

江源农商银行 送金融知识到红歌现场

近日,伴随着嘹亮的《义勇军进行曲》,吉林省白山市江源区首届“歌声颂祖国70华诞,唱响新时代千人唱红歌”文艺汇演在当地举行。

江源农商银行借此次活动盛况开展了“金融知识到现场”的金融宣传服务活动。活动现场,该行搭建遮阳帐篷,摆放宣传展台,组织客户经理利用演职人员休息时间对参加演出的公务员们进行金融知识宣传;为现场观众提供休息座椅,利用中场休息时间开展金融沙龙,为大家讲解新版人民币的反假技能、电信诈骗防范技巧、反洗钱等金融知识;向演职人员及观众推送该行微信公众号,借助新媒体开展金融知识宣传,挖掘潜在客户资源。 苏洪波

隆化县农信联社 提高学生金融安全意识

日前,河北隆化县农信联社走进校园开展“金融知识进校园”宣传活动。

此次宣传的目的是为保住学子求学的净土,将伸向学子的诈骗之手砍断,向学生普及防范网络诈骗常识,达到警示教育作用;同时向学生们普及金融小常识、创新手机号码支付等手段,为学生日常生活提供便利,免于繁琐。

在宣传期间,该联社员工耐心的为学生们讲述了买卖银行账户和支付账户行为对社会和个人的危害,教导孩子们不要贪图小利小惠,提升个人信息保护意识,发现买卖银行卡和身份证的犯罪行为,应当及时向公安机关举报,共同维护公平诚信的良好社会秩序。同时通过实物为学生们讲解了人民币相关知识,提高学生警惕,以防上当受骗。 谷慧敏

青田农商银行 开展“消保”知识培训

为进一步增强员工对金融消费者权益保护工作的意识与能力,提升全行消保工作质效,前不久,浙江青田农商银行邀请海农商行内训师,消保专家李碧君老师到该行作消费者权益保护知识专题培训讲座。

此次培训内容充分详实,讲解深入浅出,课堂互动有序。李老师丰富的消保工作经验和授课内容,为青田农商银行员工今后开展消费者权益保护工作提供了动力、指明了方向。

通过此次培训,参训人员对消费者权益保护工作的监管要求和行内制度规定有了进一步的了解,提升了客户投诉和突发事件处置能力,强化了风险防范意识和服务意识,进一步提高了服务质量和服务水平。 鲍巍

西华县农信联社营业部 帮在校生守住“钱袋子”

为进一步引导在校大学生合理选择使用金融产品和金融业务,河南西华县农信联社营业部于近日在西华县第一职业中等专业学校开展“送金融知识进校园”主题宣传教育活动。

此次活动主要围绕普及人民币防伪、支付结算、防范电信网络诈骗及“校园网贷”,帮助在校大学生运用正当途径守护好自己的“钱袋子”作为出发点和落脚点,重点宣传学生群体关心的银行卡、网上银行、手机银行等金融前端产品使用常识以及风险防范的注意事项等,意在提升学生保护自身资金财产安全的意识和能力,引导学生识别金融诈骗,防范非法集资,科学使用银行产品,远离“校园贷”“现金贷”等非法金融活动,养成良好的金融习惯,积极维护自身合法权益。 李渊 高少辉

青阳农商银行 获朗诵比赛二等奖

前不久,由安徽池州市银行业协会、池州市保险业协会主办的“开启金融新征程,与祖国幸福同行”金融系统朗诵比赛决赛在池州打响,经过激烈角逐,青阳农商银行代表队获得优异成绩,在14支参赛队伍中荣获二等奖。

此次比赛共有34支银行业和保险业金融机构参加,青阳农商银行代表队脱颖而出,携手其他6支银行业金融机构代表队和7支保险业金融机构代表队进入决赛。李广辉 汪汉青

高邮农商银行建立“邮福普惠”工作制度 提升客户金融服务体验

◎ 本报记者 李道海 通讯员 冯志强

近年来,江苏高邮农商银行作为开展普惠金融工作的排头兵,深入贯彻落实江苏省联社、银保监会和人民银行等上级机构的普惠金融发展规划,将普惠金融工作向纵深推进,切实提升辖内“三农”及小微客户金融服务体验。

“邮福普惠”工作制度是该行打造的“邮福”品牌,是深耕“三农”主阵地、全面支农支小转型的一项重要举措,并建立每周二、四下班后留在支行工作的邮福助勤机制,每周一、三、五金融人村的邮福走访制度,有效推动客户用信。同时,该行与政府合作开展“信用用户、信用企业、信用村(含社区)、信用乡镇”“四信”试点建设,由该行与政府合作开展全面建档评级授信,对符合评定标准的,分别给予贷款额度、贷款利率和办理手续等金融服务优惠政策。此外,该行简化涉农贷款授信流程,推进普惠金融授信用信,在对整村

建档的基础上,加大对潜在客户走访力度,逐户走访完善档案资料,做实背靠背评议,对可授信客户逐户上门或电话告知授信额度,促进贷款用信。

为建立常态化走访机制,多渠道精准获取本地小微企业信息,近期,该行在建立了常态化、分层次各类走访的基础上,开展纳税企业走访。截至8月末,该行已走访无贷户349户,达成用信意向约126户,已发放28户、3165万元。该行深入推进“责任田式”网格化管理,将辖内街道根据网格划片管理,将机关企事业单位、商圈、企业作为“责任田”划分给客户经理,客户经理对管辖区域进行详细了解,做到人熟、地熟,最终提升授信;通过建立企业贡献度模型,测算企业客户在资金回笼、电子银行、代发工资等方面的贡献度,一户一价,即增加了客户在行行的粘合力,又达到降低企业融资成本的目的。

根据市场需求,该行开展了线上贷款产品“邮福快贷”的研发工作,该产品依托线上微信银行渠道,客户从填报授信资料到申请用信成功仅仅需要5分钟时间,目前该产品正在进行试点测试,即将投放市场。根据发展战略,该行启动了智慧银行示范网点建设,选择部分支行开展智慧银行示范网点建设,旨在以智慧手段及“互联网+”思维模式,融合服务、产品和运营,打造大数据、人工智能、深度学习等金融科技场景应用的交互性智能银行,从而在金融产业升级中获得渠道优势,抢占市场先机。

此外,该行以大数据为依托,完善智能化营销服务渠道,发挥金融科技在普惠金融服务中的支撑作用,并通过所掌握的客户数据进行线上线下双轮分析,研究客户偏好与喜好,精准挖掘客户需求,加快信贷决策,提高服务效率,提升金融服务智能化水平。

寿光农商银行开通手机银行代缴学费功能 切入教育金融生态应用场景



图为该行工作人员对家长缴费进行现场指导。

为给广大大学生与家长提供安全、高效的学费缴交渠道,山东寿光农商银行认真贯彻落实上级行营销重点工作部署,以“强化场景切入,拓宽获客渠道、注重业务创新、增强客户黏性”为工作思路,通过开通手机银行代缴学费功能,打造教育金融生态应用场景,将手机银行代收学费作为长期获客的重要抓手,不仅为学校、家长带来便利,实现多方共赢,而且充分发挥了“留客、活客、粘客”作用,取得了很好的成效。

在“拓蓝行动”中,该行了解到辖

内多家学校缴费收款难、压力大的情况后,主动对接教育局,多次进行沟通协调,为其量身定制了详细的服务实施方案。同时,该行通过优质的服务,最终达成合作意向,并在市联社的支持下,仅20余天“智e通”手机银行代缴学费业务就上线运行。截至目前,该行已取得辖内308所幼、小、初中学校13.7万名学生的学费代收权。

为保障学费的顺利收取,该行党委高度重视,要求党员干部冲锋在前,充分发挥党员模范示范作用,各支行党支部纷纷成立了“红马甲党员先锋队”,积极对接各教办,全面做好教育部门和学生家长的宣传讲解工作。同时对家长缴费进行现场指导帮扶,解答疑问,做好人员的引导与分流,对客户提供一个揽子营销,并将厅堂营销作为党员身份的展示台,检验党性的试金石,践行宗旨的实战场。

为解除学校和缴费客户的各种顾虑,该行指定专业人员提供周到热情、专业优质的服务,从开卡、下载手机银行、指导缴费等环节全程指导,确保学生家长能够高效便捷地实现在线缴费。该行通过优质的服务赢得了客户的认可,实现了多方共赢,不仅解决了校方收学费复杂分散、费时费力问题,提高了该行手机银行的知名度和影响力,成功实现批量获客。 毛永霞 武翔宇

大同农商银行践行“背包精神” 普及“整村授信升级”相关内容

春华秋实,五谷丰登,又是一年丰收季,地处七峰山下、口泉河畔南侧的郊村村村民脸上流露出了喜悦。村委会大院挤满了男女老少,大伙儿三五两两的聚在一起,边看着手中的宣传单边热烈交谈着:“咱们村被大同农商银行评为‘整村授信’优先服务村了,全村640户村民有了致富新途径了!”山西大同农商银行的整村授信工作人员一边向村民派发宣传折页,一边介绍“整村授信”相关内容及适用金融知识,有条不紊地开展授信工作,让村民知晓“整村授信升级”的好处和实惠,拉近银行与村民的关系。

在宣传过程中,大同农商银行授信工作组与村干部积极沟通、协商,梳理授信工作开展流程及细节后,通过广播讲解让村民明白何为整村授信以及整村授信的流程与便利等知识。同时,郊村村村委会积极配合支持,提供办公场所,党员干部及群众

代表积极参与,并组织村民前来参加授信启动仪式,实现了信息的充分沟通。该行工作人员还通过开展“背对背”与“面对面”评议,做好尽职调查;通过“四看三算”(看人品、看经营能力、看账目流水、看村规民约践行;算授信额度、算还款能力、算还款期限),合理确定授信额度和还款计划,为最终有质量、有广度的评级授信结果打下了坚实基础。仅两天的时间就有近百户村民到现场进行了基本信息登记,建立授信档案。

一直以来,该行积极探索支农、便农、惠农、助农新路子,利用现代化的金融手段助力打造美丽乡村,将“整村授信升级”作为践行普惠金融、服务乡村振兴的有效抓手,践行“背包精神”把金融服务送到百姓家门口,让广大农民朋友不再为筹措资金而犯难,把金融活水“水龙头”接到百姓家门口,真正起到亲民惠民的目的。 田丰收

呼图壁农商银行立足本地市场

筑牢经营理念加强旺季营销

旺季临近,新疆呼图壁农商银行高度重视旺季服务工作,筑牢“以客户为中心,以深耕本地市场为基础”的经营理念,抓早抓实,从贷款投放、存款营销、不良清收等方面入手,做好旺季备战工作。

呼图壁县是全国棉花产业强县、国家优质棉生产基地之一,植棉面积83万亩,全县共有33家轧花厂。该行立足实际,坚持“信贷大走访”常态化,以夏粮收购为契机,深入田间地头,多次到棉花企业实地调查,及时掌握农户棉花播种面积、长势、预计产量等情况,了解企业收购需求并做好登记,形成有贷款需求的12家,投放总额10万元左右。8月,该行召开棉花企业座谈会两次,根据棉花收购企业实际,采取差异化利率扶持机制。9月末,该行还计划

从机关部(室)抽出30名工作人员前往有贷款的轧花厂驻场,对进厂收购籽棉的车辆在进厂及出厂过磅时进行严格监督,认真做好棉花收购、资金支付等封闭运行管理工作,确保资金安全。

此外,该行按照“落实责任、创新办法、立足下身、不等不靠、借助外力、合理摆布”的工作思路,对已形成的不良贷款逐笔过堂摸底,制定切实可行的清收奖惩办法,做到重奖重罚,清收一笔,奖励一笔,谁清收、谁受奖,充分调动员工清非积极性。同时,该行还积极联系县直部门及法院,形成与媒体大力宣传的联动机制,共同打造恶意赖账户、钉子户,加大依法清收和已诉未执结案件的力度,最大限度利率扶持机制。9月末,该行还计划

衡水农商银行发挥金融主力军作用

全面落实产业扶贫脱贫工作

近日,湖南衡水农商银行被衡水县委、县政府授予“2018年度脱贫攻坚工作先进单位三等奖”和“2018年度驻省级贫困村优秀工作队”。

近年来,该行作为县域支农惠农的主力军,严格落实当地政府分配的扶贫任务,全面启动金融产业扶贫工作,实行贷款利率优惠政策,鼓励贫困户贷款创业,提高贫困户的自我造血、自我发展能力。截至8月末,衡水农商银行已对全县8343户建档立卡贫困户进行评级授信,评级授信面100%,累计授信金额1.34亿元;累计发放扶贫小额信贷1.03亿元。

金融服务点、金融扶贫服务站和便民服务点,为农户提供多种金融服务,帮助农户足不出户即可办理金融业务。此外,该行积极开展反假货币、保护金融消费者权益、防范非法集资等宣传教育活动,提升了贫困农户的金融知识水平,从根本上保护人民群众的利益不受损失,真正把普惠金融送到了实处。

该行作为省级贫困村——吴集镇江山村的驻点单位,尽其所能帮助贫困户发展产业,提供信贷扶持,积极为该村脱贫致富贡献计出力。该行领导班子和帮扶责任人共与26户贫困户“一对一”结对帮扶,全年捐赠帮扶资金达10万余元。 刘亚婷

安州农商银行牢记支农支小使命

播撒金融“甘霖”润泽小微企业

◎ 本报记者 周文军 通讯员 黄麒麟 任倩

近年来,四川安州农商银行秉承“服务‘三农’、服务中小微企业、服务区域经济”的经营宗旨,牢记“支农”“支小”的初心和使命,与小微企业一道沐风栉雨,六十余年如一日跋涉在服务“三农”、服务区域经济建设发展的道路上,在成就企业的过程中实现自身发展,诠释着“草根银行”孵化幸福的终极意义。

敢“吃螃蟹” 敢“辟新路”

绵阳市永丰园生态农业有限责任公司,是成德绵经济带绵安产业带上重要的市级农业产业化龙头企业,四川省标准化奶牛示范场,拥有占地120亩的标准化、规范化生态奶牛养殖园区,存栏优质高产荷斯坦种奶牛1500余头,建有牧草基地6000余亩,是当地农民交口相传“草都可以拿去卖钱”的“良心企业”。然而在2002年以前,这个如今“农头”企业却仅仅是一个家庭作坊式的养殖场。

“当时我们叫永丰奶牛场,也就是一个家庭养殖场,从养殖蛋鸡起步,后来改养奶牛。场地、设备简陋,一直小打小闹,想求个安稳。90年代后期,市场竞争越来越激烈,销售时常‘梗阻’,再不转型升级,我们肯定会被淘汰,哪里还有今天的永丰园哦。”绵阳市永丰园生态农业有限责任公司董事长刘尧艳一边翻看以前的照片一边回忆道。

转型升级不仅需要胆识、技术和经验,还需要大量的资金。当时170万元的资金缺口像一座无法逾越的大山,让奶牛场的转型升级一度处于停滞。正当刘尧艳一筹莫展之际,安州农商银行

(时为安县农信联社)的客户经理敲响了她的大门。

反复测算,能抵押的动产、不动产最高可以贷100万元,剩下70万元却再也无法落实担保,刚刚燃起的希望之火似乎又要熄灭。要不要“出手”,在农商银行内部也引起了激烈的争论。最后,100万元以抵押方式发放,70万元以信用方式发放,但附加了一个贷款人、借款人、保险公司的“三方协议”:圈上的奶牛作为还款最后保障,若企业违约,银行可以变卖奶牛还贷;若奶牛出现意外,保险公司赔款必须优先用于还贷。

这种变相以活畜抵押融资的模式与10年后江浙一带推出的鲜活农产品抵押贷款如出一辙,只是安州农商银行这个“螃蟹”吃得谨慎小心,不事张扬。资金问题的解决,搬掉了企业转型升级的拦路虎。在安州农商银行的帮助下,他们在全省率先引进瑞典全仿正式管道挤奶系统,取代了传统的人工挤奶方式,完成挤奶的一次技术革新,生产效率和效益立马上了一个新的台阶。“刘尧艳指着一张当年挤奶车间全自动化生产设备投产的现场照片说道。

2004年,安州农商银行在没有第三方监管,没有标准化仓库情况下,以存货担保的方式,为绵阳豪茂魔芋食品有限公司发放了300万元的“存货质押”贷款,派出驻厂客户经理当起了企业仓库的保管,通过“销售回款+库存”的“监管公式”解决了公司资金紧缺的问题。而在当时,这种事实上的“浮动抵押”方式,对不少金融机构都还仅仅只是一个书本上的概念。

“新农贷”“返乡创业贷”“两权”抵押

贷、大型农具抵押、分期,一个个突破传统的必须以“抵押资产”为基础的新型信贷产品,来自于安州农商人敢“吃螃蟹”、敢“辟新路”的精神,而这种精神也为小微企业的发展带来了金融甘霖。

立足“短平快” 烹好“农商菜”

金融支持是激发小微企业活力、助推小微企业成长壮大的重要力量。然而小微企业融资有其特殊性,如何能更加准确、更为有效地滋润小微企业,考验着金融机构的智慧。

2016年,绵阳市阳晨汽车零部件有限公司急需200万元的资金购买原材料,然而当时公司已经背负着其他银行800万元的贷款,剩余可用授信额度已经为零。抱着试一试的心态,胡柳燕找到了安州农商银行。

“当时对于贷款能不能批下来都没有信心了,只是死马当作活马医试一下。”胡柳燕说。

“可以发放贷款。”安州农商银行工作人员第一时间给了答案。但怎样缩短审批时间?工作人员绞尽了脑汁。专人跟踪、协助准备资料,申请程序和审批程序同步进行、开辟绿色通道。一条条措施经过银行内部讨论后立即实施,最终在两天时间内完成审批及贷款发放,解决了企业资金问题。时间短、审批快、流程少……立足“短平快”,安州农商银行不搞“大水漫灌”,采取精准施策,有效打通了服务小微企业的“最后一公里”,烹好了“农商菜”。

银企互动 福泽桑梓

作为本土银行,安州农商银行与当

地企业有着天然的鱼水关系,因此也更“懂”小微企业,更“懂”小微企业的发展需要。

2016年,在安州农商银行的一路支持下的永丰园已实现了传统养殖企业向现代乳制品企业的华丽转身,不仅得到国家有机食品认证,还取得了“牛破乳”商标认证,正式成立了“牛破乳”品牌营销运营中心。

然而,天有不测风云。在使用合作企业——韩国一家公司提供的配方饲料后,永丰园的奶牛产量急剧降低。

由于产奶量不足,无法按年初的订单交货,合作的企业无奈之下提出取消合同,甚至提出违约索赔。与韩企商谈无果,销售进账无法维持生产,补栏、换饲料还急需用钱,真是“一分钱憋倒英雄汉”。

这次,刘尧艳主动找到了安州农商银行的领导。“打交道”近20年,她知道农信社值得信赖,只要能帮助企业摆脱困境恢复正常生产,他们绝不会袖手旁观。

对这次永丰园200万元短期流动资金贷款申请,讨论的时候大家没有了当年“吃螃蟹”那么多顾虑。“流动资金就是企业的血液。产能不足不能如期交货,客户取消订单,企业就会陷入恶性循环,直到几千万资产灰飞烟灭。”“订单融资,对我们来说,表面看是个新事物,实际上是回归到以真实交易为基础的授信。永丰园的不动产是我们的抵押物,销售回款账户在我们这,没有信贷违约记录,只要调查的情况无误,这200万元‘救命血’应该该输。”安州农商银行工作人员说。

200万元到位,永丰园迅速完成补栏和更换饲料,半年后开始足量供货,不仅老客户没有流失,还引来了洽谈合作的新客户。

在与安州农商银行20多年交往中,一次又一次的“雪中送炭”,让刘尧艳对农商银行有了不一样的信任,真正明白了农商人的社会责任。

这样的认识也让刘尧艳在把更多的精力用在了带动周边群众致富增收上。结合企业自身的生产资源需求,永丰园与当地农民探索出了间歇田种黑麦草、丘陵地种收两季灌浆嫩玉米做粗饲料的种植方式,并大量回收废弃的秸秆进行综合利用,带动周边群众人均增收2000多元。“连草都能卖钱”的企业是群众对她的最大褒奖。

永丰园、豪茂魔芋、阳晨汽车零部件只是安州农商银行助力全区小微企业的一个缩影。近年来,安州农商银行在四川省联社的坚强领导下,坚持新发展理念,围绕“强基固本、开拓创新、提质增效”总体思路,深入推进“合规银行、智慧银行、主力军银行”建设,坚持回归本源、专注主业,立足“三农”,中小微企业、区域经济,把握重点,突破难点。据统计,安州农商银行已对安州工业园区82个企业授信6.8亿元,累计投放信贷资金3.5亿元;辖区军民融合企业已签订授信合同5户,授信金额7100万元;对科技型中小企业集中评级授信,累计发放科技型企业贷款47户;小微企业贷款余额为19.6亿元,比各项贷款增速高0.75个百分点;小微企业户数比去年同期增加55户,小微企业贷款“两增两控”目标全面完成。