

湖南省联社邵阳办事处 深入城步农商银行调研

近日,湖南省农信联社邵阳办事处党组书记杨长青一行深入城步农商银行调研指导工作。座谈会上,城步农商银行党委书记、董事长杨远仁就县域基本概况、全书行基本情况、主要工作开展情况及存在的主要问题进行了工作汇报。杨长青用“在地方党政有地位,在促进县域经济发展中贡献度大,在队伍建设中班子团结站位高、员工队伍人心稳干劲足,在促进发展中思路宽、措施实、成效好”四句话对该行主动作为、前期各项工作所取得的成绩给予了充分肯定,对“党建共创、金融普惠”行动,落实省联社“存款过万亿元”目标任务、“压不良、控风险”工作、“案件专项治理100天”行动,落实省联社信贷支持农业优势特色产业产业发展等相关工作提出了中肯的建议和要求。杨彬

休宁农商银行 延伸移动支付业务半径

近日,安徽休宁农商银行与中国银联开展深度合作,在钟鼓楼农贸市场开展了使用“云闪付APP”扫休宁农商银行“信e付”二维码可享受满2元随机立减,最高减10元的优惠活动。还为每个商户送上专属的红包码,消费者扫码即可领取随机红包。买卖使用云闪付,双重优惠挡不住。此次活动,不仅是该行支付产品与银联扫码渠道的结合,更是在金融服务和民生服务相融合的同时,为商户和消费者提供优惠。用切切实实的优惠措施,来带动消费者学习移动支付,使用移动支付,将移动支付延伸到老百姓的身边。倪杨梦倩

临颖县农信联社 联合建立“爱心驿站”

近日,河南临颖县农信联社与县总工会联合,在城区、乡镇繁华和标志性地段的农信社营业网点建立“爱心驿站”,为户外劳动者提供“冷可取暖,热可纳凉,渴可喝水,累可歇脚”的固定场所,使农信社金融服务更加生活化,服务形式更加多样化。据统计,截至9月末,该联社经过精心考察选址,在全县城乡建成户外劳动者驿站20余个,总面积达400多平方米,可同时容纳户外劳动者160多人,并在每个驿站配备了可供休息的桌椅、沙发、饮水机、空调、书报、充电器等物品。此外,每个驿站指定专人管理,确保每日正常开放,让户外劳动者亲身体验到农信社的关怀和温暖。贾学长

长子农商银行 成功发行二级资本债券

前不久,山西长子农商银行在全国银行间债券市场成功发行两亿元二级资本债券,发行期限5+5年,票面利率5.90%,成为长治市第二家簿记并成功发行二级资本债券的农商银行。据悉,债券的成功发行,是该行紧紧抓住山西经济高质量转型发展政策机遇,积极探索优化资本结构的一次大胆尝试,为构建多渠道、多层次的资本补充机制,通过市场化方式解决资本问题,常态化、多元化补充资本开辟了新的途径,有助于增强我行抗风险能力和服务地方实体经济能力。此外,长子农商银行将在各级监管部门的科学指导下,紧紧围绕山西省联社打造“六大银行”的决策部署,牢牢坚持全市农信系统“五个坚持不动摇”的根本路径,全力开创高质量发展新征程。任哲峰

临湘农商银行三角坪支行 打造全新星级网点

近日,湖南临湘农商银行三角坪支行乔迁新址,盛装升级,临湘农商银行班子成员亲临网点指导工作,并与前来办理业务的客户、友人亲切交流,笑纳祝贺和聆听建议。全新升级的三角坪支行是按照现代银行行业标准,提供优质服务和星级网点建设要求倾力打造的全新星级网点,是临湘农商银行营业面积最大、功能最齐全的网点,配有社保卡即时制卡机、CRS机、ATM机等自助设备,并设有贵宾服务区、智慧银行体验区、公众教育区等功能分区,能够满足全市辖内所有金融服务需求。据悉,在此次三角坪支行乔迁新址的活动中,临湘农商银行借助微信公众平台在全市所辖范围的微信朋友圈内推送信息,获得了空前的传播效应。截至9月底,共曝光163428次,点击近5万次。吴泽宇

鹿邑农商银行制定个性化金融服务方案 拓宽小微企业融资渠道

今年以来,河南鹿邑农商银行坚持“立足县域、服务‘三农’、服务民营、小微企业”的市场定位,针对民营、小微企业融资难、融资贵,大胆创新,推出便捷的金融服务模式,拓宽民营、小微企业融资渠道,切实担负起支持民营、小微企业发展的使命和责任。目前,该行累计支持辖内108户民营、小微企业,投放贷款137笔,余额18.48亿元。鹿邑农商银行开启“党建+金融”服务模式,以县工业园区为重点深入开展“双百”大走访活动,对辖内民营、小微企业实施走访营销,建立小微企业项目库,全面、动态掌握企业情况,了解企业资金需求,及时、灵活地为小微企业提供一站式金融服务。鹿邑农商银行投资建设“政府大数据普惠信贷平台”,通过近一年时间的

创新实践,研发了大数据“金燕惠贷”信贷产品并成功上线运营。该产品通过APP实现客户自助申请、线上授信、线上用信,随时随地,随借随还,减少客户往返奔波之苦,自发起授信申请至完成签订合同平均用时在3分钟以内,达到“极简金融”“极致体验”。结合民营、小微企业金融服务需求特点和贷后跟踪服务要求,鹿邑农商银行凭借自身强大的业务渠道、丰富的金融产品、一流的结算平台和科技实力,拉长对民营、小微企业的金融服务链条,推行全方位、全程服务,根据不同的商业模式、结算方式和融资特点,为不同的民营、小微企业制定了个性化金融服务方案,并充分利用自身优势,为其办理代发工资、安装POS机、开通网银、手机银行等中间业务,

努力做全业务,最大限度地满足民营、小微企业客户金融需求。为满足小微企业“短、频、急”的融资需求,鹿邑农商银行积极创新服务模式,拓宽融资渠道,小微企业客户可以根据自身情况,灵活选择采用“企业+保证、企业+抵押、企业+质押”等一种或多种担保形式申请贷款,以解决小微企业担保难问题。鹿邑农商银行在全辖设立不动产登记抵押便民服务站,借助“互联网+金融+不动产抵押登记平台”,真正实现“让数据多跑路,让群众少跑腿”。鹿邑农商银行始终牢记服务“三农”、服务县域、服务民营、小微企业的根本宗旨,全力助推县域实体经济发 展,责任担当,取得了政府、社会、银行、企业的多方共赢。岳锋 朱丽芸



近日,贵州凯里市三棵树镇长青村脱贫攻坚工作队积极把握秋收冬种备耕时机,针对村民需求进行摸底调查,及时联系帮扶单位贵州凯里农商银行出资3000元,为长青村100余户农户(含21户贫困户)免费发放白菜种500包、萝卜种300包,助力村民在年尾实现增产增收。当天下午,通过“秋收冬种”的发放,贵州凯里农商银行和长青村脱贫攻坚工作队切实帮助村民发展“短、平、快”的时令蔬菜产业,将致富资源直接送到百姓手里,引导大家自力更生,通过勤劳踏实的劳动来脱贫致富。图为脱贫攻坚工作队队员叮嘱村民把握播种时机。王朝伟

义乌农商银行实行“一对一”上门服务 提升民营小微企业信贷投放效率

近年来,浙江义乌农商银行主动履行社会责任,聚焦实体经济需求,通过持续推动制度改革和产品、服务创新,提升民营小微企业信贷投放效率,助推民营小微企业快速发展。截至8月末,该行民营小微企业贷款余额达307.67亿元,户数29665户,较上年末新增16.33亿元。义乌农商银行持续加大民营重点领域信贷投放,积极践行融资畅通工程,有效缓解小微企业融资痛点。截至8月末,该行又新增各项贷款17.6亿元,以全市金融机构16%的资金来源,发放了25%的小微贷款。为提升信贷投放效率,该行组织员工深入镇(街),走进企业一线,实行“客户经理+小微企业”一对一的上门服务,积极整合租金贷、税银通、物业贷、科创贷等产品和服务,目前已与19个小微园区签订战略合作协议,向105户小微

园区内企业发放贷款4.3亿元。该行严格遵守“合规收费、以质定价、公开透明、减费让利”原则,严格执行监管部门“七不准”“四公开”要求,严格规范服务收费,今年先后两次主动降低对小微企业和个人生产经营性贷款的利率上浮幅度,贷款利率在原有基础上上浮10个百分点,对部分贷款上浮20个百分点。该行主动降低普惠型小微企业融资成本,让小微企业享受到的金融服务所获得的收入可以覆盖其营业成本和资金成本。该行通过搭建平台整合资源,采用多方联动、综合发力的方式疏通小微企业融资平台。该行围绕小微企业“小额、分散、分次、批量化、线上化”等融资需求特点,进行线上线下齐发力,创新推出市民闪贷、浙里贷、e闪贷等。同时,该行积极践行“最多跑一次”改革,优化

企业开户流程,两个工作日内完成资料审核报送,用好用足“转贷通”平台,缓解小微企业融资“先还后贷”压力,开办至今累计发放6854笔,金额894.57亿元,合作银行达到20家,为1770家企业节约转贷成本7.15亿元。义乌农商银行除去“凡贷必保”的旧观念,打造新的信贷文化,大力发展无抵押、无担保的信用贷款产品,配套推出厂房按揭贷、小微循环贷、拍易贷等产品。同时,该行创新各项管理制度,全力攻坚小微企业融资的“最后一公里”,健全履职尽责和容错纠错制度,建立“敢贷、愿贷、能贷”长效机制;配套改革信贷考核制度,推行以“业绩驱动”为主导的新薪酬激励机制,不断激发营销动能;建立权责明晰、小微特征明显的信贷审批和风险管理机制,加强对风险的掌控能力。李咏峰

集贤农商银行强化作风建设激发使命担当 实现党建与业务经营融合发展

近年来,黑龙江集贤农商银行在发展业务的同时,紧紧围绕新时代党的建设目标任务,坚持和加强党对各项工作的全面领导,充分发挥党的把方向、谋全局作用,实现了党建工作和业务经营的相融合、同发展。该行与辖内各支行、各部门签订《党风廉政建设责任书》,深入开展了“扫黑除恶”专项斗争、案件警示教育等活动,党员干部纪律作风得到持续好转。同时,该行深入开展了“讲政治、敢担当、作表率”主题教育活动和干部作风集中整顿活动,认真开展“党建引领促发展、建功立业当先锋”主题实践活动。该行在全辖范围内认真开展作风问题排查整改活动,组织员工签订承诺书;相继建成了党建文化墙、党员活动室等设施,党旗、入党誓词等内容均上墙展示;建立党员日常活动相册,分类管理党建资料;充分激发青年员工

的活力和干事创业的热情,通过对青年员工的教育引导及正向激励,积极发展入党积极分子;通过公开竞聘等方式,选拔优秀青年员工走上管理岗位,真正做到启用想干事的人,重用能干事的人,培养善干事的人;充分利用微信公众号等多媒体手段,强化正面宣传引导,营造良好的企业文化建设氛围;强化党建引领脱贫攻坚工作,向帮扶村派驻第一书记,开展“结对帮扶”“结对共建”工作,着力解决帮扶村及贫困户生产生活难题。该行加强与地方党建资源的共建共享,凸显党建工作的社会效益及品牌效应,并积极组织开展集贤首届全民健身运动会;以主题“党日”活动为载体,不断丰富党员活动形式。开展了向七位革命烈士墓前献花圈、重温入党誓词、观看廉政警示教育片等活动;深入开展谈心谈话活动,了解

职工困难,倾听一线心声,重新制定薪酬管理办法,向偏远地方倾斜,帮助职工解决实际困难,搭建了党群干群之间的连心桥,切实解决了干部联系职工、党员服务群众“最后一公里”的问题;坚持将党建工作挺在前面,在党建工作的引领下,小微扶贫贷款发放、农户评级授信等工作都取得了显著的成效,“支持‘三农’产业发展和脱贫攻坚工作奠定了坚实的基础。多年来,集贤农商银行党支部多次被各级党委政府授予“党建工作先进单位”“党风廉政建设先进单位”“脱贫攻坚先进单位”。踏浪前行风正劲,新航程上著华章。集贤农商银行将紧紧围绕“强化党建、深化改革、严管实做、严防风险”的要求,攻坚克难,凝心聚力,开启全面发展的新征程,为县域经济高质量发展作出更大的贡献。武世洋

侯马农商银行延伸业务触角 探索金融产品营销新模式

今年以来,山西侯马农商银行小微中心坚持自身定位,延展业务触角,将贷款发放笔数、贷款发放金额作为主要考核指标,倒逼客户经理走出营业大厅,走进商贸市场,向广大居民、个体工商户、小微企业主推介农商银行的产品和服务。截至9月末,该行小微中心用信余额近1500万元,以优异成绩赢得社会各界赞誉。随着智能机具设备加速布设,将会释放越来越多的柜面操作人员。该行小微中心凭借机制先发优势,率先对新的营销模式进行探索,首先是要

求客户经理在市场营销过程中,对存款、贷款、“晋享e付”等多种金融产品进行一揽子营销;其次是运用现有的业务架构,从各条线部门提取数据对客户经理进行综合评价考核。该行小微中心不仅同其他银行抢市场,还协同兄弟支行一起拓市场。在共同对客户的营销过程中,从多方面突破固有思维,给客户耳目一新的感觉,也在客观上形成“鲑鱼效应”。例如,小微中心突破以往“贷款一年期”的固有思维,根据客户经营周期灵活设计还款方式,有效拉近了与客户沟通距离。李庭

怀安县农信联社开展综合营销 点面结合拓展ETC业务

为尽快抢占ETC业务市场,河北怀安县农信联社顺应时代发展趋势,积极谋划,充分发挥自身的优势与特点,积极开展营销部署,有目标、有策略、全力拓展ETC业务,推动高速收费制度改革政策落地。该联社各网点加大大堂ETC宣传力度,通过电子屏幕、大厅展示、宣传折页等多种方式,大力宣传ETC业务,重点讲解办理ETC业务的优势、使用益处、优惠举措、办理及使用流程等,深挖客户资源。该联社按照“由内而外、先易后难、先存量后增量”的ETC拓展原则,结合自身实际,创新手段,把ETC的营销过程变成客户维护的过程,把各项

业务发展的机会变成ETC营销的机会,把ETC目标客户选择变成未来业务增长点的来源,精准定位客户,实施综合营销,大力拓展ETC有效客户,并积极向客户推介信用卡、ETC等业务,通过开展交叉营销、点面结合,提高综合营销效率,有效开拓市场,扩大ETC业务客户群。此外,该联社缩短客户办理时间,坚持申请、安装、充值等“一站式”服务,手续简单,流程便捷,立等可取。同时,各营业网点开设专门通道,开辟ETC业务办理专区,为客户办理ETC业务提供了优质便捷的高效服务;同时安排专人上门进行ETC业务电子标签的安装工作,实现一站式服务。赵鑫

沐阳农商银行丰富金融产品 满足客户多元化信贷需求

近年来,江苏沐阳农商银行牢固树立“支农支小”的市场定位,积极践行普惠金融发展理念,聚焦主责主业,牢记使命担当,坚持“以客户为中心”的服务理念,紧贴地方发展特点和客户多元化的金融服务需求,通过创新金融产品,满足信贷资金的多层次、个性化需求,为地方经济发展提供了有力的资金保障。沐阳农商银行紧贴客户需求,致力于打造“线上+线下”“传统网点+智慧银行”的融合发展模式,自主研发线上APP申贷平台,上线“阳光e贷、市民e贷、青春e贷、公e贷、税e贷”5款产

品,满足不同类型个体工商户等民营企业需求。为了满足小微企业多元化的信贷需求,该行不断丰富金融产品,加大对小微企业实体经济的支持力度,实施“121”信用工程,对100万元以下的优质客户,20万元以下家庭、10万元以下夫妻分别给予专属信贷支持,无需担保抵押,直接信用放款,解决民营企业贷款担保难问题。同时,该行积极与保险公司、省农担公司、江苏再保集团合作,加强“银保通”“苏农担”“增额保”等产品推广,进一步拓宽民营企业融资渠道。胡玲玲

黄平农商银行用好扶贫再贷款 缓解吊瓜种植户资金周转难题

近期,贵州黄平农商银行扶贫再贷款支持谷院镇山麻村的吊瓜种植基地,引得游人驻足流连。“以前大家都种玉米和水稻,如今,克麻村137多亩的土地全都种上了吊瓜,每天都有二三十人到田里干活,来干活的大部分是村里的贫困户,只要到吊瓜地里来干活,每天有80块钱的工资,一个月干二十多天也有两千块左右。”雷小榆告诉笔者。雷小榆,没有种植吊瓜以前在贵阳干建筑工人,2016年回家后,心里始终怀揣着一颗强烈创业梦想和带领群众增收脱贫的决心,雷小榆,在历经几番的思考与科学谋划后,毅然决然在黄平县谷院镇山麻村发展吊瓜种植,积极探索促进自身产业发展和带动群众就业脱贫之路。吴江平

“万事开头难”,在发展吊瓜种植起步阶段,雷小榆首先遇到第一难题是资金周转不足,急需银行贷款支持。结合雷小榆家以往良好的诚信信用记录和目前吊瓜种植产业项目的良好发展前景,黄平农商银行灵活将雷小榆小额贷款授信额度调增为18万元,并向雷小榆吊瓜种植基地发放扶贫再贷款金额10万元,缓解了其在吊瓜种植过程中遇到资金困难的燃眉之急。据了解,雷小榆的专业合作社种植吊瓜共计137亩,合作社入股股东13户,带动96户,覆盖432人,在当地政府的政策支持及黄平农商银行的贷款资金支持下,谷院镇的吊瓜种植示范基地让敢于尝试的村民都尝到了甜头,到了今年的吊瓜种植季,已经尝到甜头的种植户纷纷扩大种植规模。吴江平

安州农商银行乐兴支行立足地方优势 支持特色种植产业规模化发展

近日,在四川安州农商银行乐兴支行的大门口,一位大爷提着提包,兴高采烈地说:“我今天来还贷款了,这是10万元贷款,另外再存款12万元,你们数数。”客户经理胡刚一脸疑惑的望着大爷。大爷笑着说:“吃水不忘挖井人,我们合作社把剩下的果子卖了,首先想到的是归还贷款,还要将余钱存在你们农商银行。”“问渠那得清如许,为有源头活水来。”原来,作为绵阳市安州区猕猴桃特色产业乐兴镇,在产业发展的初期,遇到了资金的瓶颈,安州农商银行乐兴支行坚守“普惠金融,扶贫惠民”的工作理念,及时伸出了温暖的双手,组织工作组通过实地调研,向猕猴桃特色产业注入了一批贷款,解决了产业发展的难题,让合作社带领当地群众,通过土地

集中流转实现了规模化发展。三年来,该支行累计投放猕猴桃种植贷款2400余万元,猕猴桃种植面积发展1.13万亩,带动当地400多户农户奔上了致富路,其中帮扶果农200余户。此情此景,安州农商银行的工作人员也十分欣慰。基地负责人告诉工作人员,今年全镇可实现猕猴桃销售收入8000余万元,当然,首先想到的是曾经帮助他们的农商银行。乐兴镇猕猴桃产业发展的成功,只是安州农商银行助力乡村振兴战略提供金融支持的一个缩影。安州农商银行将“不忘初心,牢记使命”,始终坚持以“扶微助小、服务地方经济”的理念,充分发挥好地方金融主力军的作用,在服务乡村振兴中,勇当先锋。苏钢任倩