

进入 2017 年来,短短两个多月时间,衡东农商银行悄然发生大变化:存款净增近 8 亿元,创历史新高,贷款新增 1.8 亿元,一股奋勇争先之势;不良贷款清收势如破竹,已收回 2000 多万元;“分贷统还”助力精准扶贫,31 户建档立卡的贫困户将加快脱贫步伐

“上紧发条” “撸起袖子” 全员上阵 创出新高

■本报记者 张建新 通讯员 罗小娟 唐欢



贫困户签订协议后,可享受贷款入股分红

初春时节,衡东农商银行呈现一派新气象。进入 2017 年来,短短两个多月时间,该行悄然发生大变化:存款净增近 8 亿元,创历史新高,贷款新增 1.8 亿元,一股奋勇争先之势;不良贷款清收势如破竹,已收回 2000 多万元;“分贷统还”助力精准扶贫,又有 31 户建档立卡的贫困户将通过此种模式加快脱贫步伐。

鸡年伊始,该行齐心协力上紧责任担当的发条,用撸起袖子加油干的劲头,促进行政效能的提升,书写出一份振奋人心的答卷。

全员上阵,存贷“两头旺”

“三八”前夕,继西方情人节衡东农商银行推出“爱的存单”后,该行又推出“紫罗兰特色存单”,为客户量身打造浪漫存款方案。

时至今日,节日营销已是各大银行揽储的策略。如何巧花心思做文章,衡东农商银行有招有数。今年以来,该行以成立一周年活动为主线,开展为期三个月的感恩大回馈系列活动,包括“进门有礼”“开通有礼”“关注有礼”“自助交易有礼”“存款有礼”,为稳增长提供了强大支撑;元宵节“关爱老人”、情人节“珠宝享免单”等系列存款营销活动,不断增强客户粘性。

一季度存款抓春节,全年存款抓首季。该行业务发展部负责人告诉记者,早在去年 12 月 28 日,衡东农商

银行召开行务会,提前部署任务,在全体员工中掀起思想与行动的高潮。行领导跟踪重点项目、各支行行长围绕农商银行日、赶集日做推广,全行开展“两扫五进”客户走访,上下形成合力,全面打响一季度开门红“营销战”。在每天一报送的制度“倒逼”下,全行 29 个支行全部实现净增。其中大浦支行存款新增 5772 万元,上升金额数最多,遥遥领先其它支行。

存款数字飘红,贷款营销也不落伍。今年,衡东农商银行坚持把大额贷款做准,小额贷款做实,已发放重点项目配套贷款 4000 万元,利用衡东大型房交会及各大楼盘开盘契机,办理按揭贷款 20 余笔。同时,优化审批流程,提高办贷效率和服务水平。年初创新推出福祥系列贷款产品,截至 2 月末,共新增便民卡用户 200 余人,累计授信 6 亿元。

全行奋进结硕果。截至 2 月末,全行各项存款总额 690776 万元,较年初净增 79864 万元。各项贷款余额为 325079 万元,比年初净投放 18207 万元。

“公示清收”,激发自主还款

不良贷款压缩是衡东农商银行悄然打响的又一场“漂亮仗”。年初以来,该行树立“刮骨疗毒”“壮士断腕”的决心和勇气,攻坚不良贷款。在全面展开“公示清收”宣传后,自

主还款的典型不断涌现。此外,该行还向当地政府求助,联合公检法等职能部门对“老赖”使出法律武器,使不良贷款清收势如破竹。

珍珠支行行长文亚平向记者讲述了一个感人的清收故事。春节前夕,该支行在网点门口将首批 538 笔不良贷款借款人名单予以公示,引起辖区居民围观。次日,不在名列的向某前来还款。原来,这位老人早在 20 年前借了 1 万多元做生意,失利后一直拖欠着本金。看到公示后,他将折子上的粮补款、养老金悉数取出,又凑了点钱将贷款还清。

类似典型不胜枚举。当清收公示张贴到各村部、学校等人员集中地后,一个又一个贷款户还上旧账,有父债子还的,有九岁学童督促爷爷还款的,公示清收起到了“敲山震虎”之效。

乘着强大社会舆论攻势的东风,全行上下奔赴在清收一线。一方面,联合当地政府,发挥自主清收力量;另一方面,联合公检法职能部门,开展诉讼清收。

“我们到村里,许多村干部都认识到,他们都很热心帮忙清收。”霞流支行行长黄辉告诉记者,该支行与当地村委建立起鱼水相融的关系,村委与村民都成了支行的义务催收人,村里有谁欠了贷款没还,村民们纷纷劝说到其归还为止。到目前为止,该支行收回不良

贷款 54 笔,本息 134 万元。

记者自衡东农商银行了解到,该行还通过资产公司帮助清收,县金融办下设资产管理公司,帮助清欠公职人员不良贷款。对有偿还能力而不还的,通过扣押、冻结、起诉等手段,让失信者看到法律的威严。下一步,“公示清收”将持续开展,选择在清明、端午、中秋等节假日返乡人员多时公示,继续发挥效应;该行还将开展专项清收竞赛活动,全面降不良贷款 2000 余万元。

金融扶贫,产业带动致致富

3 月 1 日,衡东兆丰农业发展有限公司热闹非凡。当天,该公司与衡东农商银行、县扶贫办以及农户签订四方协议。由县财政贴息,贫困农户作为承贷主体与农商银行签订借款合同,并自愿将贷款资金投入衡东兆丰农业发展有限公司,该公司负责贷款偿还,接纳有劳动能力的贫困人员优先就业,对香菇种植户免费进行技术培训,并保证至少 1000 元/人入股农户分红。据了解,衡东农商行为该公司授信 200 万元,当天有 31 户 73 人签订协议。

该公司董事长罗崇明介绍,自 2013 年回乡创业建立公司以来,在衡东农商银行的大力支持下,已从最初的 200 亩发展到 536 亩,在全县建立丰根、白莲、桃岭、荆茗四个香菇产业扶贫基地,目前结对帮扶贫困户 100 多户。

“这一贷款模式非常好,在推行中让政府、银行以及贫困户都参与到企业的发展与壮大中了。”罗崇明坦言,这样既能加速企业的发展,又解放了农村剩余劳动力,是两全其美的事。

罗崇明已在扶贫济困中尝到公司壮大的甜头。美誉度提升后,这家香菇生产企业成功吸引深圳一家上市公司入驻,双方已签约开发食用菌系列产品。湖南农大 3 名科研人员也进入企业担任技术顾问,以前的土专家被高精尖队伍取代,随时提供技术支持。

去年,该公司推出一款家庭种植的盆栽蘑菇,客户每天只要对种盆喷 3 次水,5 天左右就能发芽,10 天左右就有蘑菇采摘。产品投入市场后,获得广大客户的喜爱,目前已获得市场订单。香菇这一绿色产品打出了“金字招牌”。

除了扶持香菇基地加速贫困户脱贫外,衡东农商银行还积极履行社会责任,金融产业扶贫进展顺利。目前,该行已建成 21 家金融扶贫服务站,全面完成建站任务,对 10105 户贫困户进行建档立卡评级,授信金额 13313 万元。发放扶贫小额信用贷款 300 多万元,产业扶贫贷款 2900 万元,助力贫困户早日脱贫致富。

衡阳市金融信用信息服务中心(筹)
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 主办
中国银监会衡阳监管分局
衡阳日报社 协办
衡阳市金融信用信息服务中心(筹) 协办

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

抢抓春节黄金时段,严明管理优化考核,深挖潜力提升市场份额,有效推动资金组织实现“开门红”

衡州农商银行:今年前两个月增存 21 亿余元

■陈 星

衡州农商银行抢抓春节黄金时段,“撸起袖子”揽存款,严明管理优化考核,深挖潜力提升市场份额,有效推动资金组织实现“开门红”。截至 2 月 28 日,该行各项存款余额达 142.65 亿元,较年初净增 21.14 亿元,增长 17%,同比多增加 7.57 亿元,完成省联社下达全年任务的 153.97%,完成衡阳办事处下达一季度任务的 271%。

严明管理,向科学考核要存款

完善组织资金考核办法,加大储蓄存款考核力度,是衡州农商银行抓存款的“杀手锏”。班子成员和部门负责人对全县 63 个网点进行多次督查,并在微信群中每天通报存款净增排名情况,最大限度调动全员组织资金工作的积极性和主动性。一是以绩效考核“打板子”。将组织资金纳入年度绩效考核,对存款日净增项考核实行多劳多得,不设上限,按月考核兑现。对没有完成绩效考核任务的网点和个人,实行扣除奖金、诫勉谈话、限期整改等多项处理措施。二是设立报喜奖“晒面子”。明确阴历正月十六和阳历二月底两个时间节点,设立了报喜奖,以排名先后进行奖优罚劣,正月十六(阳历 2 月 12 日),该行存款净增 20.18 亿元,完成省联社分配任务的 147%,38 个支行、直管分理处全部完成全年任务。三是用摘标活动“发牌子”。以 500 万元为一标,积极开展存款摘标活动,对基本任务外的进行摘标,完成摘标任务的可行奖励,在动员大会现场共摘标 61 个,摘标资金达 3.05 亿元。

深耕市场,凭优质服务增存款

以服务揽存,凭服务增存。一是加大人力投入。除大年初一至初四轮休外,该行全员取消春节期间休假,全部在岗,并由支行行长、客户经理轮流担任大堂经理。同时,各支行在当地聘请 30 名临时大堂经理及 50 名大学生寒假实践生,营销业务产品及分流客户。二是优化柜面设置。针对春节期间办理惠农资金

业务多,导致个人客户存取排队长的状况,该行营业网点均在原来基础上增加 1—2 组柜台,设立惠农资金支取和个人客户支取专柜,有效提高了业务办理效率。三是主动上门服务。衡阳是全国劳务输出基地县,该行针对春节期间外出务工人员集中返乡、资金集中回笼这一特点,按照“稳定存量客户、拓展潜在客户、营销优质客户”的原则,实行分层营销、精准营销,对辖内优质客户开展上门服务、“一对一”跟踪服务。

依托载体,向专项活动找存款

活动添活力,活动出效益。一是早部署、目标高。该行在去年底便开始谋划,12 月 19 日下发《一季度“开门红”赢在衡阳“竞赛活动方案”》,同时召开旺季营销动员大会,总行部室、支行、分理处各层面、各岗位员工共 200 余人参加,掀起全员抓营销的热潮。明确净增 18 亿元的目标,比省联社分配的任务 13.73 亿元高出 4.27 亿元。二是活动多、形式活。突出形式上的“无缝覆盖”,通过微信公众平台推送拜年、形象宣传、业务产品、营销活动等为主要内容的宣传信息,在主要交通要道、县城主要路口设立广告牌,在市、县电视台播放宣传片等多种形式进行宣传,提升自身形象,赢得客户的充分肯定。三是规格高、效果好。该行开展的“莲荷你我,财富共享”银企授信签约暨高端客户答谢会,邀请 85 名高端客户及潜在优质客户代表,发布为高端客户私人订制的“莲荷精英卡”100 张,现场与经开区、城建投等 10 家优质企业签约,授信金额 10 亿元。发布“致衡州人的一封信家书”,全县客户经理在年前开展对辖内所有客户的上门走访,送“家书”活动。小年期间开展的“欢迎您回家,衡州送温情”活动,在县城两个汽车站设点迎接外出务工人员回家,现场发放产品宣传册,得到各方点赞。同时,利用春节、元宵节、情人节开展的关注官方微信、猜灯谜、“爱的存单”、网点现场抽取现金红包等活动,情人节当天开出“爱的存单”1900 万元。

热烈祝贺中国邮政储蓄银行湖南省分行

各项存款突破 4000 亿元!