

衡山农商银行

“一把手”上门服务 客户畅享“信贷甘霖”

■文/图 本报记者 张建新

五月的天被连绵的雨洗得澄净，乡间的绿肥红瘦恰到好处。

一个很寻常的日子，衡山农商银行董事长王云峰走进衡山工业园开展“访问优”活动，把最新信贷政策、信贷产品和优化的信贷服务送达企业客户手中，让其畅享“信贷甘霖”。

“一把手”上门服务、为客户“救穷更救急”理念、“阳光信贷”工程……在衡山农商银行，种种行之有效的举措，在这一轮纾困民企融资中，提振衡山小微企业未来经营的良好预期。



衡山农商银行领导班子带队走访企业。

A “一把手”率队开展“访问优”拓展客户

一早，衡山经开区主任、工委书记袁晓斌办公室迎来衡山农商银行一批访客。“主要就我行在园区服务中，请你们提些建议和意见，看你们还有什么需求，我们竭诚满足。”王云峰开门见山道明来意。

这个在衡山农商银行信贷规模上亿元的园区，因其交通便利、靠近县城等区位优势，近年在承接产业转移上势头不错。袁晓斌坦言，在该行的大力支持下，前期入园的企业发展不

错，园区本身和部分企业仍有资金需求，信贷合作空间较大。

“新入园的环评达标的企业，我们可以提供‘绿色信贷’，我们还可以请人提供财务管理、税收方面的培训，化解借贷间信息不对称问题，央行定向降准后，我们对小微企业又有政策倾斜。”王云峰畅谈该行能做的，希望同园区携手共同为小微企业融资“少走弯路”出力。

“一把手”上门服务，在如今的银行转型发展已是常态。不论是农

商行系统中的“访问优”，还是市人行在金融机构中倡导的“两进两促”，他们要率先垂范，宣讲好产品、好服务，将“红利”送至客户“口袋”。

从园区出来，王云峰一行径直来到当地知名企业冠力鞋业，这是该行尚未谈妥合作的“公关型”企业。得知来意后，该企业董事长卢红炬“不讲客气”地直言，作为一家出口型企业，其在生产旺季流动资金需求量颇大，而目前融资主要瓶颈在于抵押率不足。“有时候马上要还贷，流动资

金又不能断，我们不想做展期，毕竟那样做对企业征信有影响，还真头疼。”

“有问题不是困难，我们可以帮忙化解。”王云峰当即表态，作为把本地企业当成主体服务对象的银行，衡山农商银行会全力支持地方经济发展。

同行的衡山农商银行行长全荣华进一步指出，可以根据该企业需求制定金融产品，利用决策链条短的优势，在审批审核上走快速通道解决问题，双方还可在外汇结算上拓展合作。

B “救穷更救急”的信贷理念增强客户粘性

“在我手头最紧的时候，衡山农商银行没有看轻我，虽然首笔贷款只有180万元，但在当时让我及时兑付了工人工资、新进了茶苗，不仅解了燃眉之急，更重要的是燃起了信心。”湖南辉广生态农业开发有限公司董事长彭立辉对衡山农商银行的感激之情溢于言表。

2012年，在北京做建材生意的彭立辉嗅到中央对农业项目支持的气息后，想起家乡有荒山野岭可做文章，便立即回乡流转土地种茶。几千

万砸进去后，他遇到的第一个“资金坎”是发不出工资了。衡山农商银行实地调研基地情况后，很快将贷款发放到位。自此，双方建立良好的合作关系，企业现发展成“公司+农户”模式种植面积过万亩的省级龙头企业，授信也逐渐扩大至2000万元。目前，该企业在该行贷款余额410万元，得益于支农再贷款政策，每年节省成本20万元。

“公司与银行就像兄弟，每次需要钱，随贷随到，随借随还，减轻融

资压力。他们在服务中不摆架子，态度很好。”彭立辉赞叹道。

急客户所急，勤于雪中送炭，也是该行服务客户的原则，用王云峰的话说，“与企业要做真朋友，不做假夫妻。”在助小扶贫中，“救穷更救急”成了一种理念。

弑成科技董事长赵雁讲了一个衡山农商银行的“救急”故事。去年底，该企业借政府平台的钱马上就要还，而生产线刚建成不久，临时出现资金困难。无奈之下，她向衡

山农商银行求助。让她没想到的是，从递交资料到440万信贷资金到账，在岁末年初这种节点上只花了3天时间！

“以往我们做短期贷款，总是频繁借还，他们来调研后，现在可一次授信，3年内循环使用。从董事长、行长到支行行长，他们都在提供‘保姆式’服务，每来一次，都给我们带来实惠。”赵雁说，有了银行支持做后盾，企业发展速度加快，去年纳税1000万元，今年预计达1500万元。

C “阳光信贷”打造有活力的“百姓银行”

“改制不改志，更名不更心。农商行的定位是支农支小，我们服务县域农村，面对千家万户，需要用一种情怀，去打造‘活力银行’‘百姓银行’。”王云峰如是说。

因为这种情怀，衡山农商银行在扶小助农上“有的放矢”。从去年推行“访问优”活动起，该行领导班子带头一户户深入走访客户，为企业、农户和新型农村经济组织建立档案，提前做好授信，以便需要资金时能快速、精准发放到位。在信贷产品设计上，该行扶持小微企业的科技创新贷，用专利产品解决抵押物不足的问题，使衡岳中药多种方式获得融资；推行的最高额循环抵押贷款，在衡山县域内广泛应用，极大程度降低小微企业的融资成本；商户联保贷款激活了市场活力，受到市场商户的普遍欢迎。

“主要是服务，我们推行了‘阳光信贷’工程，建立了客户经理首问制、限时办结制度等，都在切实加快放贷效率，优化客户服务。”该行信贷管理部总经理睦冬说。

记者了解到，该行在每个网点公示客户经理信息、贷款流程等，让客户清楚知道想贷款可以找谁、怎么办等事项，凡有违规操作即可举报，该行还设立督察组不定期进行暗访。如客户提交信贷申请，能不能贷、能贷多少、什么时候能发放到位、为何不能贷都要求在相应时限内给予客户答复，一旦超过时限便能迅速追溯到哪个环节出了“岔子”。此外，该行还推行线下业务向线上迁移，在走访中积极向客户传导电子银行概念，均有效提高办贷效率。

更有实打实的优惠落在小微企业上。据人民银行衡山县支行统计，去

年衡山农商行为支持小微企业让利2700万元，小微企业加权平均利率7.9%，降幅10%以上。截至4月底，该行小微贷款余额12亿元，服务涵盖个体工商户在内的3700多户小微企业。去年，该行新增小微企业121户，新增贷款1.35亿元，被衡山县县委政府授予“县域经济发展突出贡献企业”。

金融聚焦

陈君君：农总行的“春天之星”

■文/ 本报记者 张建新 图/通讯员 关细林



陈君君主动上门对接客户。

在农行衡东支行分管零售业务的第三个年头，陈君君荣获农总行的“春天之星”称号，这样的荣誉在全省农行系统中仅6人获得。

凭什么？陈君君细细罗列取得的成绩：在今年衡阳农行的“春天行动”中，衡东支行零售考核较去年上升3个名次，位列第四。其中个人存款余额从其接手的31亿元到今年一季度的39亿元，净增量占存量余额的21%！今年一季度，该支行个人存款时点新增4.38亿元，荣获市分行“挑战极限奖”。

上。譬如营业部有个农银期交大项目，几番拉锯战仍拿不下，她挺身而出攻关克难，最终成交百多万单。

“我最佩服她的是不光自己拼，还能带动大伙儿拼！”该支行个金部主任刘凤娟向记者介绍，她所在的部门有9个人，平均年龄52.5岁，陈君君来了后，以女性的细腻感染人，祛除老员工的“养老”思想，人尽其能，让其充分发挥主观能动性。有一名52岁的员工，原先总觉得跟不上时代，现在加强业务学习，把汽车分期付款做得红红火火。

“我们有困难就会向她汇报，她总能找到解决方案，她能给我们底气。”该支行新塘分理处负责人粮中平认为，她不仅有能力，更有魅力。比如授

权这个岗位，在银行不可或缺，但其枯燥性使一般的老员工不愿意去。而今有位临近退休的员工自愿去了，既是对她能力的认可，更是其人格魅力发挥了作用。

陈君君也有心里没底的时候，季末冲刺的时候，她整夜睡不着，思忖良策。功夫不负有心人，她想出个好办法，在全市率先成功测试批开个人账户，随即组织8个网点用7天时间开立了二三类个人账户24310户；用7天完成小微商户新增200余户，从30%冲到95%的完成率；短短5天时间完成对公POS新增任务。

“没有捷径可走，有些任务就是靠‘扫街’完成，她领队。”个金部客户经理刘向青“服”了陈君君的韧劲，更钦佩她的业务思维——智慧拓客。

去年，该支行在智慧项目营销上全面开花。陈君君对自己营销“智慧水务”的故事记忆犹新。彼时，各银行都在争抢水务市场资源，她借用内部优势抢抓不放，在联通农行和企业数据上下功夫，多方沟通、反复协调，耗时良久最终做成了。在后续营销中，她又巧借“缴水费用农行掌银多重好礼带回家”活动拓宽获客、活客、留客渠道。后来，她在欧阳遇中学营销了“智慧校园”，让学生家长免除排队缴费的烦恼；现在衡东已有多所学校上线此项目；她还成功营销全省农行系统第一个高校“智慧食堂”，上线后一季度交易6.5万笔业务，金额达46万元。这些智慧项目的成功营销和扎实推进，为网络金融、信用卡、个贷等业务发展

奠定了坚实的基础。

“我坐在这个位置上，如果不想事，一味看着，那么机会来了就等于白送给别人。”陈君君说，这种信念是她做事的动力和源泉，所以，她的脑子里总在思索能与总行、分行的策略相吻合的好点子。

马路上的加油站没逃过她的眼睛。她制作了一个二维码，把“云闪付”的优惠政策加到码中，往加油站一贴，生意还真不错。有了成效，她哈哈大笑，为衡阳农行打造“家门口的银行”这一策略叫好。

她还有个业务思维——“零售业务批发做”。早期做贷款业务时，她与湖南万郡山米业有限公司结下不解之缘。当时，她把农行与省农担合作的“粮食贷”送上门，企业获得150万元贷款，收购粮食的辐射范围扩大至周边5个乡镇，帮助衡东粮食“走出去”。分管零售后，她挖掘合作空间，让粮农们全部在农行开户，企业老板直接在农行网上银行将收粮款结算，这笔贷款激活了6000多户农户业务！

“不管是放贷还是后期拓展合作广度，她的服务让我们没得挑。”该民营企业董事长罗正春对陈君君赞有加。“取得了好成绩，一定是久久为功的，不单是我一个人的荣誉，我在这过程中只不过执行力强了一点。”陈君君反复强调，这是集体的功劳。

金融人物

衡阳市金融信用信息服务中心 Hengyang Financial Credit Information Service Center 金融 衡阳市人民政府金融工作办公室 中国人民银行衡阳市中心支行 中国银保监会衡阳监管分局 衡阳日报社 衡阳市金融信用信息服务中心 主办 为中小微企业提供“一站式”融资服务 地址：衡阳市高新区天台路33号（衡阳日报社办公楼西侧一楼）服务热线：8888103

百余名工业企业家 喜上“建行大学”

本报讯（记者 张建新 通讯员 凌力）5月10日，我市百余名工业企业家齐聚一堂，参加“建行大学”与高校合作开展的“金智惠民”培训，学习企业在发展中如何合理避税、如何快速高效获得融资等实用技巧。

此次培训邀请了中央财经大学税收筹划与法律研究中心副主任庄粉荣现场授课，他以“当前宏观经济下税收筹划分析”为题，深入浅出梳理了企业从初创期到成熟期能享受的税收优惠，特别就小微企业税收筹划展开讲解，使培训人员“听有所得”。省中小企业担保公司经理罗少兰专门就中小企业融资担保问题做解答，据其介绍，今年该公司为缓解中小企业融资贵，已将传统产品的费用调低，取消保障金收费，诸如出口订单融资、知识产权融资等特色产

品可有效缓解融资难。建行衡阳分行客户经理江彦峰根据工业企业特点，重点推介了“云税贷”“快e贷”“房押快贷”“账户云贷”等拳头产品，企业家们可通过该行“贷款神器”——建行惠懂你APP在手机上获贷。

据了解，建设银行去年成立“建行大学”，旨在将金融政策解读、理财产品风险、普惠金融工具应用等金融知识送到普惠金融客群身边，让金融的力量变得更加温暖。建行衡阳分行以“金智惠民”工程为重心，重点为小微企业主、个体工商户、双创人群等经营者，城镇普通工薪家庭，以及扶贫对象、涉农群体、基层扶贫干部等提供金融知识培训。此次活动由市工信局和建行衡阳分行联合举办，以期促进工业企业融资，年内还将举办2—3场类似活动。

衡阳农商银行

开设农民工工资专用账户

本报讯（通讯员 何翔斌）日前，衡阳农村商业银行股份有限公司等6家银行被确立为衡阳市工程建设领域农民工工资专用账户开户银行，这标志着衡阳市工程建设领域务工的农民工工资将由银行代发。

为规范湖南省工程建设领域的农民工工资支付行为，我省出台了《湖南省工程建设领域农民工工资专用账户管理办法》，指出施工总承包企业应建立工资专户管理制度，实行人工费与其它工程款分账管理。自2019年5月1日起，我市建筑工程新开工项目，施工总承包企业应在工程项目所在地可自主选择衡阳农村商业银行等6家银

行之开设农民工工资专户，将工程款中的工资单独拨付到工资专户，专项用于支付农民工工资。

经市人社局会同市住建局考察，衡阳农商银行成功入选我市农民工工资专用账户开户银行，这将有利于衡阳农商银行更好地践行“普惠金融”服务理念，不断完善衡阳农商银行的金融服务体系。衡阳农商银行将严格执行相关制度管理要求，配合劳动监察部门，做好农民工工资代发工作。各支行员工将积极对接建筑施工企业，主动到工地现场为农民工提供开立工资卡账户、开通电子银行产品、普及金融知识等金融服务，切实确保这一惠民工程办好办实。

听共产党人奋斗的故事

农发行耒阳支行与长沙银行耒阳支行联合开展主题团日活动

本报讯（通讯员 邹欣琳）日前，农发行耒阳市支行党支部、长沙银行耒阳市支行党支部联合开展“传承红色基因 放飞青春梦想”的主题团日活动。

活动邀请本土著名作家、文史专家、耒阳市民间文艺家协会主席朱文科做客，围绕“朱德与湘南起义”这个主题，用两个多小时深情讲述了中国共产党人的奋斗故事。

课后，与会人员冒雨前往培兰斋参观耒阳党史博物馆，了解一段段荡气回肠的历史，感受中国共产党人勇往直前的无畏精神。



5月11日，中国银行衡阳分行主办开展“中流击楫，携手同行”团建共建活动，市市场监督管理局、市税务局、白沙投、市人行、衡阳银保监分局、衡阳中行等六家单位六十余名青年伙伴齐聚聚形山公园，共同纪念五四运动一百周年。图为团队动力圈环节情景。 ■通讯员 谭慧心 摄