

为绿色金融“供暖”

■夏益萍

本报讯 今年以来,我行加大对绿色金融“供暖”,通过推动各项环保政策的有效实施,促进绿色转型发展,不断强化绿色金融体系建设。截至2018年2月末,我行绿色融资金额共计2.81亿元,较年初增加0.39亿元,增幅16.12%,高于全部贷款14.13个百分点。

加大绿色金融供给。有效聚焦绿色经济需求方,推动绿色产业有效延伸。一是搭建绿色供需桥梁。鼓励各分支机构加大对绿色环保型企业的营销力度,对节能减排项目给予优先信贷支持。二是强化绿色信贷授信管理。充分运用绿色信贷信息平台发布的各类信息,将其作为贷款授信的重要参考依据,根据客户实际需求给予信贷支持,并适当予以利率优惠。三是加强绿色信息沟

通。与环保、农业、科技、工商及相关镇街合作,及时了解辖内绿色融资需求,包括“五水共治”“三改一拆”“浙江制造”“特色小镇”“大交通”等项目建设,并及时予以对接。

推进绿色金融创新。提出“绿+”金融服务,持续推进绿色金融的增量扩面。一是倡导“绿+融资”模式。充分应用绿色环保资源,拓宽融资渠道。创新推出了排污权抵押贷款、林权抵押贷款、知识产权质押贷款等贷款产品,解决担保融资难题,助力企业转型升级。二是创新“绿+服务”手段。为绿色环保企业开辟“绿色通道”,通过简化办贷手续,缩短办理时间,拓宽还款方式等手段降低企业融资成本。三是推出“绿+扶贫”产品。贯彻落实省联社光伏扶贫工作,推出了“免首付、免担保、免抵押、按揭还”的光伏贷,农户利用自家屋顶变光为金,进一步促进普惠绿色金融,强化

全民绿色能源、绿色生活理念。

促进绿色转型发展。牢固树立绿色发展理念,在绿色转型中发挥积极作用。一是发挥金融资源配置导向作用。通过执行“环保一票否决制”的信贷准入标准,强化对绿色金融产业信贷支持。有效规避以环境与生态影响为主要因素的信贷风险,抑制污染性投资。二是贯彻落实“去产能”要求。按照“调存量、优增量”的原则,有效控制“两高一剩”信贷规模。截至2018年2月末,我行“两高一剩”产业贷款余额合计5.81亿元,较2016年回1.25亿元,降幅17.71%。三是逐步推进绿色金融体系建设。充分利用信贷杠杆推动环境保护和企业转型升级。通过加大重点领域信贷投入,探索多元化投融资模式,试点绿色专营机构等方式,多措并举推进绿色可持续发展,促进经济向绿色、低碳转型。(业务发展部)

小神器解决大问题

■周心阳

本报讯 近日,一台崭新、小巧的桔黄色“无线”绍兴恒信银行POS机“落户”越城区行政服务中心33号在建窗口,办事群众只需持银联卡轻轻一刷即可在窗口支付城市道路占用费或者城市道路挖掘修复费。小小POS机不仅获得办事群众大力欢迎,同时也得到了越城区行政服务中心点赞。

之前,由于行政收费项目的缴款帐户设置限制的原因,办事群众需先缴款到指定银行帐户缴费。有时候,一些小金额费用涉及金额仅十几元甚至几元等,但到银行柜面缴费却需要一定时间排队等候,再到行政服务中心窗口领取相应证件,在一来一回间,既浪费了群众的时间,也无法提升用户对窗口整体服务的满意度。

在走访过程中,我行营业部工作人员了解到情况后,第一时间为其上门安装办理智能POS业务,如今银行POS机“落户”窗口,通过刷卡缴费,不仅减轻了银行柜面的压力,还免去了缴费人员到银行排队等候之苦,避免了携带大量现金存在的安全风险,极大地提高了为民办事的效率。

下一步,我行还将陆续为其开通支持微信支付宝缴费功能,全力支持政府“最多跑一次”惠民工程,为群众提供了更便利的优质服务平台。(营业部)

实施惩戒逃废债显成效

■沈姗

本报讯 我行对惩戒逃废债问题向来重视,通过自查及监管部门定期或不定期排查,同时也利用“浙江银行业联合惩戒逃废债信息平台”实施金融惩戒,取得了一定成效。自2015年以来,我行向绍兴银行业协会总共上报恶意逃废债的企业及个人13户,涉贷金额5570万元,通过种种措施已挽回信贷损失246.89万元。

一是明确工作职责,建立定期报送制度。确定牵头部门和联络人员,落实“一线索一责任人”制度;强化报送机制,及时报送逃废债线索;定期进行摸排,通过临时性、双月、按季排查来摸排逃废债情况。二是突出重点报送的及时性。支行汇总辖内的“涉嫌逃废债债务人”名单后,定期上报总行;对重大或疑难线索则可随时上报总行,再由总行集体审核后上报对应监管部门。一旦认定为逃废债企业或人个,我行要求上报“浙江银行业联合惩戒逃废债信息平台”并与其他行采取联合制裁。(风险(合规)管理部)

各支行召开农金员会议

为明确2018年农金员工作目标和措施,促进农金员协助业务健康有序发展。年初,东浦、斗门、马山、城南等多家支行召开了农金员会议,重点向农金员传达了最新的农金员考核管理办法和全员营销各项业务计酬方式,此外会上还听取了农金员对行内的建议。本次会议让农金员有了业务交流的机会,更让他们强化了业务营销意识,达到了一会多效的成果。(东浦支行、斗门支行、马山支行、城南支行来稿综述)

马山支行旧址新开



■冯佳、谢旭薇

本报讯 1月13日,马山支行在原址重新装修开业。开业当天,马山支行推出了“咨询有礼”和“幸运大抽奖”等多重厅堂营销活动,吸引了数百名客户,8点不到门口就排起了取号的长龙,活动现场人头涌动,络绎不绝。开业当天,支行成功办理普惠签约30余户,开通丰收互联50余个,签约ETC12台。(马山支行)

首次家电直销活动圆满落幕

■蒋瑾华

本报讯 1月27日我行与上虞天弘家电有限公司在总行8楼联合开展一场大牌家电工厂直销优惠活动。参加本次活动有诸多知名品牌,涵盖

各类大小家电,各类商品价格均低于京东直营、苏宁易购等品牌官网上价格,低于国美、五星、苏宁商场价格。活动当天,总行八楼门庭若市,许多客户纷纷闻讯前来购买家电。活动当天累计下单174单,购买金额达到618383元。(电子银行部)



省农信联社赴我行开展2017年度安全保卫大检查

■石凌峰

本报讯 为保障岁末年初业务旺季安全生产,全面检验2017年度安全保卫工作,强化安全理念,查找问题隐患,补齐安全短板,省农信联社检查组一行5人于2018年1月2日至1月3日对我行开展2017年度安全保卫大检查。

此次抽查网点(中心)为总行、监控中心、营业部、城西支行和迪荡支行,检查主要采取听汇报、查资料、提问题和现场检查等方式进行,检查重点为安全保卫管理机制建设与执行情况、安全防范设施建设情况、安全评估问题整改情况、应急预案完善与演练情况、消防安全管理情况、监控中心管理情况和其他相关事项。(后勤保卫部)

行内动态

■东湖支行

采取“三项措施”推进普惠签约开展

■陈滨

本报讯 为更好地开展农村金融服务,加大农村资金投入,自开年以来,东湖支行采取“三项措施”全力推进普惠签约开展。

把知识普惠做实。为提高普惠签约率,增加村民的普惠金融知识,东湖支行结合“走千访万”劳动竞赛开展“三进三送”活动,进企业、进村庄、进市场,送金融知识、送金融产品、送金融服务,将普及金融知识、客户走访调查等内容进行整合,开展常态化的金融服务送到家,为普惠签约打下扎实的基础。

把服务普惠做优。一是客户经理上门服务,限时办理,客户只需一次面签即可完成所有贷款手续,实现“一次授信,随用随贷,自助放款”的快捷模式。二是积极开展流动金融服务,利用移动终端,定时、定点提供现场办理,真正实现“零距离”的金融服务。

把渠道普惠做广。坚持巩固线下服务优势,努力提升线上服务质量,实现线上线下齐头并进。客户经理组建微信群、QQ群,或者利用同学群、车友群、家庭群等各式各样的群,进行普惠签约宣传。

■东浦支行

助推黄酒特色小镇建设

■赵霏

本报讯 一直以来,东浦支行积极推动多元化、多层次的信贷产品开发和创新,为黄酒文化企业优先给予信贷支持,助推黄酒特色小镇建设。

一是加强信贷支持。为支持黄酒特色小镇建设,东浦支行已累计对绍兴黄酒小镇建设投资有限公司发放贷款8000万元。按黄酒小镇项目推进计划,2017年陆续开展周边村落的整体拆迁工程。为做好拆迁相关工作,东浦支行合理安

排工作人员,通过设摊宣传、走村访户等形式,大力宣传我行存贷款及一揽子金融产品。

二是提升金融服务。优化金融资源布局,积极延伸金融服务网络,开设黄酒小镇便民服务点,配备自助存取款机、便民服务热线及一体机等自助设备,同时配备管理员一名,增加对黄酒小镇的金融服务供给。此外加强“电子支付”、“网上支付”、“手机支付”等便民举措的营销力度,推进互联网支付业务在黄酒小镇产业链各环节的应用。

■镜湖支行

助学贷款圆学子大学梦

■许峰

本报讯 “谢谢你们帮我圆了大学梦,这下我就可以去学校报到了!”近日,灵芝镇西蚌潭村村民张泉拿着自己申请的8000元助学贷款汇款单,兴奋不已。

新年过后,镜湖支行的客户经理便积极奔走于村道间、楼宇中,深入实践“浙江农信走千家访万户”活动精神,在发展业务的同时,也不忘给周边困难家庭

户带去温暖。长在单亲家庭的张泉近日考上了浙江广厦建设职业技术学院,但昂贵的学费却挡住了他的面前,也拉远了父子间的距离;其父亲本不想让他继续上学,但又于心不忍。我行客户经理在“进村入户”走访过程中了解到此事,在向当地村委核实情况之后,马上向张泉伸出了援助之手——向他介绍了我行的“助学贷款”产品,并在次日成功办理!父亲心结解开了,张泉圆了大学梦!

■小微信贷中心

四项抓手谋发展

■王呈修

本报讯 为积极推进“2018”走千家、访万户、共成长——新时期、新发展、新作为劳动竞赛,小微信贷中心通过召开业务推进会议,制定相关方针政策,力争在一季度实现贷款户数新增520户,贷款余额新增5000万元以上,实现业绩开门红。

立足创新。一是创新产品。设计“汽车消费按揭贷款”产品,与辖内多家汽车经销商达成合作意向,建立良好合作渠道和稳定的业务进件来源;二是创新批量业务合作模式。为各家合作商量身定制合作方案,签署合作协议,保障最大程度的合作共赢与客户最佳服务体验,有效提升市场占有率;三是创新一篮子捆绑营销内容。加强丰收互联APP平台与电子账户等线上金融服务产品的捆绑营销,大力推广我行线上产品。

立足客户。一是开展新客户

陌生拜访。通过陌生拜访与市场走访,宣传我行产品,扩大中心知名度,挖掘潜在客户。二是开展老客户定期回访。对中心存量的2000余名老客户开展回访,紧密客群联系,及时跟进老客户的需求变化开展二次营销。

立足长远。在维护好原有合作渠道的基础上,小微信贷中心开展形式多样的活动来进一步搭建更深层次合作网。如利用新春佳节与楼盘开展新春写对联活动;开学季与学校、幼儿园联合举办活动;通过“冬日送暖、情系商户”增加与各家合作单位的联系与交流。

立足考核。一是修订员工考核制度,考核更合理、奖励更科学。制定营销组长、客户经理、放款岗、社区客户经理积分制管理办法;二是人员淘汰机制,奖励、处罚并举,双管齐下开展人员考核管理,促进各岗位员工提升工作效率的同时,更好地完成业务拓展、提升服务质量。

■东浦支行

加大力度推进“丰收互联”业务

■周卡娜

为拓展“丰收互联”客户,岁末年初,东浦支行组织工作人员对就近的企业开展了深度营销。

一是成立五队营销小组,制定营销计划,准备相关宣传资料,提前对接营销目标,确保营销效果的成功率。

二是开展上门服务。活动当天,深入企业生产车间,手把

手教职工操作使用方法,对客户提出的各类问题,进行答疑解惑。

三是进行定期回访。客户经理对客户使用丰收互联的情况,进行定期回访,确保每位客户使用丰收互联时做到“无障碍”。

通过本次营销活动,东浦支行新增互联网客户数60户,电子账户数84户,提升了目标客户群体营销的有效性。

金融,让生活更美好!

浙江农信手机银行全新升级为“丰收互联”

因业务调整需要,旧版手机银行APP——“浙江农信”将于2018年6月起正式停用,未来相关业务将全部通过新版手机银行APP——“丰收互联”操作。

为不影响使用,请广大用户及时安装并注册丰收互联,感谢您的理解与支持!

