

福建省泉州市安溪农商银行发放首笔“民营提质争效贷款”

□文/叶筱琛

近日,福建省泉州市安溪县农商银行成功向某机电设备有限公司发放首笔民营提质争效专项资金贷款50万元,推动惠企政策直达市场主体,助力企业开拓市场、提质增效。

此前,福建省财政厅等四部门联合设立了“民营提质争效专项资金贷款”规模200亿元,分两期发放,首期规模100亿元,用于支持辖区内正常

经营且有流动性需求的民营中小微企业及个体工商户。省财政对符合条件的贷款给予年化1%贴息,重点对战略性新兴产业、制造业、乡村振兴、数字经济、海洋经济、绿色经济、文旅经济等领域的中小微民营企业提供融资支持。

“利率优,放款快,很给力!”某机电设备有限公司负责人由衷感慨

道。该公司从事机电设备销售,由于扩大生产,订单增多,需要采购空调等设备,流动资金较为紧张。安溪农商银行驻企金融助理在了解到相关情况,主动对接服务,立即向公司负责人介绍利率优惠、可享贴息的“民营提质争效贷”,并引导其通过“金服云平台”发布融资需求,同时开辟绿色通道,第一时间为企业发放民

营提质争效专项资金贷款50万元,让政策红利精准送达企业手中。

下阶段,安溪农商银行将进一步写好普惠金融大文章,充分运用好支农支小金融政策和工具,切实降低中小微企业融资成本,帮助其培育内生动力、提振发展信心,全力当好服务民营经济高质量发展的金融主力军。

河南省太康农商银行整村授信“贷”动乡村振兴

□文/刘令令

今年以来,河南省太康农商银行积极践行乡村振兴战略,有效提升“三农”普惠金融服务质效,广泛开展“整村授信”工作,不断加大产品创新力度,持续优化服务流程,为实体经济高质量发展增加新动能。

党建引领,广泛宣传。该行主动加强与各乡镇、村委对接,开展党建金融联动“三结合一共建”活动,以召开座谈会、宣讲会等形式,对整村授信相关政策、意义及目的等内容进行宣讲,不断加大“整村授信”宣传力度,签署“党建+金融”联动协议。各支行行长、客户经理发动村两委及乡村关键人作用,通过建立村组联络人协同机制,加入行政村工作微信群、

村民群,宣传最新金融产品、金融政策,普及金融知识。

建立台账,深耕市场。该行对外出务工、经商办企人员、居家务农等人员进行摸排,分门别类建立台账,由各支行明确联络人、维护责任人,及时开展对接联系工作。同时,客户经理转变过去“等客上门”的工作理念,重拾“背包精神”,利用返乡、节假日等家庭成员在家时机,进村入户,深入调研村民家庭情况,对家庭成员学历高、年纪轻、注重资信状况的成员作为授信对象,培育青年客户群体。

强化培训,提升服务。该行加强对“整村授信”工作的全方位培训,从方案解读、产品制度讲解、业务营销技

巧等多方面,提高营销人员对业务的知悉程度,及时为每位客户经理“充电”,提升营销团队综合素质,着力打造一支专业过硬、服务水平高的营销队伍。同时定期组织开展座谈会,分享优秀实践经验、交流业务中存在的难点堵点,为开展整村授信工作做好丰富的知识和经验准备,持续提升信贷投放的精度和准度。

高效落实,灵活创新。该行强化过程管控,紧抓工作落实,引导各网点将整村授信纳入日常工作,真正做实业务,实时上报业务推进情况,密切与各村委会的联系,加快收集整村授信资料,定期统计和通报各机构整村授信工作落实情况,推动形成比学赶超

的浓厚氛围。同时,创新信贷产品,探索金融服务新模式,灵活推广“家和贷”“农担贷”“惠农贷”等特色信贷产品,针对客户线上金融服务需求,依托线上申贷平台,加速推广“金燕e秒贷”等线上信贷产品,进一步提升客户申贷便捷性。下一步,太康农商银行将进一步践行“服务‘三农’、服务中小企业、服务地方经济”的职责,以整村授信工作为契机,继续下沉金融服务,紧紧围绕金融服务乡村振兴战略工作部署,不断创新服务模式,逐步建立多层次、广覆盖、可持续的农村信用体系,做好普惠金融大文章,为全面助力乡村振兴贡献金融力量。

优化营商环境 着力提高客户满意度

——湖北郧西楚农商村镇银行金融服务的“三大法宝”

□文/阮念敏

湖北郧西楚农商村镇银行位于县城中心位置,方圆500米内有6家银行网点,6家网点的金融产品和大的经营模式基本相同,即便是某一个行推出一种新的模式,或者说一种新产品,都有可能被复制。在竞争激烈的市场环境中,该行狠抓金融服务“三大法宝”,着力提高客户满意度。

法宝一:坚持不懈抓特色服务

为提升顾客的体验感,该行精心打造了一系列独具特色的服务。他们的方法有:一是对客户进行分类;二是制定特色服务清单;三是签订特色服务协议;四是建立“银企”

高层会晤机制,提升客户关系。什么是特色服务呢?对于该行来说,就是在长期服务企业的营销活动中,结合所提供服务的特色、企业所处的环境和顾客的需求,而有目的地形成一种与众不同的服务风格。

法宝二:时刻关注客户需求

为倾听客户声音,该行深入挖掘客户潜在需求,预见他们的未来需求。为此,该行采取的措施有:一是建立完善的客户反馈机制,通过客户意见簿、监督热线、社交媒体等方式,及时收集客户的意见和建议;二是定期进行客户回访,了解客户经营动态和发展情况,以便更好地

满足客户的需求;三是培养员工的客户意识,时刻关注客户的需求变化,及时调整服务策略。通过这些措施,让客户感受到银行的用心和关爱,提升客户对银行的品牌忠诚度。

法宝三:从点滴小事做起

为赢得客户的信任与支持,该行始终从服务客户的点滴小事做起。这不仅是一种工作态度,更是一种责任和承诺。他们具体这样做:一是做到热情接待每一位客户,用微笑和真诚去打动客户。当客户走进营业大厅内或接触该行的服务时,他们主动问候,“请”字

开头,耐心倾听客户的需求,以最快的速度为客户解决问题;二是做到注重细节,把每一件小事都做到位。比如,定期对营业大厅硬件设施和软件设施进行检查,确保客户办理业务方便快捷;三是对于客户提出的问题,及时回复,并给出合理的解决方案。总之,坚持服务客户的点滴小事,需要从细节入手,关注客户的需求,用真诚和热情去打动客户。只有这样,才能在市场竞争中立于不败之地,赢得客户的信任与支持。

近年来,该行充分发挥自身服务优势,强化提升文明优质服务,当好支农支小生力军,为助力优化营商环境贡献出一份力量。

农发行四川省会理市支行

聚焦绿色金融持续擦亮“绿色银行”特色品牌

□文/张宏鑫

农发行四川省会理市支行认真贯彻执行“绿水青山就是金山银山”的理念,全力服务生态文明建设,全力推进绿色金融业务发展,加大绿色金融支持力度,积极打造“绿色银行”品牌。

支持林业开发保护,让“山更绿”。该行融资10亿元支持会东县国家储备林及林业产业建设项目,该项目实施人工林建设工程4.38万亩,经济林和林业下经济建设工程6.9万亩,并配套建设林业站4个,林区内部防火通道1633.7公里,防火阻隔带

1000公里。该项目在依托会东县优势资源条件的前提下,通过增林扩绿,建设人工林、经济林和林业下经济和配套基础设施建设,实现林业可持续发展,促进会东县林业产业结构调整,引导林业产业由传统种植、资源开采向生态建设、绿色发展等新业态转变。

支持水域修复治理,让“水更清”。该行融资10亿元支持会东拓城城乡融合建设项目,进一步改善当地生态环境,推进生态文明建设。通过河堤治理与保护、岸线水土与绿化修

复、河段清淤综合整治、防洪堤坝建设等工程,改善会东县鲹鱼河段水质,优化土地配置与城镇空间拓展,推动基础设施逐步健全,加强水环境保护与沿岸水土保持,建设长江上游生态屏障,维护生态环境安全,有效改善片区人民居住环境。

支持蚕桑产业发展,让“土更沃”。该行融资4.7亿元支持宁南县蚕桑现代农业产业园区建设项目,通过集中流转5万亩桑园,建设蚕种孵化中心、人工饲料养蚕中心,改扩建有机蚕丝被生产线,引入现代化种植

技术,进一步提高土地质效。打造产业特色鲜明、产业优势突出、加工水平高、产业链条完整、农民增收明显的蚕桑高质量发展示范区,全面构建现代蚕桑产业体系,形成农民收入稳定增长新机制,为宁南县产业兴旺和县域优势特色产业高质量发展奠定了坚实基础。

下一步,该行将继续围绕节能环保、清洁能源、基础设施绿色升级等领域,加大绿色信贷支持力度,拓宽绿色金融服务范围,持续擦亮“绿色银行”特色品牌。