

梁山农商银行 举办青年创新创业赛

近日,山东省梁山农商银行落实“金融扶贫”要求,举办了以“不负新时代,助力新动能”为主题的青年创新创业大赛。

此次比赛,全县24名参赛选手轮番上台从项目简介、市场分析、公司营销策略、经营管理、融资方案回报、关键风险和问题分析等方面进行详细阐述,并以PPT展示和企划书现场回答评委提问。参赛项目类型丰富,涉及面广、形式多样,充分展示了梁山“大众创业、万众创新”的浓厚氛围,让更多的青年在农商银行的资金扶持下,通过创业脱贫致富,让精准扶贫落到实处。

通过此次比赛,获奖选手除了可以获得创业奖励资金,还可以获得创业融资支持、创业导师指导和政策支持,受到社会各界的广泛称赞。

王瑞芹 王邦春 徐浩

千阳农商银行 举行消防应急预案演练

为进一步提高员工消防意识和应急技能,日前,陕西千阳农商银行召开“2018年消防知识培训会”。

培训会上,该行副行长做了培训动员讲话,分析了当前消防安全现状、管理和存在的问题,强调了消防安全的重要性,并从三个方面进行了强调:一是全员高度重视,做好安全防汛工作;二是强化安全教育学习和安全检查;三是强化自助设备的巡查和安全值守工作。

同时,千阳县消防大队参谋对燃烧的基本概念、火灾的燃烧产物、灭火器的使用方法、高楼发生火灾自救、几种常见火灾的扑救方法及火情紧急情况处置等内容,进行了深入浅出的讲解,并用大量事实和现场图片展示了缺乏消防意识和消防知识的严重危害。他还结合实际传授了火灾防范措施和如何对初期火灾进行扑救、火场自救逃生方法等知识。

通过实战操作,该行进一步提高了员工各种消防器材的使用、各种疏散逃生技能和火情的处置能力,为千阳农商银行消防安全工作奠定了坚实基础。

赵彤

南召县农信联社 着力加强党员队伍建设

今年以来,河南南召县农信联社把做实基层党建作为推进全面从严治党的重要着力点,持续加强党组织、活动阵地和党员队伍建设,初步实现了“有组织领导、有人干事、有事可干、有地方干事”的良好局面。

在工作中,该联社针对各基层党支部党员人数较少的实际情况,按照“位置相邻、强弱互补、方便工作”的原则,对全辖22个基层党支部进行优化调整,成立了10个联合党支部,使各党支部党员人数均达到10人以上。

该联社着力强化基层党组织队伍建设,进一步明确支部书记、纪检委员、组织委员和宣传委员的职责,将党费收缴、思想教育、日常作风检查等任务分配到支部、具体到人,使基层党支部成员动起来、有事干,切实让基层党员在履职尽责中不断增强归属感和身份感。

此外,该联社还进一步强化党支部活动阵地建设,以各营业网点的视频会议室为依托建立党员活动室,配备党建图书和投影仪,制作宣传墙,为党员开展组织生活和学习交流提供了固定场所。

韩书耿 王帅

青州农商银行打造“3+N”服务体系

夯实基础增强服务实体经济能力

今年以来,山东青州农商银行围绕青州市政府“13451”工作思路,创新实施“十百千万”示范工程,明确了助推乡村振兴战略实施的方向和措施。为确保“十百千万”示范工程顺利实施,该行拓宽转型发展思路,重建服务组织架构,打造了“3+N”的服务体系,夯实了自身高质量发展的基础,增强支农支小、服务实体经济的能力。据了解,“3”是指成立的“三农”金融事业部、主题银行事业部、消费金融事业部;“N”是指所有的营业网点和农金员助农取款服务点。

打造“3+N”服务体系

该行按照地理环境、服务人群等因素,将全行网点进行重新定位,明确归属,划分为农区网点、城区网点主题银行网点和非主题银行网点三大营销板块,分别由新成立的“三农”金融事业部、主题银行事业部和消费金融事业部负责,作为专职前台营销部室,承担管理、指导、协调和服务功能,凝聚了服务实体经济的合力,解决了以前单个网点

想解决而没有解决的问题,办成了想办成而没有办成的事项,实现了业务部室由条线式考核管理到板块式参与服务的转变。

线上,该行深度整合和开发现有手机银行、网上银行、电商平台、“V贷”“V付”等移动互联网金融产品,提供线上存款、贷款、理财、生活缴费、电商购物等便民服务。线下,该行按照省市联社转型发展要求,把网点划分为“综合型、基本型、自助型、代理型”四种类型。截至4月末,该行已建成综合型网点23个,基本型网点35个,自助型网点1个,代理型网点472个。

为推动“十百千万”示范工程开展,该行在人民银行青州支行指导下,依托助农取款服务点打造全省试点的普惠金融综合服务站,进一步强化农金员管理,细化岗位职责,使其具备“5+2”服务功能。“5”是指金融代理服务、非现金结算、信用服务、风险防控和金融消费者权益保护5项基础金融服务;“2”是指农贷下乡、农产品进城和便民缴费两项特色金融服务。截至4月末,该行共设

立助农取款服务点460个。其中已打造普惠金融综合服务站两个,近期内由人民银行进行验收。

推出特色服务

该行在大力推广潍坊市联社“四大系列”贷款产品的同时,结合自身实际,研发推出面向不同客户群体的特色信贷产品。在农区,他们充分考虑农业产业差异和农民担保能力等问题,提供以两权抵押为主的贷款产品。例如,青州市政府扎实推进“沃土工程”,计划对东部、北部片区花卉和蔬菜大棚进行旧棚改造和新棚建设。对此,该行积极研发大棚“两改”贷款,为花卉和蔬菜种植户提供资金支持。在城区,他们以主题银行

为阵地,推出爱教贷、魅力女性贷、儿童启蒙助学贷等信贷产品,进一步丰富了信贷产品种类。截至目前,该行共发放主题银行贷款53户,金额1250万元。

该行与青州云门剧院达成合作协议,从2018年开始每年进村演出170场,在讲好千村故事、加强思想道德建设、弘扬中华传统美德的同时,开展消

费者权益、反假币、金融产品等知识宣传。目前,该行已先后在谭坊、宋池、郑母、东高等镇、街道举办了22场。城区网点与辖内的小区居委会进行对接,以开展丰富多彩的活动如文艺汇演、健康义诊、文体比赛等为媒介,拉近了与小区居民的感情。同时,他们先后举办了国学课堂、骑行乡村游、最美金秋摄影、宝贝乐翻天、小小银行家、古琴余韵等特色主题活动,取得良好效果。

该行积极对接文明办、村两委,通过金融夜校等形式,为广大农民送知识、送欢乐、送实惠;开办科技夜校,邀请农业专家讲授土壤修复、现代种植、病虫害防治等农业知识,为广大农民提供技术指导,帮助提高亩产收益。今年以来,该行还创新幸福驿站建设模式,计划在工业园区、大型企业内建立场区幸福驿站,为企业客户提供结算服务。

凝聚营销合力

为将零散薄弱的力量凝聚起来,实现营销定向发力,青州农商银行抽调精英强将,组成专业营销团队,分别由三

个事业部进行管理,配合支行在特定时期、对特殊项目开展营销,抓住业务营销的先机,补足业务发展的短板。

往年西瓜销售旺季,该行东部网点单打独斗、力量分散,虽然成绩较为理想但未取得压倒性优势。在今年,该行未雨绸缪、提前谋划,要求“三农”金融事业部充分发挥管理、服务、协调职能,将23名专职人员全部倾斜到东部片区,与客户经理分组分片、逐村逐户上门营销,摸清西瓜基本情况,如种植面积、使用化肥和农药种类、数量及采购渠道等,为业务营销打下坚实基础。

为抓住出租车客户支付端,该行提前与出租车公司沟通,通知出租车司机在集中审车时携带身份证和农商银行卡。在审车期间,消费金融事业部与拓展该项目的支行一起,组织营销人员向出租车司机重点宣传“V付”业务,取得良好效果。从4月26日-28日,该行共拓展“V付”用户176户,新开立银行卡67张,预约有效客户37户,通过出租车司机的口碑相传,进一步提高了该行金融产品的知名度。任国才 范向东

丰宁农商行重点扶持“四大”脱贫产业

“贷”动贫困农户走上致富路

◎本报记者 王海潮 通讯员 刘思雯 王志强

为积极履行好社会责任,积极破解贫困群众融资难题,年初以来,河北丰宁农商行结合县域实际,进一步加大金融扶贫工作力度,重点扶持蔬菜、养殖、杂粮、旅游四大脱贫产业,细化量化工作方式方法,确保扶持一户、脱贫一户,“贷”领贫困农户走上致富路。截至目前,该行累计发放扶贫专项贷款8563.7万元,向196户建档立卡贫困户发放小额贷款1465.5万元,金融扶贫工作

在丰宁农商行“开了花、结了果”。在工作中,该行在全县范围内全面推行“双基”共建农村信用工程建设,对授信企业和贫困户实行贷款手续简化、贷款流程优化、贷款利率优惠等措施进行扶持。截至目前,该行已向蔬菜种植企业、种植大户及贫困户发放贷款1.71亿元,采取镇村主导、企业引领、大户带动、合作社经营等多种途径,扩大蔬菜种植面积,让贫困农户靠双手劳动脱贫。

该行充分发挥山区牧业资源优势,大力支持养殖业发展,利用“政银

企户保”贷款方式发放贷款1.5亿元支持奶牛、肉羊和肉牛养殖,并通过采取“企业+贫困户”的股份合作模式、“公司+农户”模式,重点扶持贫困户或提供就业岗位技术等,实现了企业增效,贫困户增收的双赢效果。

为方便杂粮产区农民资金需求,促进农民增收,该行以小额贷款中心建设为依托,对符合贷款条件的种植企业和贫困户贷款随借随贷,并多方协调取得相关部门的政策倾斜和技术支持,支持贫困户改善种植结构,扩大杂粮种植面积,实现稳步增收致富。

该行还积极对接县域乡村生态旅游发展战略,采取信用、抵押、担保等灵活多样的贷款模式,投放贷款3155万元支持原有旅游产业提档升级,重点扶持景区“吃、住、行、游、购、娱”等项目,突出满(族)、蒙(族)特色,延伸旅游产业链条,带动偏远乡村贫困户发展农家院、采摘等乡村休闲旅游,呈现出全域旅游、民宿旅游的鲜明态势,拓展了旅游产业发展增效空间。

上接1版

山西杏花村汾酒集团是全国知名企业,有着深厚的文化底蕴和悠久的历史。在汾酒集团文化旅游项目开发中,吕梁市农信社对汾酒生态园、汾酒博物馆、老作坊恢复建设等项目和观光园内旅游交通、场所基础设施建设给予信贷支持,在当地形成了与贾家庄交相呼应的乡村旅游观光带。

乡村文化旅游产业的兴起发展,促进了农村环境的改善,也促进了当地农户增收致富。在农信社支持下,汾酒、汾州核桃、汾州香小米、临县红枣、柳林碗托等特色旅游产品逐渐形成规模,成为山西省特色农产品。

让农村农民“富”起来

自脱贫攻坚战打响以来,吕梁市农信社从扶智、扶志、扶勤、扶德入手,树立典型示范,总结推广脱贫经验,动员贫困户用自己勤劳的双手脱贫致富,将贫困地区的“泥淖路”,全部打造成通向振兴的“致富路”。原来的农村贫困群体一跃成为乡村振兴“新”的生力军。

“你看,这页刚好是今年前五个月的受益金,这不,才20号,第五个月的受益金都给打上了。”翟二虎满脸激动地指着存折本上的数字告诉记者,“农信社真是老百姓的贴心银行,每个月都能按时打上200元的受益金。”据悉,66岁的翟二虎是山西省吕梁孝义市东乡东许村人,膝下仅有一个儿子帮着料理家事。多年前,翟二虎因患有脑梗塞上了轮椅,老人的患病让本就贫寒的家境更是增添了不少负担。2017年,随着脱贫攻坚战的全面打响,让老人一家享受到了“精准扶贫贷”带来的三重保障。

岚县鑫林杰造林合作社是由河口乡20户贫困户家庭联合组建而成。今年一开春,该合作社就与乡政府签订了1000亩的购买造林任务,在信用社的支持下,不到十天时间,该合作社就拿到扶贫贷款20万元,让20户贫困户一下子有了底气,准备今年大干一番。而岚县东村镇石家庄村建档立卡贫困户孟志明,则在农信社的帮扶下

找到了一条致富的路子。2017年,信用社在与其一道分析研判市场后,向他提供了5万元小额信用贷款,仅一年的时间,他的养猪场已育肥肉猪35头,预计今年出栏肉猪80头,年收入增加2.5万元。

在吕梁市交口县,由于昼夜温差大、生态植被好、气候温湿、夏季凉爽的特点,该市农信社瞄准当地特色产业,探索建立链式金融服务体系,为该县7个重点乡镇量身打造了“一镇一策”的金融服务措施,为龙头企业、专业合作社提供了差异化的无缝对接服务。目前,已在当地的桃红坡镇项目,在石口乡建立了万头瘦肉型生猪项目,在回龙、温泉、双池、石口、桃红坡5个乡镇建立了蘑菇种植项目,初步形成以冷凉山区特色为主线,一乡一品牌,一村一产业,户户有增收项目的发展格局。仅四大种养基地就提供了3000余个就业岗位,带动2500余户贫困户稳定脱贫。康城镇炭窑吉村的党支部书记李永平,看到第一批菌棒开始上架出菇,高兴地合不拢嘴:“去年出的两次菇,基本把建棚的投资赚回来了,并且还有余头,今年再出菇,就是纯利润了,而蘑菇棚还可以一直使用五六年。还带动了全村600余人就业,33户脱贫。”在信用社的支持下,交口县已成为以石口、康城、双池镇为蘑菇主产区的吕梁市最大的食用菌基地。

截至今年5月底,该市农信社累计投放涉农贷款11.57亿元,余额达到291.11亿元,累计支持了186家农业龙头企业、161个农民专业合作社、63户专业大户、46个基地(园区),贷款农户总数达到6.4万户;累计投放小微企业贷款25.13亿元,余额达到223.26亿元;累计投放个人精准扶贫贷款1000万元的购买造林任务,在信用社的支持下,不到十天时间,该合作社就拿到扶贫贷款20万元,让20户贫困户一下子有了底气,准备今年大干一番。而岚县东村镇石家庄村建档立卡贫困户孟志明,则在农信社的帮扶下

凯里农商行大风洞支行发放“黔微贷”305万元

扶持小微因地制宜发展产业



图为大风洞支行行长(右一)到旭冠生态种植专业合作社调研。

近年来,贵州凯里农商银行大风洞支行始终坚持“支农支小”本源,积极帮助群众因地制宜发展产业脱贫致富。截至目前,大风洞支行向当地涉农企业、合作社发放“黔微贷”达305万元,惠及22家小微企业。

在工作中,大风洞支行坚持选择信用良好、发展潜力强的企业和个人进行扶持,重点支持特色种植养殖业。其中大风洞镇旭冠村的旭冠生态种植专业合作社就是该行多年来扶持的成功范例。

旭冠合作社负责人张才林,起初

做建筑包工头,但由于房地产不景气,他的建筑生意越来越难做。一次偶然机会,老张发现老家冠英村发展生态种植养殖的条件非常好。于是在2012年底,老张带着儿子张旭回到老家,并与村里签订了荒山租赁合同,建起了大风洞镇第一个生态种植养殖专业合作社,于2013年3月正式挂牌。

大风洞支行本着积极支持当地产业脱贫的原则,在该合作社刚刚成立时就进行了反复考察,认为张才林和张旭的个人信用较好,企业内部管理规范,便决定予以扶持。5年来,大风

洞支行累计支持该合作社贷款120万元,建成鸡棚3间、猪舍6栋、牛舍20间,面积达1300平方米,种植大棚28亩。如今,坐落于青山中的旭冠合作社逐渐发展成为冠英村的脱贫攻坚生态种植养殖示范基地,还是凯里职业技术学院的培训基地,该合作社年收入近150万元,通过多种方式直接带动贫困户8人脱贫。

“我们合作社在农商行多年来的支持下,不仅效益更好了,周边的老百姓也跟着尝到了甜头。”老张说。

石兰兰

运城农商银行开展“三级授信”体系建设

“福农卡”为农户提供便捷金融服务

今年以来,山西运城农商银行借着“实施乡村振兴战略”的强劲东风,以“深耕‘三农’、细作小微”为行动指南,以“支持地方经济发展”为经营宗旨,以“支农、兴农、富农”为神圣使命,扎根农村,深入开展“三级授信”体系建设,倾心打造“福农卡”,为广大农户提供便捷、更优质、更周到的金融服务。截至目前,运城农商银行先后召开13次现场授信会,共授信1051户、4854.6万元,授信2409.46万元。

授信上门不等闲

闫武是运城农商银行的一名基层客户经理,在全省农信社大力推进“三级授信”体系建设,致力于振兴乡村和助推“三农”发展的征程中,他没有豪言壮语,就是靠着“不再坐门等客,主动上门为客户授信”这一信念,赢得了支持,打开了局面。

陶村镇赵家庄村是闫武重点关注的一个“客户群”,为了推进该村“三级授信”体系建设,他几乎天天上门,户

见面,时时宣传,实现了赵家庄村“三级授信”全覆盖。而闫武只是运城农商银行开展“三级授信”体系建设中所有工作人员的一个缩影。

用信效果十传百

“我是第一次在农商行贷款,没想到只跑了一次,钱就到账了。”说起运城农商银行的“福农卡”授信业务,运城市盐湖区三路里镇墩墩村的王高军喜不自禁。

王高军长期从事长途运输,家里又开了个小超市,生活相对富足。然而,进入狗年,他的收入有些紧张了,原因是他给孩子置办了一套婚房。买房、装修、购置家具,各种大额开支,令他的资金周转不开了,甚至影响到了汽车的正常运输。

就在此时,该行三路里支行副行长进村入户开展“三级授信”工作。起初,王高军还有些怀疑“银行的钱哪有送上门的?”后来,有邻居参与了评级授信,并使用“授信额度”买了一辆电动三轮车,他才相信。这也是他第一次和农商

银行建立信贷关系,但农商行的服务给他留下了深刻印象。

“前期所有的工作都由我们上门来做,手续准备妥当,只需客户到行里来一次,我们将资料录入系统,就可以用信了,这也是省联社和总行对我们的基本要求,最多让客户贷款只跑一次。”三路里支行副行长李煜伟告诉记者。

优惠政策再下放

盐湖区上王乡堡堡村的毛建军,种植了200余亩双季槐,每到双季槐收获的季节,毛建军就感到资金吃紧,“咱这里都成双季槐集散地了,不仅出售自己种的,还收购村民种的,周转资金需求很大”。于是,他向上王支行申请,要求进一步提升授信额度。

对此,上王支行副行长兼客户经理王智平说,此次“福农卡”授信利率比以往贷款利率下调两个点,而且只要客户用信良好、流水大,不仅额度可以提升,利率还可以在原有的基础上再进行下

降,最大限度为农户减轻负担。

“真是想不到,银行能把钱送上门,而且手续简单,利率还低,对我来说,既节省了时间,又少了利息,真是成本‘双降’呀!”谈到农商行的变化,毛建军如数家珍。

运城农商银行于2013年5月24日正式挂牌开业以来,在上级的领导和大力支持下,始终坚持“扎根农村、面向农民、支持农业”的原则,不断深化服务内涵,创新金融产品,履行社会责任,为辖区乡村振兴注入强大的生机与活力,在助推地方经济发展、农民致富奔小康、农村金融主力军作用有效发挥和体现的同时,各项业务规模和经营效益也是稳步向前,真正实现了“双赢”。运城农商银行党委书记秦江峰表示,下一步,该行将紧紧围绕乡村振兴战略部署,不忘初心,牢记使命,持续深耕“三农”,精准扶贫,真正在全面建成小康社会决胜阶段、中国特色社会主义进入新时代的关键时期再显身手、再立新功。李学军 张宇