农村商业银行

清徐农商银行围绕县域经济发展战略

提供一站式流程化金融服务

近年来,山西清徐农商银行作为地方性金融机构,与清徐县“十指相扣”,紧紧围绕县域经济工业新型化、农业现代化、县域城镇化和城乡生态化的发展战略,提供一站式流程化金融服务,确保服务地方经济落地有声。

该行从百姓的实际需求出发,构建普惠金融服务“大平台”。分阶段、有计划地开发拓展结算类、代收代付类等中间业务,创新金融服务工具,改善农村支付环境,提高中间业务的农村抓地能力;坚持以科技为先导,构建ATM机、POS机、助农取款点互通互联的“三位一体”金融服务网,让农民足不出村享受方便、快捷、高效的“村村通”金融服务;充分利用农村专业合作社、农家商店、便利店等设立“金融服务点”,除提供基本金融服务外,还聘请农业专家给农民带去所需的农业知识。

该行通过对农村地区的实地调研,真正了解农村发展现状和金融需求,把有利于农村经济发展的金融知识、科学技术等带到农村,并建立“送知识、送技术、送服务进农村”常态化宣传服务机制,提供全方位的“大支持”。他们还采取线上服务和线下服务相结合的方式,打通金融服务最后一公里。目前,利用遍布农村的网点、金融综合服务站、助农取款服务点搭建的普惠金融体系已形成,凡是在农村进行经营的集体和个人都可以享受到便捷的信贷支持、理财顾问、技术帮扶等金融服务。

根据清徐县设施蔬菜主导产业的特点,该行对菜农提供产前、产中、产后“一站式”流程化金融服务,并与村委会建立信息沟通长效机制,实行专人包片管理,最大限度地满足了各个农业生产环节的金融需求。深入调查摸底,制订“点对点”的金融扶持政策,不断加强金融产品和服务创新,从不同类型、不同规模等方面,结合国家金融政策、基础设施建设,推出了“农户带农户”“企业带农户”的惠农服务模式。强化信贷支持,根据蔬菜种植户对资金需求短、频、快的特点,优化贷款授信审批流程,实施限时办结制度,从受理、贷前调查、审查、审批、发放均设置不同的办结时限,实现了每个贷款环节的无缝对接,确保需求快速落地。破解融资难题,调整信贷结构,建立贷款考核专项制度,实行营销服务一体化、专业化的农业产业化贷款模式,推出“续贷通”产品、“龙头企业+基地+农户”贷款、“龙头企业+专业合作社+农户”贷款,并实施农户贷款利率优惠等措施,积极支持基础设施、种植养殖业园区建设,有效化解“三农”贷款难、担保难问题。

该行在信贷业务方面,针对种植业、畜牧业、运输业的特点,陆续为农民朋友推出了“农户联保贷”“村官创业贷”等特色信贷产品。在中间业务方面,依托村两委、特约商户、农村便利店、农民合作社等服务平台,开设“移动银行”,同时利用网络和手机,打破物理网点限制,实现零等待、多角度的快速支付结算。在资金业务方面,认真分析农民的理财价值,通过身份识别、家庭回访、跟踪服务等方式,陆续发行“赢润”“享润”“惠泽”“厚泽”等理财产品,提高了农民的资金利用率。

此外,该行还为贫困户提供“面对面”的到家服务。由客户经理组成的扶贫小组多次进村入户,对建档立卡贫困农户逐户走访,摸清贫困户底数,落实扶贫小额信贷乡镇包干责任,并针对贫困户个体特点,量身打造了“四最”扶贫小额信用贷款模式,即:一方面采取直接支持,向符合条件的贫困户发放扶贫小额贷款,由贫困户自主使用,通过自主经营或者合作经营实现增收脱贫。另一方面采取间接带动,向贫困户发放扶贫小额贷款,贫困户通过与企业、专业合作社、家庭农场、能人大户等实施主体签订帮扶协议,利用技术支持、资金运用等方式,带动贫困户实现增收脱贫。 宋 斌

旬阳农商银行回归本源专注业

存款余额突破100亿元

◎ 本报记者 杨海涛

近年来,陕西旬阳农商银行坚持“回归本源、专注主业”,把存款作为企业发展的“生命线”,持续抓牢“小额存款万户工程”和“系统大单源头工程”,促进存款稳定增长。截至9月,该行存款净增12.1亿元,余额突破100亿元大关,达到101.4亿元,为支农支实支小、助力脱贫攻坚、共建“陕西强县”提供了坚实的资金保障。

该行牢固树立“优服务就是赢客户”理念,推进网点智能化转型,加强网点厅堂管理,创新互联网信贷新产品“闪电贷”、公职人员消费贷产品“家福贷”和服务小微企业“十项举措”,持续深入开展“服务提升”“双基联动”“百人进百村,百村连万户”活动,“网点+站点+银行卡+自助设备+电子银行”的服务网络全域覆盖,综合服务水平全面提升,连续11年荣获“人民满意单位”。

为了提升金融服务质效、扩大普惠金融辐射面,他们实施客户“网格化专营”和“名单制管理”,细化“总行领导抓系统高层协调、机关部门盯单位跟进服务、网点负责人包大户重点攻关、客户经理联村组到户”的分层联动营销机制,深耕“四区”,开展“四扫”营销活动,当年累放贷款31.3亿元,余额达到60亿元,“县域主力银行”和“亲民背包银行”品牌深入人心。

杞县农商银行完善信贷服务机制

倾力支持县域经济发展

◎ 本报记者 李进富 通讯员 孙亚龙

近年来,河南杞县农商银行以服务“三农”为己任,倾力支持县域经济的发展,取得了显著成绩,截至8月底,全辖各项存款余额为103.41亿元,净增7.55亿元,占全县金融机构市场份额的50.08%。全辖各项贷款余额44.5亿元,净投放4.69亿元,占全县金融机构市场份额的42.78%。

该行通过机制改革创新,员工创造性得到充分发挥,全员精神面貌获得脱变。大力发展信贷品种、实行小微信贷创新。推广“农户小额自助贷款”“商圈授信贷款”“高端客户授信贷款”等信贷产品,极大满足了广大客户的信贷需求。

杞县外出务工人员多,返乡创业的农民工资金需求旺盛,该行通过提高信贷人员的营销意识、法律意识和风险意识,建立激励机制。为增强支农服务意识,在确保风险可控的基础上,引导员工对符合贷款条件的贷款户,积极提供快捷、高效的信贷服务,做到“民有所呼、我有所应,民有所求、我有所为”。

他们还不断探索扶持小微企业发展之路,公司业务部,对辖内农业产业化龙头企业、小型加工企业等进行市场调研,改“试衣”为“裁衣”,设计符合企业发展需要的贷款品种,加大对该县中小企业的支持。例如对杞县鑫港有限公司的超市购销业务采取“循环贷”方式支持2500万元,帮助企业扩大经营规模,使其发展成我县规模最大的企业之一;对小微企业,设计出不需要抵押,只需要财政局下属的杞县中小企业担保有限公司提供担保的“小微贷”贷款品种,极大方便了小微企业的贷款需求。

为了做好信贷服务,该行积极推行限时服务、“阳光办贷”。对贷款种类、借贷条件、办理流程、利率等对外公开,并引入外部监督机制,坚决杜绝各类违规违纪现象;明确各类贷款审批发放办理时限,对符合贷款条件的及时给予办理,不符合条件的及时给予答复;在贷款发放高峰期,为切实提高办贷效率,各营销部门常常取消休假日,加班加点办理贷款,以确保资金及时发放到贷户手中。

玉田农商银行

推动服务流程化标准

近年来,河北玉田农商银行为创建服务品牌,从基础管理和服务提升抓起,从环境建设标准化、人员形象标准化、服务流程标准化和现场管理标准化四个方面入手。

该行通过培训和参观,统一员工站姿、坐姿、行姿以及指示、引领手势等服务姿势的学习;通过每天的晨会,学习文明服务用语和服务规范,强化员工文明服务习惯,激发员工工作激情;通过开展内外部环境整治、现场分流,从环境卫生到绿植摆设,从宣传册页放置到物品摆放,进一步明确各个环节的规范化操作流程。

为此“7+7服务规范”“仪容仪表五大要素”“营业环境日常巡检表”“六大服务礼仪规范”服务标准在该行全面推行,优质服务在细微环节处处体现。 冯志春

近日,贵州贞丰农商银行党委书记、董事长张昌文同志深入到贞丰县29个深度贫困村之一的,百层镇巧苗村调研指导驻村工作和脱贫攻坚工作。

在调研指导过程中,张昌文同志全面察看了巧苗村路灯安装、污水处理、道路建设等基础设施建设情况,走访调研了“特惠贷”发放和使用情况,了解了助农脱贫产业发展进度。与驻村干部进行了座谈并听取了贞丰农商行派驻驻村第一书记驻村工作开展情况的汇报。图为座谈会现场。 郑选炜

合江农商银行借助“武林大会”

宣传产品服务提升品牌形象

◎ 本报记者 周文军 通讯员 税 娴

近日,“四川农信·合江农商银行杯”尧坝武林大会在尧坝驿盛大开幕。作为服务“三农”的地方性金融机构和本次活动协办方,该行携手泸州文旅集团,抢先抓住宣传机遇,精准发力,突出宣传产品和服务,全方位助力乡村振兴,彰显了四川农信良好形象。

针对此次活动参与群众的特点,该行在活动现场宣传展台摆放了手机银行、反假币、“惠支付”等各类金融产品和金融知识宣传资料。宣传人员默契配合,通过“阵地组”与“扫街组”分工扩大宣传覆盖面。“阵地组”宣传人员主动走进人群发放宣传折页,并邀请群众现场办理手机银行,开展有奖问答、激活赠礼等活动,宣传展台前人气高涨;“扫街组”宣传人员走街串户,有针对性地将本行金融信贷政策与“惠支付”等产品带入商户,耐心解答金融咨询,解决商户融资及支付结算难的疑惑。

现场精彩的武术表演、有趣的金融知识问答、贴心的小礼品均获得了群众的点赞,活动取得了良好宣传效果,共计发放各类宣传资料3000余份,现场开立个人银行卡及手机银行业务10笔,开通惠支付4户、关注该行微信公众号300余人,送出各类小礼品800余份。此次活动进一步加强了银政企合作关系,加深了该行与群众间联系,提升了客户信耐度与忠诚度,让四川农信的品牌更加深入人心。

万安农商银行

开展“道德讲堂”活动

近日,江西万安农商银行“道德讲堂”活动在该行会议室举行,机关部门及县城网点80余名员工参加学习,其余网点员工通过视频会议系统在分会场参加学习。

据悉,此次活动以“弘扬中华美德,传承良好家风”为主题,特别邀请了万安中学朱小毛老师授课。朱小毛老师从教30余年,在家庭教育、学校教育方面颇有心得,是当地小有名气的教育专家。在“道德讲堂”活动中,朱小毛老师以生动幽默的语言,通过现场提问、讨论等方式,结合生活中实际案例,给员工上了一堂别开生面的教育课。“从孩子变成父母,从学生变成家长,我们如何转变角色,朱老师用‘平等、理解、尊重、信任、学习、成长’六个关键词,给我们传授了一种科学的教育方法。”该行员工邱先生表示受益匪浅。

该行充分利用“道德讲堂”以德育人、以文化人的独特优势,结合行业实际,宣讲家庭教育,传扬良好家风,为弘扬社会主义核心价值观,构建和谐社会营造了良好的氛围。 李志会

寿光农商银行建立村镇银行内部巡察机制

推进从严治行向基层延伸

今年以来,山东寿光农商银行为进一步强化党内监督,切实把纪律和规矩往前挺,建立了村镇银行内部巡察制度,作为省市联社巡察工作的延伸和有效补充,将村镇银行及基层网点党组织全部纳入巡察范围,加强对不正之风、违规违纪和“微腐败”等现象的防治,推进全面从严治行向基层延伸,夯实高质量可持续发展基础。

该行加强上级联社及主发起行党委决策部署贯彻落实、党组织建设、党员干部尤其是“一把手”执行党规党纪、“三重一大”等情况的监督检查,紧盯薪酬发放、费用列支、信贷发放、资产处置、干部任用、招标采购等重要领域执纪问责;同时畅通举报投诉渠道,及时发现问题线索。

该行印发了《巡察工作实施办法(试行)》和《巡察工作流程(试行)》,明确了行党委承担主体责任,建立专职巡察机构,成立巡查办公室,划分了各责任主体界限,并对人员配备、工作程序和纪律进行了明确,确保巡察工作顺利有序开展,并对相关意见集中进行了解读,督促各单位保持清醒认识,增强政治定力,扎扎实实抓好从严治党工作。

该行坚持零容忍态度,违规违纪问题无论是涉及个人责任,还是集体责任,都对责任人员进行严肃问责,尤其是加大对领导干部的问责力度,对性质恶劣的重大违规问题,以失职渎职严肃追究“一把手”责任,绝不姑息迁就,切实做到“问责一个,警醒一片”,让失责必问成为常态,促进形成村镇银行的清风正气。据了解,该行下半年将选取部分高风险或问题较多的村镇银行逐步开展巡察工作,做好“把脉会诊”,发现问题,促进稳健经营与持续发展。 石 乔

睢宁农商银加强合规管理

全面提升风险控制水平

今年以来,江苏睢宁农商银行按照省联社的整体部署,坚持“关口前移、制度保障、刚性执行”,通过三个注重,全面提升风险控制水平。

为提升案防质效,该行注重合规管理,以深化整治银行业市场乱象工作为抓手,建立违规问题销号考核机制,通过检查部门与合规部门的双重监督,促进整改率与整改效果的双重提升;修订记分管理办法,对违规问题依据可能引发的风险划分等级,完善处理标准,提高处罚金额,优化罚款缴纳方式,增强员工主动合规意识;完善“十种人”动态督查,强化员工行为管控;在合规文化建设“五个一”工程基础上,结合监管部门“双随机”考试要求,深化合规文化宣导,举办合规知识竞赛,通过以考促学,以赛促学,在全行营造“学监管政策”“做合规员工”“防业务风险”的浓厚氛围,让员工学透制度、清楚违规产生的风险隐患,从而自觉按章操作,提升制度执行的内生动力,劳动将赛期间共下发20期合规学习内容,组织合规测试5次,合规知识竞赛1次。通过加强合规检查、强化合规监督、深化文化宣导,进一步规范员工和业务管理行为,筑牢合规防线,为劳动竞赛保驾护航。

在精细化风险控制上,该行注重制度落实,强化集团客户及关联企业统一授信管理,杜绝对单一客户或集团客户多头授信和化整为零发放贷款,从严控制大额贷款额度和总量,积极扭转存量信贷中大额贷款占比偏高、信用风险集中度高的情况。对1000万元以上(含)重大风险客户实行台账式清单管理,制定针对性的风险化解方案,提高大额贷款风险化解实效。截至9月末,该1000万元以上大额贷款24.92亿元(不含贴现),较年初下降4.11亿元,占比18.7%,较年初下降5.51个百分点;进一步完善《责任追究管理办法》和《尽职免责办法》,分别组织对全行一、二季度新增逾期贷款和两家单位的已核销贷款的责任认定工作。每笔贷款逾期后,明确具体责任人,第一时间做好清收跟踪工作,分析风险原因,找出下步对策,制定清收措施;对新增逾期贷款要求每周清收不低于一次,逾期超过3个月原则上要依法采取措施。

为构筑坚实防线,该行注重机制建设,在不良一、二部分别建立话催办公室,培训专业人员运用电话催收系统,加大小额不良贷款催收效率和催收频率;同时针对大额不良贷款进行深度研究、挖潜,通过前期深度挖潜,逾期十余年的宏康房地产现金收回200万元。;对不良贷款的抵押物全部进入拍卖执行阶段,今年以来,通过挂网拍卖处置抵押物现金收回本息6450万元,接收抵债资产盘活7430万元不良贷款。通过公告催收多次,拘留失信人5人次;充分利用我行与法院建立的“查冻扣系统”,强化查冻扣力度,同时指派专人及时对被执行人进行冻结和扣划,提升操作效率,实现时间上的无缝对接;主动加强与法院的对接和协调,加快诉讼和执行进度。 路 伟

永康农商银行实施批量授信

弥补农房改造资金缺口

浙江省永康市黄城里村紧挨东永一线,离繁华城市一步之遥,外来人口众多,商业气息浓厚,繁华程度不亚于城区商业街,是永康城区东大门。2012年前,全村720多户近2000名村民窝在占地13万平方米的老村,巷道狭窄难行,成为主城区与工业区之间的“灯下黑”。如今的黄城里村已经成为一座崭新的、高品质的集电商、商贸、居住、生活于一体的现代化农村,整村授信的“黄城里模式”也成为永康新农村改造的样本。截至目前,该村农房改造贷款余额181户、0.98亿元,无出现不良贷款。

在农房改造过程中,该村选择了老房改造和村集体留用地综合开发相结合的办法,旧村整体搬迁后,村集体留用地用于建设新农村,旧村区块进行综合开发,壮大集体经济,以解决失地农民的生计问题。由于村里每户的家庭条件都各不相同,农房改造所需资金成了村民和村干部心中的大难题。在了解到这一情况后,永康农商银行主动与村里进行了对接,并拿出2亿元与政府联手在黄城里村举行了“黄城里新农村改造启动仪式”,对该村农房改造进行信贷授信,解决该村农户建房资金缺口。

为全面支持项目建设,该行和村集体协商制定了“整村授信”“整村批发”金融配套方案,实施批量授信、延长期限、手续简便、利率优惠的优惠政策,只要符合条件并有贷款需求的农户,一律给予满足,并实行“随用随贷”的放款模式和“随借随还”还款模式,既方便又灵活。共发放农房改造贷款328户、1.9亿元。

结合农房改造,黄城里村抓住成为永康市首个市级电商创业园的契机,凭借着高质量的村庄规划和区位优势,一举拿下来这个项目,2016年1月,在永康市委、市政府及经济开发区管委会的支持和指导下,永康经济开发区电商创业园获批成立。总投资达16亿元,园区总面积22万平方米。

为支持该项目建设,该行量身定制了“电商贷”系列信贷产品,为入驻园区的电商企业,提供专属金融服务。包括延长贷款期限、担保方式灵活、贷款利率低等。对入驻的电商商户和商企发放“电商贷”贷款58家、金额870万元。由于农房产权属于村民,所收租金也都归村民所有。现在该园区被列入省“411”项目,招商入驻商户已达290余家,创业园内商铺每年租金2~5万元/间,加上每年出租的房屋,村民每年可以增加5~15万元的收入。 赵卓献

津市农商银行

普及金融知识进校园

近日,湖南津市农商银行为认真做好金融知识宣传,以实际行动助力青少年金融知识宣传教育,在当地人民银行的组织下,该行工作人员前往当地学校开展金融知识讲解。

该行在活动中通过为学校师生派发金融知识宣传折页,开展银行业务基础知识、识别假币的常见方法、“国家助学贷款”“校园贷”以及金融风险防范等基本常识专题宣讲,为同学们送去了一堂别开生面的“金融课”。此次活动在校方领导的大力支持与学校师生的积极参与下取得圆满成功,该校师生纷纷表示,此次该行工作人员到场授课,在轻松、欢快、活泼的氛围中增长了在校学生对金融知识的掌握,有助于帮助学生们树立正确的金钱观、理财观和消费观。 彭芳芳