

数字普惠助企纾困 定海海洋农商银行打造“三全”精准营销体系

□通讯员 林舟波

今年以来,定海海洋农商银行开展以“数字普惠、助企纾困”为主题的小微企业网格化走访营销活动,通过网格划分、客户分类、完善流程等措施,打造“三全”精准营销体系,不断提升服务质效。截至目前,该行小微企业贷款新增24.29亿元,增幅21.03%,创历史新高。

构建“全景式”网格布局体系。该行将辖区小微企业分为农区、镇区、城区、功能区四张大网,结合个性化特色需求,建立小微

企业走访对接一级网格18个、二级网格98个。同步省行数字营销平台搭建线上工具,实现对营销管理端与支行展业端线上数据的实时处理。向市监部门获取辖内全量34164户小微企业与36644家个体工商户清单,按照不同网格分发至辖区支行后梯次分配,形成客户信息、责任机构、任务目标明确的营销清单。

打造“全方位”客户分类层级。该行加强外部机构对接合作,建立8大类35项个性化客户标签,对4.65万户小微企业实行精准贴

标,分层分类,开展针对性走访营销。结合分析内外部各类数据,建立行内9类企业合计2818户;科创、文创、高新等9类企业合计761户;住宿、餐饮、货运5类企业合计556户;专精特新、放心消费、纳税A级等6类企业合计9946户。运用省行九维评价模型,对2.93万户企业开展评分,得出九维优质客户6574户。

拓展“全链式”精准营销维度。该行打造数字平台、制订营销方案,各环节建立以数据驱动为主体,线上线下融合的精准营销管理

流程。根据客户标签,实行“五必访、二可访”原则,优先走访专精特新、九维优质、纳税A级等客户群体;推行基层支行“三制”管控,打造线上展台,实时展示走访营销进度和成果;做到“一账、一图、一码、二表、一评价”,即走访汇总台账、添加客户企业微信、采集客户信息表和管理进度表、营销情况评价,建立线上走访营销档案,精准了解和把握客户营销情况。截至目前,该行实地走访小微企业19444户,新增授信161户8.68亿元,新增贷款8.04亿元。

普惠涉农贷款为乡村振兴注入金融“活水”

□通讯员 陈文光

“真的感谢工行,服务好、速度快、支用便捷,减轻了我们种植户的融资负担!”在获得工商银行舟山分行发放的150万元“种植e贷”后,普陀浦西的一位种植大户说。

今年以来,工行舟山分行以助农、惠农、兴农为金融服务目标之一,通过创新金融产品、县域渠道建设、加大政策倾斜,提升金融服务等系列举措,加强惠农支农力度,以金融“活水”带动农业稳产增产。

“种植e贷”是工商银行基于土

地权属、种植规模、农业保险等涉农数据,结合农作物生长周期内各环节的资金需求,为农户、新型农业经营主体及其他涉农组织打造的专属融资产品,具有种植作物覆盖广、操作简便快捷、信用额度高、利率低、期限长、随借随还等优点。

“种植e贷”产品投入市场后,工行普陀支行积极与政府相关部门、乡镇街道对接农户需求。在走访过程中,该行了解到某种植大户近期有融资需求,遂向客户详细介绍了“种植e贷”产品。客户被“种植e贷”利率低、随借随还、线上办贷

等特点“打动”,当即完成了办理手续。据悉,这也是工行舟山分行落地的首笔“种植e贷”。从业务申请到贷款发放仅用时两个工作日,高效解决了客户融资需求,赢得了客户肯定。

近年来,工行舟山分行以产品服务为抓手,深耕“三农”领域,集中资源、精准发力,加大普惠涉农贷款投放力度,提升乡村金融服务能力,为乡村振兴贡献“工行力量”。该行根据乡镇网点布局较少、金融辐射相对有限的实际情况,主动联系相关政府部门、专业合作

社,了解区域市场情况,因地制宜制定服务方案。主动对接乡镇村委,开展集中性走访,宣传涉农贷款产品,了解农户经营情况,排摸客户融资需求,做好线下尽调核实和服务工作,第一时间上报授信核定。对数字化平台申请引流客户,选择有农业数据支撑、用户活跃度较高、运营时间较长的成熟平台,加快接入数据信息,做好主动授信。对有融资需求的客户,及时跟进,对已授信未提款的客户,持续营销跟踪,加快业务落地,为乡村振兴、共富发展注入金融“活水”。



激发海岛资源活力 奏响共富新乐章

□通讯员 郑然

围绕“财金助力扩中家庭”项目工作决策部署,发挥县域内唯一合作金融机构的优势。岱山农商银行积极开展助力扩中家庭走访活动,以高质量金融服务托举“海岛共富梦”,稳扛金融责任担当,传递金融支持“温度”。

构建数字营销,精准提升获客水平。该行坚持数据驱动,构建多

维客户画像,深度挖掘客户需求。通过“走千访万”活动积累大量数据信息,利用省财政厅扩中家庭名单,成功挖掘1.34万户扩中家庭名单,形成数据助力与展业PAD移动化作业相结合的“打法”。利用网格员“源于群众、贴近群众”的优势,将金融网格按片区拆分实现双线信息采集,建档授信工作顺利开展。

聚焦需求导向,实现专项产品创新。以实现目标群体为导向,聚

焦扩中群体的痛点堵点。该行积极深化创新金融产品,针对符合条件的岱山县城内扩中家庭推出扩中专项产品“共富系列”贷款。根据贷款对象需求不同,“共富系列”设置共富助医贷、共富助学贷、共富经营贷、共富安居贷,共富转产贷。同时全面落实常态化走访,推进下沉服务,实地了解“扩中”群体的情况和需求。截至9月中旬,该行已累计完成扩中家庭走访

金融消保在行动

□通讯员 林美慧

近日,温州银行舟山分行联合舟山门球协会开展金融服务活动。

该行工作人员在活动现场积极发放金融知识宣传手册,现场为往来客户答疑解惑,针对保本高息、投资养老、虚拟货币、电信网络诈骗等金融诈骗形式进行重点风险提示。

“金科贷”专项服务 助力科创企业转型升级

□通讯员 王佳

“既满足了经营需求,又给予了利率优惠,解决了我们企业眼前最大的困难,太感谢绍兴银行了!”近日,舟山某紧固件有限公司黄总在收到贷款后,激动地感谢道。

舟山某紧固件有限公司为我市一家科技创新企业,主要制造螺母、汽车硬管接头、非标冷锻件等产品,用于飞机、汽车、游艇、家用电器及现代装潢等紧固件部位,制造质量达到国家标准,产品赢得众多好评。目前该企业产品已远销哥伦比亚、墨西哥、新加坡等国家。

“这笔贷款也是舟山分行第一笔‘金科贷’业务。”绍兴银行舟山分行相关负责人介绍,去年以来,随着企业生产经营日渐回暖,

该企业产品研发及生产资金需求明显增加。绍兴银行舟山分行客户经理在了解后,确定该客户符合“金科贷”产品准入条件,第一时间为企业申报贷款,最终给予企业1000万元贷款额度,同时还为企业申请到了专项优惠贷款利率。

据悉,绍兴银行“金科贷”产品是一款为满足科技型小微企业日常生产经营周转需求的专属贷款产品,额度最高为1000万元。银行通过企业产品抵押、质押、保证和信用等担保,尤其是知识产权质押,为企业融资提供的新融资方式。

坚持以客户为中心,不断优化产品体系。后续,绍兴银行舟山分行将提供更全面专项服务,打造科技企业金融服务特色银行。

参与社会公益 坚持金融向善

□通讯员 韩芳芳

实行金融向善,主动参与社会公益事业。近日,浙江稠州商业银行舟山分行携手馨悦养老服务中心共同为老年人和残障人士举办了一场别开生面的中秋节趣味运动会。

发扬奉献有爱互助的优良传统,做一家有温度的“百姓银行”。目前,稠州银行舟山分行扎根舟山已十余年。源于社会,回馈社会,服务社会。接下来,该行将以更强的社会责任感,更大的工作举措,用公益心、博爱传递银行温暖与关怀,为社会保障事业、公益事业发展贡献金融力量。

金秋时节 反诈护航

□通讯员 严施骥

金秋时节,浙商银行舟山分行坚持金融向善,常态化开展各项金融宣教活动,积极践行全民反诈。

多一人宣导,少一人被骗。该行携手公安部门,邀请大众免费观看反诈热门电影《孤注一掷》,活动现场还进行反诈知识互动,倡议全民反诈,远离诈骗,每个家庭都能平安幸福。

送知识,送清凉。该行结合“向善而行 传递清凉”公益赠伙

活动,积极向被赠饮单位员工宣讲反诈案例与防诈知识。

金融知识进校园。到岑港中心学校为在校师生上金融知识宣讲课,同时赠送《金融知识伴我行》校本教材,激发学生探索“金融世界”的兴趣。

以网点为阵地,加强日常反诈宣传。该行不间断开展柜员反诈教育,提升柜员反诈意识与技能,强化网点反诈宣教与拦截诈骗的能力。同时,还积极为到行客户宣讲金融知识,提升客户反诈风险意识。

玩转信用卡

工行信用卡 爱购有优惠

爱购新客礼:即日起至12月31日,成功办理工银银联、Visa、万事达及运通信用卡的新客户(第一张信用卡于2023年1月1日后办理),消费1笔满5日后即有机会领取特色拉杆箱、空中帐篷吊床、车载冰箱、手持挂烫机、108元微信立减金等精美礼品1件。

爱购加油日:即日起至12月31日,每周一10:00-22:00,工行信用卡持卡人绑定支付宝支付,在“易捷加油”APP首页点击石化钱包“充值”按钮进行线上充值,有机会享受满300元随机立减9.9-99元优惠(每人限一次)。

爱车有礼:即日起至12月31日,持卡人通过e生活plus微信小程序本地专属信用卡权益专区、爱车有礼专区可参与1元抢购洗车抵用券、停车抵扣券、5元抢购用车优惠券。

以上活动名额有限,先到先得,抢完即止。具体活动细则可询舟山工行各网点或登录“e生活plus”微信小程序查看。

交通银行信用卡“惠”动岛城优惠抢券

交通银行信用卡惠动岛城优惠抢券不停!即日起至2023年12月31日,归属舟山地区的交行信用卡持卡人可在每周五进入买单吧APP最红专区,抢外卖红包、美食、加油代金券。上月消费满500元,还有机会抢满20元减19元外卖优惠券。活动名额先到先得,详询交通银行舟山分行0580—2662111。

