



吴兴农商银行



欢迎扫码关注
“吴兴农商银行”
微信公众号

总编:周盛东 责任编辑:徐永明、吴梦刚

内部刊物
注意保管

福建省三明市领导来行考察绿色金融工作

通讯员 施红强 吴梦刚

3月16日上午,福建省三明市政府副市长程鹏鹰、党组成员陈瑞喜、府办副主任罗松彬、三明市金融监管局局长郑文理、三明市人行副行长陈鸿富、三明市银保监局副局长伊跃峰及三明市有关银行负责人来到我行考察绿色金融工作,湖州市政府副秘书长丁泉观、湖州市金融办副主任刘一闻、我行党委书记、董事长

周盛东,副行长陈法良(主持工作)陪同。

考察期间,程鹏鹰等一行听取了“绿贷通”平台的服务功能、运行模式等相关情况报告,并观看了平台实操演示。周盛东从银行的角度出发,就“绿贷通”平台服务民营企业的优势与成效进行了详细介绍,同时与考察人员对如何解决民营企业融资难等问题进行了深入沟通与交流。程鹏鹰对“绿贷通”平台搭建起银企有效沟通平台以及大数据应



用等做法表示肯定和赞赏,对我行借助“绿贷通”平台服务绿色

新兴企业,携手民营企业共同发展给予了充分肯定,并希望两地

加深沟通与交流,为绿色金融发展注入更多能量。

人民银行征信中心调研组来到我行调研指导



通讯员 施红强 吴梦刚

2月25日上午,人民银行征信中心动产融资登记部总经理李红,人民银行杭州中心支行征信管理处处长费宪进,综合科副科长李冠琦等一行6人来到我行调研指导绿色金融和征信管理工作。人民银行湖州市中心

支行副行长郑晓虹、征信管理科科长张怡书,湖州市金融办副主任刘一闻,我行党委书记、董事长周盛东,党委委员卢启祥等陪同。

调研组听取了我行在绿色金融、服务民营企业、助力“最多跑一次”改革等方面的工作介绍,观看了“绿贷通”银企对接

服务平台与绿色信用信息查询平台现场演示,并到该行营业大厅了解征信自助查询机的运行情况。调研组对我行在“绿色金融”与“服务民营企业”等工作中,围绕解决“银企信息障碍”的难题,着力推广“绿贷通”与绿色信用信息查询两大平台,不断完善社会信用信息共

享机制,推动社会诚信体系建设,持续优化营商环境的做法表示肯定与赞赏。

为深入推进绿色信用体系建设,我行通过推广“绿贷通”平台与绿色信用信息查询两大平台,全力打破“信息孤岛”,实现信息的互联互通,不断提高民营企业的融资服务效率。目前,我

行已通过“绿贷通”银企对接服务平台服务企业954家,发放贷款1048笔,金额29.62亿元,在全市银行业金融机构中服务企业数量最多、成效最明显,得到了湖州市有关领导的肯定和褒奖。同时我行是全市绿色信用信息查询平台的试点银行,该平台已于2018年12月上线,具备企业工商、纳税、环保等信息的实时查询功能,有效帮助客户经理提升环境与社会风险调查水平。

同时为配合诚信社会建设,方便群众就近查询个人征信报告,我行主动与人民银行对接,申请在营业网点布设个人征信自助查询机,并加大对公众的征信宣传力度,普及征信知识,增强群众信用意识。

银保监局领导来行调研绿色金融工作

通讯员 施红强

3月12日下午,浙江银保监局统信处副处长李庚南、湖州银保监分局副局长蓝春锋、湖州市金融办改革处处长黄丁伟等一行10人来到我行调研绿色金融工作,行领导周盛东、陈法良、朱子平、沈云英

陪同。

调研组一行在绿色金融办贷大厅观看了“绿贷通”银企对接服务平台的现场演示,并召开绿色金融座谈会,围绕“绿贷通”平台的作用、优势,以及我行绿色金融工作开展情况进行了交流。座谈期间,董事长周盛东对我行绿色金融发展的成效,以及

今后“绿色+普惠”的发展方向进行了汇报,并从我行的角度,阐述了“绿贷通”平台的“三性”优势,即信息的对称性、获客的便利性,服务的强制性,对提高我行民营企业服务能力有着明显的成效。听取汇报后,李庚南对我行绿色金融工作以及“绿贷通”服务情况给予了充分肯定。

座谈会结束后,调研组一行在陈法良陪同下,走访了我行“绿贷通”平台客户浙江赛讯环保科技有限公司,企业负责人就“绿贷通”平台为企业融资带来的便利等情况作了介绍,对我行快捷的金融服务表示感谢。

近几年来,我行高度重视绿色金融建设,不断完善绿色组织

体系建设,于2017年成立绿色金融事业部,2018年升级为一级部门,并筹建绿色专营支行,以“绿贷通”银企对接服务平台为载体,推动绿色信贷投放,截至今年2月末,全行绿色贷款余额32.31亿元,比去年同期新增14.16亿元,占比达25.28%,绿色金融工作取得了明显成效。

新华社记者来行调研座谈

通讯员 施红强 吴梦刚

3月6日上午,新华社记者吕昂来到我行调研,了解“绿贷通”助力民营企业工作并开展金融座谈,湖州市金融办副主任刘一闻,市委宣传部长张啸松、市府办信息处王玉娟参加,我行党委书记、董事长周盛东,党委委员卢启祥陪同。

在绿色金融办贷大厅,吕昂

记者现场观摩了“绿贷通”银企对接服务平台演示,并就“绿贷通”平台的目标与意义、作用与优势以及今后的发展方向等方面进行了座谈交流。周盛东介绍了全行整体情况,并详细介绍了全行“绿贷通”平台推广情况,以及普惠金融、绿色银行、服务民营企业、助力乡村振兴、助推“最多跑一次”等五大方面的举措和成效。吕

昂记者对我行积极支持地方经济社会发展,加快推动绿色金融建设,助力全市国家绿色金融改革创新试验区建设表示充分肯定和赞赏。

调研人员一行还前往我行营业部大厅,参观“最多跑一次”服务区,对社银联通、工商注册、不动产抵押登记以及“市民服务之窗”等“最多跑一次”业务进行了沟通交流。

据悉,自湖州市“绿贷通”银企对接服务平台启动以来,我行已累计通过该平台服务企业1089家,发放贷款1183笔,授信金额达33.81亿元,是湖州市银行业金融机构中通过“绿贷通”平台服务企业数量最多、成效最明显的银行。今年2月15日,湖州市委书记马晓晖来到我行调研指导绿色金融工作,称赞我行绿色金融工

作做得好。

接下来,我行将按照“三服务”活动工作部署,围绕“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近的银行”这一定位,继续大力推广“绿贷通”平台,积极服务民营企业,加大绿色金融工作力度,强化主动服务意识,帮扶三农和民营企业发展,全面提升金融服务质量,努力做一家有情怀、有温度、有责任的银行。

我行成全市首家获地方政府发文支持加快发展的农信机构

通讯员 慎希 吴梦刚

近日,湖州市吴兴区人民政府发布《吴兴区人民政府办公室关于印发吴兴区政企合力推动吴兴农商行加快发展三年行动方案的通知》(吴政办发[2019]13号)(以下简称《方案》)。我行成为湖州市获地方政府发文支持加快发展的唯一农信机构。在全区2019年经济发展大会上,我行被区委、区政府授予“2018年度吴兴区金融机构一等奖”“2018年度吴兴区税收超亿元企业铜牌奖”“2018年度吴兴区绿色金融改革创新优秀单位第一名”等多项殊荣。我行以湖州市绿色金融改革创新试验区建设为引领,紧紧围绕乡村振兴、“最多跑一次”改革、支持中小微企业发展等重点工作,全力服务地方经济发展,支农支小主力军形象进一步彰显,区域“小冠军”地位进一步巩固。

一、加强政银合作主要做法

一是积极对接,助推产业发展,助力“双创”。对接湖州经济技术开发区湖州市膜产业园区项目,成为唯一提供融资银行。加入吴兴区智能装备产业知识产权联盟,并向吴兴区申请投贷联动项目的承办行资格。与吴兴区(开发区、度假区)

妇联联合发布“吴兴区巾帼创业创新贷款”。

二是主动作为,深化合作,助力“最多跑一次”改革。开通全市首家“社银联通”网点并推广覆盖,现已在22个网点代办22项社保业务。推出不动产抵押登记代理服务,签发了湖州市首张电子签章不动产登记证明。推进“工商注册通”业务落地,实现营业执照代办业务一站式服务。成为全市首家“市民服务之窗”银行网点,代理不动产抵押登记等服务。开发上线国土使用权网上交易保证金管理系统等项目,中标统一医疗平台建设项目。

三是全面合作,推进乡村振兴战略,积极争取政府支持。与八里店镇、妙西镇、杨家埠街道签订乡村振兴战略合作协议,支持乡村振兴工作受到了吴兴区委常委、副区长潘永峰和分管副区长李娜的批示肯定。

四是借力平台,强化绿金创新,展示主动作为形象。加快绿色金融创新发展,在全市“绿贷通”银企对接服务平台指标排名全市银行业首位,受到市委领导的肯定和赞扬,并被浙江日报头版予以报道和点赞。2月15日,湖州市委书记马晓晖来到我行调研指导绿色金融工作,称赞我行绿色金融工作做得好,并积极

发挥“绿贷通”平台作用,加大绿色金融支持,帮扶小微和民营企业发展,工作做得好。

二、方案主要内容

该方案本着坚持政府主导、企业主体原则,着力优化公共资源配置、优化政策激励机制,充分激发我行扛起使命担当、锐意改革创新,奋战三年,实现规模效益双提升,成为金融改革“主力军”、系统内部“领头羊”、赶超发展“护航舰”,进一步推动我行做大做强,不断提升地方法人银行综合贡献度,助力吴兴高质量发展。方案明确了一个目标、两个坚持、五大工程、三项措施。

“一个目标”:到2021年,全行存款规模达到250亿元、贷款规模达到180亿元,其中乡村振兴领域新增贷款不低于40亿元,绿色信贷占新增贷款总量的50%以上;各项税收达到2亿元。

“两个坚持”:坚持优势互补、互惠共赢。充分发挥网点众多、深耕农村的独特优势,紧扣实体经济、民生事业之所需,量身定做金融产品、破解发展瓶颈;政府部门将着力搭建业务平台、优化合作,努力实现资源共享、短板互补、合作共赢、多方受益的局面。坚持全面合作、突破

重点。聚焦乡村振兴、“最多跑一次”改革、小微园区建设、众创空间、政府投融资改革等重点领域,争取规模权限、优化业务流程、精心策划项目、精准测算需求,确保资金有效供给、高效利用、产生实效。

“五大工程”:实施乡村振兴金融服务工程。开展农村综合产权等金融产品创新,中小流域综合治理、农田水利等金融服务,“普惠金融”工程深化,“村资通”业务推进,乡村振兴信息畅通机制建立等五项合作。实施“最多跑一次”金融配套工程。双方无缝对接、精准合作,在市民卡业务、统一医疗支付平台、教育系统开拓、“村务卡”、区人民法院诉讼系统账户、丰收驿站跨业跨界、柜台延伸代理业务和政府部门金融服务等八项合作。实施实体经济助力工程。强化政银企服务平台建设,推动企业金融服务平台、重大基础设施项目、创业群体融资和信息畅通机制等四大建设项目合作。实施绿色金融创新工程。加强绿色金融创新,打造亮点特色,推进绿色金融事业部及吴兴区首家绿色专营支行发展,建立绿色金融信息共享平台,落实投贷险、奖联动试点工作,服务“中国制造2025”搭建

各类产业联盟,建立绿色项目、企业、工厂信息畅通机制等五大合作。实施金融环境优化工程。加快不良贷款化解,加快诉讼案件处置和执行,对已进入司法程序的案件,加快审结、调解,对已结案案件加快执行。

“三项措施”:在组织领导下,成立吴兴区支持吴兴农商行加快发展工作领导小组,由区长任组长,财政、农业农村、商务、税务、政务等单位负责人为成员,协同推进方案实施落地。在分工协作上,小组成员单位结合自身职能工作,探索合作渠道,创新合作模式,加大支持力度。在绩效考核上,对我行每年完成各项工作目标并达到一定增幅,给予适度奖励。

三、下一步工作措施

我行将牢固树立新发展理念,坚定不移地走好改革创新之路,加深与吴兴区政府的全面战略合作,利用好《方案》具体内容,在政府资源配置、乡村振兴战略、“最多跑一次”改革、绿色金融、普惠金融、业务创新等方面主动对接,着力增强发展动力,坚定不移地把服务挺在最前面,更好地满足社会大众的金融需求,做有情怀、有温度、有责任感的服务型银行。

各党支部委员岗前集体谈话举行

通讯员 慎希

2月20日,为进一步提高党务工作者对党建工作的认识,增强廉洁勤政意识,提升履职能力,党委书记周盛东、纪委书记朱子平对67名党支部委员开展岗前集体谈话。

周盛东强调,要勤奋学习、积极进取、廉洁奉公、务实敬业,做一名让党和人民放心、合格的干部,让组织满意、党员信任的

干部,为我行发展做出新的贡献。他指出,要坚持“四个第一”,即坚持政治第一,着力提高贯彻党的各项方针政策的能力;坚持发展第一,着力提高党建引领发展的能力;坚持团结第一,着力提高合作共事的能力;坚持廉洁第一,着力提高拒腐防变的能力。他强调,我行发展任务非常艰巨,异常繁重,希望每一名支部委员都要明确肩负的使命,不辜负总行党委的重托,不辜负全行员工的厚望,严于

律己、廉洁自律、扎实工作、努力奋斗,以优良的作风,扎实的工作,推动全行高质量发展。

会上,朱子平对近期党建工作要点进行布置,具体做好“五个一”工作,即办一次组织生活会和民主评议党员活动,落实好一个平台推广应用工作,报送一个工作计划,报送一个思想动态分析和召开一系列会议。

2019年“开门红”劳动竞赛第二次推进会召开

通讯员 王悦 吴梦刚

2月20日,我行召开2019年“开门红”劳动竞赛第二次推进会,行领导班子、各支行(营业部)班子、部室中层正职参加。

会上,党委委员卢启祥对前阶段全行劳动竞赛业务拓展情况进行了通报。副行长陈法良(主持工作)对一月份全行劳动竞赛情况进行了分析解读,指出工作中存在的问题和不足,要求全行认真落实《吴兴区政企合力

推动吴兴农商银行加快发展三年行动方案》,咬定竞赛考核目标,加大工作力度,持之以恒、攻坚克难,全力以赴实现劳动竞赛各项任务。

党委书记、董事长周盛东作重要讲话,强调下阶段全行上下围绕开门红任务目标和具体要求,全力以赴抓好落实,抓出成效,各支行(营业部)要认真研究分析,制定适合自身的具体措施;各部门要结合工作职责,紧密联系各支行(营业部),做好配

合和指导,形成合力,共同推进“开门红”工作。他同时强调四个方面的重点工作:一是要扩大成果,做深做好三年行动方案;二是要服务到位,做细做透网格化管理;三是要加速攻坚,推进公积金增户扩面;四是要持续发力,推广“绿贷通”银企对接平台。

会上,3家先进支行和2家后进支行的负责人分别做作交流和表态发言。

“服务企业 服务群众 服务基层”活动推进会召开

通讯员 应志豪 吴梦刚

为深入贯彻省、市、区各级党委政府关于开展“三服务”活动的工作要求,3月10日上午,我行召开“服务企业服务群众服务基层”活动推进会,行领导班子、全行中层干部参加。副行长陈法良(主持工作)主持会议。

党委书记、董事长周盛东作重要讲话,他指出,全行上下要统一思想,顺势应时,充分认识“三服务”活动背景意义。他强调,我们要抓住机遇、突出重点,准确把握“三服务”活动核心任务。并强调抓好“四个三”工作任务,一是要坚持三个导向、二是要坚持“三个全面”,三是要厘清“三张清单”,四是要

聚焦“三个重点”。他指出,全行要明确要求,贯彻执行,全力推进“三服务”活动有效开展。他同时强调,全行要牢记农信使命和“三服务”宗旨,服务好企业、服务好群众、服务好基层,继续坚持打造有情怀的银行,以高质量服务助推高质量发展,实现经济效益与社会效益的双赢局面。

企业文化建设工程MI策略营在安吉圆满举行

通讯员 吴梦刚

3月8日至10日,我行企业文化建设工程MI策略营在安吉顺利举行,行领导班子、全体中层干部参加。本次策略营是根据全行“文化建设&品牌塑造”工程项目安排实施的,活动旨在全行上下群策群力,共同梳理本行使命、愿景、价值观,加快全行企业文化&品牌建设项目精准落地,推进全行高质量发展。

党委书记、董事长周盛东为项目揭牌,并率领全体班子成员,与现场所有人员共同宣誓。在动员讲话中,他指出,本次策略营的目的是通过集中学习、讨论交流、头脑风暴,形成思想的碰撞,提炼出本行的文化内涵,形成独特的竞争力,并强调三点要求:一是统一思想,凝聚共识;二是以知促行,知行合一;三是以上率

下,持之以恒;四是认真参与,全身投入。

陈法良副行长(主持工作)对全行“文化建设&品牌塑造”工程项目进行解读,明确实施时间、推进步骤、具体内容和工作要求。

本次策略营的老师全部由艾加(上海)文化传播有限公司的专家担任,培训环节包含团队建设、对标学习、研讨分享等等,课程内容涵盖《对标中共的企业文化落地》和《对标华为的企业文化落地》,并发布了《吴兴农商银行企业文化调研报告》。

培训期间,各中层干部根据策略营规则和竞争机制,积极参与学习研讨、海报绘制、团队展示等各个环节。在经过行领导班子和专家老师的打分,综合活动全场表现,评选出团体奖8个和个人风云奖3个。



我行 60 亿元信贷助力乡村振兴

通讯员 吴梦刚

为更好地服务农业农村发展,大力支持乡村振兴战略实施,我行结合地方特色,制定了《吴兴农商银行乡村振兴战略金融服务工程(2018-2022年)》,计划5年投入60亿元信贷资金,服务乡村振兴战略。

一是加大银政合作。我行先后与八里店镇、妙西镇等乡镇(街道)先后签订乡村振兴战略合作协议,进行整体授信授牌,并与乡镇(街道)辖内所有行政村进一步签订合作协议,旨在系统深化稳定合作,发挥各自优势,共同推动乡村振兴战略实施,进一步加快实现农业农村现代化。

二是全面服务“三农”。我行

计划5年投入60亿元信贷资金,截至目前,已投入信贷资金13.05亿元,新增“两山农林贷”20户、2893万元,“光伏贷”614户、3733万元,养老贷143户、1157万元,投入原乡小镇、慧心谷等乡村旅游项目1亿元。推进“三位一体”信用体系建设,参与湖羊、水果番茄、河虾等产业农合联建设,推进农合联会员信用评级,提前完成全区417家农合联会员的信用评价,共授信金额4.24亿元。接下来,该行将围绕乡村产业提质、乡村环境提升、富农惠农、乡村治理提升、全面深化改革5大重点行动,认真履行社会责任,持续深化普惠金融,充分发挥自身农村金融主力军作用,努力增强金融服务乡村振兴战略能力。

三是加强创新助力农村消薄。我行创新推出“消薄贷”产品,助力经济薄弱村消除。吴兴区织里镇的庙兜村等16个村是当地的集体经济薄弱村,年经营性收入低于30万元,为加快消薄工作,这16个村在当地党委政府的协调下,组建了4家由这16个村抱团共同出资的4家经营公司,但资金问题是绕不开的“坎”,得知这一情况后,我行为这4家经营公司分别给予抵押贷款授信2900万元,共发放“消薄贷”1.2亿元,这笔贷款将用于4家经营公司购买和租赁童装商城商铺等物业。在贷款到位后,织里党委政府和16个村的负责人纷纷表示感谢,也对吴兴农商银行的“消薄贷”产品竖起了大拇指。

打造有情怀、有责任、有温度的“三服务”“主力银行”

深入开展“三服务”解决企业融资难题

通讯员 慎希 吴梦刚

“你们吴兴农商银行办事效率高,服务好!不到一个星期,就给我们公司授信500万元信用贷款,帮我们走出了融资难的困境。”浙江妮素网络科技股份有限公司法人丁顺感激地说。

浙江妮素网络科技股份有限公司是一家跨境电商企业,拥有100多个国外品牌的境内代理资格,公司总部设在湖州,在杭州、上海、香港、东京、悉尼等地有多家分公司和子公司,为500多个大学生解决了就业问题。由于公司总部承担物流管理、客服、行政等功能,现金流量主要体现在境外子公司账户,导致当地银行现金流量不多,与大多数银行的授信政策难匹配,贷

款处处碰壁,出现了融资难题。湖州市金融办和吴兴区发改经信局为解决该问题,前后已协调了两三年,但始终未果。

今年,我行了解这一情况后,立刻行动,主动对接,组织帮困攻关小组,与市金融办、区发改经信局共同走访该企业,对企业经营范围、商业模式、资金流量、信贷需求、发展前景等进行了深入了解,并召开专题会议,就企业融资问题进行分析研究,在综合考量企业信用情况状况等各项因素后,决定对该企业给予500万元信用授信额度。

我行作为地方法人金融机构,始终坚持把服务挺在最前面,做“三服务”的先行者、创新者。为持续深化“三服务”活动,该行加大企业走访力度,创新推

出应收账款质押、中期流动资金贷款等产品,大力推广无还本续贷等金融服务,解决民营中小微企业贷款担保难和期限错配问题;同时,承担企业社会责任,主动为民营企业降息,仅2018年就下降利率0.44个百分点,减免利息2200万元。该行践行“端盘子”服务精神,提升金融服务质效,提高百姓群众服务体验和满意度,开通全市首家“社银联通”网点,签发全市首张电子签章不动产登记证明,成为全市首家“市民服务之窗”银行网点,不断助力民生改善。

我行党委书记、董事长周盛东表示,将以企业、群众的困难和问题为出发点,着力破难攻坚,改革创新,打造一家有情怀、有责任、有温度的“三服务”“主力银行”。

漾西支行：“税贷通”开启企业融资新模式

通讯员 潘耀强

“多亏了吴兴农商银行的‘税贷通’,过年之后我们就能搬到新厂房,现在终于可以安心心地过年了。”湖州织里鼎盛金属制品有限公司的俞总坦言,没想到,诚信纳税真能成为银行提高授信额度的依据,“贷”来了“真金白银”。

湖州织里鼎盛金属制品有限公司是一家专业生产铝型材的民营企业,每年纳税共计120多万元。近年来公司发展势头良好,原准备年末搬入新购置的厂房扩

大生产,却苦于后续没有足够的资金支持。漾西支行在得知该情况后,主动上门对接,认真分析企业的经营发展情况,推荐了“税贷通”业务。经过审批,最终向湖州织里鼎盛金属制品有限公司发放“税贷通”贷款400万元,贷款利率比小微企业贷款平均利率低20%,以较低的融资成本有效满足了企业购置新厂房的需求。

近年来,我行大力支持民营小微企业发展,推出了“税贷通”,该产品是一款依据企业近两年平均纳税额核定授信额度的无抵押、纯信用的贷款产品。

客户对象面向湖州市范围内纳税信用评级B级(含B级)以上,具有良好纳税信用记录的小微企业。该业务自推出以来有效支持了企业的发展,得到了广大中小企业的赞誉。

“税贷通”业务通过“以信养信、以税助贷”,将企业的纳税信用转换为企业实实在在的银行贷款额度,解决了中小企业缺少抵押物的“痛点”,为企业发展提供了资金支持。目前,漾西支行“税贷通”业务已经累计服务客户5户,贷款金额1500万元,为企业融资提供了新模式。

我行第一张“丰收村务卡”在塘甸发放

通讯员 朱娴雯

2月13日,塘甸荣丰村村长向我行塘甸支行工作人员致电,称已经收到了我行发行的“丰收村务卡”,这也是我行首张“丰收村务卡”。

“丰收村务卡”是以丰收IC信用卡为基础研发的一张针对我市行政村(社区)工作人员用

于村级公务支出的标准银联信用卡。该卡具有一定的信用额度,给予持卡人在信用额度内先使用后还款,公务消费、特惠商户等功能。

我行发行的“丰收村务卡”,旨在配合各乡镇(街道)、村(社区)和村级集体经济组织规范财务管理,推广村级网上银行支付和村级财务资金管理系

统。“丰收村务卡”仅作为村级小额公务支出使用,该卡推出后,结束了以前的备用金结算模式,资金流向比以前更清晰,让村级公务消费更加阳光更加透明!

截至目前,我行共发行了582张“丰收村务卡”,基本实现村级公务消费需求人员全覆盖。

创新“消薄贷”产品 助力乡村振兴

通讯员 吴梦刚 应志豪 高雅英

增强集体经济薄弱村造血功能,全面消除集体经济薄弱村,是乡村振兴的重要内容,也是农村金融服务工作的重要方向。一直以来,我行始终坚持服务“三农”、服务小微的市场定位,主动承担企业社会责任,把助力消除集体经济薄弱村作为践行普惠金融,深化支农支小的有力举措,我行创新推出“消薄贷”产品,主动帮助集体经济薄弱村“摘帽”,受到了广泛好评。

吴兴区织里镇的庙兜村等16个村是当地的集体经济薄弱村,年经营性收入低于30万元,与织里镇其他经济快速发展的村子远不能比。为加快消薄工作,今年这16个村在区农办和当地党委政府等部门的大力协调下,组建了4家由这16个村抱团共同出资的4家经营公司。但资金问题是绕不开的“坎”,得知这一情况后,我行为这4家经

营公司分别给予抵押贷款授信2900万元,合计1.16亿元,期限为10年,这笔贷款将用于4家经营公司购买和租赁童装商城商铺等物业。

我行推出的“消薄贷”产品是向集体经济经营性收入低于30万元、年经常性收入100万元以下的欠发达村发放的用于支持村级集体经济发展壮大的贷款,包括流动资金贷款和固定资产贷款两种。贷款方式可采用信用、保证、抵押和质押等多种担保方式,期限最长可为10年,贷款利率最低可以按照基准利率下浮50%执行。

在贷款到位后,织里党委政府和16个村的负责人纷纷表示感谢,也对我行的“消薄贷”产品竖起了大拇指。未来,我行将继续发扬浙江农信“三水”精神和“端盘子”的服务精神,加强走访和宣传力度,以高度的责任感和使命感不断深化普惠金融建设,切实助推乡村振兴。

三管齐下 加快互联网价值客户营销推进

通讯员 赵启静

为顺利完成“开门红”劳动竞赛互联网价值客户数指标任务,我行不断总结经验,积极联系兄弟行社,学习先进,有效转化,以三项举措,加快竞赛指标推进。

开展专项营销活动。开展浙北超市电银专题营销活动、新春送红包福利活动、大都会优惠停车活动等。以新开电子账户获赠浙北超市购物券、杭州大厦大都汇0.01元无感停车等优惠举措,不断吸引客户开立电子账户。同时借助丰收互联生活缴费送红包、扫码支付送红包等活动,进一步提升客户使用率和粘合度。

强化行内业务培训。针对当前电银业务更新速度快的现实情况,派出电子银行业务骨干,进行电子银行业务专项培训,及

时将电银业务更新信息和业务知识盲点难点予以梳理和总结,并耐心进行解答,以便客户经理充分掌握业务知识要点,有效开展业务营销。

加强业务基础保障。积极派出业务骨干参加省联社相关培训和系统开发测试工作,为渠道拓展推进做好铺垫。建立电银业务营销拓展每日通报工作机制,由专人负责电银业务每日推进情况数据统计和分析,第一时间在工作群内进行公布通报,营造良好竞争氛围。同时,根据电银业务营销宣传需要,及时印刷制作各类电银宣传折页、手册、展架等,并分发到各个支行,有效做好保障服务工作。

截至3月1日,全行互联网价值客户数取得阶段性突破,已完成逾17000户,在全市劳动竞赛中排名第二。

东林支行：“三个到位”全力以赴促“开门红”

通讯员 唐钰雯

面对激烈的市场竞争,东林支行聚全行之力,集全员之智,以“三个到位”举措全力以赴促进“开门红”。

制定工作方案,组织发动到位。支行第一时间召开“开门红”动员誓师会议,对一季度“开门红”工作早动员、早安排、早部署,结合实际,制定下发考核办法,明确目标任务,统一思想,凝心聚力,迅速掀起“开门红”营销宣传热潮。

深化宣传引导,氛围营造到位。支行充分激发员工的积极性和主观能动性,鼓励各位员工积极营销,运用LED屏幕、多媒体终端、易拉宝等,合理在网点醒目位置摆放产品宣传

折页、海报。及时对营业厅进行装扮布置,以更火热和喜庆的网点环境进一步拉近与客户的距离。

上下团结一心,工作执行到位。支行班子带头,无论在网点内还是网点外,都积极参与营销,凝聚支行合力,抢抓业务先机,加强与镇政府走访对接,赢得镇、村两级大力支持,实现“村务卡”工作重大突破。柜面人员抓住与客户接触的机会,积极营销丰收互联,大堂经理做好协助,利用助农终端开通手机银行,帮助客户下载APP,耐心指导客户使用。客户经理加大客户走访,深入农村和小微企业,巩固老客户,增加新客户,加大产品宣传和金融服务力度,展现良好的服务形象。

风采掠影

弘扬雷锋精神 展示志愿风采



通讯员 夏凤

做一时善行，得一刻欢愉，行一世善举，享一生感动。在 3 月 5 日学雷锋到来之际，城北支

行党员及入党积极分子组成了志愿者团队，利用中午午休时间来到湖州市爱心献血屋，在工作人员对志愿者们进行简单的培训后，他们就开始“上岗”了，他们身穿红马甲，“昨天熬夜没有？上次献血什么时候？……”他们耐心询问献血者的身体状况，引导他们填写献血表格，为他们送上温水，缓解他们的紧张情绪……虽然没有工资，志愿者们却比上班还认真。他们乐呵呵地忙着自己的爱心公益事业。

通过此次活动中，志愿者们纷纷表示今后要将雷锋精神内化于心，外化于行，以实际行动和良好的精神风貌展示城北支行志愿者的风采。

通讯员 林银

3 月 5 日上午，客户陈阿琴女士冒雨来到我行南皋桥支行为其母亲冯桂珠代为支取养老金，柜员在办理过程中发现冯桂珠的社保卡账户因银行卡功能未激活无法取款，鉴于冯桂珠已 80 岁高龄，长期在家休养，无法外出行走，且其账户已累计发放 3 年多的养老金，金额超过我行特殊消费者金融服务授权权限，故在与陈女士协商后，支行派出工作人员上门服务核实相关信息。

当天下午，两名支行员工带着特殊业务申请书、印台等物件在陈阿琴女士的带领下驱车来到沿圩湾村进行上门服务。看到银行人员亲自上门，老人十分激动，热情地拿出糖果招待。在核



实了相关证件，确认其身份，了解其真实意愿后，我行员工又当面向陈女士和冯奶奶介绍了社保卡银行功能激活的相关事宜，

提醒其后续用卡注意事项。之后，两名员工载着陈女士回到营业网点将社保卡激活并取出养老金，陈女士连声道谢。

美文佳作

盯牢目标 全力以赴 学习求效

通讯员 叶伟强

这次，我行与人本公司合作全员营销项目，是一次新的起点、新的契机。我们有压力，更有动力、信心和决心，通过专业团队的指导，通过全体员工的不懈奋斗，让此次全员营销项目绽放精彩。我认为，要从三个方面着手：

一是盯牢目标、提高认识。从长远发展来看，全员营销项目的成功导入，是推进我行战略转型、实现高质量、可持续发展的需要，是确保服务三农主力军、普融金融领导者地位的必然选择。从当前来说，正值我行劳动竞赛，除了努力应对当下日益加剧的同业竞争，完成劳动竞赛各项业务指标更是我

们重中之重任务。

二是提高战略、全力以赴。只有上下联动、人人参与、形成有凝聚力的团队，才能在激烈的竞争环境中逆流而上。在全员营销项目中，作为机关部室，我们是全员营销的一份子，我将强化我们部门的服务意识，多维度换位思考，发挥好桥梁与纽带作用；作为个人，我将以身作则，和电子银行部同事一起，坚持自觉围绕大局、服务一线，将工作中心向“深入基层”、听取一线伙伴所思所想，解决基层所盼所系。确实贯彻：工作在一线落实、问题在一线解决，成效在一线检验，为冲锋在一线的伙伴提供有效的营销服务保障。

三是认真学习、如思求效。

学习是基础，打铁还需自身硬，在短短的几天中，理解好、吸收好老师传授的营销技巧和工具，在事后结合我行实际情况，持之以恒应用好，让全员营销项目在我行各项业务中生根发芽、开花结果。我们将以本次全员营销项目导入为契机，带着问题去参与，带着责任去坚持，从客户的需求、基层的视角，重新审视我们的产品、制度、流程和服务，努力促使未来我部门工作做到：考核设计更科学、服务基层更贴心、产品开发更接地气。

劳动竞赛目标是挑战、是方向，全员营销导入是机遇、是动力，我们将在全员营销动员大会冲锋号角激励下，咬定目标，打好全员营销这场攻坚战。

全员营销之我见

通讯员 李晨

作为一名客户经理，几年的营销工作经历让我深刻地认识到，在银行业竞争日趋激烈的今天，对于优质客户的争夺越发显得关键而又困难。

例如，我们城市支行，在面临各大银行网点密布，电子交易渠道大范围普及的情况下，主动出击、上门拜访或利用柜面服务有限的时间，快速、高效地解决客户问题，同时营销相关产品，感觉殊为不易。

因为我们都清楚地知道，每争取到一位优质客户时，不仅是营销到了相关产品，同时又直接或间接地在提高利润水平、降低经营风险、增加银行美誉度等方面发挥着持续重要的作用。

我想，我们每一名员工都是吴兴农商行业务营销的重要渠道，都是吴兴农商行和客户之间的重要桥梁和纽带，都肩负着“以客户为中心”营销产品和服务的重任。只有我们每个人，都牢固树立营销意识、服务意识，都能结合自己的工作，积极参与营销活动，主动为客户服务，才能维护好老客户，拓展新客户，与客户建立长久的合作关系。

从客户经理自身岗位出发，具体来说应做到以下几点：

（一）过硬的业务素质。俗话说“打铁还需自身硬”，一名优秀的客户经理应该成为业

务上的多面手，除了应掌握过硬的信贷专业知识，还要熟悉我行的其他各项业务，包括金融产品的规定、具体的操作流程等，同时必须密切关注宏观经济形势，了解信贷投向。如此才能与客户进行深度的沟通，才能把专业的经济、金融知识运用到具体的营销活动中去，才能在营销过程中做到有的放矢。

（二）强烈的事业心。客户经理岗位平凡却责任重大，客户经理的一言一行都代表着吴兴农商行的形象，因此在营销、拓展业务的同时，必须时刻牢记，抓住与客户接触的宝贵机会，提供高效优质的服务，捕捉客户信息、反馈客户需求、挖掘客户潜力，以此来不断营造服务优势，提升同业竞争力，塑造吴兴农商行新形象。

（三）灵活的营销方法。营销金融产品不是我们的最终目的，针对不同的客户，灵活地运用营销方法和服务技巧，与客户建立起一种深层次的相互信任的关系更有利于我们进一步拓展市场。通过与客户沟通感情，使得客户能成为吴兴农商行的义务宣传员，可以使我们的客户群体不断壮大，进而使各项业务步入良性循环。只要我们牢固树立全员营销意识，上下齐心，真正营造出理解营销、服务客户、拓展市场的氛围，我们每一个人无论在什么岗位都可以发挥他最大的作用。

培养三种能力 实现三大提升

通讯员 苏霁

“有信心不一定会赢，但没信心一定会输。”有自信很重要，但自信来自于哪里？自信来源于能力，胸有成竹的人往往是能力超群的人。因此，培养能力不可或缺，我想这也是本次全员营销培训和实践活动的目的所在。提升营销能力我个人认为有三个重要方面需要在本次培训中努力学习：

一、培养沟通能力，实现“出口能成章”

（一）沟通的前提是熟知本行业务，熟练掌握本行产品的全流程操作，能快速总结与其他金融机构相比产品

的优势所在，这需要我们长时间地学习金融新知识、新技能；

（二）要熟悉本地的风土人情，沟通才能接地气，不妨平时多读点地方志、历史文化书籍，提升自身的历史文化素养，有文化才能有底蕴；

（三）要熟悉掌握沟通对象的各种信息，如个人爱好、所在行业情况等，沟通前要做备课工作，才能让对方认可你。

二、培养洞察能力，实现“出手不落空”

（一）营销不能程序化，要根据不同的人随时调整营销策略，不能硬要把冰块卖给南极人；

（二）善于根据营销对象的

年龄、文化层次、爱好等方面综合分析，提供对方合适的营销产品。

三、培养亲和能力，实现“出力能讨好”

（一）首先要培养换位思考的习惯，从客户的角度出发思考问题，把客户当成自己的亲人来看待，容易与对方形成共识，产生共鸣；

（二）其次要提高自己的专业化程度，提升在客户面前的专业形象，细到当天的外汇牌价也要了然于胸，在客户心目中专业的才是可靠的；

（三）最后要将时时为客户所急，处处为客户所想的场景呈现在客户面前，感动客户才能赢得客户。