

# 东台农商银行深耕“三农”和小微 提升服务地方经济质效

近年来,江苏东台农商银行始终坚持党建引领、服务为先,切实践行“服务‘三农’、服务中小微企业”的立行宗旨和金融初心,不断提升金融服务地方经济质效。截至9月末,该行各项存款余额达318亿元,贷款余额达211亿元,并连续11年蝉联全市存贷规模最大、市场份额最高、服务发展力度最强的金融机构。

一直以来,该行以抓队伍建设为切入点,着力打造勇于担当、善于作为的先锋模范、战斗堡垒。他们将党的建设写入公司章程,建立党领导下的公司治理和“三重一大”集体决策制度,切实发挥党委管战略、谋大局、议大事、把方向的引领作用,实现党建与公司治理的有效融合。与此同时,他们把党员管理融入到业务办理之中,以支部为单位,开展“以师带徒”活动,实行“把党员培养成业务骨干,把业务骨干培养成优秀共产党员”的双向培养。此外,他们还全面落实管党管干部、管党才原则,健全竞争上岗、动态考核、末位淘汰、双向流动等机制,让干事的人卯足劲儿,能干事的人得重用。

一直以来,东台农商银行牢记“服务‘三农’、服务中小企业”的初心使命,贴近实际创新产品,为发展提供优质服务。在支持当地工业经济方面,该行党委班子牵头开展“暖企”行动,服务企业“家家到”活动,主动配套全市重大项目。他们以党员为骨干,组建4支专业客户经理团队,下放公司贷款营销管理权,设立“独立审批人”。截至9月末,该行企业贷款余额67.5亿元,其中东台市星级企业近半数获得该行信贷支持。在服务乡村振兴助力“三农”方面,东台农商银行主动支持生态宜居建设,配套投放1.6亿元资金帮助东台西溪景区、黄海森林公园发展观光旅游产业,并积极服务脱贫攻坚,实施“阳光信贷”升级工程,对1300多个家庭农场、4000多个农民经纪人以及农民专业合作社等新型农业经营主体,综合运用“富民如意宝”“金农通”实施走访、建档、授信全覆盖,每年配套超过亿元的流动资金,支持当地农业龙头企业蚕茧收购加工,促进拉产茧丝绸产业链条。

此外,东台农商银行还主动支持城乡个体工商户、私营企业主创业致富,创新运用“金农通、创业贷、兴业贷”发放贷款3719户、金额21.6亿元,有效满足高频化、即时性的贷款需求。与此同时,他们积极服务城乡居民改善住房条件,发放“幸福

置业贷”8742户、金额26.2亿元,帮助城乡居民提高生活水平。

近年来,东台农商银行始终坚守金融初心,充分发挥体制活、机制新、决策链条短的优势,全面提升服务效能,发展普惠金融,争当服务民生的金融先锋。他们在东台市镇村建成531个村级服务平台,实现全城农民家门口获得小额贷款、刷卡消费;联合东台市人社局党委,创新开展城乡居保“四个不出村”服务,获江苏省推广并得到国家人社部认可;创新推广“智慧人社手机APP”,实现市域80万农商行社保卡客户无需跑腿排队,掌上缴费缴存、签约代扣;推广粮食、西瓜、蚕茧等农副产品收购非现金融结,实现夏粮用卡结算面达90%、蚕茧款代发率90%以上,深受群众好评。同时,该行党委在东台市金融机构中率先实施“百万资助助学计划”,多年来通过党员捐资、专项拨款等一系列举措,设立200万元爱心助学基金,连续9年累计资助159名寒门学子圆梦大学,被江苏省妇联会、江苏儿童少年福利基金会联合授牌“江苏儿童慈善突出贡献单位”。



近日,江西瑞金农商银行为提高社保卡发卡率和激活率,进一步普惠当地百姓,该行携手瑞金市人社局开展“社保卡激活送好礼”活动。图为活动现场。 钟静芳

## 磐安农商银行创新“旅游+扶贫”模式 贷动贫困村农户增收致富

浙江省磐安县马家坑村坐落在人迹罕至的灵江源森林公园脚下,两年前,这个小村子进出仍只有一条单向通行的水泥路,如今,原本狭窄的水泥路变成了6.5米宽的大路,外出打工的年轻人纷纷返乡创业,村子好多年没这么热闹了。这一切的变化,缘起于磐安农商银行开展的“旅游+扶贫”工作,通过支持旅游帮扶助力贫困村集体、农户,让马家坑村实现了“依游致富”。

不久前,灵江源景区计划建造一座跨越大峡谷的“网红玻璃桥”,却因300万元资金缺口陷入即将停工的困境。磐安农商银行在走访过程中得知这一情况,认为该项目对于马家坑村脱贫致富有着重大的促进作用,完全符合该行提出的“旅

游+扶贫”工作要求。为此,该行第一时间开展上门服务,针对景区贷款金额大、缺少担保的融资难题,专门为“网红玻璃桥”项目创新推出了“门票收费权质押贷款”产品,并在短短的2天时间内完成300万元贷款发放。

今年年初,磐安农商银行第一时间把金融服务送进贫困村。全村170余户农户在农商银行1300万元“农家乐经营贷款”、村集体建设贷款的支持下,纷纷开始进行农房装修,有的村民还经营起了“农家乐”。如今,马家坑村已成功开办了53户“农家乐”,农户年收入达到了6万元以上,其中部分“农家乐”经营户年收入甚至超过20万元,该村正朝着“小康村”迈进。

## 龙里农商银行精准发放小额信用贷款 支持“羊倌”父子扩大养殖规模

贵州省龙里县吴新寨的老虎冲四面环山,地势平坦,临近水库,绿植丰富,是发展养殖的好地方。20年前,刚退伍的吴宗寿成功竞选上吴新寨的村主任,为带领全村改变贫困困境,吴宗寿多番考察,最终选择在老虎冲开始了养羊之路。

起初,吴宗寿购买了20只种羊,但由于缺乏养殖经验,不到一年,一半的种羊都死于病症,仅有几只侥幸存活。这一次的失败教训反而让吴宗寿收获了宝贵的经验,他走访了周边村寨学习养殖技巧,凭借着坚韧和耐心,吴宗寿再次出发,这次他向当地羊场信用社申请了资金帮扶。在获得信用社的贷款支持下,养殖场的规模扩大到拥有羊群500余只,吴宗寿逐渐成为了当地的致富带头人。

由于多年潜心养羊,吴宗寿积劳成

疾。三年前,吴宗寿的儿子吴桢杰他决定辞掉外地的工作,回乡帮助父亲打理养殖场。接过“交接棒”的吴桢杰打算充分利用老虎冲广袤的草地资源,扩增养殖收入,于是,他决定增加圈舍。但修缮和扩建都需要大笔资金,吴桢杰多年的积蓄都用于给父亲治病和补贴家用。借鉴父亲的经验,吴桢杰来到已改制成功的龙里农商银行羊场支行申请贷款资助,该行信贷员通过走访考察后,向其发放了8万元的农户小额贷款。

经过多年的苦心经营,吴桢杰的养殖规模和范围不断扩大,山羊已有2000余只。除山羊外,该养殖场还有鸡、鸭、鹅等家禽500余只,登门求购的客商络绎不绝,养殖场年收入也达到了20余万元,吴桢杰也成为了当地继父亲之后远近闻名的“羊倌儿”。 钟国胜 罗泽承

## 荔浦农合行存款净增9.86亿元 超额完成区联社全年任务

日前,从广西荔浦农村合作银行方面传来喜讯,截至10月末,该行各项存款余额70.34亿元,比年初净增9.86亿元,完成自治区联社存款任务目标的186.13%,各项存款增量位居全区农合机构前列,桂林辖区首位。

今年,荔浦农合行抢抓荔浦撤县设市带来的全新机遇,重点与县委、县政府、财政、土地、建设、社保、水电、水务等部门领导沟通汇报,并成功开立荔玉高速、阳鹿高速、衣架之都、项目招投标保证金、教育发展基金等账户。截至10月末,该行对公存款净增2.57亿元,完成区联社全年任务的257.23%。

在营销推广期间,该行推出了砂糖桔特色农业贷款,其信用额度最高可达15万元,担保贷款最高至40万元,此产品有效地缓解了农户生产资金压力。在砂糖

桔、苗木销售旺季,该行走访砂糖桔协会、苗木协会及村委干部,积极上门营销,并在网点柜台开通“绿色存取通道”,信贷员全天候携带移动POS机到田间地头为农户办理收款业务,贴心的金融服务为个人存款稳增打下坚实基础。

同时,荔浦农合行依托公务员贷款、一卡通等优势平台,以“钉钉子”精神,重点抓好事业单位代发工资的分层营销,并设立医保缴费专柜,全力配合做好养老和医保的征缴工作。目前,该行已开立代发工资人数3852人,每月代发工资1900万元。

为提升营销水平,增强优质客户黏合度,该行多次邀请业内营销专家,对全体信贷员、综合柜员开展业务营销培训,提升员工主动营销意识,并加大监督检查力度,稳步促进优质客户的引入。

## 提升辖区农商银行内审成效

由于内部审计工作存在一定的局限性,为了破解这一弊端,审计中心与辖内农商银行在审计例会中讨论形成共识,每季度结合监管部门和省联社关注的重点领域和重点业务,在各农商行“自主立项、自愿参加”基础上,由审计中心统筹安排,牵头协调各农商行统一开展交叉审计。审计中心前期通过审计系统疑点数据批批、分析的基础上,选择一家有代表性的农商行进行调研试审,形成统一的交叉审计方案供各审计组参考借鉴。项目开展期间审计中心人员分组参与交叉审计项目全过程,适时进行协调、督促和指导,确保交叉审计能够精准统一、重点突出、查深查透。2017年以来,辖内17家农商银行累计参与74家次交叉审计,共发现问题42个、各项具体问题518个。

今年以来,该审计中心举办多期审计讲习会,并与审计例会相结合。审计讲习



前不久,内蒙古自治区信贷资产质押支小再贷款启动暨签约会在满洲里农村商业银行隆重举行。在签约会现场,满洲里农商银行与人行呼伦贝尔市中心支行、人行满洲里市支行签订三方“信贷资产质押协议”,又与人行满洲里市支行签订再贷款再贴现借款合同。此次再贷款再贴现申请,标志着满洲里市支行成为自治区内信贷资产质押再贷款的先行者。图为签约仪式现场。 胡欣

## 新密农商银行实施“百千万”工程 打造“四个银行”助力乡村振兴

◎本报记者 李进富 通讯员 张斐斐

近年来,河南新密农商银行积极响应党中央号召,在以支持乡村振兴战略为落脚点,着力实施“百千万”工程的同时,倾力打造政府银行、普惠银行、本土最佳服务银行和慈善银行。新密农商银行开启信贷支持“百千万”工程,计划在2018年共支持100家小微企业和1000家个体工商户,以及帮助1万个农户脱贫致富。对政府主导的项目,该行还积极向省联社争取政策,以优惠的利率全力支持。

为打造普惠银行,新密农商银行在服务政府大项目的基础上,抓大不放小,以农村镇楼院村、白寨镇牌坊沟村为试点,全方位打造“基础服务不出村,综合金融不出镇”的普惠金融示范点。

上接1版

## 增强资本实力谋求转型发展

而当前宏观经济从快速增长转入缓慢增长,许多行业面临调整转型,一些企业违约增加,农商银行的拓展业务、业务转型和风险控制都面临更大压力,以往过度依赖信贷扩张的业务增长方式和过度依赖存贷利差的盈利模式也难以维系。再加上近期实施的宏观审慎管理,其政策的核心内容就是要加强资本约束,强调金融机构适当的信贷增速要取决于自身资本水平以及经济增长的合理需要。资本金既是金融机构损失吸收能力的保证,又是衡量金融机构信贷投放能力更为合适的标准。上市农商银行也呈现出业务结构单一、对存贷利差依赖性大、不良资产继续攀升、拨备计提力度大,从而侵蚀利润和影响资本积累等问题,思想从短期和局部来解决这些问题是十分困难的。

有农商银行人士表示,上市农商银行与省联社的关系更难处理。多年来,省联社在推动农信社改革中发挥了积极而重要的作用,但随着农商银行的独立法人意识增强,农商银行与省联社的矛盾逐渐增大,特别是在建立公司治理机制和重大决策中,股东意见和

一方面,他们以创新破解融资难题为突破口,聚焦小微信贷,按照“建档、评级、授信”三同步举措,构建信息数据库,建立农村信用体系,让有致富能力和创业意愿的老百姓、小微企业获得授信资格,激活经济发展活力。目前,该行搜集授信资料两万户,授信1.8万户。另一方面,该行以优化金融支付环境为落脚点,延伸金融服务,真正把银行设在老百姓家门口,实现营业网点服务重点客户,自助银行服务大众客户,便民服务点服务村镇客户,互联网业务服务年轻客户的定位,最终实现辖区金融服务无盲点。

为打造最佳服务银行,新密农商银行探索“量体裁衣”式的农村金融产品和服务方式,陆续推出“创业贷、车位贷、助业贷”等小额信贷产品。针对农业经营主体、农业基础设施等重点领域,该行创新担保方式,一户一策,研究推广“一次授信、余额控制、随用随贷、周转使用”的循环信贷模式。同时,他们设立普惠金融部,以专门机构、专门人员专心服务乡村振兴战略。

此外,新密农商银行还与政府签订了扶贫贷款协议,加大扶贫贷款投放,助推脱贫攻坚,并积极参与本土公益事业以及促进教育、环保等公益活动,累计捐资200余万元,勇做有情怀、讲担当的慈善银行。

上接1版

毫不动摇地继续坚持这一战略定位,克制因改制后资本实力增强而出现“脱农”、“脱小”冲动。必须毫不动摇地坚守战略底线,将县域农村作为大基础、大后方,大蓝牢牢抓在手上。”青岛农商银行董事长如是说。

汪小亚认为,农商银行上市后,会直面各类资本的涌入,资产质量优良、股权分散的优质农商银行容易成为少数资本大鳄的收购对象。因此,上市和拟上市农商银行要根据自身经营管理现状,选择并优化股权结构,并在此基础上,不断完善公司治理机制,尤其要不忘初心,创新产品服务模式,通过提升支农支小的金融服务水平,来实现自实的发展壮大。

关于省联社的改革,汪小亚建议,可以通过省级人民政府注册省联社,省联社控股部分好的农商银行,好的农商银行入股差的农商银行,形成省联社与农商银行以及农商银行与农商银行之间相互持有股份的模式,构成交叉担保合作关系。这样既能实现有效补充资本,壮大整体实力,又可提高全省农村合作金融机构抵御风险的能力。

省联社意愿之间难以调和。农商银行上市后,不仅要调和省联社和股东之间的矛盾,还要处理好省联社管理和上市公司法律法规相适应的问题,多方关系维护和利益协调更增添了决策和管理难度。

上市农商银行如何兼顾“商+农”的难度系数增加。任何一家企业上市后的主要目标就是实现股东利益最大化,农商银行也不例外。资本市场公开透明的约束力必然促使上市农商银行的经营者要高度关注银行盈利水平,这将导致服务“三农”和小微的初衷与追求利润最大化的矛盾可能被放大。在当前银行业整体盈利水平下降的情况下,如何平衡好两者的关系,保持经济效益与支农支小的定位不变,从而实现互利共赢,对上市后的农商银行来说是一个新挑战。

坚守战略定位 提升服务水平  
“农商银行长期服务于‘三农’和中小微客户,在漫长发展过程中形成的这一路径,其战略定位已自然地与其他商业银行形成错位,一定程度上减少了战略转型成本。无论何时,农商银行都要

## 资阳农商银行 走访慰问结对帮扶村

日前,四川资阳农商银行领导穆云洪一行深入结对帮扶的伍隆镇盐井村,开展“扶贫日”走访慰问活动。

期间,走访组一行分别看望了结对帮扶的9户贫困户,了解其当前生活、生产情况和困难需求,并送上慰问品,鼓励他们通过扶贫帮扶积极发展生产,真正实现“脱贫不返贫,走上致富路”。

走访组领导表示,资阳农商银行将一如既往加大对接协调支持力度,将精准扶贫落到实处。 曹玲

## 洪江农商银行 召开“三收”工作会议

近日,湖南洪江农商银行在总行召开了2018年“三收”工作会议。

该行党委书记、董事长蒋松平对会议作了总结性发言。他指出,年关将至,各项任务目标离年初计划尚有差距,为此,全员必须要树立信心,坚定信心,攻坚克难,确保“三收”工作任务完成。同时,还要树立合规理念,扎实稳健发展的内部“堤坝”,加强激励约束,营造良好工作氛围。 杨东潮

## 连云港东方农商银行 开展“金融知识万里行”

为加强公众金融知识宣传教育,提高社会公众防范风险和正确使用金融服务的意识,连日来,江苏连云港东方农商银行结合自身实际情况,加强组织领导,有序开展“金融知识万里行”活动,取得一定的社会效果。

该行成立了以分管行长为组长,各相关部门负责人为成员的活动领导小组,坚持“请进来”与“走出去”策略相结合。一方面,他们利用行业优势,充分发挥网点宣传作用;另一方面,他们通过发放宣传折页、现场讲解、主题教育的方式,不断扩大社会影响力。 杨磊

## 湘潭农商银行 召开三季度经营分析会

日前,湖南湘潭农商银行召开了三季度经营形势分析会。

会上,该行行长胡春春对三季度业务经营情况进行了通报,并指出做好下阶段工作的具体要求。他强调,要着力做好六个方面工作,即夯实存款基础;审慎做好信贷营销;抓好关注类贷款清化;压降不良贷款;抓收入,尤其是抓好表内外利息清收;对照目标找差距。

随后,湘潭农商银行董事长严祥作总结讲话,他强调,全行干部职工要端正工作态度,努力完成全年目标任务。 何路波

## 罗庄农商银行 获非税资金落地资格

为进一步拓宽业务渠道,加大资金组织力度,山东罗庄农商银行主动作为,积极对接区政府及财政税务部门,成功争取到罗庄区和高新区两个区级非税收入资金落地资格,成为全市唯一一家取得两个区级非税收入资金落地资格的金融机构。截至目前,第一批非税收入已存入线下账户,余额1265万元。

期间,该行多方自行对接各家收费单位,签订合作协议,建立联系人清单,全面做好缴费清分服务工作。同时,他们根据相关接口规范,完成柜面、POS机、电子银行等渠道的系统规划开发改造工作。 刘阳 颜廷蕊

上接1版

围绕“各类干部专业能力工程”,先后举办资金业务工作与投资策略培训、制度执行年暨银行业内部管控与合规管理培训、省级国库集中支付业务培训等培训240班次,涵盖学员8235人次;围绕“企业、事业管理人员思维创新工程”,先后举办青年领导干部培训、零售业营销实战策略培训、智慧银行业务操作与服务营销培训等培训96班次,涵盖学员4033人次;围绕“专业技术人员知识更新工程”,先后举办财务管理系统审批流程培训、新一代自助服务平台专题培训、非现场监管系统功能及指标取数规则培训等培训312班次,涵盖学员18171人次。各类培训涵盖各层级、各条线,有效提高了干部职工履职能力,为农信社改革发展和转型升级提供了有力支撑。