

凯里农商银行金融服务再升级

## “银企”对账实行电子化管理



该行网点对公柜员指导客户使用电子对账系统。

经过近三个月试运行,贵州凯里农商银行“银企”电子对账系统正式上线,将全面实现行内“银企”对账电子化管理。截至目前,已有超过2137户单位账户签订了电子对账协议,签约率达31.55%。

随着时代发展,传统的手工对账模式已越来越难以适应银行业务转型和风险防范的需要。因此,凯里农商银行出资与信息技术公司合作,配套自身业务开发出全新的电子对账系统,主要面向市内企事业单位的对公客户。与传统纸质对账相比,“银企”电子对账业务呈现出三个优势。

其一,操作简单,对账便捷。对公客户只要登录手机微信小程序或PC端电子对账系统,即可接收提醒并完成对账,省去了对账单打印及传递环节。其二,及时高效,安全可靠。电子对账单生成后,客户可在线上“7×24小时”实时查询,获取银行在线反馈的对账结果。这不仅缩短了对账时间,还能帮助客户及时发现账务差错,保证资金安全。其三,随时随地,轻松完成。对公客户只需使用手机客户端,就能突破日程和距离的限制,随心所欲完成对账工作,让繁琐费时不复存在,企事业单位对账变得轻轻松松。

此次凯里农商银行主动研发上线“银企”电子对账系统,将进一步满足企事业单位客户对金融服务网络信息化的需求,并节约了“银企”双方的人力物力,提高了业务效率,降低了运营成本,在金融服务提质转型之路上迈出了可喜的一步。

龙彦宇

承德市郊区农信联社降低商户成本

## “聚宝通”一码多付更便捷

为满足商户多种方式收款需求,简化收款程序,降低商户经营成本,今年,河北省承德市郊区农信联社推出电子银行主打产品“聚宝通”。该业务将支付宝和微信合并为一个二维码,实现“一码多付”功能,从而使商户可以同时受理微信扫码和支付宝扫码进行结算的二维码线下聚合收款业务。

“聚宝通”的六大特点使得该项业务适用于各类线上、线下扫码支付商户。其一,多码合一,便捷交易。只需一个二维码即可支持微信、支付宝等多种方式的扫码付款。其二,银行清算,资金安全。由河北省农村信用社清算资金,支付账款直接进入商户绑定的银行卡内,无需提现,安全快捷有保障。其三,交易提醒,到账放心。交易实时提醒,无需再

担忧客户是否付款成功,更不用担心二维码被不法分子替换。其四,统一对账,省时省心。专属商户云服务平台,统一对账方式,囊括银联、微信、支付宝等渠道付款交易,让商家对账更省心。其五,费率优惠,超值省钱。其六,手续简单,入网快速。只需要营业执照、身份证和银行卡即可办理,登记、审核快速搞定。无论是大型商场、小型农贸市场、连锁超市、小区便利店还是星级酒店、物业、停车场等,“聚合支付”业务服务范围可以深入到百姓生活的各个领域。

此外,承德市郊区农信联社“聚宝通”业务在保障客户资金安全的基础上,还将根据市场需求的不断升级,为客户提供更为便捷安全的支付环境。

孙静 范丽欣

苍梧县农信联社开展“飓风清收”行动

## 6天催收不良贷款445万元

近日,广西苍梧县农信联社贯彻落实上级部门“防范化解金融风险”的决策部署,以“快准狠”的态度应对不良贷款清收高压态势,在全辖范围内掀起了新一轮不良贷款清收风暴行动,并探索出了一条风险管控和攻克不良贷款清收的有效途径。截至7月11日,外拓清收活动开展6天,苍梧县农信联社清收小额不良贷款893笔,本息445.76万元,其中收回表外不良768笔,本息347.19万元。此外,该农信联社收回贷款跨时最长38年,张刚催收公告442张,签订还款协议书541份,取得了清收攻坚战阶段性胜利。

在改制农商银行的关键时期,苍梧县农信联社党委将不良贷款清收处置工作列为当前首要政治任务。他们将清收不良提升至改制农商银行成败、坚守服务“三农”定力、优化金融生态环境的战略高度,向不良要尊严,向不良要效益。7月4日,苍梧县农信联社全面启动了不良贷款“清收突击周+百日攻坚战”行动,外聘优秀清收讲师团队,对100名员工进行“两天理论授课+六天外拓清收”军事化实战培训,不断强化员工清收技巧和谈判策略。同时,他们将社内员工组织成4个战区18个清收突击队,通过动员造势、签订“军令状”、颁发“作战旗”等措施,按片区挂好“作战图”,明确“责任田”,压实“责任肩”,在全辖范围内掀起了声势浩大的不良贷款“飓风清收”行动。

打赢不良攻坚战,依靠的是清收战线强劲的凝聚力和战斗力。为此,苍梧县农信联社采用正向激励和反向问责考核机制,实行“谁清收、谁得益、谁违规、谁受罚”的奖惩原则,按照战

王丹 姜维维

莘县农商银行创新贷款业务拓宽营销渠道

## 回归本源服务实体经济

◎本报记者 刘欣欣 通讯员 范淑敏

为不断深化供给侧结构性改革,积极培育产融结合新优势和经济增长新动力,山东莘县农商银行时刻牢记“深耕‘三农’、支持实体、普惠百姓、服务县域”的市场定位和历史使命,把支持实体经济作为推动新旧动能转换的有效切入点,也作为回归本源、服务实体经济的重要抓手,着力对接小微企业金融需求,通过加快产品研发、创新服务方式、拓宽营销渠道等措施,为当地实体经济不断发展注入新活力。

近年来,莘县农商银行按照“同一业务、同一规则”“让不同资质的客户得到差异化的定位和服务”的要求,围绕贷款金额、期限、利率、方式、品种进行创新。他们通过树立做优公司业务理念,按照省农信联社关于公司类贷款管理的“一个办法两个指引”,强化“控大放小”,在优化流程、提升专业化的基础上,进一步强化公司类贷款的集中管理,严格控制大额贷款业务,进一步提升公司类贷款管理水平,规范业务操作,防控贷款风险,强化公司业务的支撑作用。为有效解决小微企业贷款难、诚信缺失等问题,该行探索实施“小微企业主贷款”,研发设计如“凭税贷、生易贷、展业贷、商易贷”等贷款产品,贷款对象为小微企业法定代表人、主要股东或实际控制人,以个人的无限责任来代替企业的有限责

任,综合采用担保、抵押、仓单质押等多种担保方式,一次授信、受托支付、分期还款,简化办贷流程。截至目前,莘县农商银行共办理小微企业贷款774户、350524万元。同时,他们深入市场对辖内物流、餐饮、食品、酒水等行业进行摸底分析,并与相关负责人沟通交流,了解其资金需求。其中,该行根据对辖内物流公司经营情况的调研分析,了解到购买商用车资金不足是物流公司面临的主要问题,为此,他们结合相关制度办法适时推出了《莘县农商银行个人商用车抵押贷款暂行办法》。截至目前,该行已成功与当地17家物流公司达成协议,并成功办理了商用车抵押贷款180户,发放贷款金额4000余万元,及时解决了个人及物流公司购车资金的融资需求。

在创新服务方式,完善贷款流程方面,莘县农商银行灵活设置贷款期限,为中小微企业融资“减压”。改变过去“一年一放、一放一年”的传统做法,根据企业经营情况、资金需求与资金回笼情况,制订切合实际的贷款期限,缓解小微企业还款压力。同时,他们继续开展“送货上门”活动。通过转变营销理念,变“坐门等客”为“上门服务”,根据中小微企业贷款需求情况,第一时间深入小微企业现场,并落实“限时办结制”和“首问负责制”,尽可

能地简化办贷手续,为中小微企业开辟“绿色通道”。在此基础上,该行强化“银企”交流平台的建设。通过组织召开“银企”对接会和信贷产品推介会,采取“面对面”沟通交流的方式,让中小微企业及时了解农商行在信贷产品、办贷流程、利率定价等方面的政策、优势,进而不断巩固、深化互利共赢的合作关系。截至目前,该行已与辖内68家重点企业、3个重点项目开展了对接活动,有力地支持了县域实体经济的发展。

在拓宽产品营销渠道,营造浓厚营销氛围上,莘县农商银行一方面通过拍摄电视节目和信贷产品宣传片、推送微信公众号、布放户外广告等形式,营造宣传氛围。另一方面,该行小微信贷中心客户经理开展“走访小微助力发展”上门服务、“走访、建档、帮扶”活动、“进走访”“增提创”等一系列活动,逐一对接辖内重点企业、特色项目、小微企业及创业园区进行走访,并按照企业区域、行业分类、实际经营情况,现有业务情况等四个方面进行详细分析,制订专属的对接方案,进而推动业务营销成效显著。据悉,自今年以来,该行小微信贷中心累计走访小微企业225户,其中有175户小微企业建立了电子档案,筛选出有效借贷主体35户。



今年,江西峡江农商银行为实现贷款调查授信全覆盖,在辖区范围内开展了深度“四扫”活动,对农户、商户、企业挨家挨户地上门摸底调查,收集资料,进行支农支小工作的整体推进。据悉,目前,该行启动了17个村委和3个居委会的整体授信工作,新增授信客户数1556户,累计新增授信额度6.9亿元。图为该行领导一行深入农户家中了解其资金需求情况。

刁磊

怀化办事处主任到靖州农商银行调研

## “问诊把脉”压不良控风险

◎本报记者 李宽军 通讯员 曾云

日前,湖南省农信联社怀化办事处党组书记、主任彭树军深入联点的靖州农商银行走访慰问党员,调研基层党建工作开展情况,并为靖州农商银行第六党支部讲授党课。

调研期间,调研组一行对靖州农商银行“压不良控风险”工作进行了督导,对重点支行的重点贷款逐笔逐户进行“问诊把脉”,并对该行下半年任务冲刺、加强客户与员工管理、改进工作作风等方面提出了具体的工作要求。

彭树军一行先后来到靖州农商银行藕团支行、城中支行和营业部。

他详细询问了基层一线党员的学习、工作、组织生活等情况,对“支部建在支行上”、党支部标准化建设等情况进行了认真调研。他指出,基层党支部作为党在基层的战斗堡垒,必须充分发挥“围绕中心、团结力量、服务群众、推动发展”的先鋒示范作用,在支部设置标准化、组织生活正常化、管理服务精细化、工作制度体系化、阵地建设规范化等方面要下足功夫,不断提升基层党组织的凝聚力和战斗力。对于基层党建工作的薄弱环节,要积级查漏补缺,按照省联社有关文件要求,有计划、有步骤地推进。在

阵地建设方面,要结合基层“五小”建设和网点实际情况,充分利用空间,因地制宜、因地制宜、合理布局,打造简洁实用、功能完备、管理有序的党建活动阵地。同时,要建好示范点,通过科学合理布点,发挥以点带面的辐射效应,确保基层党支部标准化建设的按期达标。

在彭树军主任讲授党课中,采取“学原文、悟原理、谈感悟、点主题”的方式进行。他带领大家原文学习了《习近平总书记在中央农村工作会议上的讲话》,并对与农村金融工作密切相关的有关内容着重作了解读。

昭苏县农信联社发放1亿元贷款

## 推动兵团农业企业转型升级

7月11日,来自新疆昭苏的新疆天山雪马铃薯开发有限公司作为新兴特色产业参战队伍出现在第13届上海国际淀粉及淀粉衍生品展览会开幕式上。

据悉,新疆天山雪马铃薯开发有限公司位于昭苏县县属兵团四师75团团部,该公司经营范围为马铃薯淀粉生产销售、农副产品购销等。2016年7月14日,新股东对企业发展作出了长远的规划,以新兴理念推动传统农业向现代化、信息化农业转型升级。此举不仅注重产品的生产与销售,更注重企业文化建设与展示。不久后,该公司生产的马铃薯淀粉及其衍生品就成为了当地的特色产品。由于公司位于天山脚下,高原逆温带,伊犁河谷高山盆地,天山冰川融水浇

灌,为高品质原材料提供了得天独厚的自然环境。同时,该企业将生产基地建在种植产区中,采收、快速转运、进场分选、清洗、生产加工,保质保量产出“18小时”精品淀粉。此外,该公司对农副产品的深加工方面,不但延长了农业产业链条,增加了农业产品价值,为当地农产品找到了好的出路,带动了地方经济的发展,还将薯渣开发作为牲畜育肥饲料,相应带动了周边养殖业的发展规模。

该公司在注重企业文化建设的基础上,利用相机、无人机等记录产品生产加工全过程,并在微信公众平台等新媒体上定期推送信息,以“透明化的记录式广告模式”为企业宣传,树立品牌形象。短短几年,该公司已经成为

长白山农商银行  
整合资源开展零售营销

今年年初,吉林长白山农商银行开展总部改革,将14个部室整合为9个部门,并组建零售业务部,专门针对居民个人或小微企业客户群体提供小额金融产品和服务。

该行先是对存款考核方案进行细化,明确工作步骤,将各项指标分解落实,按月对存款进行考核,按日公布营销业绩,营造“比学赶超”的氛围。同时,他们对现有产品进行梳理,制成产品手册,重点推介产品通过厅堂沙龙的方式进行营销。

此外,该行还通过外派员工“走出去”学习观摩,逐步转变员工思想意识,提升全员的营销技巧。

今年上半年,长白山农商银行存款余额较年初上升3.12亿元,增幅12.12%;代售理财2.48亿元,智能存款销售1.08亿元;企业网银较年初增加43户;手机银行13198户,较年初增加1014户。

张世琳

东乡农商银行

## 发放269万“运输快贷”

自今年3月,江西东乡农商银行开展“运输快贷”业务试点以来,已累计向27户个体运输户、物流小微企业发放贷款269万元。

“运输快贷”是该行以个体运输户、物流小微企业为发放对象,以借款人和小微企业的信用为基础投放的贷款业务。该贷款产品推行之初,主要是支持东乡王桥“麻石之乡”的石灰“开采—物流—销售”的产业链。该贷款业务集“在线办、纯信用、免抵押、低利率、跑一次、3天放”等特点于一身,为个体运输户、物流小微企业提供了一个便利化、低成本的融资选项。

随着“运输快贷”业务规模的扩大和产品知名度的提升,申请“运输快贷”的客户越来越多。目前,已有100多户从事个体运输户及物流小微企业进入贷款储备库。为此,东乡农商银行将进一步完善产品业务模式,拓展服务对象,扩大支持范围,大力助推实体经济做强做大,为东乡物流行业注入新动能,增添新力量。

王建华

高平农商银行

## 巧借征信收回逾期贷款

山西高平农商银行贷款客户薛某,于2017年3月在小微客户一部贷款20万元,期限1年。由于市场竞争激烈,加之薛某本人经营能力有限,导致其经营的橱柜生意处于严重亏损状态,贷款于2018年3月到期后,无力偿还贷款本息,贷款逾期近百余天。

贷款逾期后,小微一部客户经理多次上门催收,在充分了解薛某的家庭情况后,晓之以理,动之以情,向薛某充分说明了逾期贷款录入个人征信后的不良后果,并利用微信平台向薛某发送法院正在执行或即将执行的因不履行债务偿还,而造成严重后果的案例。在该行客户经理多次上门与薛某谈心后,薛某的心理防线最终被攻破,将自己在高平市某小区的一幢住房进行出售,用部分售房款全额归还了逾期贷款本息。

截至目前,高平农商银行通过各种方式共清收处置不良贷款1646.41万元,有效保障了该行信贷资产权益不受损失。同时,在清收不良贷款过程中,他们还加大了对征信管理、失信惩戒的宣传,对营造良好的社会信用环境起到了积极作用。

赵勇

金湖农商银行

## 面向小微推出“企乐贷”

日前,为进一步加大对小微企业信贷支持力度,有效满足辖内小微企业信贷资金需求,江苏金湖农商银行面向小微企业量身定制了一款中期流动资金贷款产品“企乐贷”。

该产品以核心资产抵押为担保方式,贷款期限在1~3年之间,实行按月结息、分期还本的还款方式,具有“贷款前期归还本金少,中后期的归还本金适度增加,最后一次性清偿剩余本金”的特征。不仅在时间上分摊了贷款归还压力,还能够帮助解决小微企业短期流动资金到期后,资金尚未完全回笼,常常需要通过转贷和过桥等方式偿还贷款本金的问题。此外,该产品还可根据企业近一年的资金归行率、存贷比的高低享受相应幅度的贷款利率优惠。

近年来,金湖农商银行始终致力于通过产品创新,不断满足小微企业融资需求。他们已先后推出“税易贷、创业贷、POS贷、薪金贷、流转贷、投资贷、季节贷、订单贷”八类产品,广受小微企业好评。目前,该行1000万元(含)以下小微企业贷款余额达27.91亿元。

吴仁凯