



中共菏泽市委主办
国内统一刊号 CN37-0067

2016年11月25日
农历丙申年十月廿六

菏泽日报

富民周刊

菏泽农商银行全力打造千家万户的“家庭银行”

为进一步适应当前经济金融形势新变化,菏泽农商银行创新推行“家庭银行”商业模式,批量拓展客户群体,创新金融产品和服务,提升市场份额。以“家庭银行,全家共享”为理念,致力打造“融通农商,惠泽万家”的全新服务模式。

截至10月末,菏泽农商银行通过金融夜校和综合营销共采集“家庭银行”客户信息4486户,与

1209户家庭成功签约《菏泽农商银行“家庭银行”合作协议》,累计投放“家庭银行”系列贷款16249万元;为客户开立银行卡604张,开通网上银行(手机银行)310个,开通银联POS机13个,“家庭银行”模式推广工作初见成效。以“家庭银行”模式信贷支持贫困户372户,累计投放贷款金额1386万元,带动贫困人口1273人。“家庭银行”的有效推广,助推

了各项业务的快速发展,截至目前,菏泽农商银行各项存款余额219.64亿元,较年初增加29.43亿元,增幅15.47%;各项贷款余额149.69亿元,较年初增加14.44亿元,增幅10.68%;实现各项收入12.63亿元,同比增加9654万元,增幅8.28%;经营利润6.45亿元,同比增加11088万元,增幅20.78%。

1 立足实际 细化措施 全力推广“家庭银行”



近日,记者跟随菏泽农商银行王浩屯支行的工作人员来到牡丹区王浩屯镇西前刘村的蔬菜种植大棚。虽已入冬,但棚内的蔬菜青杆绿叶、长势喜人。菜农老刘正提着刚刚摘好的一篮子黄瓜走向地头。看到王浩屯支行的副行长刘国玉和客户经理孙小莹到来,老刘十分高兴。

“今年选的时机十分好,现在这茬黄瓜摘下来正卖好价钱呢。”老刘一边说着,一边热情地拿着黄瓜让大家品尝。“没打过农药的,放心尝。”老刘笑呵呵地说道。

牡丹区王浩屯镇西前刘村位于牡丹区的西南部,紧邻东明县。“村里没有啥集体财产,祖祖辈辈都种地,一年到头也挣不了几个钱,年轻的男劳力过去都去外面打工,剩下的老人、妇女就是想致富也没啥门路。”西前刘村党支部书记向记者介绍。

经过洽谈,派驻村里的双联双创工作组引进了冬暖式大棚项目。村支书向记者介绍,“这个项目是村委会和寿光七彩庄园共同投资建设的项目,由寿光提供技术、种苗和销售渠道,村委会负

责土地流转、提供土地。项目的第一期占地306亩,共建设冬暖式大棚83个,去年秋天全部建成投入使用,主要种植西红柿、辣椒、黄瓜、长茄等。”

“我们也参与带领村民到寿光考察,项目谈成后,村民的热情都很高,纷纷向我们支行咨询贷款的问题。经过考察,我行对该村贷款授信了560万元。目前,村里的很多菜农都是我们的‘家庭银行’签约客户。”菏泽农商银行王浩屯支行行长朱传喜表示。

谈起“家庭银行”业务的开展,朱传喜说,“‘家庭银行’业务是一个非常广义的概念,它的推广不是一蹴而就的。它不仅顺应了农商银行当前的发展趋势,而且对当前的扶贫工作起到关键性的作用,在当地来说,是非常受欢迎的。过去,农村人口想致富,因为考虑到自身原因,没人愿意给担保,想致富缺少发展资金,一穷到底,如今,有门路,想致富,家人之间可以互相担保,‘家庭银行’业务的推广确实解决了这个问题。所以说,开展‘家庭银行’业务既助推了我们的工作,更服务了老百姓。”



“现在,我们的菜主要销往大城市的农贸市场。去年,受天气和大雪的影响,每个大棚的年产值平均在6万元左右,今年随着技术的提高,农民的纯收入还会进一步增加。”朱传喜说。

“目前,我们签订‘家庭银行’合作协议133户,贷款余额824万元。”朱传喜介绍道。

为推广“家庭银行”业务,菏泽农商银行根据实际情况,先后三次召开办公会讨论,最终制定了《菏泽农商银行“家庭银行”商业模式推广实施细则》。该细则明确部室职责分工,细化工作措施,目标清晰,每一项工作推进均有明确的时间安排。同时,信贷管理部先后三次组织支行业务骨干人员进行学习培训,对相关内容逐条分析、解读,对“家庭银行”业务推广工作进行了详细部署。

为强化信贷队伍建设,提高信贷管理水平,菏泽农商银行科学设置内外勤人员编制,逐步提高客户经理占比。今年前10个月,转岗客户经理48人,客户经理总数达到315人,占比达到28.23%,较年初提高5.23个百分点,客

户经理队伍进一步充实。

今年以来,菏泽农商银行陆续开展“金融夜校”和“综合营销”活动。通过立足政区、商区、社区、校区四个维度,重点推进“六进”(即通过积极与社区负责人沟通,进入社区举办金融夜校、上门服务、布设宣传栏、悬挂公示牌的“进社区”服务;以物业为攻关切入点在小区内布设宣传点、上门服务等方式,提高与居民接触互动频率的“进小区”服务;以单位为切入点,通过单位会议,发放宣传折页的“进单位”服务;以商业协会为切入点,送金融知识、产品等方式的“进商圈”服务;以企业为切入点,通过送资金、送服务等方式的“进企业”服务;取得乡政府支持,积极与村两委会沟通以金融夜校等形式进行宣传的“进村庄”服务)两扫工程,开展地毯式营销、网格化管理,最终实现营销全覆盖。金融夜校每个支行每周至少开办一次,每次不低于30人。截至10月末,共开办金融夜校2327场次,参加学员38583余人次;综合营销活动共走访个人客户28158户。



李国耀大学毕业后立志回乡创业,在王浩屯镇,他打算开设一家汽车散热器制造企业。“因企业成立时间较短,可担保的质物较少,因此被多家金融机构拒之门外。听说咱们菏泽农商银行推出‘家庭银行’系列服务,就抱着试一试的心态签约了‘家庭银行’合作协议书,没想到很快贷款就发放了下来。”李国耀说。

“我们通过对其考察,发现其企业虽然成立时间较短,但生产经营良好,而且这个项目的市场前景广阔,综合考虑,我们为其发放了50万元流动资金贷款。”王浩屯支行副行长刘国玉表示。

打鱼店社区属于菏泽城区内的老社区,房屋年代已久,今年9月末,打鱼店社区实施“棚户区”拆迁改造。社区住户多为年迈的老人,行动不便。得知这一消息,菏泽农商银行专门抽调总行部室人员协助位于该社区的东城支行牺牲国庆节休息时间,主动上门为年迈客户提供服务,同时,对于有购房需求的客户,引导其前往总行个人按揭中心办理房贷事宜,受到社区客户的一致好评。

谈及下一步的工作,菏泽农商银行行长蒋继宝表示,接下来,菏泽农商银行将强化科技力量,搭建“家庭银行”客户管理系统和客户综合信息平台,对搜集的客户信息数据进行有效整合,对家庭客户进行细分,以便于下一步有计划、有针对性地开展营销工作。

同时,菏泽农商银行还将在客户信息积累的基础上,根据客户对产品的需求,综合存款、贷款、支付结算、理财业务及增值延伸服务等,加大新产品研发力度,为不同的客户制订不同的“家庭银行”产品套餐,满足客户在融资、消费、结算、理财、服务等方面的需求。一是根据客户生产性融资、消费性融资需求,推出信贷主打产品。二是根据行政企事业单位或其他重点合作单位需求,研究制定专属理财产品。三是进一步完善柜面、农金通、ATM、网银、手机银行、POS机、电商平台等服务,全面满足客户交易需求。

“为确保‘家庭银行’商业模式的有效开展,避免走形式、走过场,下一步,总行将一手抓推广,一手抓监督,将工作落到实处。各高管和包部室负责本片支行‘家庭银行’开展情况的检查督导工作,以便及时发现问题,解决问题,进一步落实督查责任。菏泽农商银行将通过给每个家庭提供服务,实实在在为大家办实事、做好事,以实际行动践行‘走村串户,贴心服务’普惠金融理念,通过实干,把农商银行打造成‘千家万户的主办银行’。”菏泽农商银行董事长时伟表示。

图① 菏泽农商银行王浩屯支行行长正在向客户介绍“家庭银行”业务

图② 客户正在农商银行大厅办理业务

图③ 长沙路支行工作人员到周边商户走访

图④ 农商银行工作人员到蔬菜种植基地走访

图⑤ 农商银行工作人员正在培训

图⑥ 和客户签订“家庭银行”协议

文/图 记者 杨飞 通讯员 张富贵 张太红 韦安然
(本版部分图片为资料片)

2 转变思路 突破创新 巧妙开展“家庭银行”业务



夜色降临,位于菏泽城区的长沙路渐渐热闹起来。这个时候,对于在这条路上经营超市的黄金也跟着忙了起来。他说:“每天这个点,大人下班,孩子放学,我这个超市也是最忙碌的时候。”

黄金是菏泽农商银行长沙路支行的“家庭银行”签约客户,业务有POS机、手机银行、网上银行等数种。他告诉记者,自己跟农商银行的业务往来已经有几年的时间了。“做生意少不了存钱取款,每年的中秋节、春节备货时也需要贷款,农商银行都是大力支持,对于农商银行,我们一家人都是百分之百地信任。”

长沙路支行周边小区林立,商户云集,总人口8000余人。“‘家庭银行’业务推广活动期间,我们对小区、社区以及周边商铺展开集中走访,取得了一定效果。”长沙路支行行长晁艳红说。

据了解,截至10月底,长沙路支行通过走访以及综合营销活动吸收存款1000万元,贷款授信600万元,开通企业网银3户,个人网上银行26户,手机银行40户,开卡200余张,签订“家庭银行”合作协议106户。

为强化业务开展,今年10月份,菏泽农商银行专门就《菏泽农商银行“家庭银行”商业模式推广实施细则》及《山东省农村信用社“家庭亲情贷”管理办法》组织考试。参考人员有菏泽农商银行各支行行长、副行长共计103人参加。其中,100人通过考试,及格率达97.1%,对于未通过考试的参

考人员,总行信贷管理部分别约见谈话,督促其加强学习,提高对“家庭银行”工作的认识。同时,菏泽农商银行还定期举办“家庭银行”业务知识考试,实现业务考试常态化,并将“家庭银行”业务考试纳入《家庭银行商业模式推广考核办法》,参考人员考试分数直接折算得分计入考核综合得分,通过以考促学,督促各支行有效落实学习制度,扎实推进“家庭银行”工作。

“‘家庭银行’商业模式是对传统金融服务模式的突破与创新。菏泽农商银行以市场为导向,以满足家庭客户需求为目的,立足自身实际,整合社会资源,延伸增值服务,量身定制家庭套餐,旨在全心全意为每个家庭提供优质服务。”菏泽农商银行董事长时伟表示。

为配合“家庭银行”商业模式推广,菏泽农商银行还先后推出车位贷、富民农户贷、富民生产经营贷等多个信贷产品。近期,针对中高端优质客户,该行又推出“信速贷”消费贷款品种。丰富的信贷产品,优质的客户服务,不断受到“家庭银行”客户的青睐。

此外,为全力推进支行之间“比、学、赶、超”,菏泽农商银行还首推北城、长沙路、黄集、高庄四家支行作为试点行,然后以点带线,以线带面,有效推进全辖“家庭银行”商业模式推广工作的开展。同时,总行制定《菏泽农商银行“家庭银行”业务办理情况统计表》,按周汇总辖内“家庭银行”业务办理情况并予以通报。

3

科学规划 分段实施 稳步推进『家庭银行』

