

尧都农商银行

从“无”到“有”:开创小微金融服务领域新天地

尧都农商银行自2012年2月小微企业贷款中心正式成立以来,历经数次组织架构、业务模式改革和适应性调整,该行在小微金融服务领域最终形成“专业化运营、事业部运作、流程化运行”的成熟模式。

团队建设从“无”到“有”。该行在发展中不断完善人才选拔和培训机制,制定了“常规培训+专业培训”“内部培训+外部学习”“统一培训+自学提高”的培训模式,组建了一支专业过硬、综合素质高的内训师队伍。通过培训机制的建立和落实,全面围绕小微业务的发展现状、小微文化、市场环境、政策环境、产品需求、团队建设,小微客户的营销调查、风险防控、贷后回访等,多维度地讲解整个小微业务,让全行不同岗位深入了解了小微贷款的发展情况,促进了客户经理队伍专业素质和综合素质的不断提高,为信贷转型奠定了坚实的基础。

管理理念从“无”到“有”。自2011年末起,尧都农商银行组织高管人员多次赴常熟农商银行、江南农商银行等小贷金融业务发展较为成熟的机构进行调研学习,经过数次研讨,围绕“以小微业务为重心”的总战略不变,从顶层设计入手,把小微业务从公司业务中单列出来,在“微贷专营”的思路下大胆破题,形成专业化管理、集约化经营、流水线办结的“信贷工厂”,搭建“调查、审批、发放”岗位分离架构,使专岗专管、责任明确,通过相互监督有效把控风险,通过相互督促提升业务效率,通过明确分工促进经验积累。

产品体系从“无”到“有”。尧都农商银行结合尧都区市场实际情况,斥资引入、改进了德国IPC小额贷款分析技术,并结合实际



进行消化吸收再创新,多次组织小贷客户经理外出学习,通过理论培训和实践相结合,全面掌握了IPC小额贷款分析技术,破解了小微企业由于不记账、缺少相关资料等原因而贷不到款的难题;该行根据小微客户的行业特点、经营现状、需求特点等,先后推出了“尧商快贷”经营类、消费类、按揭贷款等信贷产品,有效满足了不同层次、不同规模、不同需求客户的差异化、多样化、个性化融资需求;该行在渠道模式上,通过微信小程序、尧都农商银行公众号、晋享生活APP、二维码进件等工具,实现微贷业务线上申请、线下调查,线上审查审批和线上还款,切实打造富有核心竞争力的微贷品牌。

微贷文化从“无”到“有”。尧都农商银行在开展小微金融服务时,高度重视微贷理念

和微贷文化的培育,通过心力管理,使小微金融实现从“人本”到“心本”,从“心本”到“心力”的升华和转变。在“三铁精神”“背包精神”的浸润下,该行总结提炼出以“五心理念”为价值统领的微贷文化,包括“敬业文化”“信用文化”“共赢文化”“创新文化”以及“自律文化”,为小贷客户经理立身从业提供了价值标准,为微贷事业健康持续发展提供了精神支撑。

从“无”到“有”是突破,从“有”到“优”是升华。信贷转型非一日之功,尧都农商银行将在坚守初心、磨砺匠心,不断下沉金融服务重心,创新金融服务模式,以流程优化提升服务速度,以产品创新提升服务温度,以实际行动写好支持地方经济发展的农信答卷。

陈萍

尧都农商银行

普惠民生 贡献金融力量

多年来,尧都农商银行始终与地方经济社会发展深度融合、同频共振。普惠民生,金融服务零距离,87个营业网点、22家村镇银行遍布三晋大地,为实现尧都人民对美好生活的向往,贡献金融力量。

尧都农商银行勇担助农主责,推动信贷投入不断增强,涉农总量持续增加。依托“银行+村委+村民”模式,切实将金融活水的管网铺设到村到户,2023年末累计评级授信67623户30.77亿元;农户累计授信18064户8.69亿元;落实“四个不摘”政策要求,实现脱贫人口小额信贷应贷尽贷,2023年累计投放脱贫人口小额信贷510户3437.97万元,支持带动脱贫人口就业2417人。

该行牢记服务实体经济宗旨,形成专业化管理、集约化经营、流水线办结的小微支持模式,积极推进市场主体倍增、新市民金融服务和“千名行长结对子”活动,切实为金融需求主体提供融资便利。聚焦城乡居民消费升级需求和新兴消费业态,强化科技赋能,充分运用线上APP等,优化信贷审批流程,提升服务质效。

尧都农商银行零售业务对辖内41个市场、119条街道、14万余户商户进行全走访、全建档、全营销,以主打产品“晋享e付”作为服务、营销话题切入,拓展“圈”“链”客户;构建新场景,围绕民生刚需,构建3个支付场景,通过异业联盟,汇聚双方资源,持续推进业务创新;提供新服务,在社区服务中心开设金融便民窗口,联合商圈内的商户联合开展各项民生优惠,实现金融便民信息服务信息全覆盖。

尧都农商银行始终践行绿色发展理念,把绿色信贷发展方针纳入中长期战略发展规划,构建起服务体系成熟、保障机制健全、农信特色突出的绿色信贷金融模式;凝聚“绿”共识,有效促进绿色信贷业务高质量发展;积蓄“绿”动能,为推动地方绿色经济可持续发展注入了新的活力。尧都农商银行点绿成金的活水灌溉,为“山清水秀天蓝”的良好人居环境贡献金融力量。

尧都农商银行专注于倾听人们的渴望,直击客户需求,打磨出百姓银行的金色质感。把“点靓”作为提升服务形象的关键,打造了一批接地气、有特色的“金融+”服务主题,网点功能更完善、客户动线更流畅、服务体验更舒心。2023年,继现代、总行营业部之后,尧庙、太原平阳路成功获评“五星级网点”,鼓楼东、东城、广场3家“四星级网点”,铁路、乔李、前进、路东4家“三星级网点”顺利通过验收。

尧都农商银行积极拥抱数字化变革,深入贯彻实施“机制创新、技术革新、产品出新”协同发展战略,不断深化业务与技术的融合,持续加大科技投入,完善网贷系统、大额存单系统、智能存款系统、移动展业系统功能,进一步降低服务成本,提升金融服务质效;智慧银行旗舰店不断突破行业的创新边界,为客户提供服务新体验,功能完善的机具设备让客户在享受便捷、高效服务的同时,以创新科技描绘美好生活。

尧都农商银行根植于同根同源的尧乡沃土,形成了“背包精神”“三铁精神”,锻造了“特别能吃苦、特别能攻坚、特别能奉献、特别能担当、特别能坚守”的优秀品质,凭借着“36578”的铁军精神,问鼎华北,誉满全国。

尧都农商银行始终坚持风险为本,持续增强全行风险管理能力。强化内控管理,形成覆盖全流程、全业务、全方位的内部控制制度架构;全面提升风险管理数字化、集约化水平,筹建非现场审计系统,迈出全市数据审计探索第一步,以有力、有效的审计监督服务全行发展大局;建设完善全面风险管理体系,实现全行自上而下的理念升级和模式重构,规模与效益稳步提升。

尧都农商银行始终践行有温度、有韧性、有担当的企业精神,致力于成为客户信赖、社会认可、监管放心、股东满意、员工幸福的标杆银行。截至2月末,资产总额达1477.03亿元,各项贷款余额506.6亿元;负债总额1406.04亿元,各项存款余额663.42亿元。

陈萍

尧都农商银行

多措并举 着力灌溉“信贷绿洲”

的客户及时给予信贷支持,对暂无融资需求的优质客户建立储备;三是持续巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,落实“四个不摘”政策要求,认真履行分片包干责任制,在过渡期内持续满足建档立卡脱贫户和边缘易致贫户合理信贷需求。

以活动引领,提升“凝聚力”。以“整村授信”“网格化营销”等方式合法合规收集农户、新型农业经营主体、新市民、个体工商户及小微企业信息资料,提升信用覆盖面;依托助力乡村振兴“百行进万村”争创主办行”行动,继续规范和深入开展“信用村”“信用镇”“信用乡(镇)”创建活动,提高信用转化率;持续开展“千名行长结对子”活动,以解决普惠领域小微市场主体融资难题为目标,切实增强金融服务实体经济的能力。

以服务为要,提升“战斗力”。采用在线申请等方式提高审批效率,让“尧商快贷”就是快的形象深入人心。同时,强化金融科技赋能助力县域内城乡融合发展,深入实施金融科技赋能乡村振兴示范工程,加快与民生系统互联互通,增强网点综合化服务能力,提升便捷性;充分运用新一代信息技术,持续优化农村线上金融产品及服务,全面提升农村金融承载能力和农民金融服务可得性,为乡村振兴战略实施提供坚实金融保障;加强信贷从业资格管理,充实客户经理队伍,每月向信贷条线人员下发答题任务,答题情况纳入机构及人员等级考核,从而不断提高全行信贷人员综合业务素质;不断提升全员“主动服务”意识,及时建立客户台账,开展常

态化回访,对有业务需求的客户,实施“一对一”精准服务。

以安全为重,提高“保障力”。依托信贷管理系统平台提高识别、预警、处置风险的能力,做好风险预警工作;全面监测掌握脱贫人口小额信贷情况,有效防控信贷风险;加大监督检查力度,有效防范违规行为;做细做深做实贷款“三查”工作程序,全力确保金融精准帮扶贷款健康发展;常态化开展信贷档案展评或检查工作,助力贷款投放工作高质量发展;努力争取地方党委、政府支持,依法依规、积极稳妥做好贷款风险防控、清收处置等工作。

陈萍



作为服务“三农”和支持地方经济发展的金融主力军,尧都农商银行勇担金融支持乡村振兴责任,不断深化改革创新,积极加强农村金融服务,全面推进农业农村现代化,以“整村授信”精准赋能乡村振兴,助力农业产业兴、农民富、乡村美。

以党建为核,增强“领导力”。党委班子成员不定期到网点督导调研,全力营造为一线服务、为客户服务的的良好氛围;深入网点开展“高管接待日”“高管营销日”活动,与一线工作人员一同前往市场、街道最前沿,详细询问客户生产经营情况,充分了解客户存在的问题和困难,带头抓重点、攻难点;持之以恒落实贷款营销日通报、周调度、月分析制度,定期分析原因,对落后支行,开展帮扶指导,深挖贷款营销增长点,切实加强营销的过程管控。

以产品为本,强化“硬实力”。积极组织开展贷款产品宣讲会和讲座会,通过直接与客户的面对面交流,掌握客户真实需求,同时,细化目标客群,进一步精准对接辖内个体工商户、小微企业等,做到营销工作“有的放矢”;全面掌握市场变化和客户需求,定制信贷服务,全面推广小本生意贷、码上贷等特色金融产品;加大线上产品推广,充分利用网络、社交媒体等渠道进行产品推广,使客户不断加深对本行产品的了解和认识,增强客户体验,提高市场竞争力。

以实措为要,激活“行动力”。发挥人熟、地熟优势,依托党建共建等模式,聚焦巩固拓展脱贫攻坚成果助力乡村振兴重点任务,加强与政府、监管、农企等部门的沟通力度,经常性开展组织联建、实事联抓、难题联解等活动,在合作中建立信息共享互惠机制,共同推动全省乡村振兴落地见效;二是充分发挥网点多、人员多优势,开展“大调研、大走访、大营销”活动,筛选符合信贷条件的各类客户,与客户面对面营销,对有融资需求