

威海农商银行坚守主业回归本源 健全机制专注支农支小

今年以来,山东省威海农商银行按照省联社党委“一四四五”工作要求,切实强化“四个面向”的市场定位,专注主业,回归本源,充分发挥自身金融职能着力支持三农、小微发展,着力谱写支农支小的新篇章。截至6月末,该行各项存款余额116.8亿元,较年初增加7亿元,同比多增3.3亿元,增幅6.38%,实体贷款余额74.9亿元,较年初增加2.6亿元,增幅3.57%;其中零售类贷款余额26.6亿元,较年初增加3.3亿元,增幅14.15%。

该行畅通服务沟通机制,加强与地方党委的汇报沟通,选派优秀支行行长挂职金融副镇长(街道办副主任),明确工作职责,积极参与社区、乡村经济社会事务管理,全面对接、深度融合,有效提高服务新旧动能和乡村振兴的针对性和实效性,目前已与政府达成20名挂职副镇长(副主任)派驻意向。健全营销机制,把加大支农支小列为全年乃至今后各项工作之首,加大支农支小零售类贷款余额、户数考核力度,零售类贷款考核占贷款考核比重达到80%,对营销进展慢、效果差的支行,由分管行长进行约谈;修订小微贷款工作尽职免责办法,适当调整小微、三农贷款的不良容忍度,对依法依规履行了职责的小微贷款出现风险时,可免除责任追究,今年已累计免责不良贷款200余笔、金额3000余万元,精准传导压力和动力,全

面调动了客户经理营销支农支小贷款的积极性。适当扩大支行信贷业务权限,将个人抵押类贷款权限上调至200万元、信用类贷款权限上调至50万元,权限内贷款由各支行自行考察、审批发放,进一步体现了地方法人机构的体制机制优势,有效激活了支农支小新动能,缩短了支农支小零售类贷款的投放时间,提高了资金投放效率。截至6月末,该行涉农贷款余额13.3亿元,较年初增加1410万元,达到监管部门涉农贷款逐月递增要求;小微企业贷款余额36.9亿元,较年初增加1.5亿元,增幅4.36%,较各项贷款增幅高了0.14个百分点;小微企业实收率98.96%,较同期高0.54个百分点。

该行扎实推进“普惠金融全覆盖”工程,通过“银行+社区”“银行+行政村”“银行+物业”的方式,在辖内大力建设集便民结算、贷款咨询、理财咨询、网上购物、金融知识与服务讲座等多种便民服务于一体的农村普惠金融服务点、社区普惠金融服务站,目前已在辖内207个行政村设立普惠金融服务点188个(19个村因不足200户由临近村服务点提供服务),达到农村全覆盖;在145个社区建成普惠金融服务站20个,达成建设意向因设备暂未到位还未开业的社区125个,7月底前将实现社区普惠金融服务全覆盖。

该行结合区情、行情,紧跟市场需求和客户需要,以丰富、多元信贷产

品,实现对三农、小微业务、客户的全覆盖。围绕乡村振兴和现代高效农业发展,积极推广“双惠惠农贷”“鲁担惠农贷”,创新推出“大棚贷”“家庭农场贷”“农村产业贷”,大力支持发展农业“新六产”,截至6月末,新型农业经营主体贷款余额达到1.1亿元,支持新型农业合作社2个、合作社成员236户。主动履行金融扶贫社会责任,面向贫困户积极发放基准利率的“富民农户贷”,对带动贫困户就业致富的企业发放“富民生产贷”,目前已累计发放富民农户贷、富民生产贷2014万元,带动353户贫困户就业、创业。扎实开展农户贷款难、担保难的问题,针对农村“联户联保”出现的担保圈风险,创新推出家庭银行服务模式,以“幸福家庭贷”为主打产品,通过家庭财产和家庭成员担保,有效解决农户贷款难、担保难问题,截至6月末,共发放“幸福家庭贷”3036笔、11.6亿元,分别较年初增加944笔、2.7亿元。助力小微企业,推出“流动资金贷”“知识产权贷”“政府采购贷”“政银保贷”“小微简易贷”等产品,提供“短、平、快”的小微融资服务,截至6月末,小微企业贷款余额达到36.9亿元,占实体贷款余额的49.3%。助推经略海洋,推出“海域使用权贷”“海洋苗种贷”,助推蓝色海洋产业可持续发展,截至6月末,共投放涉海蓝色贷款2.5亿元,较年初增加4000万元。

桐梓农商银行凉风垭支行 为种植户普及金融知识

近日,贵州省桐梓农商银行凉风垭支行到高山村何首乌种植基地开展贷后检查工作,同时召集田间地头劳作的农户,开办了一场金融夜校。

在金融夜校上,该行通过政策宣讲,让农户对存贷款政策、信用工程、助农取款村村通等金融知识有了一定的了解;通过真实的案例分析,有效提高了他们对于非法集资及金融诈骗的识别能力。

该行还开展了贷后检查。贷款农户令克书于2017年返乡创业,通过引进种植技术,流转土地500亩用于种植何首乌,有效地带动了当地农户就业,但较大的种植规模和工人工资成本,导致其资金周转难以为继。该行负责人了解到这一情况后,带领客户经理实地考察,认为其符合人民银行扶贫再贷款的贷款要求,向其发放了30万元扶贫再贷款,助其度过难关。

陈洪

全南农商银行 满足芳香产业资金需求

近年来,江西省全南农商银行通过与南迳芳香小镇项目积极对接,已陆续投放超过3000万元信贷资金用于支持当地芳香产业建设,为该镇发展注入金融活水。

该行以创新“三农”事业部制为切入点,主动营销对接,安排专人携信贷业务移动终端上门服务,就地发放贷款,为客户提供“一站式”金融服务;同时积极与江西省担保公司合作,增加了政府担保,实现了银政搭台、企业唱戏,让广大企业家享受到家乡银行的贴心服务,实现多方共赢。

针对芳香产业链的特点,该行在了解到兰花、梅花、桂花、罗汉松等基地不同阶段对资金的需求情况后,重新整合上下游产业链,适时推出苗木贷、芳香贷等系列产品,为芳香企业提供差异化的融资解决方案。

黄文莉

润昌农商银行 以“信e贷”提服务效率

近日,山东润昌农商银行成功上线“信e贷”业务,该产品服务不仅具有小额贷款方便、快捷、高效、信用的优势,还实现了“线上申请、线上办贷”,服务效率大幅提升。

该行充分抓住家庭银行建设契机,不断拓展营销思路,利用人员多、网点覆盖面广的优势积极宣传产品服务优势,内外勤联动,落实网格化营销管理,充分发挥老农信“挎包精神”,助力“信e贷”业务有序开展。

该行通过家庭银行营销管理系统、信贷管理系统、客户关系管理系统、VIP客户服务系统全面分析客户数据,精准对接客户,对优质客户开通绿色通道,对辖内商户、小微企业、私营企业主等高端客户逐户上门拜访,挑选优质客户现场体验,通过手机银行有效户、银行卡活跃户等入手,重点营销资金需求“短、平、快”的客户群。截至目前,短短一个多月的时间,该行已成功营销“信e贷”客户645户,线上办理贷款830余笔,金额1200余万元。

张相俊

上接1版

将发展触角延伸至县城西南30公里的析城山,经过几年铺路打坝、修亭建阁,析城山景区建设雏形初具,商汤祈雨地正披上夺目的霞光。

今年5月份,阳城县举行了以“东方古堡·悠然阳城”为主题的第九届北京国际山地徒步大会阳城站暨第三届中国阳城国际徒步大会,来自26个国家、国内16个省的徒步选手和当地1万余徒步爱好者踊跃参与,这是阳城县全域旅游风生水起的一个缩影。

皇城相府、蟒河等景区虽声名鹊起,但游客来去匆匆,旅游产业关联度低、带动性强的优势大打折扣。阳城旅游短线变长线、一隅变全城的呼声日高。面对旅游产业“蛋糕”,很多银行起初也跃跃欲试,但经过一番评头论足,最终忌惮于投资大、周期长、见效慢和风险高,相继退避三舍。

阳城农商银行经调查评估,毅然挑起助力旅游升级换代的担子。为突破贷款集中度高时,该行牵头发放跨县域银团贷款,引进充足的信贷活水。为解



上接1版

该行为全辖26家经营单位明确了营销网格区域,建立城区和农村两类网格,全面实行客户终端“网格化管理”模式,为各网点划分营销区域分布图,将辖区12个街道办按照115个村组(社区)自然结构划分为若干网格单元,以属地管理和“谁主管、谁负责”为原则,把客户经理整合到网格单元,由网点负责人实施“网格化监管、组团式服务”,各包行部门经理挂点到网格组团大单元,指导、协调网格营销工作的开展、督促、落实网格营销责任制度,公开网络单元责任人、服务范围及监督电话,提升工作效率,夯实农户(商户)信用等级基础,巩固经营阵地。

秦都农商银行以传统业务为主导,实现汽车消费、住房按揭、商业房产及农村领域消费信贷、投资信贷等各经营单位特色的服务模式,做实“个人”客户,持续提升个人业务速度快、

效率高的特点,从严审核贷款用途,大力发展消费贷款。

为强化汽车消费贷款营销,该行发挥资源优势,提升汽车按揭贷款的市场份额,在挖掘新资源、营销新客户的同时,从贷款流程合规性、贷款客户选择性、贷款调查真实性及贷款管理持续性入手,确保业务稳健推进。为强化房屋按揭贷款营销,该行不断强化营销工作,在充分挖掘存量客户潜能的基础上,主动出击,营销对接新项目,大力宣传汽车类商业房产按揭业务,在确保交易真实、首付真实、调查真实、借款真实的基础上,实现稳健推进。

惠民服务点是秦都农商银行延伸服务触角、打通金融服务“最后一公里”的重要举措。截至目前,该行已设立惠民服务点77个,覆盖了秦都区现有所有村组。为将普惠金融的服务触角延伸至每一个百姓需要的角落,

秦都农商银行采取了多方面的措施,定期对全辖所有助农商户进行培训,对优秀商户给予奖励,激发全体商户的参与激情;定期开展助农商户回访检查工作,慰问助农商户,增强客户认同感。并通过广告机、微信公众号及网点、惠民服务点张贴助农E终端海报、惠民一卡通激活海报、金融服务点明白纸等方式,全面宣传惠民服务点可办理的业务类型,让乡村更多的群众享受到足不出村办理金融业务的便利。

通过实施五大战略转型突破发展,秦都农商银行银行业务经营取得了迅猛发展。截至2017年末,该行各项存款余额105.72亿元,较年初新增19.11亿元,增幅22.06%;各项贷款余额64.73亿元,较年初新增12.74亿元,增幅24.49%。全年累计投放实体贷款38.19亿元,全部用于支持区域实体经济,充分发挥了金融支持地方经济发展主力军作用。

开启全域旅游经济新引擎

决担保难的制约,该行主动牵线搭桥,为中小企业担保公司当“红娘”,为旅游公司量身定做收费权质押信贷产品。为化解主体不符合的问题,该行灵活放贷,宜企则企、宜农则农,将支农成效和风险把控有机结合。阳城农商银行累计投放旅游信贷资金5.2亿元,目前旅游贷款余额达3.6亿元。信贷资金大大催化了全域旅游裂变,近年来,阳城县依托得天独厚的自然环境和人文底蕴,深入挖掘远古文化、商汤文化、红色文化、廉政文化、民俗文化,充分发挥皇城相府、蟒河等“明星”景点的“龙头效应”,巩固提升天官王府、析城山等骨干景区影响力,规划和新建了以古砭农场、沙啦啦、智和农庄、熏衣草庄园、金月花溪等为代表的特色休闲农庄。围绕郭峪古城、砥洎城、九女仙湖、五彩河、云蒙山、鳌背山、小尖山、中华山、天坛山开发出一条条休闲旅游经典线路。在此基础上,贯通了全长78.5公里、辐射6个乡镇、42个行政村的晋豫至董封旅游专线。在县城周边建设了

骏马岭、阳高泉、东坡头、美韵、虎头山、凤西等6个独具地域特色的公园体系,建成40公里长的环县城休闲绿道。游客步入森林公园,望着如水洗般明净的天空,嗅着空气中飘荡着的山野花香,不由心旷神怡。

“自从攀上农商银行这门亲戚,我靠山吃山,生活越过越有味。”位于全国最美森林小镇——横河镇的刘永明逢人就介绍自家“亲戚”。这名老实巴交的庄稼人,目睹蜂拥而至的城里人,从农商银行申请贷款10万元,不安分地建起“农家乐”,“倒腾”起城里人垂涎的“山货”,经过几年“折腾”,赚了个盆满钵盈。

刘永明是阳城县实施“旅游+”战略千百名受益者中的一员。阳城农商银行审时度势,加大对与旅游产业相关的餐饮、住宿、文化、娱乐和特色农产品加工销售等产业的信贷投放力度,着力满足多层次、多元化的旅游消费需求。为帮助蟒河村民摆脱“守着金碗讨饭吃”的困境,阳城农商银行以

小微农户授信营销活动为契机,将蟒河村列入首批创建试点村,以“农易贷”信贷产品为载体,简化手续,压缩流程,加载服务,全力扶持“农家乐”。目前已为蟒河村“农家乐”发展注入信贷资金870万元,设立标准化金融服务点,布放POS机具12台,助推原先空寂冷清的小山村变得车水马龙、热闹非凡。蟒河村民用家常饭、农家屋就可换得真金白银。截至目前,全县有“农家乐”1000余户,户年均增收3万余元,三分之一的“农家乐”得到阳城农商银行的鼎力支持。

除支持“农家乐”外,阳城农商银行发放贷款资金4500万元,大力扶持农民发展特色农副产品和旅游纪念品开发。目前已开发出蚕丝被、相府蜜酒、润城枣糕、富硒小米、蟒河山蜜酒等系列产品。大力支持该县“发展一业、打造一景、建设一村”,加快发展生态农业、绿色农业、有机农业,现已建成特色农业专业村210个,被评为“中国绿色小米之乡”“中国山东菜之乡”。

怀来农商银行完善公司治理结构 “两会一层”协作推动业务发展

近年来,河北怀来农商银行以发挥“两会一层”作用为目标,不断完善董事会、监事会和经营管理层各项制度,调整工作思路,改进工作方法,实现董事会决策、监事会监督、经营管理层执行的相互协作,相互补台,推动了各项工作的高效发展。截至6月末,该行各项存款余额达104.6亿元,较年初增加13.71亿元;各项贷款余额达61.45亿元,较年初增长9.05亿元;实现利息收入1.93亿元,实现考核利润1.8亿元。

自成立以来,该行按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国商业银行法》要求,不断完善公司治理结构,明确了董事会、监事会、高管层的职权,确立了专门委员会的议事规则,

规范了“两会一层”的议事程序。

为确保总行各项工作协调一致、有序推进,真正发挥好“两会一层”的作用,该行建立了联席会议制度,定期组织董事长、监事长、行长就本行业务经营和管理工作的重大问题进行协商沟通,必要时邀请副行长或部门经理参加,在协商沟通达成一致意见的基础上,组织实施。监事长列席董事会会议、董事会专门委员会会议、高级管理层会议,并有权对会议决策事项提出质询或建议。重大决策事项事前告知监事会,并提供相关信息。董事会定期听取经营管理层工作汇报,并深入一线开展调研,详细了解情况,有效保障了决策的及时性、科学性和有效性。

李长富

江市市农信联社发挥“蜀信e·惠生活”平台优势 帮贫困户打通特色农产品销路

◎本报记者 周文军

近日,四川省江市市大堰镇集贤村重点扶贫对象周登银经过一年辛勤劳作,种植的夏黑葡萄在江市市农信联社“蜀信e·惠生活——精准扶贫板块”正式上线售卖,第一期团购活动100件葡萄在两小时内售罄,3天内在该平台上共销售了2000斤葡萄,帮助周登银创收8000余元。

这是该联社助力乡村振兴、开展精准扶贫工作的一个缩影。该平台通过江市市农信联社64个营业网点、380个助农取款点、162个金融联络员庞大的线下资源,构建网上商城“四川特产”资源库,积极推广江油特色产品,并通过精准扶贫专区,帮助贫困户销售自产农副产品,助力贫困户增收致富。而周登银就是“蜀信e·惠生活——精准扶贫板块”的第一个受益者。

江市市大堰镇集贤村是全省精准扶贫对象建档立卡贫困村,周登银一家四口均因病长期医治,使得家庭负债累累。作为家里的顶梁柱,周登银决心改变贫困现状,凭借在葡萄园务工时积累的技术和经验,想开展葡萄种植,无奈缺乏启动资金。这时他想

到了江市市农信联社符合条件的贫困户开展了100%采集信息及授信。抱着试一试的心态,他来到该联社申请贷款。秉持信贷支持产业扶贫理念,该联社对周登银发放了5万元的扶贫贷款助其创业脱贫,周登银用贷款发展起了葡萄种植。

如今来到周登银家,占地10余亩的葡萄园分布在房屋四周,地里的葡萄架整齐有序地排列着,经过一年多的劳作,周登银的葡萄园今年获得了大丰收。但夫妻俩在开心之余又充满了担忧:“我们只会种,销路是‘一抹黑’,我们现在每天骑三轮车到镇上摆摊,葡萄都烂在背篓里卖不出去,可惜这么好的葡萄了。”谈起葡萄的售卖,周登银很是焦急。

该联社在知晓周登银的困境后,工作人员多次往返周登银的葡萄园,为其提供销售方案,为其提供外包装以及泡沫箱、冰袋、防震网等物资保证葡萄运输质量,将其产品纳入“蜀信e·惠生活”平台,打通销路。前后历时一个月,葡萄终于在7月16日正式上线售卖,获得良好的效果。

上接1版

促进农金机构发挥支农作用

给这些人补贴的原因一是说明经营的项目好,可达到“扶持一个,带动一片”的目的;二是鼓励农户守信,推动农户与信用社实现双赢。

农信社面临高税费压力

农信社的负责人普遍反映,农信社面临高税费压力。农信社改革以来,国家对农信社的部分税费实施了减免政策,但从总体来看,农信社税费过重、项目过杂等问题仍十分突出。作为地方性农村合作金融机构,除国家法定的税费外,还得缴纳地方政府部门收取的多项行政收费项目,共计近70项。一位基层联社办公室人员称:“仅抵债资产处置一项,需要缴纳的税费就有20多个种类,不仅如此,部分税费还存在‘双重征收’的现象。分析征收项目,有些和农信社似乎并没有什么联系,如地方水利建设基金、残疾人就业保障金、防洪费、扶贫费等,明显属于地方摊派。”

河北省农信联社邯郸办事处一位负责人表示,目前,该社农信社上缴各种税费达20项,除营业税享受3%的优惠税率外,其它税种与大型商业银行相同,而且农信社在办理接收抵债资产时,还要根据评估价值重复缴税,在农信社盈利能力不高、服务对象大部分为高风险的“三农”经济情况下,仍然无法享受5年内税前弥补历年亏损的优惠政策。

业界呼吁给予税收减免

据了解,有多省政府大力支持农信社的改革。如云南省,于2006、2007两年补助1000万元专项资金用于贫困地区农村信用社的网点及安防设



自2018年4月11日正式挂牌开业以来,河南社旗农商银行按照“稳产实细”和“转观念、强管理、练内功、树形象”的工作总要求,以标杆银行创建为目标,以“双一流银行”建设为标准,以“六项机制建设”为抓手,适时启动三年战略规划发布与实施,协调推动整体工作稳步发展。截至6月底,该行实现经营效益6000万元,存贷款市场份额分别达到46.46%和65.4%。图为社旗农商银行三年战略规划发布会现场。刘健 郭跃