

## 沭阳农商银行加大扶贫小额贷款发放力度

## 助建档立卡贫困户就业增收

近年来,江苏沭阳农商银行作为支农金融主力军,把落实精准扶贫作为政治担当、历史使命和社会责任,认真贯彻落实国家关于金融精准扶贫号召,不断加大扶贫小额贷款发放力度,切实帮助贫困农民解决资金困难。截至2018年11月末,该行共计向建档立卡贫困户发放扶贫小额贷款1.3万户3.24亿元,户数1.25万笔,小额贷款贷款累放及余额均连续多年位居全省前列,为地方脱贫攻坚和经济发展做出了有力的贡献。

为助推脱贫攻坚工作深入开展,该行把扶贫工作作为一项长期政治任务来抓,将扶贫贷款作为支农惠农的切入点,牢牢把握舆论导向,采取多种方式大力宣传扶贫政策,提高群众对金融扶贫政策的知晓率。他们成立了扶贫工作领导小组,细化目标任务、工作措施,确保全力做好金融精准扶贫工作;多次召开扶贫干部培训会,对精准扶贫工作

动员部署,不断增强扶贫干部对扶贫政策的理解,提高广大干部员工运用金融手段推进脱贫攻坚的能力,将行动统一到实践中去;借助扶贫办提供的建档立卡贫困户对象的名册,对新建档立卡低收入名册7.47万户农户再次开展全面走访,做好补授信及授信调整工作,同时积极开展政策宣传,通过张贴海报、散发折页、到村宣讲等多种方式将扶贫小额贷款政策送到千家万户。安排各支行专人进行调查摸底,逐一上门核查,全面了解掌握情况,引导符合条件的贫困户农户积极申办,确保每一笔扶贫贷款都能投放到贫困户手中。

为有效满足辖内扶贫贷款资金需求,该行专设扶贫信贷投放计划,不断优化服务模式,全力做好信贷扶持工作。持续加大产业扶贫力度,着力建立真脱贫脱真贫的长效机制,充分发挥金融对产业扶贫的支撑作用,重点

投向农业产业化龙头企业、专大户、家庭农场、农民专业合作社等经济组织,变“输血”式扶贫为“造血”式扶贫;有针对性开办扶贫贷款,包括扶贫小额信用贷款、养老保险缴费贷、返乡创业专项贷款,积极发扬“背包银行”精神,主动上门服务,优化扶贫贷款流程,设立扶贫贷款“绿色通道”,简化办贷手续,落实优惠政策,提升服务满意度;大力推行普惠金融,着力打通农村金融服务的“最后一公里”,实现了电子机具行政村全覆盖、移动营销设备网点全覆盖,通过打造网上银行、手机银行、助农金融服务点“三位一体”渠道体系,让贫困户足不出户就能享受到便捷高效的金融服务,进一步提升了贫困地区的金融服务能力。

该行积极创新扶贫再贷款投放,采用涉农小微企业帮扶模式,创新“公司+农户”信贷产品,精准发力,激发龙头企

业和合作组织带动作用,拓宽贫困户就业渠道,促进建档立卡低收入农户脱贫。沭阳县钱集镇沭阳同轩工艺品有限公司,目前有工人60余人,其中低收入农户12人,月均工资3000余元,公司年产值1500万元左右。该公司因缺乏部分流动资金,向农商银行申请贷款,该行调查后,在发放正常贷款的同时,又发放了30万元扶贫再贷款给该企业,解决了企业资金困难,同时通过“大户带小户”产业扶贫模式牵手低收入农户合作共赢,该企业带动约12户建档立卡低收入农户加工草绳,预计户均年可增收1.2万元,有效拓宽了低收入农户脱贫途径,帮助了低收入农户实现脱贫致富。为了聚焦脱贫攻坚,该行还积极向人民银行争取支农再贷款1.4亿元,并将全部资金用于“精准扶贫”,进一步推动扶贫政策的高效落实。有效支持了沭阳县地方经济的发展,彰显了社会责任。

胡玲玲

尧都农商银行  
为贫困户捐赠衣物

前段时间,山西尧都农商银行为进一步解决贫困户“不愁穿”的问题,确保他们能平安顺利过冬,该行在县底镇翟家庄村举办了“心系翟家庄,扶贫见真情”捐赠仪式。该行行长李鹏、副行长孙文清出席仪式。

据悉,翟家庄村是该行在精准扶贫工作中的定点对接行政村,现有贫困户33户95人。活动由该行电子银行部发起,县底支行承办,机关第二、第四、第五党支部、南街支行、平兴支行、尧庙支行、广场支行、贺家庄支行积极响应倡议,用实际行动表达对贫困户的爱心和牵挂,共捐赠衣物900余件。 张国权

宁陕农商银行  
开展中层干部评议

日前,陕西宁陕农商银行召开“2018年度中层管理人员述职述廉大会”,对中层管理人员进行评议。该行党委班子成员、机关全体人员、各支行负责人、职工代表共计50余人参加会议。全行21名部门总经理和支行支行长逐一进行述职述廉,主要围绕2018年度业务经营、岗位职责履行、廉洁纪律执行、个人事项向与会人员报告,对好的工作方法和经验进行总结交流,深刻剖析自身存在的问题和不足,分析了不足。明确了新的一年工作努力方向和具体措施。

会议结束时,该行党委副书记书记温家宝强调,这次述职述廉大会不仅是对过去一年中层岗位履职的总结会,更是全面剖析自身问题、规划和构想来年工作的动员会,中层管理人员是事业发展的中坚,要严于律己、以上率下,大力营造风清气正的氛围,使全行上下凝心聚力,以饱满的工作热情和扎实的工作作风。 胡耀安 梁 啸

大同农商银行  
精心筹备“开门红”营销

近日,山西大同农商银行深入贯彻省联社“四个不变”指导思想,主动作为,精心谋划,坚决打好“年底冲刺”收官战,奋力夺取2019年“开门红旺季营销”大会战。早行动,早启动,精心筹备“开门红”营销工作。

为实现2019年开门红,打一场漂亮的存款翻身仗,大同农商银行积极践行“背包工作法”,坚持叫计于市场,叫计于基层,叫计于员工的思路。2018年12月初,他们与优秀培训公司商谈合作,正式启动2019年“开门红旺季营销”筹备工作。行党委成员带头全程参与培训,从总行部室和支行正副职开始,83名干部员工和43名营业经理、客户经理分3批次参加培训。 田丰收

绵阳市游仙区农信联社  
正式启动2019“开门红”

1月3日,四川省绵阳市游仙区农信联社召开了2019年“开门红”工作启动大会,该联社领导班子、全体中层干部及部分员工代表共计213人参加。会上,该联社对2019年“开门红”目标任务、工作举措、督导要求等进行了具体的安排部署,详细解读了“开门红”业务经营考核办法及营销实施方案。前台分社代表与联社经营班子签订了“开门红”目标责任书。会议要求全体干部员工要树立誓夺“开门红”全面胜利的坚定信心,怀着对游仙农信事业强烈的责任心和集体荣誉感,下狠心,使狠劲,出实招,苦干实干,坚决打赢“开门红”营销攻坚战。 朱 燕



日前,为满足元旦、春节期间广大客户的金融服务需求,山西侯马农商银行全员坚守岗位,奏响“员工风貌优、窗口服务优、厅堂环境优”的新春服务三部曲,以真诚的服务态度、快捷的服务效率、良好的精神风貌和饱满的工作热情投入到节日期间的文明优质服务工作中。 李 庭

## 临清农商银行坚持“三轮驱动”

## 抢抓时机开展旺季营销

近日,山东临清农商银行利用一季度人流、资金流集中汇聚等有利时机,通过“三轮驱动”各项工作取得扎实成效。截至1月3日,各项存款余额138.22亿元,较基数增长4.79亿元,各项贷款余额85.09亿元,较基数增长0.51亿元。

该行建立了高管、中层、客户经理及总行、管营中心、支行“三级双向”营销体系,明确从总行到管营中心、到支行的责任目标,并通过日排名、旬调度、月通报,持续督导,兑现奖惩,形成上下合力;定期召开阶段性总结评比会、经验分享会,加

强交流,浓厚氛围,强化督导执行,明确责任主体,及时总结推广先进经验和做法,发挥典型带动作用,对于工作思路不清晰、工作方法不得当的单位,各帮包部室直达现场把脉问诊,共同解决问题;借鉴“包产到户”理念,垂直量化考核到人,实行全员营销,充分挖掘个人潜能。

该行主动与镇办党委政府、村委会、社区、企业结合,开展联谊会、结对子等活动,进一步提升该行品牌形象,挖掘潜在存款点;利用元旦期间人员、信息、资金集中的黄金时机,组建宣传队进村入

户,通过在村内播放音频,悬挂横幅海报,发放产品彩页等方式把第一手资料送到村民手中,挖掘他行存款。

该行组织员工对辖内重点企业单位进行摸排分析,建立目标大户名单,支行长逐一上门对接,扩展单位客户、纳税大户、龙头企业;充分发挥能人、关系人效应,做好系统维护,争取辖内事业单位代发工资等业务,获取其员工和客户资源,并就批量授信、信息采集、存款和电子银行营销进行跟进,实现批量获客、一体化营销,抢占客户资源。 刘凤鑫

## 林州市农信联社多举并措

## 提高“云闪付”APP用户体验

前段时间,河南省林州市农信联社,按照人民银行大力推进银联“云闪付”APP工作安排,动员多方力量,采取多种举措,强力推进“云闪付”APP业务的快速发展,取得了明显成效。截至2018年12月末,该联社已拓展“云闪付”APP用户得1.2万余户,极大地提高了客户支付体验,营造了良好的支付发展生态,有效支持了“智慧城市”建设步伐。

为加强“云闪付”APP工作的组织领导,该联社成立了以理事长为组长的“云闪付”APP工作领导小组,加强了对

该项活动的专项领导。各信用社也将“云闪付”APP列为“一把手”工程,成立了“云闪付”APP工作领导小组,明确参与人员,明确职责分工,加强内部统筹和资源整合,制定配套考核激励方案,为“云闪付”APP工作快速实施提供充足的组织保障。

为提高员工业务开拓能力,该联社多次组织内勤主任、业务骨干进行“云闪付”业务拓展培训。通过培训,让参训员工详细了解了“云闪付”APP的操作方法、产品优势、性能特点,掌握了营

销技巧,提高了业务技能,为推广“云闪付”APP应用奠定了基础。

该联社多次组织员工深入周边社区、林州建材市场、大梁冠农贸市场、李庄农贸市场,各商户门店开展“云闪付”APP宣传营销活动。为客户详细介绍“云闪付”的功能特点及支付快捷、便利的优势,现场为客户下载使用“云闪付”APP。并通过金燕卡一分购活动的开展促进“云闪付”快速推进,极大的提高了“云闪付”APP的下载量,有效地满足了客户的体验感,获得感、满意度。 黄永亮

## 宜春农商银行创新营销方式

## 加大支农支小信贷投放

2018年,江西宜春农商银行积极践行支农支小战略定力,不断创新营销方式,持续加大对小微客户、“三农”客户的支持力度。全年累计投放涉农贷款73.64亿元,涉农贷款余额较年初增加11.01亿元,增幅11.88%。累计发放小微贷款62.08亿元,小微企业贷款余额较年初增加9.35亿元,增幅13.44%。

为了更好地服务“三农”和小微企业金融需求,该联社组织开展“深度四扫”外拓营销活动,通过面对面的沟通,全面了解客户金融需求。积极深入开展“1+7深度四扫”活动,将辖区划分为93个服务片区,每个片区采取责任包

干。结合自身区域形态,根据辖内的行政特点、重点单位、商圈商贸、社区分布等情况,制定不同的四扫营销策略,有的放矢,实现服务区域全覆盖。

该行着力在产品、流程设置、组织架构和网点转型等方面不断探索创新,满足各层级、各类型的客户金融需求。根据综合营销方案,以“深度四扫”营销实施方案为核心,深入开展对公账户营销、代发工资营销、电子业务提升、“裸贷”客户清理、贷款客户营销、文明示范农户评定等专项营销方案,要求以“综合营销”为切入点,通过主动上门、客户回访和熟客转介等方

式,对新、老客户开展存贷款、电子银行等综合营销。充分利用移动营销平台,采取上门服务,现场开卡、办理贷款授信、信用卡和聚合支付等业务,为客户提供“一站式”服务。

该行定期或不定期举行客户座谈交流会,向客户介绍宜春农商行的金融政策和各类金融产品服务,共同探讨工业企业发展的方法、措施;通过与财政、工商、税务、工业园区管委会、明月山风景区管委会等部门的深入对接,精准锁定目标客户群体,并根据客户资金需求,找准产品、服务连接点,实现金融和相关产业的深度融合。 孙 虹

## 沛县农商银行召开干部警示教育会

## 筑牢拒腐防变思想防线

◎ 本报记者 李道海 通讯员 吕尊帆

近日,江苏沛县农商银行为进一步增强广大干部员工廉洁从业、遵纪守法的意识,筑牢拒腐防变的思想防线,为全行业务高质量发展奠定坚实的基础,召开了党员领导干部警示教育大会。会议由沛县农商银行党委书记、董事长黄国锋主持。

会议邀请了县纪委监委监督检查室主任刘以岁进行了专题讲座。刘主任从多个方面讲述了作为农商行党员领导干部如何加强党风廉政建设,增强拒腐防变的能力;要冷静清醒,科学判断反腐倡廉新形势;警钟长鸣,切实增强廉洁勤政的意识;严于律己,增强拒腐防变的能力;强化意识,建立工作新秩序;遵纪守法,自觉接受各方面的监督。

刘主任通过对违法违纪案例的深刻剖析,以案说纪,强调了身为农商行员工必须遵守的各项纪律,刘主任号召

大家,作为党员领导干部不能妄议中央,平时注重自己的修为,做到“四慎”即慎权、慎独、慎微、慎友;强化“三种意识”即底线意识、安全意识、规矩意识;自觉接受党组织的监督,自觉接受群众的监督,自觉接受党纪法规的监督。

该行党委副书记、行长李杨最后作总结发言。首先他对刘主任的精彩授课表示了感谢。对于做好反腐倡廉工作,他提出三点意见:要提高认识,深刻领会做好反腐倡廉工作的重要意义;要正视问题,深入推进反腐倡廉建设工作;要严于律己,营造风清气正的良好发展环境。他表示,反腐倡廉、廉洁从业,事关一个单位的风气,事关每一名员工的职业生涯,事关农商行的持续稳定发展,他希望每一名员工都要以案为戒,以身作则,更好地承担起推动全行转型发展的时代使命和历史重任。

## 盐山县农信联社合理匡算现金头寸

## 确保“双节”期间资金供应

近日,河北省盐山县农信联社为确保元旦、春节“双节”期间,市场现金流量剧增,现金投放回笼频繁且数额较大,该联社根据往年现金流通情况,结合全辖现金预测,多措并举做好“双节”期间现金管理工作,确保现金投放回笼正常进行。截至2018年12月末,该联社共计开展系统内约期款项业务、同业活期业务、同业定期业务等资金业务55笔,交易金额达19.8亿元。2018年购买省联社债券700万元、沧州农商银行债券700万元,合计购买债券1400万元。在拓宽收入渠道、推动业务创新等方面实现了资金运用效益最大化。

根据往年“双节”期间现金投放回笼工作经验,该联社早计划、早落实,对全辖现金收支进行测算,了解客户现金流动信息,合理匡算现金头寸,确

保“双节”期间现金供应;及时向当地人行申领各类面额的新钞并按需分配至各网点,要求各信用社加大新钞的兑换力度,开辟兑换绿色通道,方便群众兑换,减少客户排队等候时间,提高兑换效率,满足社会公众节日期间兑换新钞的需求;要求各信用社根据辖内营业网点不同的区域、客户结构、自助设备、现金柜台等,合理匡算营业网点的现金占用,灵活安排自助设备加钞频率,并加强大额现金支取预约管理,确保双节期间营业网点柜台、现金自助设备的正常运转,为客户提供满意的金融服务。此外,该联社还要求各信用社加强网上银行、手机银行、“云闪付”等转账支付结算手段的宣传营销,引导客户多渠道结算,降低客户现金使用需求。 魏海兴

## 赤水市农信联社依托产业发展

## 带动结对帮扶村增收脱贫

贵州省赤水市泯水镇乐园村是赤水市农信联社的结对帮扶村,他们实现了跨越800里的“牵手”。

结对帮扶三年来,赤水市农信联社认真贯彻落实省联社帮扶工作安排,充分发挥自身优势,努力帮助乐园村改善基础设施,发展农业产业,促进农民增收致富。

帮扶初期,该联社为乐园村193户贫困户送去慰问金6.22万元,并为14名特困学生送去助学金及基本生活物资。同年3月,在该联社的“牵线搭桥”下,务川县农牧局、务川县泯水镇、泯水镇农技站、泯水镇乐园村的主要负责人及14名群众代表到赤水市两河口乡大荣村,实地考察高山生态养

殖产业,学习养殖技术,并将赤水“冷水鱼”引入乐园村养殖。

帮扶过程中,该联社先后17次远赴务川,深入村组及农户家中,开展结对帮扶工作,慰问贫困户,累计向乐园村捐赠资金36.68万元,帮助该村修建致富路,发展产业。截至目前,乐园村新建通村公路2条,发展起大闸蟹、高山生态养殖及金银花种植等扶贫产业项目,养殖大闸蟹7亩、冷水鱼38亩,种植金银花种植60亩,农业产业焕发生机,带动了全村903户3905人告别贫困,逐步走向小康。在产业扶贫的带动下,该村已脱贫177户790人,计划在2018年实现整村脱贫,实现人均收入9000元以上。 余 杰

## 农信故事



## 解铃还须系铃人

◎ 本报记者 李进富 通讯员 贾学光

“寒露”那天早上,气温让人明显觉得比前几天更低了。上午7点半,河南省临颍县陈庄乡信用社营业厅里,全体工作人员正准备排队开展晨会,一名身着短衣短裤的中年男子急匆匆地闯了进去,嚷着要找该社刘主任还贷款。他就是该乡胡庄村村民张“傻子”。

提起张“傻子”,凡是了解他的人都知他这个不雅绰号的由来。那是2010年的6月,陈庄乡政府为增加农民经济收入,在全村推行种植结构调整,并根据胡庄村当地优势,动员村民建大棚种西瓜。为解决农户投资短缺问题,乡政府出面与信用社协调,对凡自愿报名建大棚的农户办理扶持贷款5000元,统一购买塑料薄膜、竹竿、铁丝分发给农户,以确保大棚质量。

没过多久,张“傻子”自驾小四轮拖拉机从乡里领回了物品,从那天起,他与所有农户一样整日在地里忙着搭棚、育苗、移栽。功夫不负有心人,在他精心管理下,近1亩的大棚西瓜苗壮叶肥,长势喜人,想到西瓜成熟出售时,将有8000~10000元的家庭收入时,他内心总是乐滋滋的。

可是,天有不测风云。到了那年农历12月,一场大雪过后,其他农户家的大棚完好无损,唯有他家的大棚被积雪压塌,瓜苗全部被冻死,一切希望化为泡影。于是,他找乡政府要求赔偿经济损失。为了查明原因,乡政府委派技术员与保险公司联合到现场进行了勘查。原来,聪明反被聪明误,建

大棚时他自己偷了工,简了料,造成了大棚的倒塌。事情真相一传开,因他精明过度,人们给他起了个绰号,名曰:张“傻子”。

由于补偿金没有如愿,又落了个张“傻子”的不雅绰号,不归还贷便成了他的无理借口,虽然信用社工作人员年年找他催要,可他一拖再拖,总是赖着不还。

2018年9月初,为了支持乡村振兴战略,拓宽农户贷款绿色通道,陈庄乡作为临颍县农信联社的首批试点,率先开启了“金燕e贷”业务。经过全乡15个行政村综合实力比较,该社刘主任便带领4名工作人员,走进了“整村授信”第一站——胡庄村。

通过村委会的支持和大力配合。信用社“金燕e贷”业务开展的十分顺利。乡亲们兴奋地说:“金燕e贷”不仅最高可贷30万,而且还可以足不出户通过农信社手机银行、网上银行自助贷款申请、自助签约、自助还款结息了,真是省时、省事、省力。然而,唯独张“傻子”高兴不起来,更让他害怕的是,如果不主动偿还贷款,这次信用社就不会给他授信。为此,他悄悄地找村委书记请他帮忙想补救办法。书记告诉他:“解铃还须系铃人,只要你能认识到不讲信用的害处,尽快偿还那5000元贷款本息,信用社还会给你支持。”

第二天早上,他放下手中的一切农活,赶在刘主任下村前偿还了5000元贷款本息。于是,就出现了开头的一幕。