农村商业银行

钟祥农商银行

加强“村银”互联互通

近日，湖北钟祥市委组织部与钟祥农商银行联合召开了钟祥市“村银共建”暨派驻“金融村官”推进会，市委组织部副部长付鹏、组织科长彭金兵、各乡镇（街道）组织委员，38位派驻“金融村官”及派驻村党支部书记等共120余人参加了会议。

会上，该行董事长张铁雄指出：此次活动，旨在加强农商银行和村级党组织在党建、金融、扶贫、文化等4个方面的互联互通，整合基层支行和村级党组织的资源，构建金融服务乡村一体化新格局，创新金融服务方式，助力乡村振兴。

随后，钟祥市市委组织部宣读了“金融村官”任命文件，并现场颁发了聘书，聘任钟祥农商银行38名“金融村官”为各派驻村支部书记助理或主任助理。 唐汝梁

热河农商银行

成功研发自动填单系统

今年以来，为优化柜面业务填单程序，提升客户服务体验，河北热河农商银行自主设计研发“自动填单系统”，实现了手工填单向电子填单的成功转型。截至9月末，该行在全辖40个营业网点全部使用“自动填单系统”，既缩短了客户业务办理时间，还节省了购置填单机的成本。

该系统依据现有终端系统开发而成，只需一台电脑、一个打印机和一个读卡器便可实现自动填单。客户将身份证放置于读卡器，选择要办理的业务，即可自动识别客户信息，根据业务板块自动打印业务凭证。“自动填单系统”的研发和应用，有效提高了业务办理效率，既方便了广大客户、又规范了单据的填写，促进了会计档案管理工作的规范化。 张二伟 李朝磊

建三江农商银行

激发员工工作积极性

为推动旺季各项工作有序开展，激发员工工作积极性，近日，黑龙江建三江农商银行组织召开了“挂图作战”阶段总结暨旺季工作动员会议。领导班子、机关全体员工等共计110余人参加此次会议。

会议中强调，全行上下要紧抓旺季工作机遇，发挥信合人“砥砺前行，攻坚克难”的精神，积极应对旺季工作的各项挑战，在日常工作中将经营搞上去，在扎实经营的同时将管理落实好，共同争取在年末前答出一份满意的答卷。 牟昕宇

三台农商银行

“兴川”信用卡数量破万

截至10月23日，四川三台农商银行“兴川”信用卡有效卡量突破1万张，总授信2.7亿元，透支余额3012万元，不良余额为零，累计实现业务收入55万元。

自2017年1月获得信用卡发卡资质以来，该行认真落实省农信联社关于“兴川”信用卡业务营销管理工作要求，坚持“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，强管理，优体验，建品牌，控风险，推动“兴川”信用卡在当地高起点起步、高速率推广、高质量发展。 吴 勇 杨正春

桂东农商银行

召开网格化贷款营销会

近日，湖南桂东农商银行为进一步加强贷款的有效投放，突破当前贷款营销工作瓶颈，为此召开了城区网点网格化贷款营销工作调度会。

会上，该行信贷管理部总经理邓益龙对全行开展网格化贷款营销工作以来的情况进行通报；各网点负责人汇报了支行当前网格化营销工作情况；各部室负责人结合各业务条线的重点工作对贷款营销工作进行了安排布置。

该行党委副书记、行长龙飞对会议进行总结发言，他强调：要高度重视，回归信贷主业；要着重对农户小额信用贷款、公职人员便民卡、按揭贷款等“七个方面”的精准投放；要以“党建共创、金融普惠”行动为抓手，转变作风下基层，有针对性的开展贷款营销；要严控风险，从源头上把控风险，进一步夯实资产质量。 王 敏

海门农商银行坚持深耕市场

构建农村金融服务体系

近年来，江苏海门农商银行坚持深耕农村市场，以实际行动“助农惠农”，切实担当起支农主渠道和惠农主力军的职责使命。一张覆盖各镇村金融服务网络基本建成，截至9月末，该行的农村金融综合服务站完成取款3.94万笔、金额3102.86万元；消费9829笔，金额1869.18万元；缴费4.03万笔、金额614.89万元。

从2018年起，该行依托农村金融综合服务站，按辖内村镇区域划分，定点定人定服务，持续发挥好农村金融综合服务站的普惠作用。他们设置了“金融服务包干公示牌”，对金融服务内容、服务承诺等予以明确，公开服务客户经理、支行行长的联系方式，方便群众联系，接受群众监督；加强服务站与农商银行辖内机构的联系，缩短农商银行服务半径，及时解决客户疑难问题，真正做到让金融服务近在身边，让金融宣传常响耳畔，切实当好“农村客户值得信赖的金融服务管家”。

该行以农村金融综合服务站提质增效为抓手，不断突出站点功能与优势，主抓服务站点优质化、优质站点特色化，打造普惠金融特色“品牌”。按照《农村普惠金融服务点、支付服务点技术规范》的标准要求，对50家助农取款服务点提质增效。增设了配套A类点钞机、POS机、监控等必要的硬件设施，并为各商户配备保险箱，更新标识，安装灯箱等，在醒目位置张贴业务公告、流程图、风险提示，进一步优化了整体形象。

该行牢固树立提质、增效、普惠、共享发展理念，以农村金融综合服务站提质增效为契机，持续优化布局，提升运行质效，完善风控措施，加快构建多层次、稳经营、可持续的农村金融综合服务站发展体系，真正发挥好普惠金融惠农兴农作用。打破选取商户的定向思维，在重点考虑商户经营者的人缘口碑、服务意识、服务能力等因素的前提下，丰富行业分类，将超市类商户向服务类商户扩充，适当引入服务站点的竞争者机制，重点关注服务主体的主观能动性；在点面结合的基础上，将单点发力转变为多点发力，将农村金融服务站与当地农业农村发展相结合，扩大农村金融综合服务站在当地的品牌度、影响力。 朱春花

10月27日，“舞钢农商银行杯”2019舞钢国际环湖马拉松在河南舞钢龙湖马拉松广场鸣枪开跑。来自世界各地以及该市共6000余名马拉松爱好者齐聚舞钢参加比赛。近年来，该行积极组织员工参与该市各大体育项目比赛，将农信品牌宣传和普惠金融宣传融入整个比赛，以赛事活动为契机，充分准备，设立金融知识咨询点，开展电子银行、信贷业务、反洗钱、反假币等金融知识宣传活动，引导群众主动接触了解金融知识，科学使用金融产品，增强自身权益保护意识。图为活动现场。 杨煜坤

江阴农商银行积极运用互联网技术

打造“云闪付”移动支付示范街区

近日，由银联江苏分公司、华西村、江阴农商银行三方联合打造的江苏首个“云闪付”示范街区——“华西金塔路”“云闪付”示范街区精彩亮相。三方跨界携手，将充分发挥各自优势，形成一个线上线下结合的移动生态支付圈，成为江阴农商银行创新普惠金融服务模式的一次有益探索、助力乡村振兴的一次生动实践。

在“云闪付”示范街区建设过程中，江阴农商银行按照央行“移动支付便民示范工程”要求配备专业团队，为金塔路近百家商户改造受理机具、培训收银员操作，大力推广“云闪付”功能应用，同时，对街区进行外观改造，建造醒目标识牌。“云闪付”示范街区的启动，为消费者带来全新的支付体验。目前，华西金塔路上超过90%的商户都能够支持银联“云闪付”，本地市民及外地游客使用银联“云闪付”各类“手机Pay”、银联芯片卡、银联二维码等各种支付方式，便可尽享消费便捷。

近年来，该行积极拥抱互联网金融，以“云闪付”产品推广和“移动支付便民示范工程”建设为契机，深耕移动支付领域，“银医通”“工会权益”“江阴公交银联支付”等民生工程项目，为地方百姓提供了“零距离、全覆盖、聚优惠”的优质服务，获得经济效益和社会效应双丰收。 吴芝琼

邹城农商银行城前支行结合“大零售”发展战略

挖掘客户需求推进业务转型

◎ 本报记者 刘欣欣 通讯员 李庆标 臧 娜

今年以来，山东邹城农商银行城前支行坚决贯彻省农信联社党委“123456”总体工作思路，结合总行的“大零售”发展战略，立足本源、坚守定位，积极推进经营网点转型发展，以提升综合竞争力为重要抓手和目标，通过实施“四抓四促”的有力举措，打造成行内的精品零售支行。截至9月末，该支行取得了各项存款余额5.96亿元，新增存款1.13亿元的好成绩。

该支行本着“以客户为中心”的营销理念，举办了“聚合支付”客户答谢会暨“聚合快贷”产品发布会，邀请辖内农户、个体工商户等400余名客户参与活动，发放抽奖券200余个，现场开立“云闪付”78个、ETC设备37个、聚合支付48个，挖转他行存款210万元；推广交叉营销模式。走访客户时，积极运用交叉营销的理念，注重挖掘客户潜在需求。对于纯新增体验式客户，推广“微信充值话费”大优惠业务，引导客户体验，与新客户建立服务关系；对于老客户，延伸客户服务，从账户结算到业务发展实行“一条龙”式服务，向客户提供“一揽子”的金融服务方案，最大程度挖掘和创造辖内客户需求，打造客户的“专属银行”；注重厅堂营销实效。

该支行通过对城前镇商业经济的深入调查摸底，分析客户需求，积极搭建“七彩城前”商圈平台，以共享客户为基础，实现银行金融服务和商户优惠服务的有机结合，挖掘潜在优质客户稳固农商行客户群体，实现银、商、客户三方共赢；截至目前，“七彩城前”商圈共吸引68家商户参与，涵盖家具、家电、餐饮、服装等11类行业，带动贷款用信270万元，吸收存款80余万，通过商圈商户转介绍客户200余人；打造增值服务品牌。与辖内康王谷花世界主题公园、野生动物世界洽谈合作及门票优惠事宜，与当地幼儿园合作推出“宝贝成长计划”，重点营销零存整取存款，进一步丰富了服务内容，增强了客户的依赖程度。

实行“全员驻行”制度，该支行将每周一、四定为“全员驻行日”，并形成内勤小组、客户经理小组、本地居住员工小组分组外拓营销模式，其中内勤小组重点开展宣传、上门兑换残零币等工作，延伸柜台服务，改善银行在当地客户中的形象；客户经理小组主攻存、贷款产品营销；本地居住员工小组重点通过熟人关系开展存款营销；落实网格化营销工作，将辖内沿街商户按照辖区地理位置、资源分布等维度进行切块管理，分配到人，组织营销团队按照行业客户特点进行网格化营销，深耕客户群，该支行累计完成商户建档数368户，建档覆盖率71.16%，加快业务转型力度。

周口市农商银行系统制订个性化方案

缓解民营小微企业融资难

今年以来，河南周口市农商银行系统按照中央及省市有关支持民营和小微企业发展的部署，统筹谋划，认真落实，有力支持了当地实体经济发展。截至9月末，全市农商银行系统新增各项贷款93亿元，余额达548亿元。其中，向1678家民营和小微企业发放贷款256亿元。前9个月共减费让利3729万元，有效缓解了企业融资难、融资贵问题。

针对民营和小微企业的资金需求，该市农商银行系统大力推广“金燕快贷通”“金燕e贷”等金融产品。对到期仍有资金需求的，积极使用“金燕连续贷”“金燕帮扶贷”无还本续贷产品。在风险可控的前提下，尝试扩大抵质押物范围，适度提高抵质押率。对履约记录良好、第一还款来源充足的企业，适度提供信用贷款。同时，强化银企对接，简化办贷手续，实施限时办结制度。

该市农商银行系统进一步完善利率定价，对企业贷款实施一户一价、一笔一价、一期一价，并主动承担贷款成本，将再贷款再贴现等政策红利传导至民营和小微企业，确保利率稳中有降。强化贷款期限管理，创新推出符合企业特点的中长期贷款，运用循环贷款、分期偿还本金等方式减轻企业负担。加大无还本续贷产品推广和政策落实，严格执行“两禁两限”“七不准”“四公开”等规定，最大限度减轻企业融资成本。

该市农商银行系统对出现困难的民营和小微企业，区分情况，“一户一策”、制定方案，帮助企业化解风险隐患，不盲目抽贷、压贷、断贷。对暂时出现资金周转困难但有市场前景、信用良好、管理有序的企业，积极帮扶，继续给予资金支持，帮助企业渡过难关。同时，多方沟通，搭建政银企交流对接平台，建立健全风险分担机制，有效形成了多方共赢的良好局面。 娄庆波

蒙城农商银行改善营业环境

提升服务品质助推网点转型

近年来，安徽蒙城农商银行通过狠抓规范化服务标准、流程渠道建设、电子银行推广、存贷款营销等活动，进一步提升服务品质，助推网点服务转型升级，努力打造县域金融行业“服务最好、口碑最优、质效最高、便民最亲”的现代化商业银行。截至9月末，该行各项存款余额146.26亿元，各项贷款余额112.52亿元，存贷款余额均位居全县金融机构第一位，电子银行业务连续3年位居全省农商银行系统前三名。

该行以“三好银行”创建为抓手，按照统一标准对全辖营业网点的装修、升级、改造等进行整体规划和部署，全方位改善营业服务环境；通过“走出去、引进来”的模式，以集中培训、监督检查为手段，与日常例会、晨会、营销服务相结合，将优质规范化服务内化于心、外化于行；与客户满意度相结合，设置客户意见簿、意见箱，客户通过柜面清设备对员工服务态度、业务水平进行考核打分，并纳入员工等级评定；与日常考核相结合，建立员工规范自评、互评机制。

该行探索建立“检查、培训和评选”三位一体的监督评价机制，通过非现场监督检查、现场督导、“神秘人暗访”等方式，加大检查督导力度；通过加强大堂经理的管理和使用，强化对大堂经理的教育培训，切实提高大堂经理的整体业务水平。同时，该行积极推行网点负责人“坐堂”制度，要求各网点负责人每周抽出不低于5天的时间到网点“坐堂”服务，确保到员工中抓服务、到客户中抓营销、到基层中抓问题、到现场中抓各项制度的落实。截至9月末，该行累计升级改造营业网点38家，累计开展文明规范化服务12余场，累计培训指导3000人次，评选柜员、客户经理标兵90余人。 吴宏伟

寿光农商银行因地制宜精准施策

推动旗下村镇银行可持续发展

目前，山东寿光农商银行共计主发起设立10家“圆融系”村镇银行。截至8月末，村镇银行营业网点数量72处，员工969人；资产总额103.57亿元，存款余额81.33亿元，较年初增加10.34亿元，其中储蓄存款增加7.06亿元。各单位先后荣获“全国百强村镇银行”“先进基层党组织”“青年文明号”等荣誉称号，整体知名度与综合实力不断增强。

该行成立了村镇银行管理部，围绕“划分类别、精准施策、嵌入管理、稳健可控”的总体管理思路，夯基筑台、立柱架梁，逐步搭建起村镇银行经营管理主框架，既统筹规划“管紧管好”，保障不出问题，又因地制宜“松开手脚”，让其灵活发展，促进了村镇银行的合规、稳健、可持续发展。

该行将党建工作纳入全年考评，指导各单位明确班子成员党建工作责任分工，制订年度党建工作计划，突出抓好党建与业务发展的深度融合；建立了内部巡察制度，完成了对芜湖的巡察工作和任丘巡察问题的“回头看”，持续推进全面从严治党向基层延伸；修改了村镇银行公司章程模板，落实了党组织在法人治理中法定地位；制定了《关于加强村镇银行党建工作的指导意见》《村镇银行标准化党支部建设指导意见》，夯实了党建基础。

制订年度审计工作计划，有重点地组织开展了高管离任审计、上半年风险评价及风险隐患排查等项目，该行累计发现各类问题或隐患28项、318个。针对检查发现的问题，提出针对性工作建议及风险提示10项，明确业务操作规范15个，制定及完善业务制度6个，促进审计成果转化；统筹做好非现场审计系统运行、问题收集及反馈、系统模型验证等各项工作，为提升远程审计信息化、智慧化程度打下基础；今年新推行实施了村镇银行主监督员制，实行“分片包靠、人盯机构、定期驻点、穿透式监督”的管理模式，对各单位经营真实性和合规性进行全方位、全过程监督，真正发现问题、防范风险。 石 乔

新晃农商银行精准施策

帮扶贫困户变身养鸡“状元”

“彭哥，前几年，如果没有你们信用社的支持，我哪能办得起养鸡场，哪能有我今天这个样子。”“支持你，是农商银行应尽的职责。”这是近日，湖南新晃农商银行工会专干彭玉煜及兴隆支行副行长杨涛等一行3人，在参观兴隆镇新村养殖专业大户田德友养鸡场时的对话场景。

原来，以前新晃县兴隆镇新村三拱桥组的田德友，家庭经济非常困难，决定利用自己的养鸡技术，开办养鸡场。他找到了时任兴隆信用社主任彭玉煜，经调查了解后，兴隆信用社给他发放了20万元的房屋抵押贷款。获得资金后，他开办了年产两万羽鸡的养鸡场，年盈利10余万元。

在后来的几年中，由于他养殖技术精湛加上勤奋努力，鸡场经营一帆风顺，而且鸡场规模也逐渐扩大。为更好地帮助其稳定发展，兴隆支行还帮其办理了一张20万元的便民卡，解决了他临时购买鸡苗、饲料、疫防药物等资金之需；为使鸡场产品供销带来更多优惠和便利，兴隆支行还建议并支持他创办了“湖南青青园供应链有限公司新村土鸡养殖基地”合作社，树立了自己的土鸡品牌，提高了知名度、信誉度。合作社的成立为享受政府养殖扶持政策，稳定产品销售价格，批量进货价格折扣带来了诸多便利，大大降低了经营成本。后来由于该养殖场地临近舞水河边，2019年初，被政府勒令搬迁，兴隆支行又为他解决周转资金15万元予以支持。

据了解，目前新建的养殖场占地面积150余亩，鸡棚67个，大小存栏鸡2.9万羽，预计累计年产土鸡8万羽，年利润80万元~90万元，成了湘黔边界名副其实的养鸡“状元”。 张家君