

基层快讯

内黄农商银行(筹) 宣传推介金融产品

为提升信贷产品宣传力度和满足广大小微客户的融资需求,河南内黄农商银行(筹)联合该县金融办于近日举办了金融产品推介会,共计240余人参加。

会上,县政府党组成员对内黄农商银行产品推介会的成功举办表示热烈祝贺,并就“银企”合作提出了要求。他指出,要进一步完善融资服务,要积极推进金融创新,要加大金融生态宣传力度。

在此次推介会上,内黄农商银行(筹)行长刘明详细介绍了该行推出的“薪享贷”“党员模范贷”“家庭消费贷”“普惠金融贷”“金燕e贷”及抵押担保贷款系列和中小企业担保贷款系列等10余项贷款产品的办理对象、流程、贷款周期等内容。在讲解过程中,各参会代表现场提问,其中有10余户客户达成了初步信贷意向。

此次金融产品推介会的召开,为实施金融资本与客户需求的有效对接搭建了一个很好的沟通、交流平台,拉近了银行与客户之间的距离,为拓宽小微客户的融资渠道,促进县域经济的发展发挥了积极的作用。 邵军锋 周晓鑫

鲁山县农信联社 强化考核促进存款增长

2019年,河南省鲁山县农信联社紧紧围绕上级部署的工作部署,按照“4+4”工作总要求,全体员工凝心聚力,进而推动各项存款快速增长。截至1月5日,该农信联社各项存款达91.7亿元,较年初净增2.7亿元。

新年伊始,该联社通过召开“三级”动员大会,提早谋划、科学布局,制定了详细的任务分配方案和考核办法,明确指出了业务经营的指导思想和工作重点;深入开展分级营销,做到了层层传导,逐级落实。同时,他们积极探索行之有效的考核模式,通过“正向激励”与“末位监督”相结合,细化考核办法,严格执行奖优罚劣制度。

此外,为保障各项业务有序推进,鲁山县农信联社按照“重心下移、保障下倾、投入下沉”的经营理念,在政策、费用、人力、培训等方面对基层工作给予充分支持和保障。在“开门红”工作期间,该联社班子成员带队高频率深入基层,坚持“每日一巡”慰问一线员工,极大得提高了员工的工作热情。

为营造声势扩大业务宣传,该农信联社综合运用传播媒介载体,着重宣传农信社主营业务,并制定了一系列活动策划方案,结合民俗节日特点组织开展多场客户答谢活动,切实夯实群众基础,提升社会良好形象。 李骁飞

洛宁农商银行马店支行 创新服务提升经营质效

一直以来,河南洛宁农商银行马店支行立足乡镇,专注主业,坚持“一手抓发展,一手抓管理”的经营理念,通过强化队伍提能力,拓展市场优服务等方式,实现了2018年经营管理“大丰收”。

据悉,2018年,该支行各项存款稳步增长,储蓄存款较年初净增2045万元,各项贷款较年初净增1736万元,不良贷款实现“双降”,实现利息收入575万,完成全年目标任务102%;累计拓展网上银行、手机银行客户1300户。其中,存贷款余额、新增额、市场份额均居县域兄弟支行前列。

同时,该支行结合地域特点,创新服务内涵,先后为辖内客户办理“薪贷通”“商贷通”“幸福生贷”等产品,累计贷款金额800万元;探索开展林权抵押、活体质押、应收账款质押等新型贷款抵押方式,满足不同客户融资需求。在此基础上,他们破解了对传统路径的依赖,帮助困难企业化解资金风险,并采取“不抽贷、不压贷、缩短续贷流程”等方式,使当地小微企业“为受惠”。

几年来,马店支行把扶贫作为重点工作来抓,为群众脱贫致富“输血”与“造血”。针对贫困户外出务工时间差异性大的情况,他们主动出击、主动服务,因人施策,确保扶贫贷款回收率达到100%。此外,他们还建立扶贫放贷轮班换岗制度,确保扶贫业务不间断,无盲区。目前,该支行对全镇24个行政村1226户贫困户建立档案,为252名贫困户发放扶贫贷款,累计发放金额1072万元,人均增收3500元。 李珂

“新蔡速度”揭秘

——新蔡农商银行改革发展侧记

◎本报记者 李进富 通讯员 王东

改革,是破解体制机制障碍的必由之路,也是实现高质量发展的重中之重。2016年,为加快农信社改制步伐,河南省农信联社推出务实之举——“一带一带”,由2015年度监管评级三级及以上的59家县市行社对发展困难的农信联社展开全方位帮扶。

2016年10月19日,河南省农信联社首支“一带一带”工作组正式入驻新蔡农信联社。“要通过帮扶困难单位植入先进的管理经验和经营理念,先‘输血’,进而提升其‘造血’功能和经营管理能力,尽快改制为农商银行,服务地方经济发展。”河南省农信联社党委领导先后两次前往新蔡指导农信社改制工作,并在召开的中层干部座谈会上提出殷切期望。

如今,“一带一带”早已在生态水城、大美新蔡结出了累累硕果,更令人欣喜的是,成功改制后的新蔡农商银行已破茧成蝶,焕发出了转型发展的勃勃生机。

“新蔡速度”迎来华丽转身

对新蔡农信人来说,2016年12月30日,是一个值得特别铭记的日子。这一天,河南银监局正式批复同意筹建河南新蔡农村商业银行股份有限公司。两个月零一天,河南省农信社改制进程中的“新蔡速度”就此诞生。

“新蔡速度”的背后,是帮扶工作组日夜以继日的辛苦付出。这支由10人组成的精英团队,放弃与家人的团聚,背井离乡从420公里之外的伊川来到新蔡,按照河南省农信联社提出的“稳、严、实、细”和“转观念、强管理、练内功、树形象”的工作总要求,坚持“输血”与“造血”并重,把“引资”与“引智”有机结合,全面植入现代商业银行管理理念,加速推进置换资产变现、增资扩股和不良贷款清收化解等工作。

工作组深知信心比金子更重要,也清楚肩上的责任与重担,为此,他们从细微处入手,让干部职工重拾信心,重聚向心力。通过一系列帮扶措施,新蔡农信联社各项指标全面达到组建农商银行标准。帮扶前(截至2016年9月末),股本金2.2亿元,已经连续三年未分红;不良贷款余额6.4亿元,不良贷款率19.14%;

资本充足率-5%,拨备覆盖率31%,贷款损失准备充足率68.27%,监管评级6A级。帮扶后(截至2017年7月末),股本金达6.5亿元,当年实现7%的现金分红;不良贷款余额1.2亿元,不良贷款率3.39%;资本充足率16.12%,拨备覆盖率225.36%,贷款损失准备充足率305.19%,监管评级3C级。

一组组数字,彻底改变了干部职工的思想观念。“短短几个月发生的一系列变化,让大家重新看到了希望,失去的归属感又回来了。”时任新蔡县农信联社公司业务部经理黄盼回忆道。

2017年8月10日,新蔡农商银行正式挂牌开业,为新蔡农信社60多年的历史划上了句号。

机制转型助推跨越发展

2018年12月28日,记者走进了新蔡农商银行金博大支行。记者了解到,该支行是全市农信社首家互联网“智慧银行”,全省农信社首家营业到晚8点的“夜市银行”,全省农信社首批十佳“智慧银行网点”。

“真不敢相信,我们一个县级的农商银行网点还可以如此现代。”金博大支行大堂经理赵一帆如是说。

而金博大支行只是新蔡农商银行以创新驱动发展理念探索网点转型、推动金融创新的一个缩影。近年来,该行营业部组建了全县首家“女子银行”,创新开辟开源大道支行党员先锋特色银行。此外,辖内的涧头支行、练村支行、余店支行、月亮湾支行、孙召支行等陈日网点全面完成了升级改造。而这些改变都与河南省农信联社的要求一脉相承。

在2017年提出“稳、严、实、细”和“转观念、强管理、练内功、树形象”的“4+4”工作总要求的基础上,2018年,河南省农信联社把巩固改革成果、转换经营机制作为贯穿全年工作的主线,强力推进“六项机制”建设,提出了“争创一流业绩,建设一流银行”的奋斗目标,要通过3至5年的努力,打造一批在全国有影响力的标杆银行,将农商银行全面建成健康而富有活力的现代商业银行,更好地发挥“金融强军”主力军作用。

要让企业永续发展、永葆青春,要靠文化的力量,建设符合自身实际的企业



文化尤为重要。在推进改制、发展的进程中,新蔡农商银行突出抓好精神文化、管理文化、行为文化三大“建设”,培育和建立“润心金融”企业文化,营造积极向上的文化氛围,增强员工的责任感和归属感,推动业务经营和文化建设协调发展。

在孙召支行,记者在员工服务中心建设中切实感受到了“家的感觉”;在“党建支行”开源大道支行,党员服务的力量令人感动;在“智慧银行旗舰店”金博大支行,科技与服务的完美融合让人心生梦想;在涧头村王建的金融综合服务社,农民朋友们足不出村就享受便捷的金融服务。

处处润心,处处彰显了企业文化。截至目前,新蔡农商银行22个乡镇网点中的小食堂、小宿舍、小浴室、小阅览室、小活动室等“五小建设”已全部完成,218个乡村金融服务站基本覆盖县域内所有行政村,就连清收清欠问题也是顺利推进,未起“波澜”。

与此同时,该行牢固树立“党建引

领发展”的经营理念,推进“党建+业务”双轨道协调发展。为强化党性教育,该行积极组织党员职工赴井冈山、红旗渠和焦裕禄纪念馆开展“红色教育”活动,并建立8个党支部,要求领导班子成员全部下沉到基层,进而激发基层党组织的活力。

自改制以来,新蔡农商银行按照“对标、取经、改进”的思路和方法,在过去的一年多的时间里,先后组织中层干部赴伊川农商银行、洛阳农商银行、瑞丰银行、新郑农商银行、中牟农商银行考察学习。在开拓视野的同时,启迪新思路,整合先进经验做法,并结合自身实际在新蔡农商银行落地生根。

为加快信贷转型步伐,该行坚持“小额、分散、流资”原则,转变传统的信贷服务理念和机制,完善信贷产品和结构,积极引进德国IPC微贷技术,成立微贷中心,简化办贷手续,提高审批效率,强化风险控制,着力打造“哑铃型”信贷工作机制。经过近两年时间的信

贷结构调整,该行贷款客户数较此前提高了2.4倍,贷款余额上升了24亿元,日均余额下降了19万元。

在走访中记者了解到,近几年,新蔡农商银行在干部队伍建设过程中,创新人才培养模式,完善人才储备制度,建立能上能下的干部流通机制,为基层优秀员工脱颖而出搭建了良好的平台。据统计,该行累计通过公开选拔后备干部63人,其中有40人已走向中层及以上干部岗位,在中层占比43.47%,全行中层干部平均年龄由改制前的46岁降低至目前的35.8岁。

“省联社确立的奋斗目标就是我们努力的方向。”新蔡农商银行负责人表示,只有“六项机制”真正建立起来,才能为合规经营、稳健发展夯实基础,真正实现由“换牌子”到“换机制”的转变。

如今,新蔡农商银行已迈出了转型发展的第一步。2019年,该行全体员工将凝心聚力、砥砺前行,争取早日实现“标杆银行”的目标!

伊川农商银行“阳光雨露”信贷品牌 精准支持民营小微企业

“是伊川农商银行的好政策让我翻了身,把我的合作社带上正规化发展道路。”洛阳文鹏生物科技有限公司负责人郑志坡提起伊川农商银行交口称赞。

在洛阳文鹏生物科技有限公司发展壮大的过程中,河南伊川农商银行平等支行通过推出“阳光雨露”信贷品牌,精准帮扶,助其发展壮大。

经过深入的调查了解,在肯定企业的发展前景后,伊川农商银行平等支行为客户提供信贷资金300万元,用于食用菌深加工项目,助推食用菌种植基地走上规模化、科学化、正规化发展之路。期间,该行通过指导帮助食用菌种植基地开办对公户,逐步实现科学化经营;通过给予信息支持、技术指导,帮助食用菌种植基地成功申请“生产许可证”,为企业“走出去”奠定了坚实基础;通过协议协商,协调食用菌种植基地接纳贫困户就业70余人,助力当地贫困户精准脱贫;通过示范引领,带动周边30户农户走上食用菌种植致富之路。在洛阳文鹏生物科技

有限公司的成长过程中,伊川农商银行平等支行先后投入信贷支持两次,发放信贷资金480万元,为企业的健康稳定发展奠定了坚实基础。

“我们将一如既往地帮扶更多的特色农业项目,通过送资金、送技术、送金融服务,让‘阳光雨露’洒满田间地头,为美丽乡村建设贡献出更大的力量。”伊川农商银行党委书记康凤利自信满满。

面对支持民营和小微企业取得的成绩,伊川农商银行人没有一丝骄傲和满足。该行董事长康凤利表示:“作为国民经济的血脉,金融机构在助力乡村振兴、支持民营和小微企业上具有不可替代的作用。我们要持续立足‘三农’,把民营和小微企业当成自己的亲人和家人,用心帮扶、用心支持。” 周红晓

临颍县农信联社通过“四化四注重” 谋划首季存款“开门红”

近日,河南省临颍县农信联社对一季度存款市场综合分析,科学研判,召开层层会议,早发动、早部署、早落实,并通过“四化四注重”的有力措施,确保实现首季“开门红”。

该农信联社动员各基层信用社加强对辖区内金融机构的深入了解,准确把握存款策略信息,努力做到知己知彼。其间,他们召开信息互通会,征集应对“金点子”,科学合理制订全辖一季度存款总目标,并依据上年度各基层信用社存款任务完成情况与辖区经济实力,逐一分解,要求各社进一步量化落实,任务分解到人,形成齐抓共管的工作格局。

为扩大社会宣传效应,他们以推介“日盈盈、周盈盈、月盈盈、七天存款、电子银行产品”为重点,以开展存款积分、兑换“豪”礼活动为载体,联合媒体机构,拍摄专题,在当地电视台黄金时段长期播出;协调移动公司群发信息,制作大型展架摆放在营业网点门口;组织车辆,录制音频,深入农村巡回宣传;编排轮休

人员携带礼品、彩页进机关、入社区,回访老客户,拓展新客户。

与此同时,临颍县农信联社坚持以客户为中心的服务理念,强化柜台服务培训,提升大堂经理引导技能。一方面,他们依据走访群众诉求,以行政村、社区为单位,对春节返乡农民工造册,在周边火车站、汽车站开展“接站”活动,增加对农民工的亲合力,提高返乡人员对农信社的认知度。另一方面,他们准确把握存款高峰,适时开展延时服务、上门服务,并开启大额存款“绿色通道”,在客户办理存款时真正做到省时、省心、省力。

在绩效考核方面,该农信联社大力推行班子成员包片、机关干部包组包社,通过采用绩效与工资挂钩机制,每月对存款任务考核排名,与信用社主任同奖同惩,使联社各部门在“开门红”工作中与基层同频共振。此外,他们还将提高存款在百分考核中的占比权重,引领工作重心向存款业务倾斜。王枚 贾学光

永城农商银行 创新信贷产品助推乡村振兴



图为永城农商银行党委委员、副行长管建村深入永城市高庄镇车集村花卉种植基地调研花木长势情况。

近年来,河南永城农商银行紧紧围绕乡村振兴战略部署,在加大涉农贷款投放力度、优化信贷结构的基础上,创新推出了信贷新产品“先锋贷”。截至目前,该行累计发放“先锋贷”594笔,金额7626.4万元,为农村党员送上了脱贫致富的“及时雨”,打通了金融服务的“最后一公里”。

加强党的领导,是实施乡村振兴战略的根本保证。在产品之初,该行就与当地多个政府职能部门召开对接会,共同商定“先锋贷”的推进实施事宜。而后,该行又与各级党组织建立了紧密互动的体系机制,充分发挥了党组织的战斗堡垒和党员先锋模范作用,使得党建工作与乡村振兴同频共振、互融共进,共同推进乡村振兴战略落地生根。

据了解,该信贷产品实行“组织推荐、银行审批、利率优惠、多方共管”的管理方式,遵循“一次核定、随用随贷、额度

控制、周转使用、公开透明、公平公正”的原则。一般农村党员贷款额度原则上不超过10万元,村“两委”任职党员原则上贷款不超过20万元。贷款期限原则上为1年,最长不超过3年。贷款首年利率为6.975%,次年可根据个人信用状况适当调整。该行在金融助力乡村振兴期间,积极结合地理、民俗、经济水平和农民期盼,因地制宜施策,突出重点特色。

“先锋贷”产品充分发挥党员这块金字招牌的示范引领作用,为永城市的产业振兴和脱贫攻坚注入了必要的金融支持。”该金融部相关负责人这样评价“先锋贷”信贷产品的推广效果。

永城市高庄镇永青花种植基地是一个产销结合的花卉产业基地,共有大棚50余个,均采用自动化控温、控湿,培育有凤梨、红掌等30余个品种,产品远销淮北、宿州、徐州、阜阳等地。花卉基地为社会提供了5000余个就业岗位,吸

纳花卉种植、经营商户500余家,带动周边相关产业和农户2000余户,年经济效益近2000万元。永城农商银行的第一笔“先锋贷”发放给了在这里经营的8位党员。

据悉,永城农商银行在贷前调查时主动对接政府部门、组织部、村“两委”干部,组织精干力量,深入各村集中了解党员的基本情况,建立党员基本档案。同时,该行本着“专业人干专业事,专业机构管专业人”的工作思路,专门设立了“先锋贷”服务专柜,配备专门的信贷业务人员,对此项贷款实行专门管理。此外,在此期间,该行牢固树立依法合规和稳健经营的理念,严格遵循金融规律和监管规定,科学合理设置贷款的期限、利率、种类,简化中间的审查审批环节,打造“哑铃型”信贷机制,真正把信贷结构调整到位,把回归本源主业的要求落实到位,把信贷风险管控到位,严守风险底线,增强服务乡村振兴的能力和水平。 李淼