

# 农村商业银行

## 江永农商银行 严守清贷“两条红线”

近年来,湖南江永农商银行始终把不良、控风险作为重中之重,自2014年11月挂牌开业以来,连续多年牢牢守住到期贷款回收率98%以上和不良率2%以内“两条红线”。

该行实施客户经理等级管理,把贷款到期回收率和不良率等重要指标纳入考核体系,并与绩效薪酬、职级晋升等相挂钩,增强客户经理的管贷责任和工作动能;加强与县委政府的请示汇报和法院、公安等单位的沟通协调,选派了四名骨干人员参与县政府成立的清收农商行不良贷款工作领导小组办公室工作,加大依法起诉力度,打击逃废银行债务行为,形成强大的清收合力。 高建华

## 德惠农商银行 完善业绩评价考核体系

前段时间,吉林德惠农商银行建立健全科学且符合实际的激励奖惩机制,提升农商行的发展潜力,该行印发了《吉林德惠农村商业银行股份有限公司支行等级评定方案补充意见》,进一步完善了该行的评价标准和业绩考核体系。

《意见》根据不同时期经营发展情况,对工资基数、系数、等级比例等主要指标设定以及所占权重进行动态调整,实行差异化考核。根据该行业务部门、城区网点、涉农支行分别设定考核指标,权重及工资基数,分别单独进行考核,增强考核的对比性;在考核存款余额增幅指标的基础上,充分考虑区域市场竞争情况,增加市场份额、存款增速考核内容,力争存款余额、市场份额以及增幅全面提高,市场地位稳步提升。 李宇航

## 安乡农商银行 开展首季“开门红”营销

近日,湖南安乡农商银行为进一步抢抓春节期间务工人员集中返乡和旺季资金回笼的有利时机,确保一季度营销活动有序开展,该行全面启动了2019年首季“开门红”营销系列活动。

该行成立了一季度“开门红”营销活动领导小组,营销推进小组,负责督促支行落实总行营销方案,指导、督促支行进行个性化营销,解决支行反馈的问题;聘请培训老师为各支行行长、委派会计、客户经理、柜员、大堂经理进行“开门红”深度营销技能培训,并由各支行根据不同的目标人群制定精准的营销措施,分解营销任务,落实精准营销。 李雄

## 株洲农商银行 获金融科技风控课题奖

日前,中国银保监会办公厅发布了2018年度银行业金融科技风险管理课题研究获奖名单,湖南株洲农商银行申报的“农村商业银行业务数据治理平台的设计与实现”课题,荣获四类成果奖。

据悉,银行业金融科技风险管理课题研究工作是由银保监会统一组织,旨在提升银行业金融机构金融科技治理水平,提升信息科技创新能力和风险管理能力,推动我国银行业金融科技风险管理及监管领域重大战略、前瞻性问题的研究。 徐 滨 陈哲祥

## 兴仁农商银行 获“模范职工之家”称号

近日,贵州省总工会命名表彰了一批荣获“贵州省模范职工之家”称号的企业事业单位,兴仁农商银行工会委员会榜上有名。

近年来,兴仁农商银行工会委员会以推动工会建设和作用发挥为目标,以构建和谐劳动关系为主线,坚持服务大局、服务职工,按照“建会、建制、建家”的思路,持之以恒地推进建家工作,取得了良好成效。 周 莹

## 延边农商银行爱丹路支行 为居民宣传金融知识

近日,吉林延边农商银行爱丹路支行携手丹光社区、驻街单位、辖区街道包保领导、辖区党员、居民代表等60余人举办了“2018年末总结暨汇报演出”。

活动期间,该支行工作人员为社区居民进行辨识假币、预防诈骗等金融知识宣传,并详细讲解了该行今年新推出的“大额存单”等存款特色产品,现场解答了居民关心的金融问题,做到了帮扶联谊和营销服务两不误。 臧 津

## 石城农商银行加大信贷投入 带动贫困户创业增收

近年来,江西石城农商银行充分发挥政策性金融贷款期限长、利率较低、办贷较快、资金保障的优势,持续加大信贷资金投入,支持农村“一村一品”和乡村旅游发展,带动贫困人口创业增收,做到精准扶贫,实现长效脱贫。截至2018年末,该行累计发放精准扶贫贷款4687笔,金额2.33亿元,带动6000余户贫困户脱贫致富。

石城县地理环境独特,境内环山多石,生态资源丰富,是发展乡村旅游的一块宝地。近年来,石城县依托其丰富的自然资源和优越的地理环境,紧紧围绕打造“全国知名生态休闲养生旅游目的地”目标,按照“精致县城、秀美乡村、特色景区、集群产业”四位一体的“全域旅游”发展思路,举全县之力建设旅游强县。该行紧紧围绕县委、县政府“全域旅游”发展思路,充分利用该行的网点优势、精准施策,在金融服务上为乡村旅游发展献计献策,走出了一条不同寻常的乡村振兴之路。

企业进行乡村旅游开发,往往需要投入大量的资金,但是见效却十分慢,这就需要企业有很强的金融风险意识和风险控制能力。该行工作人员主动走进深山,与开发乡村旅游的企业主对接,给他们提供全套的银行管家服务,进行企业金融风险控制培训,为他们的企业发展“把脉问诊”,出谋划策。罗长庚是一位做工程出身的企业家,2013年从外地回到家乡开发乡村旅游,在琴江镇潭坑村租下2400亩山地,开荒拓土,修路通水通电,种花种菜,并养殖了山羊、奶牛、孔雀等发展观光旅游,总共投入1300多万元。乡村旅游开发是一个漫长的过程,罗长庚把自己所有的资金都投进去了,但是收益却有限。可是,生态农庄每年运营成本就要100多万元,遇上资金困难和企业发展瓶颈的罗长庚,找到了石城农商银行,在通过深入沟通后,石城农商银行建议罗长庚转变发展思路,在结合观光旅游的同时,发展农家乐、种植茶油、脐橙、火龙果、葡萄等农产品,给游客提供采摘、垂钓等项目,实现快速收益。

目前,罗长庚的生态农庄已经种上了火龙果、葡萄等,并且通过教育基地夏令营接待了多批中小学生。另外,罗长庚在石城农商银行通过“惠农信贷通”贷了100万元,很好地解决了企业发展的资金困难。

石城农商银行将金融扶贫资源精准到贫困户,变“漫灌”为“滴灌”,有力缓解了农村贫困户发展生产增收致富的资金不足问题,促进了贫困地区经济持续健康发展。在贫困户鉴定上,该行实行精准识别,建立贫困户金融档案,并定期对扶贫户上门走访,确保信息真实、可靠、管用,确保真扶贫、扶真贫。为提高金融扶贫工作实效,该行在全县14个重点贫困村建设了金融扶贫工作站,负责贫困户的金融扶贫事宜,为贫困户提供“村村通”助农取款等服务,让贫困户足不出户即可享受现代化金融服务。此外,该行还大力开展贫困村广大居民的金融知识普及和宣传,通过开展“金融知识进万家”活动,进驻贫困村,向广大贫困户宣传金融扶贫政策、人民币真伪识别、防范电信诈骗、消费者合法权益等知识,切实提升了广大贫困户的金融风险防范及维权意识。 黄 鑫



近日,山西朔州农商银行以开展“情系贫困户,新春送祝福”主题党日活动为契机,组织专门的党员队伍,将该行专门定制的“福”字送到每一名贫困户手中,为他们送去新春的祝福和关怀。图为朔州农商银行南榆林支行的党员干部为朔州大莲花村的贫困户送去“福”字。 李晨华

## 锦州农商银行东凌支行以服务为中心 激励党员发挥先锋模范作用

近年来,辽宁锦州农商银行东凌支行党支部在总行党委的领导下,在广大干部员工的全力配合下,坚持以服务工作为中心,扎实做好各项工作,较好地发挥支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,全面提高党员思想政治水平。

该支行党支部注重加强党员思想政治教育,提高党员思想政治觉悟,建立和完善党建工作制度,认真学习党的路线方针政策和法律法规,落实“三严三实”及“两学一做”学习教育活动。通过学习,使每名党员的责任意识、大局意识、服务意识都有所提高,并在实践中,不断补充和完善各项制度,使之更加具体化、规范化,使党员做到有章可循,能够自觉用党员的标准规范自己的行为,充分调动党员工作的积极性,全面提高党员思想政治水平。

该支行党支部以“阵地标准化、制度规范化、活动经常化”为目标,积极营造浓厚的“党文化”氛围。为了规范和完善党建工作,他们利用办公楼内的会议室及走廊建立了党员活动室及党建文化走廊。党员活动室内配备了办公桌椅和投影设备,便于党员们开展集中学习、专题研讨等,同时还有庄严的党旗、入党誓词以及党建荣誉墙,摆放支部组织记录簿、党员党费缴纳记录簿等工作簿册,促进了党员活动室工作制度化、规范化。

该支行党支部通过开展各类主题活动把党员作用融入其中,并运用企业文化增强党支部工作的生机和活力。同时,利用党建文化墙展示全体支部党员在日常工作中的精神面貌及在党日活动中起到率先垂范作用的美好形象,通过义务走进社区、与街道开展“三成联创”等多种形式的活动,提升党员的党性觉悟,全面实现东凌支行支部工作再上新台阶。 何梓伦

该支行在辖内创新推出了“沙龙营销”模式,各支行结合辖内客户实际情况,从客户类型、年龄、习惯等多个方面有针对性的设置沙龙活动主题,对相应的产品、服务进行宣传和推荐。还采取“内训师”督导交流的形式,建立了沙龙营销微信群,把不同支行间的优秀做法相互分享,以支行为单位组织开展了微沙龙技能比赛,进一步提高了员工的营销技能和素质。 该行将柜台营销作为加法法则中的重要加数来管理,针对辖内所有柜员开展了产品“学讲用”活动,利用班前班后时间对所有的存款、贷款、理财、电子银行等产品进行学习和介绍,保证了产品和业务流程的熟练度。并

依托柜台这一业务推广阵地,提出了交叉营销和绑定营销理念,通过对理财客户、缴费客户推荐手机银行产品,对20万元以上的存款客户推荐大额存单,对个体工商户推荐“晋享e+”产品等方式促进产品的营销和推广。面对激烈的存款市场竞争,该行开展了“大联动·大营销·大比拼”的集中外拓营销活动,基层支部、微贷中心和营销中心全员出动,走访各大商场、商户,与客户面对面进行沟通交流,宣传产品、预约存款、贷款,抢占市场,短短两天时间拓展异业联盟商户50余户;各乡镇支行还通过张贴海报、发放小礼品、联络员等方式开展大规模、广覆盖的宣传。 武海兵

近日,山西太谷农商银行在大党建的统领下,定义了以柜台、大堂、沙龙、厅堂、外拓五大营销场景为加数的存款加法法则,开展了以“金猪送财福满堂,六重豪礼大放送”为主题的营销活动,取得了良好效果。7天时间内,该行通过存款加法法则的运用实践,各项存款余额净增2.3亿元。

该支行在辖内创新推出了“沙龙营销”模式,各支行结合辖内客户实际情况,从客户类型、年龄、习惯等多个方面有针对性的设置沙龙活动主题,对相应的产品、服务进行宣传和推荐。还采取“内训师”督导交流的形式,建立了沙龙营销微信群,把不同支行间的优秀做法相互分享,以支行为单位组织开展了微沙龙技能比赛,进一步提高了员工的营销技能和素质。

该支行在辖内创新推出了“沙龙营销”模式,各支行结合辖内客户实际情况,从客户类型、年龄、习惯等多个方面有针对性的设置沙龙活动主题,对相应的产品、服务进行宣传和推荐。还采取“内训师”督导交流的形式,建立了沙龙营销微信群,把不同支行间的优秀做法相互分享,以支行为单位组织开展了微沙龙技能比赛,进一步提高了员工的营销技能和素质。

该支行在辖内创新推出了“沙龙营销”模式,各支行结合辖内客户实际情况,从客户类型、年龄、习惯等多个方面有针对性的设置沙龙活动主题,对相应的产品、服务进行宣传和推荐。还采取“内训师”督导交流的形式,建立了沙龙营销微信群,把不同支行间的优秀做法相互分享,以支行为单位组织开展了微沙龙技能比赛,进一步提高了员工的营销技能和素质。

## 鱼台农商银行推出“鲁担惠农贷” 解决种植大户资金难题

◎本报记者 刘欣欣 通讯员 田 慧 杨 芬

家住山东省鱼台县唐马镇向阳村的闫祥是个很有主见的人。近几年他不再外出打工,而是选择了留在家乡,探寻致富的方法,几辈人都以务农为主,闫祥也把目光重新放在了土地上。

“前季水稻的钱除了还账、交孩子的学费、买了麦种后,都存咱农商银行了,这一季的小麦长的可喜人了,走,咱们去地里看看。”说着闫祥就拉着鱼台农商银行回访客户经理往包产的地里走。回想起年初愁眉不展的日子,闫祥对农商银行的“鲁担惠农贷”赞不绝口。

2015年的时候,闫祥跟着邻村的人开始承包土地,种植小麦、水稻,因国家政策和补贴,这两年闫祥家慢慢有了积蓄,积累了经验的闫祥计划着扩大规模。了解到种植农作物土地流转承包土地需要资金100万元,50万元的资金缺口让闫祥犯了愁。

“与村里那些外出打工的乡民比起来,我能在家孝敬爹妈,还能照顾孩子,我是打心眼儿里想在家门口谋生活。我一直想着扩大种植规模,可家里两个孩子都陆续要上学了,开销大了,挣的钱却跟不上。”作为镇上的种植大户,闫祥家的发展情况受到了政府的关注,得知他想扩大规模却缺少资金时,向他推

荐了农商银行的惠农贷款。

“鲁担惠农贷”是农商银行、担保公司和政府三方合作推出的一项担保贷款,由鱼台农商银行核实调查,发放贷款,给予利率优惠,山东省农业发展信贷担保有限责任公司提供担保,财政部门给予贴息支持,重点支持自身无法提供有效担保的种植大户、家庭农场、农民专业合作社、农业社会化服务及与农业相关的农产品加工、销售领域的新型经营主体。闫祥的情况完全符合申请惠农贷款的条件,在山东省农业发展信贷担保有限责任公司驻鱼台县办事处与鱼台农商银行共同考察后,50万元的“鲁担惠农贷”款项到账了,这一下解决了土地承包种植小麦、水稻的资金难题。

“有了咱农商行的这50万的贷款资金,规模化种植的计划就提上日程了,我跟种子公司签署了种子培育协议,培育的小麦和水稻他们会用高于市场价的价格进行收购,我还加入了农业保险,风险和利润都得到了保障,这一年的收成下来,存个七八万没问题。”说话间,闫祥将客户经理带到了承包的田边,500亩的庄稼地连成一片,地里的庄稼肆意生长,一片生机勃勃,想来明年定是一个丰收年。

## 润昌农商银行抢抓机遇深挖储源 超额完成阶段存款任务

近日,为抢抓业务发展机遇,夯实经营发展基础,山东润昌农商银行全面打响“揽储攻坚战”,力促首季业务实现“开门红”。截至目前,各项存款余额130亿元,较考核基数上升3亿元,超额完成阶段任务。

该行对存量客户逐户走访,紧盯上下游客户,确保企业销售收入及采购支出实现“双归行”。加大财政、税务、社保等单位拓展力度,紧盯财政大额资金划拨流向,找准关键人,提高资金留存率。对接学校、电力、燃气、物业等行业客户,利用微信代收系统优势,提高服务效率,增加客户粘性,做大零售客户群。目前,该行新增开立对公账户44个,营销代发工资企业账户21个。

该行依托网格化管理与整村授信前期积累的客户数据,实施精准营销。城区重点抓沿街商户、社区居民、白领客户群和儿童群体拓展营销;通过开展“送财神挂历”入商户集中宣

传活动,对城区商户全面拜访,深挖客户金融服务需求,建立长期合作,引导资金回流。在农区发挥农金员作用,对接村委会及时与外出务工人员取得联系,通过开展报路费、免费接站等活动,拉近与返乡务工人员距离,吸引存款归行。同时积极对接种植养殖大户、农户及街面个体工商户,提升年底回笼资金归行率。

该行借鉴省联社《营销活动案例集》案例,落实厅堂网格管理,利用元旦、春节等传统节日,精选客户群,开展形式多样的厅堂营销活动,增加人气,推介产品,吸引客户,拉动存款增长。各支行先后组织召开农金员会议,全面部署旺季揽储竞赛活动,明确奖励标准,有效激发农金员主动参与揽储的积极性。同时,元旦、春节前后对农金员开展全面走访慰问活动,充分用好农金员人熟、地熟、情况熟的优势,深挖储源,持续巩固农区市场份额,夯实发展基础。 张相俊

## 海门农商银行践行社会责任 为贫困学生送助学礼包

近日,江苏海门农商银行“大手拉小手,携手伴成长”关爱活动在正余镇中学举行。该行副行长顾健斌、正余镇团委、海门农商银行团委以及该行员工代表共计50余人参加活动。

据悉,此次活动是由该行团委、正余镇团委联合开展的,旨在推动“大手拉小手,携手伴成长”关爱项目,强化结对帮扶工作的落地深入,让贫困儿童进一步感受海门农商银行员工带给他们的温暖和帮助。

活动中,该行员工代表首先通过看图猜成语和幸运数字两个小游戏拉

近大小朋友们心灵的距离。随后他们给11位贫困学生送上温暖大礼包,并合影留念。接着,顾健斌结合自己的切身经历,给孩子们送上了殷切的祝福和希望。

活动最后,该行启动了“海门青少年筑梦学习社”。学习社第一节课的参与对象是所有在场学生。学习内容是观看《星空日记》《不负此生》以及《再努力一点》三部励志短片。课后,三名学生给大家分享了他们的学习感悟,引起了大家的共鸣,也让学习社的成立变得更有意义。 王春夏 梁松辉



近年来,江苏常熟农商银行为使乡村振兴战略落到实处,探索银政合作新模式,通过与各镇人民政府签订战略合作协议,明确乡村振兴合作步骤。日前,该行已与常熟地区7个镇人民政府签订合作协议,覆盖率为87.5%。图为该行与董浜镇人民政府成功签约。 英 磊