宜春农商银行优化服务模式

信贷助力特色小镇建设

近年来,江西宜春农商银行秉承支农支小的服务宗旨,大力支持农村本土商业发展。2005年,宜春市温汤镇这一座具有着800余年的文化历史小镇,开始大力发展旅游产业,打造特色文化小镇。作为在温汤镇设立了20余年的地方性金融机构,该行不断优化服务模式,丰富金融产品,全力推进温汤特色小镇建设工作。

明月山风景名胜区是温汤特色小镇得以持之以恒发展的一张"王牌"。早在2009年,宜春市政府就成立明月山管理委员会,致力于打造国家级5A景区,大力推动温汤镇旅游产业的发展。为此,宜春农商银行紧跟温汤的发展定位,着力从完善景区建设下功夫,在通过多次与项目承建单位沟通后,考虑到项目建设时间周期长,资金投入量大、资金收回期限较长,有针对性地推出五年期的固定资产贷款,先后向江西明月山梦月山庄有限责任公司、宜春市明月山汇盛索道有限公司、江西明月山观光铁路建设管理有限公司、宜春市月亮湾滑道有限公司等完善景区建设企业授信2.2亿元,为5A级景区的基础设施建设提供有力的资金支持。

为全面满足小镇金融服务需求,根据小镇建设规划,该行优化金融资源布局,积极向下延伸金融服务网络,加大在小镇机构网点布设力度,加强业务经费和人力资源的配置,增加对特色小镇的金融服务供给。宜春农商银行明月山支行共向下设立5个营业网点,遍布明月山风景管理区的主要乡镇。为打通金融服务"最后一公里",实现金融服务均等化,该行在小镇的每个行政村布设"村村通服务站"37个,布设ATM机1台、CRS机8台、智慧柜台4台,在各旅游景点安装POS机132台,着力改善银行卡使用环境,真正实现了"基础服务不出村,综合服务不出镇"目标。在完善网点布局的基础上,该行充分发挥网点优势,不断提高金融服务水平,满足不同主体的多样化金融需求,积极推广营销手机银行、网上银行等电子银行产品,累计拓展手机银行客户3346户,网上银行客户1339户,推进电子支付业务在小镇产业链各环节的广泛应用,助力电子商务发展,为小镇建设注入强大的金融力量。

随着温汤特色小镇旅游产业的大力宣传,"明皇菊"已经成为温汤镇最醒目的一道标签。"明皇菊"创始人易金波原为一名普通种植户,2011年抓住了温汤镇发展的商业契机,与温汤镇刘坊村签订了土地租赁协议,成立了明月山农产品种植农民专业合作社,把当地原本分散的菊花种植户召集在了一起,从种植到加工包装,形成了规范的流水线生产,在短短几年间,"明皇菊"成为了每一位来温汤的旅游者,购买特产时必不可少的佳品。在"明皇菊"畅销国内的背后,同样少不了宜春农商银行的助力。易金波在创业之初,由于垫付资金过多,缺少周转资金,他向宜春农商银行提出了200万元的贷款申请。该行在对客户背景和用途去向进行分析后,认为这是一项有助于温汤镇旅游发展和提升形象的产业,于是,批准了易金波的贷款申请,并主动牵头联系当地财政部门,对其发放利率更低的"财政惠农通贷款"。如今,"明皇菊"已成为央视网商城优选品牌,明月山农产品种植农民专业合作社、明月山管理委员会和宜春农商银行三者同力,完成了温汤特色文化小镇中品牌树立的重要环节。

据当地村民介绍,温汤镇水口村村民欧阳连平在外务工多年,随着温汤旅游业持续升温,2014年欧阳连平决定返乡自主创业,但由于文化程度较低,自有资金不足,在村委会的介绍下便来到了宜春农商银行寻求帮助,管片客户经理冷海涛在了解到他的情况后,向他提出了切实可行的经营方案。该行客户经理冷海涛建议他在当地经营一家农家乐,不仅可以缩减投资成本,还会有更大的发展空间。欧阳连平在衡量自身情况后,决定听取宜春农商银行客户经理给出的建议。

欧阳连平所在的水口村搭上了温汤旅游这趟高速行驶的列车,成为了温汤旅游业不可或缺的一部分。在该行的大力支持下,欧阳连平的农家乐也逐步扩大,成为了水口村农家乐的代表之一,欧阳连平的小额农户信用贷款也因发展需要从最初的3万元提高至20万元。每每说起自己的成功秘诀,欧阳连平总是要强调,是宜春农商银行帮助了他,不仅给他资金上的支持,还给他指出了发财致富的方向。

如今,温汤镇农家乐总计236户,其中有165户为宜春农商银行的贷款客户,占比高达70%,累计发放贷款800余万元。 孙虹 徐俊

为弘扬拥军优属优良传统,展现对退伍转业军人的关爱,近日,四川资阳农商银行班子成员分别率队走访慰问坚守在工作岗位的退伍转业军人和军人家属,为他们送去亲切关怀和精美的礼品,并对他们为该行改革发展作出的贡献表示感谢。图为资阳农商银行党委书记、董事长许猛(左一)慰问城区支行退伍转业军人向东。 孙锦彪

湖口农商银行颁发重点支持客户宣传牌

着力提高贷款投放精准度

"没有农商行的支持,我哪能承包下1500亩的大鱼塘,今天湖口农商银行颁发给我的这块牌子,既是对我的肯定,也是我的荣誉。"江西省九江市湖口县舜德乡屏峰村的养殖户老余如是说。

农户余胡兵是湖口农商银行信贷支持下发展淡水养鱼的养殖户。今年,该行为余胡兵发放的130万元贷款顺利到位,解决了他扩大养殖规模的资金需求。从1995年该行对他发放的第一笔养殖贷款开始,湖口农商银行不断加强对其水产养殖的信贷投放,授信金额从最初的3000元增加到目前的130万元。余胡兵的鱼塘承包规模也从5亩扩张到了1500亩,年产值达700余万元,带动当地就业人数30余人。今年7月,湖口农商银行将"重点支持企业"的金色招牌送至到老余的养殖基地。

这只是湖口农商银行支持当地实体经济的一个缩影。今年7月,湖口农商银行向辖内重点支持企业、重点支持客户颁发宣传牌126个,有力地促进了银行与企业之间的密切联系。近年来,该行不断提高对个体工商户、养殖户、农户的支持力度,累计发放创业贷款2.35亿元,扶贫贷款1499万元,小微贷款2.64亿元,支农贷款10.5亿元。 黄周舟

舞阳县农信联社

推进"信用村"评定工作

为加快服务乡村振兴建设步伐,加大信贷支农富农力度,今年以来,河南省舞阳县农信联社在辖区各乡镇积极推进"信用村""信用户"评定建设工作,为开展贷款评级授信和发放农户贷款打下坚实基础。

截至目前,该县农信联社共在县域内10个乡镇、69个自然村建立村级评定组织69个,授信农户276户,实际用信107户,累计发放小额农户自助贷款352.4万元。舞阳县农信联社在支持当地乡村振兴、农民富裕和农业发展上作出了新的突出贡献,得到了地方政府和广大农户的好评,进而农信社支农主力军的地位进一步得以巩固提高。 梅亚洲

连日来,中国农业银行浙江绍兴分行组织各营业网点开展"一杯水一份爱"公益活动。他们以现有场地和设施,为当地交警、环卫工人、快递员、电力抢修工等户外工作者,提供休息场地和免费茶水,此举深受社会各界好评。图为该行员工为环卫工人送上饮用水。 赵久农

南通农商银行

送戏下乡促业务营销

今年以来,江苏南通农商银行积极开展普惠金融进乡镇、进社区活动,日前,该行零售业务部联合川港支行送电影下乡,取得了良好的宣传效果,努力打造"南通人自己的银行"。

"开通手机银行转账方便快捷并且费用全免;开通ETC业务费用8.9折;储蓄存款、大额存单利率高……",随着该行工作人员电影放映前的宣传,村民纷至沓来,咨询着相关业务产品。活动现场,该行还设置了有奖问答环节,把该行的存款优势、电子银行优势等特点通过问答形式,让大家有了更为直观和深入的了解,将最新最优质的产品与服务带到了村民的身边。

此次活动打响了南通农商银行"送戏下乡"活动的"第一枪",充分显现出该行员工的敬业精神和强大的凝聚力。日后,该行电影放映活动还将会覆盖到辖区内的各个乡镇,在丰富乡镇文化活动的同时,积极扩大品牌宣传力。 秦文杰 黄佳欢

沁水县农信社激发全员营销动力

存贷款市场份额实现"双提升"

今年以来,山西省沁水县农信联社牢牢把握"提规模、挤水分、降成本、优结构、保增长"的工作总要求,持续抓主业、抓扶贫、抓特色、抓党建、抓履职,激发全员营销动力,各项经营业绩位居山西省农信系统前列。

据悉,截至今年上半年,该县农信联社在山西省系统业务综合考核中排名第二、晋城市系统名列第一。各项存款净增5.34亿元,市场份额上升了2.83个百分点,位居县域金融机构第一;各项贷款较年初新增了5.43亿元,实现各项收入1.16亿元,较同期增加了1893.21万元。

一直以来,沁水县农信联社坚持领导带头、以上率下,层层立标杆、作示范。他们制定了《关于强化履职担当严肃工作纪律的通知》,班子成员带头营销客户、带头下乡督导、带头执行制度,带头攻坚克难,在县域范围内形成了上行下效、整体联动的总体效应。同时,他们引领全员树牢"功成不必在我,建功必须有我"的理念,扎扎实实的把本职工作做好,真正以责任落实保障工作落到实处。

众所周知,沁水县历史文化底蕴深厚,旅游资源丰富,为此,该县农信联社紧抓旅游旺季,巧借"杏花节""梨花节""黄花节"等节庆活动,组成金融知识下乡宣讲小分队,大力宣传征信、银行卡、小额信贷等金融知识,认真讲解非法集资、洗钱、电信诈骗的特点和防范攻略,使金融知识春风化雨,点滴渗透,深入人心,为精准营销储备了庞大的数据。

此外,沁水县农信联社继去年超额完成扶贫任务,先后获得省联社"扶贫先进单位"和县委、县政府"脱贫攻坚红旗单位"后,又在今年上半年荣获省联社"产业扶贫奖"。一直以来,他们始终坚持助力脱贫队伍不撤、责任不卸、标准不降、力度不减,坚决打赢脱贫攻坚仗。

在此基础上,他们以党建为统领,坚定不移地贯彻执行省联社党委工作部署,严格履行"两个责任",加强"三基建设",持续开展"党员示范岗"和"党员挂牌服务"活动,充分发挥基层党组织的战斗堡垒和党员先锋模范作用,形成"人人冲锋陷阵在一线、业务营销在一线"的良好氛围。 霍英东

道真县农信联社结对帮扶干部变身"销售员"

解决贫困户生猪滞销难题

"真要感谢廖主任啊,他为我家的事操了很多心。"日前,家住在贵州省道真自治县桃源乡桃源社区构洋湾组的建档立卡贫困户徐南建卖了24头肥猪,接过5沓百元大钞,让他喜出望外。

徐南建由于两个孩子上学和自身缺乏技术,家庭经济条件比较困难,就依靠着养殖生猪过日子。但是,自该县农信联社主任廖学文与其结对帮扶以来,他的生活发生了大变化。

2017年3月,徐南建向道真县农信联社桃源信用社申请"特惠贷"5万元,新建圈舍200平方米,逐步扩大养殖规模,申请创办小微企业"道真自治县桃源南建养猪场",获得小微企业补助4.5万元。

如今,徐南建共养猪128头。但受市场影响,70余头商品生猪迟迟没能销售,每天所需饲料消耗达600多元。眼看圈舍里的生猪越长越大,市场价格一跌再跌,资金周转越来越难,徐南建心里急得团团转。得知这一情况后,廖学文主任多方了解市场、走访联系企业,并将信息发到"朋友圈"。经多方协调与努力,把徐南建家"滞销"的生猪卖了出去。几日前,道真屠宰场收购了徐南建家首批24头生猪,交易金额5万多元。同时,双方还确立了购销合作关系。

今年以来,道真县农信联社将星期六列为"走访贫困户"行动日,各乡镇信用社主任、帮扶干部纷纷深入贫困山区,始终坚守在扶贫一线,扎扎实实,尽心尽力,对贫困户的生活、住房、教育、产业发展等各个方面倾注了大量心血,为群众脱贫攻坚全力以赴。 刘玉

建水县农信联社向存量资金要增量

存款余额突破100亿元

近日,云南省建水县农信联社各项存款余额突破100亿元,县域存款市场份额达46.92%,成为建水县首家存款破百亿的金融机构。多年以来,该县农信联社始终秉承"面上撒网、点上开花"的存款营销理念,以"向存量要增量"的战略思想,利用网点覆盖县域乡镇的优势,在组织资金上下功夫、做文章、挖特色,以高效、安全的服务赢得广大客户的信赖。

每年新年伊始,该县农信联社就将本年度的经营指标任务分解到各营业网点,明确目标,做到早计划、早部署、早行动。为此,他们制订多项可行性的激励考核机制,对网点的资金组织情况按月进行跟踪考核,督促网点建立二级考核机制,将任务层层分解到人到岗,落实责任,形成全员抓存款与绩效考核有机结合的局面。同时,他们还抓住各个节气、活动周等黄金时机,抢占市场先机,开辟储源,领导班子带头对高端客户、黄金客户和系统客户开展高位营销,中层干部带领员工全面开展"两扫三进"活动,形成全员营销、齐抓共管的氛围。

在营销过程中,建水县农信联社积极利用电视、微信、户外广告、标语、LED显示屏等媒介,多方位开展业务宣传活动,提高客户认知度,扩大社会影响力。 李园圆

南皮农商银行

加强基层党组织建设

近日,为大力弘扬塞罕坝精神,进一步加强基层党组织建设,河北南皮农商银行党委组织基层党支部书记16人赴塞罕坝学习,并聘请党校教授对塞罕坝精神进行讲解。

期间,该行各基层党支部书记参观了塞罕坝国家森林公园,感受到了半个多世纪以来,三代人辛勤耕耘,将沙地变林海、荒原变绿洲的塞罕坝奇迹。

在此次学习中,各基层党支部书记深刻体会到了塞罕坝不仅是生态文明建设和精神文明建设的生动范例,更是基层党组织建设的生动范例。塞罕坝精神是以艰苦创业为核心,以科学求实和开拓创新为支撑,以无私奉献和爱岗敬业为价值取向的一个完整的精神体系,既充满了塞罕坝人献身"绿色事业"的豪情壮志,又体现了塞罕坝人特有的理想追求。

各基层党支部书记纷纷表示要不断弘扬塞罕坝精神,推进"两学一做"学习教育常态化、制度化,立足本职岗位,发扬钉钉子精神,将塞罕坝精神具体化、实践化。 王中

邹城农商银行简化客户操作流程

推行小额贷款线上自助办贷

◎ 本报记者 刘欣欣 通讯员 武成伟

为进一步优化贷款操作流程、简化档案资料,推动"家庭亲情贷"业务稳健发展,山东邹城农商银行创新工作思路,积极推行小额贷款线上办贷模式,取得了显著成效。截至7月末,该行零售贷款17509户,较年初增加4977户、增幅39.71%。其中,30万元以下(含)小额贷款14167户,较年初增加4048户、增幅40%,小额贷款户数新增占比达81.3%。

据了解,为加大线上贷款模式宣传,该行积极引导客户通过客服中心电话"5559999"、微信自助申请贷款,实现了信贷申请电子化,简化了贷款资料和手续。针对辖内个人客户消费、生产经营等小额贷款(含30万元以下)资金需求,邹城农商银行推出线上贷款模式,线上贷款调查采用线上、线下并行操作,目前,该行已累计发放线上贷款5220户、金额5.7亿元。

为进一步简化线上贷款申请资料文本,该行将原本客户需要提报的《评级授信申请审批书》《个人信贷业务面谈记录》《个人信用报告查询授权书》等10余件文本整合到3页申请资料,客户只需填写3页纸、签字3次即可完成贷款申请,在提升客户体验度的同时,提高了贷款调查、审查审批效率。在此基础上,客户经理对客户提供的申请资料实行一次性书面目录清单告知,一次收集齐全,减少往返提供资料的麻烦。在资料提报齐全的前提下,该行规定贷款申请资料必须3日内审查审批完毕,并最快可实现3小时放款。

针对个体工商户、城镇居民15万元和农户10万元以下的小额贷款,邹城农商银行依托山东省农信联社开发的"信e贷"管理系统,扩大"信e贷"客户信息采集覆盖面,积极推广免担保的小额信用贷款。小额信用贷款实行线上审查审批,推广电子合同,取消纸质资料,全面实现线上自助办贷。针对已完成信息采集的客户,客户可通过手机银行客户端"自助申贷、自助授信、自助放款",实现贷款资金当日到账。截至7月末,该行已累计发放"信e贷"776户、金额2948万元,小额贷款线上办贷模式受到了广大客户的欢迎与认可。

扶贫故事

扶贫贷助张翼屏养鱼致富

今年38岁的张翼屏曾是湖南省冷水江市中连乡镇太中村的一名贫困户,10年前的一次意外让他失去了右手,面对命运的不公,他不忘自强自立,与贫穷作斗争,努力寻找脱贫致富的门路。

早些年,张翼屏靠着勤劳的双手,让一家人的生活过得衣食无忧,2008年,一心想把日子过好的他遭遇了人生中最大的变故,就在一家人欢欢喜喜准备盖房子时,祸从天降,一场意外让他失去了右手,造成二级肢体残疾。经过一年时间的休养,张翼屏的身体慢慢地恢复,但由于身体的残障,只能从事一些简单的工作,导致家庭陷入贫困,盖建新房的计划就此搁置。家里的房子还是上个世纪的砖瓦房,家具也十分简陋。迫于生计,张翼屏先后售卖过鱼苗、从事过木材生意,但期间总是屡屡碰壁,他不得不另谋出路。

后来,张翼屏依靠卖鱼苗时掌握的技巧决定转行养鱼。起初,因发展资金短缺和身体残疾,耗时几个月的时间才在自己的房屋旁建起了一个小鱼塘。2016年,他被评定为建档立卡贫困户,在冷水江农商银行的帮扶下,他获得了4万元的扶贫贷款,搞起了网箱河鱼养殖。现在,他的鱼塘规模已初见成效,仅去年下半年的纯收入就有1万元,今年预计收入将达到4万元。10年间,张翼屏从不怨天尤人,凭借着勤劳和努力,不断改善自己的生活。如今的张翼屏,不仅养鱼养出了名气,更是将日子越过越好。 李晓武