

为农商银行完善信贷服务机制

解决小微企业融资难题

近年来,为不断增强服务实体经济的能力和水平,四川犍为农商银行主动融入县域经济建设和发展,抓住当前经济结构调整和转型升级重大机遇,将支持民营小微企业作为政治任务、民生工程、发展机遇。据统计,近3年,犍为农商银行共支持民营小微企业704家,贷款金额65亿元;支持个体工商户3040家,贷款金额达12.8亿元,帮助县域内数万人解决了就业问题。

犍为农商银行在全县范围内启动了普惠金融专项服务专项工作,围绕企业融资难题就辖内中小微企业开展长期的走访和调研,充分了解其融资需求。在此过程中,该行以“党建+金融”为平台,以驻派金融村官、整体推进授信评级等工作为支点,强化与民营小微企业沟通互动,制定有针对性的产业化帮扶措施。针对普遍存在的缺少足值抵质押物问题,推出了“种养+”“税金贷”等信贷产品,通过信用、担保、抵质押等多种组合方式,基本能够满足民营小微企业融资需求。

实际工作中,犍为农商银行将助力民营经济小微企业的认识统一到支持实体经济、推动战略转型的高度上来,不断提高小微企业惠及面,在努力解决小微企业融资难问题的同时,通过一系列措施,减少环节、减费让利,让其轻松前行。早在2016年,犍为农商银行就成立了“小微金融服务中心”,通过专门的机构设置,专业的人员配备,为小微民营企业带去更加专业、更加便捷的服务。该中心设立后,不仅实现了个贷、微贷的集中办理,并对产品和办理流程进行了梳理优化,为客户带去了便捷。同时在风险控制的前提下,优化审批流程,健全限时办理和首问负责制,贷款的审批速度明显加快。

犍为农商银行相关负责人介绍说,为拓宽小微企业服务覆盖面,犍为农商银行按照由城区到乡镇的思路,在罗城、清溪、龙孔等多个信贷管理业务能力强、支持对小微企业和技术进行复制和推广,乡镇小微客户就近就能体验小微金融的便捷和贴心。

为降低小微企业融资成本,犍为农商银行提供优惠利率、缩短审批时间、简化业务流程等服务,并承担抵押登记费用;执行差异化利率定价制度,不同的评估等级匹配不同的利率水平,让诚信度高、经营状态优、发展前景好的企业得到更加优惠的利率水平。犍为农商银行还为客户匹配量身定制的金融服务方案,根据企业自身特点和生产周期,从发放方式、贷款期限、贷款利率和担保方式等方面量身提供服务。

凭借灵活的信贷产品和精准“减费让利”措施,犍为农商银行切实将普惠金融的活水引入了县域,灌注小微企业不断茁壮成长。该行相关负责人还表示,小微企业的健康发展,是地方经济活力的重要表现。犍为农商银行将继续结合犍为县域经济特点和小微企业发展实际,充分发挥地方金融主力军、普惠金融主力军的作用,积极探索、不断创新,进一步完善小微企业信贷服务机制,加大小微信贷投放,为繁荣地方经济贡献力量。彭双勇

都匀农商银行调整信贷结构

加大生猪养殖业支持力度

近年来,贵州都匀农商银行多方发力,加大养殖企业和小农户补栏增养,扩大生猪等畜禽存栏的信贷支持力度,为加快形成新增产能,真正达成有效供给当好资金后盾,生猪等畜禽呈现稳步上升的新气象。

今年3月,生猪产能下滑,能繁母猪存栏下降的趋势,农业农村部印发《关于稳定生猪生产保障市场供给的意见》后,都匀农商银行及时走访从事生猪等养殖的经营主体,合理调整信贷产品结构,加大信贷政策倾斜力度;对符合授信条件的暂时遇到经营困难的种猪场、生猪规模养殖场和小农户,不盲目限贷、抽贷、

断贷,决定运用信用贷款、抵押贷款、担保贷款和仓储融资贷款等方式,解决生猪等畜禽养殖“贷款难”。据统计,全市已有23家重点生猪养殖户列入农商银行信贷资金支持计划盘子。

为提高种猪场、生猪规模养殖场和小农户信贷服务效率,该行明确包片的班子成员定期督查督办,对养殖户比较集中和信贷需求规模较大的所在营业网点,明确专属信贷员,配合总行农村市场部、业务发展部、合规风险部和小微金融服务中心,加强授信信用、审贷和贷后服务工作,确保资金及时发放到位和风险可控。黄兴玲 韦玮璋

赣榆农商银行加强常态化监督管理

持续巩固作风建设成效

近期,江苏赣榆农商银行认真贯彻落实上级工作部署,采取多种措施紧盯“四风”问题,做到监督常在、形成常态,持续巩固深化作风建设成效。

该行严格执行公车入库管理制度,按照《公务用车管理办法》做好车辆安排工作。建立“四风”问题线索报告微信群,在行内移动办公系统公布纪委值班人员联系方式。要求各部室、网点负责人认真履行监督管理责任,重点关注所在单位违规吃喝、公款旅游、公车私用、违规收受礼

品礼金等问题,按要求上报“四风”问题线索。

该行纪委发送主题廉政短信,提醒全行党员干部认真遵守中央八项规定、省委十项规定和省联社党委二十项规定精神,廉洁过节、清爽做人。在各网点显著位置张贴公示监察室举报电话,有效发挥群众监督举报作用。建立“四风”问题值班、报告和督办制度,纪委值班人员每日收集汇总各单位“四风”问题线索,按时向派驻纪检组报告相关情况。张浩

淮安农商银行配备“一对一”客户经理

上门走访了解企业融资需求

自“百行进万企”融资对接工作启动以来,江苏淮安农商银行科学部署,精心组织,上下联动,扎实推进调查问卷阶段各项工作,为后期走访服务做好准备,全面提升金融服务实体经济质效。

为提升问卷调查工作成效,该行通过信贷例会专门培训,定期公布工作进度。微信公众号发布倡议书、梳理填写问卷流程步骤,建立“百行进万企”工作交流群等措施,让企业填写更便利,融资对接更有效。从9月中旬开始,专属化管家对接,配备一对一客户经理,带上第二轮问卷上门走访“有融资需求且接受银行上门走访”的客户,倾

听小微企业心声,了解企业需求。截至10月中旬,该行共走访有融资需求的企业近400户,走访覆盖率达80%。

在“百行进万企”融资对接工作中,该行以小微企业量身定制“小微循环贷”“小微e贷”“诚信易贷”等产品,全面满足企业差异化需求。9月下旬,该行召开以“助力乡村振兴 普惠金融进万家”为主题的网格化服务工作启动大会,扎实推进融资对接工作;总行做好指导督促工作,每日安排专人跟踪跟进支行走访工作进度,汇总并解决走访工作中的共性问题,定期对企业进行电话回访,不断优化企业服务质量。何婷婷 龙磊

合山市农信联社政银联动

积极清收逾期小额扶贫贷款

2019年是广西合山市农信联社扶贫小额贷款集中到期的一年,全年共有1162笔、5213万元到期,清收管理任务重、压力大。为使扶贫贷款放得出、用得好、收得回,该联社主动向当地政府和市、金融办及当地镇政府对接,政银联动,构建严密的清收体系,对逾期小额扶贫贷款进行入户催收,取得了一定成效。

小额扶贫贷款工作虽时间紧、任务重,但合山市联社并没有自乱阵脚,而是第一时间先学透相关政策,再向当地党委政府主要分管领导及金融办汇报、沟通开展扶贫小额贷款工作的具体事项,按照方案“一步一

个脚印”地开展。经前期沟通后,该联社各镇党委政府层层召开了动员大会,各乡镇信用社网站还与当地乡镇党委分别成立了扶贫小额贷款清收工作小组,信用社信贷人员、村支“两委”及驻村工作队全程参与,政银联动,拧成“一股绳”全力推进。

围绕扶贫小额贷款逾期率不超过3%的考核要求,该联社明确专人做好信息动态监测工作,全面摸清扶贫小额贷款底数,建立分类台账,准确掌握各网点每月到期贷款期限、风险程度、清收成效以及逾期情况。全面贯彻扶贫小额信贷“四个一”工作法,即一月一报告、一月一督查、一月一调度、一月一通报。蓝柳才

尼勒克县农信联社履行社会责任

普及金融知识宣传扶贫政策

前不久,新疆尼勒克县农信联社15个营业网点、32名员工走上街头引导社会各界关注贫困问题、关爱贫困人口、关心扶贫工作,设立咨询服务台,悬挂横幅、摆放展板,向过往200多名行人普及金融扶贫知识,宣传凡人善举,并利用公众号“小尼金融”“小尼课堂”板块持续性推出有关扶贫小额贷款政策相关内容。

自2016年开展金融精准扶贫工作以来,该联社勇于肩负使命,履行社会责任,扎实推进金融精准扶贫脱贫工作,以强的责任、硬的举措、大的气力,着力加大金融精准扶贫的信贷支持,在历史和时代赋予的使命和责任面前,为尼勒克县实现如期脱贫、贫困人口顺利退出作出了积极贡献。

自“两免”扶贫小额贷款发放以来,尼勒克县联社采用现场宣传、开办金融夜校、微信平台宣传、发放宣传册、媒体报道等方式积极开展金融精

准扶贫政策宣传。为积极做好建档立卡贫困户的摸底、贷款需求统计工作,该联社与当地政府和精准对接,辖内15个网点主任、客户经理30余人会同扶贫办、乡政府、帮扶干部,开展建档立卡贫困户金融扶贫知识宣传,宣传凡人善举,并利用公众号“小尼金融”“小尼课堂”板块持续性推出有关扶贫小额贷款政策相关内容。

为便利贫困户节省费用,提高贷款发放效率,尼勒克县联社组织选拔优秀业务人员组成工作组,携带移动办公设备进村办贷。在进村之前,各信用社主任、客户经理与村“两委”班子、信贷协管员取得联系,通知需要办理扶贫小额贷款贫困户准备身份证、户口本、结婚证等资料,工作组进村后从贫困户复印资料、建立经济档案、评级授信到发放贷款一次完成。于腊梅

岳阳农商银行
入选利率定价机制成员

近日,湖南岳阳农商银行在2019年市场利率定价自律机制组织的金融机构合格审慎性评估中获评为基础成员。取得该项资格,是该行应对和参与利率市场化进程的重要里程碑,为申请参与发行大额存单、同业存单等涉及市场基准利率培育的金融产品奠定了基石。

此次成功入选,充分证明岳阳农商银行在定价能力、经营效益、风险控制等方面均处于岳阳地区法人金融机构领先地位,也标志着该行近年来的发展获得了市场和监管部门的一致认可。

段新荣

南郑农商银行

做“创客”的“金融管家”

日前,由陕西南郑农商银行等相关单位协办的“南郑区标准化创业中心”“南郑区电子商务公共服务中心”落成仪式暨“天汉英才”创客沙龙启动仪式成功举办。

启动仪式上,南郑农商银行行长毕宗德带领总行相关部门人员为参会“创客”们充当“金融服务管家”,向到会创业带头人宣讲国家支持民营经济减税降费相关政策、陕西信合金融服务产品及相关优惠措施,针对企业主、个体工商户及新型农村经营主体等不同客户一对一介绍信贷产品、办贷流程,通过手机银行开展业务演示,耐心回答群众提问,并现场开展信贷业务预约,“秦e贷”线上贷款等一批陕西信合明星产品广受好评。 门虹

桐城农商银行

推出“微信对账”业务

近日,为满足企业客户多样化的金融需求,安徽桐城农商银行推出微信对账业务。

桐城农商银行运营部经理告诉笔者:“以前银企之间都是通过邮寄对账单或面对面进行对账,这样的方式相对而言需要耗费双方一定的人力物力,效率也相对较低。为了向客户提供更加快捷高效的对账服务,同时保证客户的资金安全,我行自主开发了这套微信对账系统和功能。”桐城农商银行这一“微信对账功能”开放试运行不足1月,目前已有签约用户365户,10月当月的新开户签约率更是达到100%,新型的对账方式获得了企业用户的一致好评。许梦源 胡晨

泰山农商银行

政银合作助力“创城”

近日,山东泰山农商银行与岱庙街道召开“助力创城 农商行先行”启动仪式暨创建全国文明城市迎检部署会,开启了与当地政府合作新模式。

据了解,“不忘初心、牢记使命”主题教育开展以来,泰山农商银行党委主动探索党建与业务发展新模式,联合岱庙街道对服务辖区内居民、有固定经营场所的生产经营户开展“助力创城 农商行先行”先进个人、先进经营户评选活动,树立一批优秀创城典型,发挥示范引领作用,推动居民、个体工商户、店铺为创建全国文明城市做贡献。刘斐 孙崇斌

无锡农商银行

促进党支部标准化建设

日前,江苏无锡农商银行召开基层党建工作座谈会。此次座谈会是无锡农商银行党委落实年度党建重点工作、切实提升全行“四强”示范党支部创建和党支部标准化规范化建设的有力举措。

会上,各参会党支部书记结合本支部自开展“四强”示范党支部创建以来的工作情况,在加强党员教育管理、落实党员积分管理工作方面的主要做法以及发挥党支部结对共建作用、切实推进党建工作与业务工作相融合方面的主要做法进行了汇报和深入的交流。周吉

都昌农商银行

增强员工文化归属感

近日,江西都昌农商银行组织员工代表近60人参观了江西省联社“三馆”——行史陈列馆、钱币博物馆和文化艺术馆。

参观结束后,员工代表纷纷表示收获颇丰,受益匪浅,每个人都意犹未尽之感。此次组织的参观活动,促使员工更深度地了解信合文化、信合力量、信合担当,进一步增强了员工的归属感、荣誉感和使命感,为实现农商银行高质量发展凝聚了人信心和力量。 帅友云



为解决基层群众金融知识匮乏问题,防范金融诈骗风险,近日,河北固安农商银行礼让店支行和马庄支行联合开展了金融知识宣传活动,把普及金融知识延伸到乡村集市,受到老百姓广泛欢迎。据悉,在此次活动中该行共受理群众咨询达100余次,发放各类宣传资料150余份。图为该行客户经理向集市商户发放金融知识宣传资料。辛想

梁山农商银行创新信贷产品

为民营企业提供便捷金融服务

为进一步提升信贷管理水平,加强信贷管理基础工作,巩固“信贷管理提升年”成果,按照信贷管理提升深化年工作部署,山东梁山农商银行结合自身工作实际,加大贷款投放力度,进一步解决各类贷款需求,提升信贷资金投入。

该行大力推广线上贷款,着力推广“信e贷”等线上产品,提升融资获得便捷性。自上线以来,该行小微线上贷款余额5920万元,线上贷款客户数达到790户;大力发展供应链融资业务,办理订单融资、出口商票融资、信用证项下融资等业务,借助产业链核心企业信用,解决上下游中小微企业融资担保难题。

该行积极推广供应链信贷产品“车易贷”挂车贷款。据悉,该贷款产品是指梁山农商银行与辖内挂车生产企业建立深度合作合作关系,向在合作挂车生产企业购买挂车和牵引车的客户,由挂车生产企业提供担保,通过控股或实际控制的汽贸(物流)公司发放的用于购买挂车或整车的贷款(简称车易贷)。购车客户可以为个人客户,也可以为企业客户,“车易贷”贷款坚持“单独评级、总额控制、额度管理、专款专用”的原则,即对该行合作的挂车生产企业及汽贸(物流)公司授予一定的授信额度,在总的额度内,对单笔贷款业务进行审批,单笔操作的累计余额不得超过授信额度。额度规模根据

挂车生产企业和汽贸(物流)公司的经营规模和经济实力确定。总行根据挂车生产企业及控股或实际控制汽贸(物流)公司的资质等级、资金实力、经营状况、市场占有率等综合情况,选择确立合作关系并签订“车易贷”贷款业务合作协议。

该行还实施“银税通”“不动产登记”工程,配置自助开票机具服务终端,打造开户一站式服务模式,办理不动产登记“单独评级、总额控制、额度管理、专款专用”的原则,即对该行合作的挂车生产企业及汽贸(物流)公司授予一定的授信额度,在总的额度内,对单笔贷款业务进行审批,单笔操作的累计余额不得超过授信额度。额度规模根据

怀来农商银行部署推广ETC业务

调整营销策略拓展客户群体

●本报记者 王海潮 通讯员 李长富

今年下半年,河北怀来农商银行按照上级关于开展ETC业务工作安排,及时动员部署,调整营销策略,将ETC业务作为拓展客户市场的抓手,开展了综合营销。截至目前,该行共营销ETC用户9000多户,ETC客户交易笔数2.6万多笔,通行费用48万多元,账面揽存活期存款500多万元,盘活信通卡1980户,开通随e手机银行2200户,取得了较好的效果。

结合零售业务转型,该行将ETC业务,作为拓展高质量、年轻客户群体的目标,多次召开课题研究部署,最终确定了全员营销,共同参与的策略,一次性申请设置了8个ETC一站式发行网点,每个网点设置专属ETC服务窗口,对业务操作人员进行现场实操专业培训。同时,利用多种途径开展宣传活

动。在县广播电视台黄金时段推出了宣传语,在本行微信公众号、网点LED显示屏等平台进行了文字图片宣传,在人流密集地段设置宣传阵地,发放宣传折页,扩大了ETC业务的宣传面。

该行设定了员工个人安装激活ETC业务计价和一站式ETC安装网点的安装量计价,旨在促进员工积极营销的同时,提高办理人员的积极性,使客户能够即时安装。该行还设置了机构营销奖项和个人营销奖项,营造了全行上下共同营销氛围。

该行主动与县政府相关部门进行对接,了解政府层面面对ETC业务的政策、优惠条件,及时与当地政府和村“两委”沟通,掌握各乡镇车辆详细信息。同时,该行及时向河北省联社、银监局申报审批信用卡业务,发挥信用卡优势,与ETC业

务捆绑式营销,吸引年轻优质客户群体。在推广过程中,一站式服务网点设置信用卡咨询和办理柜台,广泛宣传信用卡代偿过路费好处,办理流程和使用方法,并现场为客户提供审核资料收件、办卡、签约、审批、到ETC设备安装的“一站式”服务,提高客户对信用卡的认知度。

该行创建了“ETC客户管理群”和“零售金融部ETC业务群”,每天发布ETC业务开展数据,交流ETC客户出现的问题,第一时间为客户及员工答疑解惑,对办理ETC业务的客户进行“售后”跟踪,通过采集客户反馈的意见,加强“售后”服务,与客户形成长期有效互动,以此增强客户对怀来农商银行的信任和依靠感,推动ETC营销向客户营销转变,不断扩大客户群体和服务面。