

资阳农商银行银企合作搭建“1+1”增信平台

推出科技型中小企业联保贷款

● 本报记者 周文军 通讯员 孙锦彪

近日,四川资阳农商银行领导赴资阳高新区口腔产业园区博恩口腔科技公司调研,了解其产品研发、生产情况及牙产业发展趋势,并展望“银企”战略合作美好前景。

在博恩口腔科技公司总裁助理的引导下,资阳农商银行调研组仔细了解了博恩公司的企业文化、发展历史和管理团队,并参观了口腔新材料展示、新型精美口腔综合治疗器械、口腔X射线影像产品——CBCT、口腔综合治疗器械生产车间以及医管一体化牙科诊所。

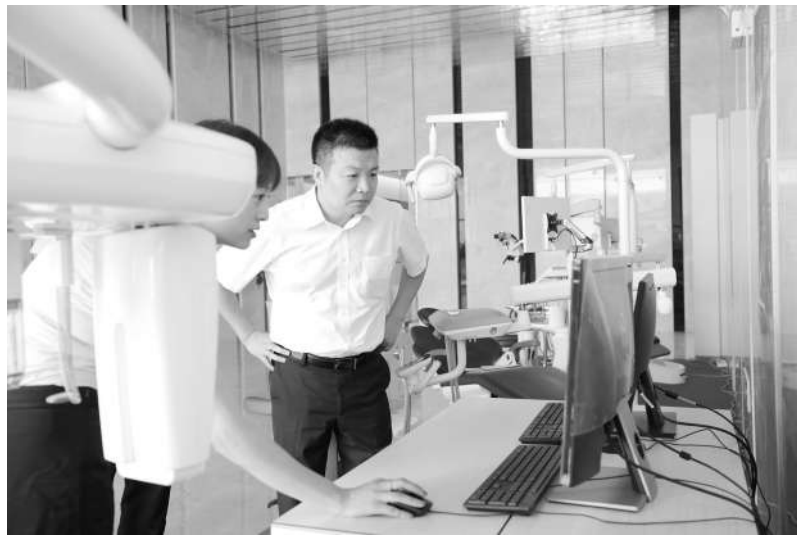
随后,资阳农商银行在博恩口腔科技公司举行了工作座谈会。在座谈过程中,该行董事长对关心的话题展开询问。针对博恩口腔科技公司与资阳农商银行之间的战略合作,他指出,“银企”合作需要企业的价值理念相近,而博恩口腔科技公司属科技型轻资产企业,有政府财政支持,资金需求量较小,属国家小微贷款政策支持范畴,用信额度在资阳农商银行决策权限范围内,“银企”合作的资源禀赋、管理权限和融资需求可谓“一拍即合”。他表示,从企业生存发展的规律看,博恩口腔科技公司有正确的企业使命、发展方向、价值理念,有先进的产品体系和一体化的管理模式,在多个层面展现出了核心竞争力,是一家值得长

期合作的战略伙伴。

针对如何推动“银企”战略合作,全面开展创新金融服务,资阳农商银行董事长提出了资阳农商银行金融服务中国“牙谷”企业“三大理念”。即要按照全新理念,坚持需求导向,建立面向中国“牙谷”的特色产品体系;要建立“银企”战略合作的信息共享机制和共享平台;要善于借鉴,学以致用,打造高新支行服务中国“牙谷”科技型企业的独门绝技。

资阳农商银行要成为园区企业的主办银行,除了要满足企业短期流动资金需求外,还要积极跟随企业发展阶段,持续满足园区企业中长期扩大生产资金需求。其中产业园区和产业链条的信贷需求分为横向需求和纵向需求。从横向需求看,资阳农商银行要切实运用省上资金和园区风险资金,创新园区科技型中小企业“联保贷款”产品,如“园保贷”“牙谷贷”等。从纵向需求看,银行对产业链信贷融资有完整的解决方案,要强化学习,因地制宜,创新适合口腔产业链的信贷产品,如“牙链贷”“诊所贷”等。

同时,他们可利用博恩口腔科技公司的产品客户群、条线诊所群、集成服务群、园区企业群等资源,实现信息共享。资阳农商银行微信公众号定期不



资阳农商银行董事长参观新型博美口腔综合治疗器械。

定期向博恩口腔科技客户群推送产品信息和金融动态,让他们第一时间找到业务产品,找到银行服务,减少信息不对称,增强金融服务的可获得性。而博恩口腔科技公司也可利用资阳农商银行的物理渠道和微信公众号线上渠道宣传产品和服务。他们还可与资阳农商银行合作学校、单位开展“爱牙日”活动,为资阳农商银行高端客户提供免费刷牙服务等。加快推进博恩口腔科技

公司与资阳农商银行之间的全面战略合作,“银企”双方参与对方的所有重大活动,整合双方的资源、人力、渠道等优势,为双方的品牌传播、营销策划、产品销售搭建“1+1”增信合作平台。此外,该行领导要求,高新支行要以此次座谈交流为契机,加快推进金融服务模式、风险管控机制等业务和机制创新,奋力形成资阳农商银行金融服务产业园区科技型企业的“独门绝技”。

包头农商银行召开现场观摩会

分享普惠金融实践经验

近日,内蒙古包头农商银行普惠金融现场观摩会在包头市石拐区五当召镇缸房地村召开,此次会议旨在推动普惠金融,加快农户建档工作。

会议期间,与会人员参观了包头农商银行首个金融服务站,近距离地了解包头农商银行普惠金融的基本模式,组织了经验交流会,分享了支行网络格化营销和农户建档工作的经验,进一步安排了共享普惠金融工程,解读了《包头农商银行金融服务站管理办法》。同时,包头农商银行行长高峻岭从“深刻地理解该支行践行普惠金融的现实意义”“有效地贯彻落实该支行普惠金融的部署安排”“科学地看待该支行践行普惠金融的模式经验”三个方面作了讲话。

近年来,包头农商银行秉持“普之

于众、惠及于心”的服务理念,长期坚持做好普惠金融工作。今年以来,按照内蒙古农信联社“春天行动”总部署,包头农商银行普惠金融工作全面提档升级。在充分试点的基础上,全辖范围内创新推行“党建+金融+生活+文化+扶贫”普惠金融新模式,即党建重点发挥引领作用,通过与村委会、居委会结对共建,加强与村委会、居委会的顶层联系;金融重点满足客户金融需求,助力解决物质基础;生活重点解决客户非金融需求,帮助农村把产业做起来,把农产品卖出去,实现增产增收,并满足城区社区居民日常生活便利等实际需求;文化重点活跃客户精神文化,提升精神层次;扶贫弥补贫困户短板,基本形成完整的普惠金融体系,实现全方位服务各类客户的目标。

马晨成

灵宝市农信联社发放2000万元信贷资金

依托产业带动贫困户脱贫

走进风景秀丽的河南省灵宝市朱阳佛山“国家农业综合体开发经济林基地”,只见3000余亩的核桃树郁郁葱葱,林下的天麻、猪苓、血参等中草药长势喜人。据悉,该基地年产量山区优质核桃28万余斤,核桃及中草药年收入超过1500万元,昔日的荒山变成了今日的“绿色银行”,这一切显著变化均得益于灵宝市农信联社连续10余年的金融支持。

朱阳镇的王周海是该农业综合体开发经济林基地的投资人和受益者。10年前,王周海发现朱阳镇海拔1300余米,山区气候独特,人烟罕至,是开发绿色环保型农业综合体项目基地的绝佳选址。为此,在当地农信社最初300万元和如今2000万元的信贷资金支持下,一条通往山区的石子路开工建设,山上建起了一个又一个的蓄水池,昔日的荒坡变成了耐涝耐旱

的层层梯田。如今,1000余亩的紅葉枫林苍翠挺拔,3000余亩的核桃树硕果累累。近两年,山上的核桃每年都会给王周海带来850余万元的现金收入,而山上的天麻每斤已卖到了70元,其它中草药的价格更是连年上涨,且市场销售供不应求。为了带动山区贫困户脱贫致富,近年来,王周海长期招聘130余名贫困户在基地务工,这些打工人员可在林下种植蔬菜、玉米、小麦等农作物,除实现自给自外,每人每月还可领到2500元左右的固定工资。

灵宝市农信联社围绕林地和林地经济,因地制宜,科学发展,成功实现了新型农业经营主体和贫困户的互惠共赢,也打造出了优质山区核桃基地、中药材种植等特色产业基地,在取得良好经济效益的同时,也有效带动了贫困户的脱贫致富。

齐胜利

贺兰农商银行以创新产品与服务

信贷投放着力支农支小

近年来,宁夏贺兰农商银行坚持以服务地方经济发展为己任,紧紧围绕打造“三个银行”战略目标,着力在信贷支农支小、金融精准扶贫、推进普惠金融等方面下足功夫,争做服务“三农”的地方金融主力军。

在工作中,贺兰农商银行加快“三信评定”,进一步完善农户经济档案,提高信贷支农效率。两年来,该行评定信用农户22665户,占县域常住人口的88%。同时,该行加强“银政”合作,与政府建立各类产业创业贷款担保基金2700万元,发放各类产业及创业贷款2.62亿元,受益农村创业妇女、创业青年及贫困户8236多户,并支持农业“八化”及小城镇建设,“1+4”优势特色产业,累计发放农户贷款23276户,金额28亿元,培育了南梁枸杞、金山西瓜、金贵大棚蔬菜等农业特色产业。

没有创新就没有发展,为此,该行坚持以创新引领发展,先后推出近30项普惠金融新产品,特别在解决小微

企业贷款难、担保难等方面,创新了“税易贷、融易贷、盟易贷、微易贷”等小微企业贷款产品,累计发放各类小微企业贷款近50亿元。他们还在县域内首推“农村产权抵押贷款模式”,累计投放农村土地经营权抵押贷款2269户,10196万元,户数和金额在县域13家金融机构占比均超过75%。

在此基础上,贺兰农商银行以普惠金融为着力点,创新金融服务举措,延伸金融服务半径,实现金融服务由“最后一公里”到“零距离”。该行初步构建起“物理网点+自助服务+电子银行+网络渠道”的支付结算体系,在县域内设立物理网点19个,便民金融服务点71个,便民金融设备1570台。此外,他们还深化内部“放管服”改革,放宽10万元以下小额贷款审批权限,优化小额贷款手续,开展“金融夜校”,发扬“背包”精神,深入田间地头、社区园区、工厂企业,面对面为群众讲解金融政策,办理金融业务,受到群众广泛欢迎和认可。

张鹏

嵊州农商银行推出“循环贷”

优化小微企业贷款方式

今年以来,浙江省嵊州农商银行紧盯“贷款投入和增户扩面”需加强的“痛点问题”提示,在“一提二访三拓”上下足功夫,精准施策,靶向治疗,全面打响增户增量“攻坚战”。截至目前,该行各项贷款余额已超过140.41亿元,比年初增长6.97亿元;个人贷款户数新增2985户,企业户数新增105户,各项业务增量均创历史新高。

为进一步优化信贷产品与服务,助力“最多跑一次”改革进程,该行在综合考虑业务办理效率和风险控制的基础上,制订完善信贷业务操作制度及相关产品,推出小微企业“循环贷”及中长期贷款,优化小微企业贷款方式。在此基础上,他们延长抵押登记期限,适度放宽普惠签约相关手续,有效提升客户贷款办理体验和签约速度。

为开拓市场、挖掘潜在客户,嵊州农商银行一方面从传统产业入手,他们积极把握传统特色小吃产业改造提升的有利时机,创新推出“越乡情、小吃贷”,并精心选拔25位厨艺骨干,组建了“小吃营销联络员”队伍,按

需分配到全国25个小吃协会分站微信群,借助全方位服务网络留住“乡愁”。自该行小吃营销联络员队伍组建以来,建立对接台账53条,提供金融服务100余次,成功对接小吃经营户30余户,发放贷款380余万元。另一方面,他们深挖高新产业,以“人才服务银行”为切入点,全方位对接高层次人才及重点创新团队,并有序推进科技创新种子基金项目,加大对科技型中小企业、高新技术产业的信贷支持力度。

近年来,嵊州农商银行对原发放授信卡的农户集中开展“二次签约”,加速签约率向实贷率的转化,针对“整村授信”过程中的“空心村”现象,该行升级授信工作,开展“普惠金融进企业”专项活动。目前,他们已对310个行政村开展了授信,授信户数近2.7万户,授信金额达32亿元。同时,他们还以“越乡情、金融夜讲堂”为载体,融合宣传及营销功能,在宣讲金融知识的过程中,该行员工零距离倾听“乡音”,全方位巩固“银农”间的渔水之情,为业务拓展提供有力支撑。

尹祝梨 马斌

云南省农信联社

网络安全技能赛获佳绩

近日,以“落实主体责任,筑牢安全屏障”为主题的云南省第十五届职工职业技能大赛网络安全员决赛、云南省关键信息基础设施网络安全攻防演练暨第一届网络安全员技能竞赛在昆明拉开帷幕。来自云南省党政机关、企事业单位、金融机构等10多个行业和领域的34支队伍、102人参赛。

据介绍,此次比赛内容覆盖网络安全相关理论知识、政策法规、CTF、风险评估、安全加固等,体现了“理论与实践”“平时与战时”相结合,全方位考核参赛选手的网络安全综合对抗能力。在比赛中,云南省农信联社选手精诚协作、各展所长,最终获得团体二等奖的佳绩,参赛选手黄振尧等3人成绩突出,获“技术能手”称号。

周黎黎



日前,福建省福安农信联社举办了2018年业务技能竞赛。此次竞赛共设柜面实务操作、计算机翻打传票、手工点钞三个项目,来自全辖不同工作岗位的60余名选手参与其中,该农信联社领导班子对此次竞赛进行全程监督,并给予高度评价。图为技能竞赛现场。

谢成敏

台江县农信联社制订精准帮扶计划

“特惠贷”铺就贫困户致富路

“排羊豆腐、卖排羊豆腐……”,每天早上7点到10点,农户侯大龙骑着一辆三轮车穿梭在台江县城的大街小巷。

侯大龙是贵州省台江县排羊乡屯上村四组建档立卡贫困户,自幼受白内障影响导致右眼失明,2014年在外出务工时,右腿又不幸被掉落的钢板砸伤,导致粉碎性骨折而瘫痪,右腿右腿均残疾的侯大龙不能从事重体力劳动,打工之路戛然而止,只能回家待业。不能外出打工,只能守着家中的一亩三分地过日子,家中的所有重活都由其爱人承担,原本贫困的家庭更是举步维艰。作为一家之主,看着家庭的重担全部落在爱人身上,自己却帮不上什么忙,侯大龙寝食难安。

2016年3月,台江县农信联社工作人员在进行建档立卡贫困户入户调查时得知了侯大龙的家庭情况。该农

信联社职工看到这个艰难贫困的家庭,心中除了同情还有责任。为此,信贷员和联社主任一起出谋划策,为侯大龙一家想办法摆脱贫困。秉着贫困户“输血”,不如教贫困户“造血”的原则,信贷员们制订了“侯大龙脱贫方案”。根据侯大龙的身体状况,信贷员鼓励他重操旧业,开办豆腐加工坊,并向他介绍了“特惠贷”扶贫小额信用贷款产品。侯大龙于2016年4月向当地农信社申请5万元“特惠贷”,用于购买机械设备和原材料进行豆腐加工生产。这5万元的信贷资金,铺就了侯大龙的致富路。

经过两个多月的试运行,侯大龙加工的豆腐深受消费者的青睐,特别是台江县餐饮店铺闻“侯家豆腐”品质优良,纷纷向其预定。为了满足广大客户需求,他又向农信社申请了1万元小额

信用贷款购买了一辆三轮车用于送货上门。如今侯大龙的排羊豆腐已成功销往县城各大酒店,每天承接豆腐订单均在80板以上,日均销售3000元以上,年利润达7万元以上,脱贫指日可待。

台江县农信联社作为当地百姓银行,始终将金融精准扶贫作为首要任务,并积极承担时代使命,深入贯彻落实中央、省、州、县“金融精准扶贫”战略,依托各类贷款产品,在精准施策上出实招、在精准推进上下实功、在精准落地见实效,有效助推建档立卡贫困户增收致富。截至今年上半年,该县农信联社已为辖区1.4万余户建档立卡贫困户全部进行了建档评级,授信金额84251万元;累计向6162户建档立卡贫困户发放“特惠贷”37038.25万元,“特惠贷”获得率为43.89%。

张旭 吴兴芝

盱眙农商银行

加强青年员工理论武装

近日,江苏盱眙农商银行在团县委的组织领导下,成立了青年学习社,组织青年员工一起读书、一起学习,营造良好向上氛围,加强青年员工的理论武装和思想引导,为青年员工投入新农村建设奠定思想基础。

该学习社准备了《党的十九大报告辅导读本》等500余本书籍供员工阅读学习,并将青年学习社与“习近平新时代中国特色社会主义思想青年说”活动融合开展,定期组织员工集中学习,其内容以十九大精神为基础,将理论融入实践,以理论推动工作。

目前,该行青年学习社已开展活动10余期,除集中学习外,还组织团干部讲学、观看视频学、举办主题演讲等,其活动形式多样,内容丰富,不断学习引向深入,让理论深入人心。

孙晓莹

舒兰农商银行

健全法人治理机制

自中国银行保险监督管理委员会召开中小银行及保险公司公司治理培训座谈会后,吉林舒兰农商银行充分认识到自身在公司治理机制建设上存在的短板与差距,从党的建设、董事会建设、监事会建设三方面入手,着力建设健全法人治理机制,进一步深化公司治理。

在加强党的建设上,舒兰农商银行按照省联社党委部署,认真贯彻落实党中央要求,将党建工作写进公司章程,巩固党委的核心地位。

在加强董事会建设方面,董事会进一步提升对新常态的认识能力,适应能力和引领能力,并加强董事会及专门委员会规章制度建设,健全工作机制,明确职责边界,提高履职水平。

在加强监事会建设上,该行加强监事的专业学习和业务培训,不断提高知识水平,提升履职能力;发挥外部监事的作用,让其民主参与监督,加强工作协调,以增强监督的针对性和有效性;落实监事长与纪委书记的“一岗双责”,加大对违规违纪问题的问责力度。

田荣义

罗田农商银行发扬“挎包精神”

为县域经济提供“一揽子”金融服务

“这么热的天,农商银行工作人员每隔几天就会来到我的食用菌种植基地了解情况,帮忙寻找销售订单市场,等我的生态香菇、木耳集中上市时就不用发愁销路啦。他们的服务真是无处不在,太贴心啦!”湖北省罗田县匡河镇古庙河片区刘家垌村食用菌种植户贺规高兴地说。近几年,他在政府产业扶贫政策的带动下,通过罗田农商银行的资金扶持,如今种植的香菇、木耳长势喜人,其规模也在逐步扩大。

自黄冈农商银行提出“走出去”工程以来,市辖内农商银行人员像这样每天奔波在田间地头的身影随处可见。罗田农商银行继承和发扬老一辈合人“挎包精神”的优良传统,整合各类资源,大步“走出去”,以“行政、行村、行商、行旅”对接为抓手,为县域城乡居民、经济市场提供“一揽子”金融服务。

他们通过“勤跑腿、常汇报、多请

示”等途径及时向党委、政府宣传推介农商银行在服务乡村振兴、金融精准扶贫等工作上的举措,争取支持重视。今年7月上旬,该行报送的金融服务乡村振兴战略和“走出去”工程实施方案获得县委领导领导批阅,在行政层面为农商银行“走出去”工程和服务乡村振兴铺平了对接沟通道路。

目前,该行通过组织人员外出参观学习,借鉴其“行村对接”的成功经验做法,以抓住农村关键人为突破口,在县域范围内选取一批村级组织健全、产业优势明显、村集体经济活跃的重点村镇进行对接。地处该县西北部的河铺支行已建立唐家人山村“走出去”工程示范点,取得了“走到农村群众中去,把业务客户带回来”的良好效果。

针对城区市场的特点,罗田农商银行按城区网点管辖范围划分服务责任区域,通过建立“走出去”小分队开展地毯式对接服务。该行营业部还在

工业园区创造性地提出“悬挂一块服务公示牌、安排一名驻厂服务人员、送一套业务产品宣传册、开办一项农商银行业务产品”的“四个一”服务模式,为企业量身定做服务“套餐”。

此外,罗田县辖内旅游资源丰富,在旅游大潮中应运而生的农家乐、农家旅馆如雨后春笋般兴起,为深度挖掘这一客户群体,罗田农商银行结合“走出去”工程,抢抓市场机遇,积极为景区内商户提供结算服务,开办转账电话、扫码付等电子银行产品,将农商银行的产品和服务延伸到景区每一个角落。

截至目前,该行共走访对接行政村50个、企事业单位38家、市场主体及种养大户256户,累计投放贷款2800余万元,支持种养殖大户、市场经营主体和能人回乡创业项目150余个,为罗田乡村振兴和县域经济高质量发展源源不断地注入金融“活水”。

邱文龙