

发挥金融活水作用 积极创新金融服务

为服务实体经济,泰隆银行舟山分行展开了“一揽子”金融助推服务。

泰隆银行舟山分行结合舟山实际,积极实践特色金融服务,助力“三农”金融重点领域,大力发展“三农”客户,根据乡村产业的不同区域、不同行业的客群特征,量身定制差异化的营销策略、风控模式、利率定价模型、信贷业务办理流程,大力推动“美丽乡村贷”系列产品发放,提升“三农”金融重点领域资金投放。分行以大力扶持农村产业、支持农业发展、造福农民为己任,推出易农贷、乐农贷等乡村绿色信贷系列产品,在蔬菜、水果、花卉、捕捞、养殖等行业积累了大量的服务经验。“易农贷”贷款主要向各类农户、农村经营户、农副产品加工户、“家庭作坊”、农用产品批发、“农家乐”等等客户,基本上覆盖了与“农”字相关的所有经营性需求客户。截至2021年12月末,分行“易农贷”贷款余额4.82亿元。“乐农贷”产品主要支持乡村农户安居、装修等基本消费需求,还款方式可选择一次还款、分次还款。在担保设置方面,也鼓励对信用记录良好的借款人发放信用贷款或道义担保贷款。截至2021年12月末,分行“乐农贷”贷款余额7685万元。

2021年,泰隆银行舟山分行在全市范围内积极推进农村“人人可贷”项目,为渔农村客群开展主动授信、全面授信,提供优质的金融服务。借助泰隆信用村的授牌仪式,积极深入农村,开展入户授信工作。截至12月末,农村“人人可贷”累计户数增量1747户,授信总额28040万元。

针对受疫情影响导致经营暂时出现困难的小微客户,在风险可控的前提下,泰隆银行舟山分行与客户充分协商,给予延期还本付息安排,并做好客户的相关征信保护措施;针对符合口径的普惠小微贷款口径的,加大信用贷款推进,通过转、增、配等措施,提高存量客户转化及配套信用贷款的比例,进一步提升优质信贷客户体验,更好支持小微企业发展。截至2021年12月末,分行累计发放符合政策的普惠小微信用贷款36091.07万元,惠及1141户普惠小微客户;累计发放符合政策的延期还本业务32502.1万元,惠及432户普惠小微客户。

大力推进网点变革 重塑客户网点旅程

自2021年9月起,泰隆银行党委书记、董事长王钧提出网点变革,泰隆银行舟山分行自此开始全力打造社区中心网点,不断构建网点社区生态,加强与社区的联系,转变网点的功能定位,植入大量的非金融服务来完善服务链条,深入开拓客户“衣、食、住、行、医、教”等特色服务场景,推动金融服务融入本地生活、政务、商务等生态中,将网点打造成社区体验互动共享中心。

泰隆银行舟山分行辖内各个网点根据网点变革主题,积极开展网点功能改造,设置了小鱼影厅、小鱼茶室、反诈角、摄影室、渔港会客厅、小鱼健康屋等特色专区;为丰富网点业态,围绕“利他、高频、协作”,梳理合作商户,对接理发店40余家,超市、菜篮子、口腔医院、推拿诊所等多种业态融入网点,建立公益集市、反诈宣讲、泰惠剪、医疗问诊、小鱼影厅、小小银行家等系列活动,截至2021年12月末,各网点已跨界合作商户、政府及平台20余家,开展“请进来”活动近200场,走出去活动500余场,客户建档近万户。

泰隆银行舟山分行充分利用自身资源,打破对传统金融产品的狭隘理解,利用有限的资源形成预先的纽带,紧跟市场变化,迎合市场需求,以“特色服务”“社区服务”为切入点,跳出银行做银行,最大程度满足客户需求。

以“越来越好”为契机 展开虎年新兴画卷

“你们银行在码头的广告牌很亮眼啊!”“泰隆银行可以啊,把广告做到了蜈蚣峙,两条‘大黄鱼’很有泰隆特色,好看!”……万万没想到被客户笑称是“大黄鱼”的泰隆锦鲤火了起来。泰隆银行在朱家尖蜈蚣峙码头投放的“越来越好”广告牌好评如潮,画面大气、简单的亮黄色背景上,两条神气鲜活的灵动锦鲤盘旋于淡淡的莲花纹上方,用四国语言表达的“越来越好”四个大字诉说着最质朴清新的文化底蕴。不浮夸、不商业,这就是来自泰隆的品牌自信。分行也随即顺应趋势,在全市范围内投放以“越来越好”为主旋律的各类广告,让广告效应由点及面覆盖本岛。

1月10日,泰隆银行舟山分行“越来越好”借记卡正式发行,历时3个月,集全行之智,赚足客户期待。作为一张定制祝福卡,它具备靓号定制、自助摇号、积分权益、尊享连号等功能,这是分行回馈全市新老客户最好的新年礼物,也承载了客户对我行新年度的期望与信任。正如广告词中所说:“我们一起越来越好!”这张卡,有趣,有盼,更聚福。

泰隆银行舟山分行“越来越好”借记卡的发行,是从融资转向融智、全方位以客户为中心的一次新尝试,也是新年度稳中求进特色的持续探索。

2022年,是充满挑战与干劲的一年,泰隆银行舟山分行始终坚持定位不动摇,以打造“小而精、精而美”的“好银行”为目标,凝聚新共识,展现新作为,彰显新担当,让舟山更多的普通老百姓享受到优质的金融服务,实现“人人平等”的普惠金融愿景,越来越好!

建党百年红色引航 旗帜鲜明抓实党建

泰隆银行党委书记、董事长王钧说过:“一家企业,无论大小,只有把自己的生存和发展与国家、民族的生存和发展紧密联系起来,才能走得更稳,走得更远。”自2016年泰隆银行舟山分行成立以来,始终践行社会责任,依托“党建+金融”,不断创新,优化服务,得到了政府、监管、同业、公众的广泛认可。

在建党百年来临之际,泰隆银行舟山分行党委联合下辖支部党员志愿者,一起走村串巷,组织看望慰问各机构所辖社区的老党员代表,感恩传承老一辈革命贡献,传递泰隆人对他们的感恩之情与关怀之情;在“百城百行·红色接力”主题党日活动中,泰隆党员前往蚂蚁岛、舟山革命烈士陵园、登步岛等地追寻革命先辈的红色印记,汲取革命精神的红色养分,发挥先锋模范作用,发扬“艰苦创业、敢啃骨头、勇争一流”的蚂蚁岛精神,深耕红色文化,传承精神力量,力争把党建转化为基层竞争力和生产力,为百姓提供有温度、有特色、有竞争力的泰隆优质金融服务;泰隆银行舟山分行“党建+”模式通过党建共建,积极推动乡村振兴“信用村”建设,是推动落实“人人可贷”项目的重要举措,以党建引领金融服务为着力点,推进舟山乡村振兴,携手共建,凝聚合力,打通金融服务“最后一公里”,把泰隆银行“更亲更近更温暖”的品牌形象和优质金融服务传递给舟山当地城乡社区和每个村居的普通百姓。

泰隆银行舟山分行将会继续强化社会责任与担当,传承泰隆文化,以“红色+特色”引领客户创业梦、员工成长梦、企业发展梦,走出一条有泰隆特色的党建发展之路。

以“好银行”为目标 走普惠金融之路

长期以来,泰隆银行舟山分行主动把目标客户群体锁定在“信贷需求强烈但得不到很好满足”的小微客户上,持续推动机构和定位“双下沉”,全方位覆盖小微客户。一方面将机构和人员向基层一线倾斜,分行网点基本都分布在农村和社区,服务覆盖舟山市内各乡镇,共计100多名员工,其中近50%为营销人员。另一方面下沉定位,将小微客群进一步细化为“小”与“微”。其中,“小”是小微企业类客户,“微”是普惠类客户,指城市的居民和农村的农户。客户经理真正走到“小”与“微”的中间,活跃在田间地头、社区小巷和车间厂房,服务最基层的客户,得到最一手的信息。

为解决融资难问题,泰隆银行舟山分行深化社区化经营,提升小微金融服务效率。在一定的服务半径内,按照机构、社区、人员的“三匹配”要求,实行网格化管理和“定点、定人、定时”服务,依靠社区内的地缘、人缘、业缘等优势,全方位、多维度获取客户信息,实现小微客户成片做。目前,分行共有包括营业部在内的6个网点,综合板块划分明确,客户经理扎根社区,真正深入社区经营,与社区居民交朋友,不断提升与客户的黏度关系,用诚意和服务获得认可和支持。

泰隆银行舟山分行 全面提升核心竞争力

□通讯员 颜榕

2021年是中国共产党成立100周年,是“十四五”规划开局之年。这一年,全球疫情起伏反复,金融行业持续变革,面对复杂严峻的当前局势,泰隆银行舟山分行始终秉持稳健经营和创新理念,扎根小微金融与普惠金融领域,保持定力,发挥合力,交出了一份亮丽的年度答卷。

泰隆银行成立于1993年,发源于个体私营经济活跃的台州,自成立初期,始终专注小微,践行普惠,服务“草根群体”,坚持从实际出发,紧紧围绕小微企业的经营特征和金融服务需求,走“内涵式、高质量”发展之路,在探索与实践过程中,形成了具有泰隆特色的小微金融服务模式。目前,泰隆银行共拥有员工10000多名,在浙江、上海、江苏设有13家分行,并在浙江、湖北、福建、广东、陕西和河南发起设立13家村镇银行,全行共有机构400多家。

泰隆银行舟山分行于2016年3月30日开业,经过近6年的灌溉滋润,分行始终坚持以服务小微为核心,践行普惠和绿色金融,深耕社区和村居,市场定位深受客户欢迎,分行上下积极努力打造百姓信赖的银行,业务发展态势和社会美誉度稳步提升。

截至2021年12月底,泰隆银行舟山分行各项存款余额18.19亿元,贷款余额16亿元,贷款客户5021户,户均贷款31.87万元,不良贷款率为0.47%,较年初下降0.32个百分点。这些数据有力彰显了分行服务小微的市场定位。

