

建设银行启动普惠金融战略

勇担大行使命,谱写新时代服务实体经济新篇章

本报讯 基于良好的业务发展基础,建设银行提出普惠金融战略。近年来,建设银行全面发展普惠金融,在经营体制机制建设、产品服务创新、系统科技运用、服务网络搭建等方面持续创新,成效显著,具备了普惠金融战略化发展的条件。

建立垂直组织管理模式。2017年4月,建设银行在大型银行中率先成立普惠金融发展委员会,组建普惠金融事业部。持续将普惠金融服务机构向一、二级分行以及县域、乡镇延伸,已形成总行、分行、支行“三级”普惠金融垂直组织架构。

探索出金融科技支持发展的业务模式。针对普惠金融客户“缺信息”“缺信用”等特点,建行借助模型设计、数据积累与系统开发,创新建立起有别于银行传统业务的“数据化、智能化、网络化”服务新模式:首创

小微企业评分卡,突破小微企业融资服务中的信息、信用“瓶颈”;依托“新一代”优势,率先实现数据信息集成,精准“画像”;首推“小微快贷”全流程线上融资,截至2018年4月末,累计为28万小微企业提供2800多亿元贷款支持,赢得广泛认可。

形成特色化的产品体系。针对双创、扶贫、涉农等银行传统模式下较难惠及的“长尾”客户,建设银行持续探索创新,逐步形成特色化的普惠金融产品体系:依托科技创新中心、创业创新金融中心等专业平台,整合政府、产学研及各类金融机构的资源 and 力量,创新“FITO·飞拓”等综合服务,助力双创;依托农业龙头为上下游经销商、农户提供信贷支持,依托“善融商务”创新电商扶贫模式,多措并举推动精准扶贫;创新涉农业务担保方式,稳步推进农村承包土地经营权

抵押贷款、农民住房财产权抵押贷款,推出“裕农易贷”“供销支农贷”等创新产品,破解县域农户、小微企业融资难题。

搭建线上线下全覆盖的服务网络。针对基础金融服务的薄弱领域,建设银行进一步拓展普惠金融服务渠道,搭建线上线下、快捷便利的“智慧银行”生态网络:将普惠金融服务下沉到基层,挖掘网点潜能、提升服务能力,进一步延伸服务触角;打造“裕农通”服务品牌,在银行网点尚未覆盖的县域,通过“移动金融+村级供销服务社”,在行政村建设“村口银行”,打通普惠金融服务最后一公里,截至目前,已在全国设立近9万个“裕农通”服务点;实施“移动优先”战略,不断拓展手机银行渠道服务功能,提高普惠金融服务覆盖面和效率。

(赵夏奇 张鹏)

中行平顶山分行获2017年度反洗钱AA评级

本报讯 近日,中国银行平顶山分行获人民银行平顶山市中心支行2017年度反洗钱AA评级。2017年度,中行平顶山分行不断加大反洗钱工作的资源投入,从人员配备、宣传培训、体制机制方面不断提高完善,践行高标准高要求,全面提升反洗钱工作质效。

据介绍,中行平顶山分行指定业务能力强、专业知识丰富的人员负责反洗钱工作,不断提高反洗钱人员素质,形成反洗钱专业团队。其中,全辖反洗钱专职人员4人,兼职57人,形成各业务条线、各机构均配备反洗钱管理人员,并不断提升反洗钱人员专业化水平,通过参加人民银行总行反洗钱准入资格考试,该行共有51人取得资格证书,达到每个机构均配备资格人员,其中1名人员取得国际反洗钱师资格。

另外,中行平顶山分行不断加强反洗钱宣传培训。该行去年共组织现场集中专题培训10次,实现了反洗钱培训差异化全覆盖,营造全员反洗钱的氛围。该行积极践行金融机构反洗钱宣传义务,走上街区,走进高校,以广大人民群众喜闻乐见的方式,通俗易懂的话语讲解反洗钱知识,2017年度该行共开展集中大型反洗钱宣传活动5次,发放宣传折页900多份,共向1000多名群众宣传防范和打击洗钱知识,在传统主流媒体发表反洗钱宣传文章13篇,受到群众一致好评。

今年,中行平顶山分行仍然坚持持续完善反洗钱内控制度。通过不断优化反洗钱组织架构、体制机制,该行逐步将反洗钱相关工作分解、细化到具体的业务环节和操作岗位,努力实现分工合理、机制健全,不断提高反洗钱工作质量。

(田宇航 张鹏)

在邮储银行利用“碎片”时间阅读图书

昨天上午,在市区建设路与体育路交叉口附近的中国邮政储蓄银行服务大厅里,工作人员为市民送上书籍。据了解,为使市民等待办理业务时不无聊,该行设置了图书角,市民可随时取阅,合理利用“碎片”时间。此举得到市民的好评。★

本报记者 张鹏 摄



以工匠精神践行普惠金融

——记新华区农信联社小微贷客户经理李亚民

卷帘门落下那一刻,忙碌一天的同事们三三两两地互相道别、离去。欢快的音乐响起,营业厅门前的空地转眼变成了广场舞大妈们的乐园。

其间,穿梭着一个年轻小伙儿,他手中拿着一叠产品宣传页,时而与大妈们侃侃而谈,时而在人群中驻足寻找目标。大妈们可能觉得,他只是个发传单的小伙,可他背后闪耀着许多人不知道的“不普通”。

初生牛犊不怕虎

这位小伙儿名叫李亚民,28岁,国家重点大学金融硕士毕业。2014年,他通过省农信社员工招录考试,被平顶山市新华区农信联社录取。

2016年夏,新华区农信联社为深入推进普惠金融,成立小微信贷中心,面向全辖公开选拔小微贷客户经理。

李亚民报名参加选拔,并凭着专业的素养、过人的能力过关斩将,由综合柜员成功转型为小微贷客户经理。

“该奋斗的年龄,我愿意凭着自己的能力闯一闯。当时选择进入小微贷,就是想在所从事的事业里做点事情。”说起小微贷的初衷,李亚民眼里依然透出自信而坚定的光芒。

“刚开始真难啊!没有经验,没有客户资源,全靠两条腿一张嘴……夏天太阳毒,我和同事们都晒得黑乎乎的。”回想初入职场的情景,李亚民笑着道出当时的辛酸。

“但再难也要坚持,不营销就没有客户。当时,我的第一个客户就是一位广场舞大妈。”李亚民说,这位客户50多岁,夫妻俩都是退休工人,眼看儿子婚期将至,装修款还差5万元,非常发愁。“了解到客户需求后,我马上着手安排面谈、收集资料、自制报表、上审贷会……很快客户就收到了贷款资金,当时我心里有一种自豪的感觉。”

就这样,李亚民凭着“初生牛犊不怕虎”的冲劲儿,白天面谈客户、整理贷款资料,下班骑着电动车沿街营销,通常是晚上十点

多才到家。截至今年3月底,李亚民累计营销客户700多户,累计发放贷款167笔,金额3500余万元,贷款到期收回率100%。截至今年一季度,他营销存款余额达1260万元。

李亚民诚恳的工作态度、出色的营销业绩,得到了领导和同事们的认可,被市农信办评为2015年度“岗位标兵”,多次被新华区农信联社评为“先进工作者”“优秀共产党员”。

打铁还需自身硬

2016年盛夏,李亚民与20多名同事远赴山东,参加为期20天的封闭式培训。

“真正走上小微贷客户经理岗位,将学习的小微贷技术应用到实践中去,并没有想象得那么简单。”李亚民说,“培训中的案例数据都是老师拟定的、现成的,但在现实调户中,每一个数据都要经过客户经理亲自提取、反复验证,获取真实、准确数据的过程很不容易,也恰恰是最关键的。”

说起调户,李亚民对一位养殖户记忆犹新。这位客户养殖虎皮鹦鹉多年,经营上颇有经验,想补充点儿资金扩大养殖规模。由于是第一次接触养殖行业,为验证客户口述信息的真实和准确性,李亚民反复向客户询问虎皮鹦鹉从选苗、购苗到养殖、繁殖,再到卖出的所有细节,并运用公式认真核算客户养殖规模,买销售价格等关键性数据,最大程度上真实绘制客户财务报表,从而确定该客户的贷款金额、担保方式、贷款期限、还款方式等关键要素,严控贷款风险。

李亚民说,想要做好小微贷客户经理,仅掌握小微贷技术是远远不够的,还要吃透相关政策,谙熟客户心理,掌握相关法律知识。

因此,李亚民利用业余时间,积极参加“新华区农信联社员工素质提升公开课”,购买心理学专业书籍,并通过多种途径学习先进营销理念和业务知识、最新政策。同时,他还将实践与理论相结合,专注于银行相关理论研究,在媒体上发表了多篇理论研究文章。



创新引领新思维

在新华区农信联社小微贷中心,大家都知道李亚民在营销上有一个“绝招”,那就是“微信群营销”。

2016年11月,李亚民在与一家烟酒店老板攀谈中了解到该行业有专门的全市烟酒行业供销微信群。

这一发现,让李亚民如获至宝。从聊业务到话家常,他终于被客户邀请加入其所在的烟酒行业微信群。李亚民在群内利用客户引荐和自我推荐的方式,全面打开烟酒行业市场。

此外,李亚民还成功加入平顶山某大型连锁超市供货商微信群,通过易企秀、美篇等平台制作“客户经理名片推介”,在线上推销自己,一步步地将营销从线下做到线上。如今,他已累计加入微信群32个。

在与客户的接触过程中,李亚民察觉到现有贷款产品对于细微而具体的客户需求来

说缺乏针对性,吸引力不够。于是,他开始有意识地搜集、归纳客户各类需求,并考虑将其投入市场的可能性和可行性。2017年8月,在新华区农信联社小微信贷产品设计大赛中,李亚民的创新信贷产品——“的士贷”以92.83分荣获二等奖。不仅如此,“的士贷”还成功入选新华区农信联社小微贷中心产品库,成为该中心的亮点产品。

同时,李亚民曾斩获“平顶山市农信办法律知识竞赛团体一等奖”和个人优秀选手奖,河南省银监局组织的法律知识电视竞赛团体二等奖,人民银行平顶山中心支行存款保险知识竞赛三等奖,省联社支付清算知识竞赛前三名等多项荣誉。

“干了两年小微贷客户经理,说不累那是假的,从事小微贷的每个人都很辛苦。但是,每当我看到客户住进新房,看到客户的新厂房投入使用,心里感到无比欣慰,觉得自己确实帮助别人实现了梦想,付出的努力和汗水都是有价值的……”李亚民说。(韩亚慧)