

崇义农商银行创新金融服务

助推当地农业供给侧改革

近年来,江西崇义农商银行始终坚守“立足县域,服务社区,支农支小”的市场定位,加快金融创新步伐,持续加大金融供给,为地方农业生产和助推农业供给侧结构性改革发挥了重要力量。

该行以推进“助农取款村村通”工程建设为抓手,规范深化农村金融综合服务站建设,推进“村村通”特约商户现场注册工作,让农民“足不出村,享受与城里人一样的现代金融服务”,提升农村金融服务效能。主动适应城乡一体化给农民需求带来的新变化,按照做简低端、做大中端、做强高端的原则进行分层服务,向农村中端客户提供以存款理财为主的差异化服务,向农村高端客户提供集信贷、理财、结算为一体的专业服务,有效开展特色化、精准化营销,不断提升中高端客户的忠诚度和贡献度。

根据农户的实际情况配置信贷产品,该行全面推广“农户小额信用贷款”“农户联保贷款”“创业信贷通”“财政惠农信贷通”等信贷产品。同时,还注重与农民就业相结合,大力发展农家乐、观光采摘、特种养殖、农产品深加工等多种农民致富项目,帮助农民就业创业。加快农村金融创新,针对不同的农业经营主体,量身订做了“财政惠农信贷通”“文明示范农户”“财

信贷通”等金融产品;积极拓展手机银行、网上银行、e百福等线上金融服务平台,创新发展“三农”互联网金融,全面推进惠农工程与互联网金融的融合升级。

该行进行事业部改革,设立“三农”事业部,实施差异化经营;加快信贷有效投放,单列涉农、小微信贷计划,确保“支农支小”总量提升;完善运行机制,健全内部控制和风险管理,激发经营活力。为强化服务供给,该行进一步简化贷款手续和审查审批流程,开辟信贷“绿色通道”,对该行权限内的贷款办结时限规定为3天,超权限贷款不超过7天。

该行开展“深度四扫”工作,客户经理主动进园、进街、进村、进户,摸清金融需求,加大银行卡、POS机和手机移动支付等支付工具应用推广,助农服务点效能达77.57%,全省排名前列,创新服务渠道,强化服务功能。通过走千家、访万户,普惠深耕、送金融知识下乡等活动,引导百姓使用互联网金融和移动金融产品,帮助他们足不出户在网上完成贷款周转、资金划转、网络购物等。强化微信银行系统建设,完善拓展服务功能,提升客户便捷度、满意度最大限度地满足农业供给侧结构性改革过程中的金融需求。

李海燕

青冈县农信联社提升服务质量

着力塑造行业品牌形象

自黑龙江省联社提出“四零服务”标准以来,青冈县农信联社抓落实,扎实推进,坚持把“服务受理零推诿,服务方式零距离,服务质量零差错,服务结果零投诉”的要求践行到日常工作中,着力塑造银行业服务形象。

为了加强服务,该联社积极创新服务方式,进一步完善硬件设施,在营业网点配备便民设施和自助设备,雨伞架、医药箱、老花镜、轮椅、婴儿椅、存款一体机网银体验机、手机银行体验机、电子填单机、硬币兑换机等,满足了客户需求,方便客户办理业务。在全县54个村屯建立农民金融自助服务站,让农民客户不出村屯即可办理存取款业务,安装POS机301台,提供更加快捷的结算方式。该联社同时建立“一站式”贷款服务机构,在人民办事中心设立营业机构,满足客户“一站式”服务需求。严格执行贷款公开承诺制度,让贷款办理流程公开化、透明化,明确贷款审批流程,宣传办理贷款流程时限,加快贷款审批

速度。

该联社为特殊群体提供上门服务,对需要本人办理但本人因年迈残疾、病危而无法到网点的派专人第一时间上门服务,解决客户问题。推广使用高科技电子银行服务,让客户体验不受时间和路程限制,随时随地想办就办的金融服务。耐心详细地介绍手机银行、网上银行、微信银行等产品的功能,实现手把手演示操作流程,实现通过电子银行产品查询、申贷、转账、交费、储蓄等服务,使农民百姓与新时代接轨。为优化柜面服务,各营业网点配备专职大堂经理,及时协助客户办理业务,答疑解惑,该联社率先推出使用临柜服务“五步法”,从细节入手,努力树立优质、文明、周到贴心的服务新形象。

该联社定期组织业务培训,每天在晨会时间阅读学习业务操作规范、服务周报,拓宽业务知识,强化操作流程,有效降低差错率,提高服务质量。

段玉鑫

台江县农信联社12万元信贷资金

扶持“外来客商”创业致富



贵州省台江县文孟村,交通便利,风景秀丽,这里有一个刚开业不久的农家乐,还有一个豪猪养殖场,它们的创办得益于台江县农信联社的扶持。

宋文忠是一名重庆人,多年前就来到台江县发展,先后做过很多小生意,但收益不理想,后来开始经营小百货。凭着他的勤劳和经商头脑,小百货生意不错,由每天的赶集卖货到租门面卖货。

虽然是小百货,可需要的货物储备量很大,如果没有充足的流动资金,生意很难运转,于是宋文忠开始四处奔波找流动资金。宋文忠是外地人,重庆老家的亲戚并没有钱借给他,急需流动资金的宋文忠焦头烂额之际,抱着试一试的心态找到了台江县信用联社。

在了解到宋文忠的资金需求后,该联社信贷员实地查看了他的门面,

为他建档、评级、授信,并于2012年11月向他发放了一笔12万元的信用贷款。有了该联社的支持,宋文忠开始配货、进货,店里的生意也越来越好,可谓一帆风顺,随后他多次向农信社申请了贷款。

店里生意红火,生活逐步小康,宋文忠又开始“不安分”起来,凭着该联社的支持,他开始租地,修建豪猪养殖场。当养殖场有了规模,宋文忠又开始修建农家乐,养殖场的豪猪供应农家乐,保证了农家乐的肉肉来源。如今,养殖场已经建成3年,农家乐建成1年,养殖场和农家乐都已经开始盈利,每年的净利润达到10多万元。宋文忠还在不断的优化农家乐的硬件和软件,满足游客们的需要,他相信,以后的盈利会越来越来,生活也会越来越好。

吴兴芝

周口市农信社新增贷款45.56亿元

信贷支持向“三农”倾斜

自乡村振兴战略实施以来,河南省周口市农信社作为区域内服务“三农”的金融主力军,以“双一流”创建为抓手,认真落实省联社、市委市政府支持乡村振兴战略要求,坚守市场定位,转变发展理念,不断提升金融服务水平,有效加大了信贷投放及管理,为乡村振兴战略实施提供了良好支撑。

该农信社以“支农支小支微”为抓手,抓住以农业供给侧改革推动农业产业化、规模化及城乡一体化的发展机遇,加大信贷投放,确保了小额信贷及涉农贷款占比不低于监管要求,并对政府重点项目建设、六村共建及百城建设提质工程进行支持服务。截至7月底,全市农信社新增贷款45.56亿元,完成年度任务62亿元的73.48%,增幅排名位居全省第7位,贷款余额达423.12亿元,市场份额及新增市场份额均居全市金融机构第一位。其中,个人客户贷款余额199.33亿元。

该农信社持续建立完善优质客户项目库,对农田水利基本建设、高标准粮田建设、现代农业示范园区以及农业产业化集群进行大力支持。采取“公司+农户”“公司+农民专业合作社+农户”“公司+专业市场+农户”“企业+家庭农场”等贷款模式,对专业种植大户、农民专业合作社、家庭农场、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体进行

了重点扶植。截至7月底,该农信社新增涉农贷款41.44亿元,新增涉农贷款占比99.56%,其中新增农户贷款37.71亿元,新增农村企业贷款10.62亿元。

该农信社主动紧贴市场,顺应客户金融需求多元化的趋势,在积极营销“农贷通”“商贷通”“消费通”“微贷通”“职贷通”系列小额贷款品牌的基础上,积极推出了“家庭贷”“精英贷”“白领贷”“商圈贷”等10余个富有周口特色的信贷新品种;稳步推进“两权”抵押贷款试点,对农村农田水利、电力能源、道路交通、人居环境等生产生活基础设施持续加大了服务力度;大力支持农民和农民工转型发展,研究推出针对了农民和农民工消费、创业、购房等的信贷新品种,并做好农村助学、农村校舍改造等贷款发放,真正成为农民身边的银行。目前,正利用科技手段,加大线上产品的推广力度,实现贷款线上申请、线上放款,进一步简化办贷流程,切实增强金融服务能力。

围绕省政府六个方案的要求,该农信社积极落实小额信贷扶持政策,优化信贷服务,创新推出了“金融+扶贫车间”“银行+政府+企业+贫困户”等金融扶贫模式,通过企业产业带动、优质项目带贫等手段,对有项目、缺乏资金的贫困户及时进行授信放款,对缺信

息、少门路的贫困户及时送信息、送知识,对没有劳动力的贫困户实现企业产业带贫分红致富,进一步拓宽了致富新途径,提高了金融扶贫工作的精准度、满意度。截至6月底,全市农信社当年累放扶贫贷款10.08亿元,完成周口市政府下达年任务12亿元的84%。扶贫贷款余额达19.61亿元。

结合普惠金融建设,依托遍及城乡的服务网络,该农信社通过“物理网点+网上银行+电子银行”三位一体的服务网络建设,大力宣传手机银行、网上银行特色优势、金燕卡“七免一参与”的惠民政策,加大了ATM、POS、农信金融自助服务点及惠农支付服务点的布放力度,加强营销手机银行、网上银行、微信银行、二维码支付等金融产品,全面提升客户体验。持续推进服务标准化、制度化、规范化和常态化建设,强化外部服务监测,固化员工岗位规范、仪表举止、文明用语方面的标准,并通过外出学习,优化网点布局,逐步实现了网点建设新模型和智能化、电子化建设,切实为广大农户提供了更便捷、更高效、更低成本的普惠金融服务。同时,积极履行社会责任,扎实开展定点扶贫,积极参与社会慈善救助项目,为实现“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”奠定了坚实基础。

姜庆波 马戟行



近日,山东费县农商银行开展了在职党员进社区志愿服务、赶大集普及反假币知识等活动。通过走街头、进社区、参加展销,该行对“党员信用贷”“拥军贷”“信e贷”“智e购”等特色信贷产品以及个人征信、反假币等产品服务进行了深入推广。此次宣传受众累计达3000余人次,发放宣传单页4000余份,回答客户咨询问题400余个,拓展各类意向商户80余户。图为该行工作人员向群众讲解防范假币等基础知识。

陈卓 杨振宇

淮安农商银行多措并举改进服务

助力当地创建全国文明城市

创建全国文明城市是江苏省淮安市委市政府确定的2018年五件大事之一。淮安农商银行高度重视,精心筹划,积极贯彻落实创建要求,多措并举助力文明城市创建。

近日,为扎实推进全国文明城市创建工作,全面落实窗口行业创建及《2018年深化淮安市银行业文明服务大提升行动实施方案》要求,该行成立了由董事长任组长的创建工作领导小组,统筹负责全行文明城市创建工作,统筹协调、沟通对接工作,每月召开一次文明服务大提升汇报会,督查工作进

展。此外,充分利用好宣传标语、宣传橱窗、公益性广告及LED显示屏等各类载体,广泛深入宣传创建全国文明城市的重大意义。

自开展常态化创建以来,该行高度重视,第一时间在全行范围内查漏补缺,将服务规范台卡、灯箱公益广告、各类清洁工具、应急药箱等全部配备到位。按照全员参与的要求,严格落实“门前五包”等工作制度,各营业网点利用每周晨、夕会加强学习辅导,狠抓细节不放松,使干部员工熟练掌握文明创建各项工作。各支行、部室

还积极组织全员认真学习和背诵《市民文明行为“十不准”》和社会主义核心价值观内容,做到熟记于心。

该行大力开展金融服务提升活动,加强对网点内部及自助服务区的每日清扫频次,在网点醒目位置设置免责提示牌,在营业大厅门前修建无障碍通道及小心台阶、小心地滑等标识。推出党员示范岗、文明示范窗口等,提高服务标准,改进服务模式。对重病在身或者行动不便的客户,实行上门服务。向客户作出服务价格、利率优惠、投诉处理等多项公开承诺。

朱子月

长沙银行推出“长湘贷”特色产品

满足小微多层次金融需求

◎ 本报记者 李宽军 通讯员 李红亮 王莹

“长湘贷”为代表的产品,凭“百万额度,无需抵押、借还灵活、极速审批”等产品特色,遵循“马上办、网上办、一次办”的原则,专业专注于小微金融服务,经过不断的创新迭代,满足广大小微客户多层次的金融需求。

以“长湘贷”为例,这款接地气的产品,针对小微企业客户“短、频、急、快”的借款需求,主推信用类、保证类授信,弱化抵押,为小微企业客户提供更灵活的授信方式,力争解决小微企业客户“最后一公里”的借款需求,全力支持小微企业客户做大做强。目前,“长湘贷”92%的客户授信方式为信用类、保证类,较好地支持了本土小微企业客户的发展,降低了小微企业的融资难度。同时,“长湘贷”随借随

还,按日计息的产品特性,较好地契合了小微企业客户季节性、阶段性的借款特点,客户“自主用款、灵活还款”功能,更是能够满足客户信贷资金使用的便利性需求,在节约小微企业客户资金使用成本的同时,大大提升了客户服务体验。

目前,该中心拥有19个直销团队共计约150余名直销客户经理,足迹遍布全省,开发150余个市场集群,能够快速开展现场调查,能够通过批量开发模式,做到对每一个专业市场、每一个集群行业的驻点和直接营销。以长沙为例,中南二手车市场、高桥大市场、马王堆建材市场、红星冻货市场等市场集群客户数已超过1000户,授信金额超过5亿元。

黎都农商银行“码上申贷”提服务效率

今年以来,山西黎都农商银行正式推出“码上申贷”服务,使得贷款申请更加快捷高效。

“码上申贷”是该行针对有贷款需求的客户量身定制的一项便民服务。客户只需通过扫描二维码进入贷款申请界面,并填写个人相关信息,便可发出贷款申请,由小微贷款事业部指定专人,24小时关注申请后台。一但接到申请,工作人员即根据客户提交的贷款需求,通过CRM客户关系管理系统,将调查任务分配至就近区域客户经理,进行一对一专业化配套服务,大大提高了客户的金融服务体验与满意度,真正满足了客户足不出户便可申贷的需求,为贷款产品的有效推广拓宽了市场。

张亭

曲阜农商银行以党建引领业务发展

今年以来,山东曲阜农商银行通过集中学习、举办主题党日、推进标准化支部建设、将党建工作纳入综合考核等方式,进一步加强党的建设,充分发挥了党建工作对业务发展的引领作用。

该行制定了党委中心组理论学习方案,按月进行了中心组理论学习,积极进行“精神补钙”,举办“党员在行动”“争做先锋党员”等主题党日,调动了全员干事创业的积极性;坚持党委统揽、支部主抓、典型引路,全面推开标准化支部建设;将党建工作考核纳入经营管理综合考评中,采取定性定量相结合的方式,对该行党建工作按月考核。

截至7月底,该行各项存款较年初增加7.73亿元,实体贷款较年初增加8.13亿元,拨备前利润同比增加2002万元。

徐亚奇

独山农商银行影山支行信贷支持养殖户创收

贵州省影山镇芝村村民胡昌顺,2018年初在独山农商银行影山支行信贷10万元的支持下,发展林下生态养鸡,半年实现首期效益。

近日,影山支行负责人和该行客户经理进行贷后回访,实地查看生态养殖基地。胡昌顺介绍说,生态放养的3000多只鸡,因味道和肉质好获得客户的认可,以批发价18元每斤卖了2000多只,余下的1000只近日将进行售卖,获得创业的首笔收入。

胡昌顺下一步计划扩大规模,希望得到该行更大的信贷支持。为提升他的综合授信额度,满足发展需求,该行负责人和客户经理对他进行经营上相关指导。

石世国

安国市农信联社开展反腐倡廉警示教育

8月7日,河北省安国市农信联社党委组织班子成员、机关中层、信用社主任、客户经理共计60余人到冀中监狱接受反腐倡廉警示教育。

该行员工参观了警示教育专题展览,听取了服刑犯人现身说法。一桩桩贪腐案件令人触目惊心,情景式教育令人深刻反思,特别是看到犯人因贪腐身败名裂、一无所有,慈母幼儿隔高墙电网不能相聚的情形,让全体人员体会到了犯罪的惨重代价,心灵受到极大震撼。

此次警示教育活动,为该行全体干部员工敲响了拒腐防变的警钟,对筑牢思想道德防线起到了很好的警示教育作用,有力的促进了安国联社惩防体系建设工作,为预防职务犯罪、合规经营奠定了良好基础。

刘黎峰

磐石农商银行实施客户名单制管理

近日,为深入拓展信贷市场,规范潜在信贷客户准入管理,提升金融服务新型农业经营主体的能力和水平,吉林磐石农商银行对新型农业经营主体实施名单制管理。

该行按照一定的等级标准,对尚未开展信贷业务合作的新型农业经营主体客户实行分类维护,培养筛选准入客户,适时开展信贷合作的一种客户管理模式。该行客户经理通过调查走访,填制信息采集表,对客户还款能力等级进行初分,坚持“专人负责、准确圈选、条件准入、动态调整”的原则,将客户分为A、B、C三类,并加强信息维护,跟踪了解,适时予以支持。

农业经营主体潜在信贷客户名单制管理,是该行对贷款精细化管理和深耕“三农”领域的一项重要举措,也标志着该行通过信贷调整优化产业结构,支持传统农业向扶持高精产业、生态产业、绿色产业和规模产业转型。

宋君武