

基层快讯

大同市农信社
联合举办银企对接会

近日,山西省大同市农信社携手市工商联、金融办、工信局成功举办了“大同市助力民营经济发展银企对接会”。

会上,大同市农信社作为东道主,进行了信贷产品介绍和支持民营企业政策解读。大同市农信社辖内8家行社与北宇专用车等8家民营企业现场签订了贷款意向书,总金额约4亿元。本次会议的成功举办得到市委、市政府的高度认可,为地方民营企业发展注入了新动能、新活力。任伯麟

淮海农商银行
开展警示教育

日前,江苏淮海农商银行开展了警示教育。

此次警示教育形式直观,内容深刻,意义深远。全体参观人员充分认识到,作为银行员工在算好业务账的同时,更要算好“人生七笔账”。参观人员表示,将在今后的工作、生活中牢固树立正确的价值观、权力观,不断增强拒腐防变的能力,切实做到警钟长鸣,自警自省,在本职岗位上更好地服务客户。吕波 陈莹莹

江源农商银行
加强员工营销技能培训

近日,吉林江源农商银行举行了营销技能培训。

培训中,培训师通过将该行特色产品与营销案例相结合,讲解如何挖掘产品的附加值及产品的组合营销,并以“挖存量、抢增量、巧营销”为主线,从做好客户引流、提升存量客户、吸引流量客户、深耕存量客户、拓展增量客户的方法和技巧,如何成功打造爆款产品、做好产品及营销话术的统一、解决留客难的策略等方面做了详细的分享。苏洪波

达州农商银行
丰富员工业余文化生活

为丰富员工业余文化生活,增强团队凝聚力和向心力。前不久,四川达州农商银行工会兴趣小组组织开展了一场独具特色、别开生面的工会活动——插花艺术培训。

通过此次活动的开展,该行女职工们体验到插花艺术的优雅魅力,增强了重视身心健康的意识。大家纷纷表示,此次工会活动非常有趣,不仅陶冶了个人情操,丰富了业余文化生活,更增强了组织凝聚力和战斗力,进一步唱响“在农信 爱农信 干农信”主旋律。谭小茜

吉安农商银行
减费让利支持民营企业

近年来,江西吉安农商银行围绕民营企业“融资难”“融资贵”难题,聚焦精准营销、创新产品、减费让利、优化服务等举措,大力支持实体经济、民营企业的发展,为地方经济提供了强有力的金融支持。

本着“对外简化、对内优化”的服务原则,该行以“减费惠企、便民为民”为宗旨,围绕信贷流程中的各个环节,优化业务程序,严格执行“一次性告知两次办结”承诺,避免客户来回跑银行办理贷款,对民营企业贷款严格执行“限时办结制”。

此外,该行还降低企业融资成本,主动让利,大力推广“无还本续贷”业务,建立和完善民营企业贷款利率的监测机制,提升差别化利率定价能力,将贷款利率与客户综合贡献度、信用度、项目风险度等指标为参考值,一户一策,实行个性化利率定制。彭云峰

黄平农商银行翁坪支行
满足养殖业信贷需求

近日,贵州黄平农商银行翁坪支行工作人员在支行行长潘光强的带领下,对辖区需求客户进行走访调查,及时解决客户的贷款问题,切实解决辖区养殖业资金短缺,助力黄平县脱贫摘帽、精彩出彩。

走访调查中,翁坪支行工作人员来到白洗村潘光照的黔岭成猪养殖场,该养殖场2016年成立,2017年年存栏90头以上,年出栏60头以上,年销售额约50万元。主要销往黔东南各地区,有较稳定的销售渠道,恰逢该养殖场急需周转资金24万元,在了解其发展前景好及贷款综合资质情况下,翁坪支行工作人员立即给予了该农户建档评级和授信,并向潘光照发放了一笔小额贷款30万元授信额度,解决了其当前燃眉之急,助其稳定正常生产。吴江平 雷鸿明

费县农商银行量身打造“乡村好青年贷”
推动手绣技艺传承发展

手绣是一门悠久的技艺,源远流长,内容丰富。山东费县手绣作为其中的一种,独具特色,受沂蒙山区特有的悠久历史文化和地域环境影响,费县手绣不同于苏绣、湘绣、粤绣等名绣使用绸缎和丝线等高档材料,而是用当地老百姓最普通的纯棉土布。它是最基层老百姓创作和使用的一种集实用、观赏、吉祥和祝福于一体的民间艺术。临沂市非物质文化遗产传承人,费县手绣能手卞成飞在费县农商银行量身打造的“乡村好青年贷”综合金融服务的帮助下,带着沂蒙民间手绣走出了大山,走向了全国,干出了一番新天地。

为激励和引导广大青年积极投身乡村振兴战略,费县农商银行将弘扬沂蒙精神与推进“新青年建功乡村振兴”行动相结合,创新推出“乡村好青年”贷款,为有理想、有本领、有担当、有品德的优秀青年提供全方位金融支持。“乡村好青年贷”实行利率优惠,按照省级、市级、县级荣誉实行差

别化定价。卞成飞就是“乡村好青年贷”的受益人之一,该行参考她获得的市级好青年荣誉,在正常贷款贷款利率的基础上进行大幅度优惠,在帮助她发展壮大的同时,进一步节约了融资成本,目前卞成飞手绣产品已远销全国多个省市。

手工作坊规模大了,产量高了,提高销售额及产品知名度就越来越重要了。在帮助卞成飞创新创业的同时,费县农商银行依托山东省联社“智e购”电商平台,帮助卞成飞零费用开办手绣旗舰店,同时联合推出“春节特惠购”“不忘初心系列展销”等系列活动,让寓意丰富、做工精良的手绣制品逐渐打开销路,让来自沂蒙老区的民间手绣通过互联网走向千家万户、大街小巷。

自己富裕了,不能忘了乡亲,传承自革命老区的朴素信念,让这位沂蒙好青年有了新的想法,让更多的居家妇女有活干、有饭吃、过上富足的日子的美好愿景激励她向前发展。

费县崔家沟响应国家易地扶贫搬迁政策,可搬下山来的村民,特别是那些老人、残疾人和妇女闲在家里,就业成了难题。农商银行结合国家产业扶贫政策和团省委“村村都有好青年”计划,一次授信300万元,支持下成飞先后建立了非物质文化遗产费县手绣实训基地和扶贫工厂,采用“培训+传承”的模式“固定+灵活”的就业扶贫模式,吸纳上楼居民“居家灵活就业”,带动300余名留守妇女和残疾人实现了就业,帮助34名贫困人口脱贫,扶贫工厂也被评为省级“示范就业扶贫车间”,带着对沂蒙手绣的热爱,这位沂蒙好青年实现了他的愿望。

青春逢盛世,奋斗正当时。时代潮流滚滚向前,在乡村振兴的道路上,费县农商银行将继续推进普惠金融产品创新,激励和引导更多的优秀青年勇担历史责任和时代使命,投身“三农”建设事业,用激情和热血渲染青春最靓丽的底色,抒写无愧于时代无愧于历时的青春篇章。王宗勋 滕兴国

兴义农商银行赴东莞走访企业
践行“服务跟着客户走”经营理念

图为该行董事长尤昌文走访企业。

近期,贵州兴义农商银行党委书记、董事长尤昌文带领工会、董办、业务营销部及部分支行人员赴广东东莞开展“百行进万企”活动,走进兴义籍外出务工创业者创立的企业,通过实地走访,了解企业生产经营情况和需求,进一步落实兴义农商银行“服务跟着客户走”的服务理念,用心用力做好小微金融服务。

尤昌文先来到东莞电子设备公司,慰问兴义籍47名外出务工人员,到生产车间了解他们的工作环境,亲切的与他们交谈,关心他们的生活情况。“我们这次来到东莞,一是来看望一下大家,二是了解大家有何困难和要求,兴义农商银行在做好金融服务的同时,我们会尽自己最大的努力,帮助大家解决所需,现场能解决的,我们现场解决,现场不能解决的,我们

带回去解决。”在慰问过程中,尤昌文如是说。

随后,尤昌文来到职通宝东莞分公司,和公司的创业者现场座谈,听取了公司负责人蔡国勇对公司经营现状以及未来发展规划的介绍,了解公司在转型发展、桥梁搭建、科技建设方面的规划以及对家乡银行的期望。尤昌文在了解公司发展状况及经营环境后,讲了几点感受。兴义籍外出务工人员,搭建起来的人力资源公司,把兴义市剩余劳动力输出到东部劳动力需求旺盛的地区,解决了家乡剩余劳动力的就业问题,促进当地百姓增收致富,促进地方实现“六稳”目标,在助力脱贫攻坚,决胜同步小康方面起到重要作用;兴义籍外出务工人员,突破限制、艰苦奋斗、敢于挑战、敢于拼搏,在异乡创下自己的事业,带领家乡人脱贫

致富,真正发扬了“不怕困难、艰苦奋斗、攻坚克难、永不退缩”的贵州精神,是兴义人民的骄傲;希望外出创业人员,乘着科技高速发展的快车道,创业企业发展新局面,综合研判,提升资源整合能力,把企业发展和科技结合,和大数据结合,做大客户群体,做宽服务领域,做强公司实力。随着兴义的不断发展和,很需要一批有创业经验、有一定实力的有志之士回乡创业,促进资金回乡、人才回乡、企业回乡,真正助力兴义市经济社会发展,助力家乡脱贫攻坚和乡村振兴。

尤昌文一行还来到兴义籍创业人员刘转铭创立的东莞市裕丰模具有限公司,参观了企业生产车间,听取刘转铭围绕企业发展、企业产品等方面介绍以及企业当前面临的一些困难和问题。尤昌文了解刘转铭创业故事后感叹到:“我们兴义籍创业人员,既是有识之士,更是有用之才。”并结合企业发展情况,对企业发展把脉问诊,尤昌文说到,整个制造业来自国际、国内的竞争压力很大,在这种情况下,公司靠丰富的产品、精致的设计、不断的升级很好的生存下来,真是不容易。对企业来说,企业是躯体,资金是血液,所以,企业的发展壮大,离不开金融的支持,尤其是企业现在面临着转型的压力。

建议企业将先进技术和管理经验,充分利用家乡的土地、人力资源优势,回乡创业,兴义农商银行将做好“一揽子”金融服务。

在走访现场,兴义农商银行在综合分析企业发展状况、资金需求情况后,对符合条件的创业者,给予现场评级授信,切实为兴义籍外出创业人员解决在外地融资难融资贵的难题。世文钢

大丰农商银行坚持支农支小定位
信贷资金向乡村振兴项目倾斜

近年来,江苏大丰农商银行始终坚持支农支小定位,发挥自身优势,主动策应农业供给侧结构性改革,出台支农信贷投放指导意见,信贷投放向乡村振兴项目倾斜,涉农及小微企业贷款余额186.82亿元,增速达26.29%,以实际行动助力农民增收、农业增效和农村发展。

该行支持规模粮食业、设施园艺业、特色水产业以及休闲、观光农业,服务现代农业“接二连三”工程,对接

乡村田园特色项目,发放各类贷款3.35亿元,推动绿色有机蔬菜、水果、花卉等特色产品热销省内外。同时,加强对“一镇一业”“一村一品”建设金融支持,以产业化龙头企业为带动,将农副产品生产向精深加工转变,推动加工、流通和服务供给,支持农村电子商务、物流配送等“互联网+农业”新业态、新模式。

该行引导家庭农场、农民合作社、农民经纪人等新型经营主体全省综合

金融平台,并分别量身定制服务产品,按需授信、随用随贷,有效衔接;结合实际为农村基础设施、农业创新项目建设和居民集中居住等提供针对性服务,发放贷款6.29亿元。

此外,该行以“荷兰花海”项目为契机,着力打造集观光旅游、餐饮娱乐、种植研发于一体的新型产业链,构建“花市平台+销售市场+加盟农户”合作模式,辐射周边10个村、3000户农民发展花卉苗木产业。沈飞 孙伟

晋城市农信社建立信贷风险互助补偿机制
拓宽民营小微企业融资渠道

●本报记者 丁鸿雁 通讯员 贺雷 凌云 中秋

2018年,山西省晋城市在全省首开先河,建立了小微企业信用贷款风险互助补偿机制,设立信贷风险互助补偿基金,以信用贷款的方式向广大民营小微企业提供金融支持。

晋城市农信系统积极响应,创新性推出了小微企业信用贷款风险互助补偿金融产品——“诚信贷”并大力推广,专为取得资质的小微企业会员提供最高100万元的信用贷款,有效解决了小微企业担保难的问题。作为全市

小微企业信用贷款风险互助补偿金融产品首批经办银行,截至11月底,共办理小微企业信用贷款风险互助补偿基金486户,授信金额2.83亿元,用信金额2.24亿元,授信户数和金额在全市金融系统位居前列。

自该项业务开办以来,辖区各行社积极利用多种渠道,加大宣传营销,增加产品“曝光度、辨识度”,主动对接服务小微企业,扩大小微企业受益面,积极与市属两级金融办、中小企业局对接,获取优质小

微企业的推荐,主动联系与跟进小微企业的金融需求;发挥小微企业信贷营销功能,进入各大商会、协会开展营销推广活动,利用大型户外活动平台,加大“诚信贷”宣传力度,积极引导小微企业申请。

此外,晋城市农信社成立小微企业客户等专门机构,专营100万元以下的经营性贷款,同时推动贷款方式实现根本性转变,逐步提高小微企业信用贷款的占比,从而大大降低了小微企业的融资成本,受到各界普遍好评。

在平农商银行创新服务模式
提高小微企业办贷效率

●本报记者 刘欣欣 通讯员 姜嵩

今年以来,山东在平农商银行强化转型发展,深耕县域经济,狠抓贷款投放,创新服务模式,为中小微企业提供便捷办贷服务,开启了业务转型发展和助力地方经济增长的新局面。

该行成立专门部室,配足配好专业人员,实现专业人干专业事,先后制定了“承诺服务制”“首问负责制”“限时办结制”等服务规范制度;开辟绿色通道,坚持“特事特办、急事急办、办就办好”的服务理念,畅通服务渠道,提高办贷效率。同时,该行积极推广“第三方监管质押贷”“微型企业主贷”“小

微企业循环贷”“无还本续贷”等产品,简化办贷手续,缩短审批链条,满足不同客户需求,累计办理以上贷款90户、9.52亿元。

此外,该行对符合产业环保信贷政策、生产经营正常、老板品行好的企业,加大支持力度。年初以来,该行新增贷款58户、5.79亿元;对诚信度高,没有逃废金融债务倾向,但受市场影响,经营暂时困难的企业,在“不抽贷、不压贷”的前提下,适度给予增信支持,帮助企业渡过难关,共对这类企业发放22户、1.05亿元,确保该类企业实现可持续发展。

肃宁县农信联社深化银企关系
现场签约意向金额6000多万元

●本报记者 王海潮 通讯员 赵一琳

为切实解决企业在融资方面存在的困难,河北省肃宁县农信联社积极响应号召,结合当地产业结构特点,于近日在肃宁县万里镇针织园区召开“诚信合作,互利共赢”银企对接会。

座谈会上,该联社主任介绍了本次对接会的目的和意义,为大家简单介绍了联社的基本情况和支持小微企业措施。该联社理事长刘世忠肯定了多年来广大民营企业对肃宁县联社的大力支持,并强调了该联社将始终立足于支持地方实体经济发展的市场定位。通过创新管理模式、丰富信贷产品、合理配置信贷资源、优化信贷投放,让“金融活水”浇灌小微企业之花。在银企互动环节,企业代表踊跃发言,针对企业提出的融资需求以及融资过程中遇到

的各种困难,刘世忠一一进行了详细解答,使企业家们对信贷政策及金融产品有了更加深入的了解。在会上,他提供服务,效率和降低企业融资成本等方面做出了承诺。随后,由零售业务部经理通过PPT的方式对该联社的“家庭信易贷”“抵押快贷”“按揭快贷”“存单质押”“担保快贷”“首信快贷”等信贷产品做了简单的介绍。

此次对接会,现场达成银企合作意向客户32户,意向金额6290万元。肃宁县联社表示将尽快走访与会企业家,开展调研,对符合条件的企业家开展授信申报工作,着力满足小微企业贷款融资需求,为银企间架起“诚信合作、互利共赢”的桥梁,为肃宁经济发展作出更大的贡献。

绩溪农商银行发放小额信贷
助贫困户扩大山核桃种植规模

家朋乡是安徽省绩溪县山核桃主产区,不少农户受益于山核桃带来的收益,改善了生活。但部分贫困户限于缺乏资金,一直无法扩大种植。因此,当地政府和绩溪农商银行把“扶贫小额信贷+特色种植山核桃”的信贷模式作为扶贫工作重点工作来做。通过贫困户小额信贷,让贫困户能有资金对现有山核桃进行管理,增加收益。同时,带动农户扩大种植山核桃面积,让贫困户长期有收益,脱贫不返贫。

家朋乡万莲水村贫困户纪昌汉,由于父亲残疾,疾病缠身,每年医药费花费不菲,造成家庭困难。由于家中没有劳动力,现有山核桃管理不善,收益不多。虽在外打工,但还是不能解决家中的经济困难。在了解到情况后,绩溪农商银行家朋支行对其发放了5万元贷款,用于山核桃的管理和扩大种植。通过有效管理,今年纪昌汉种植的山核桃收入2万余元,并计划在明年继续扩大山核桃种植面积,为确保长期收益打好基础。张新传

瑞丰银行构建“点线面”服务体系
破解小微企业融资难题

今年以来,为贯彻落实浙江省政府“融资畅通工程”,瑞丰银行创新推出“百园工程”,构建“点线面”服务体系予以破解小微企业融资“申贷难、匹配难、覆盖难”三大难题。截至10月末,1000万元以下小微企业贷款3275户,比年初新增334户,比去年同期多增277户,贷款余额68.09亿元,比年初新增7.21亿元。

瑞丰银行对辖区100个小微园区实施“点对点”服务,每个园区设驻点,设立“小微企业服务工作站”,以“标准+自选”模式采集信息并提供标准化服务,并开通信贷专线直接办贷,打通信贷“最后一公里”;每个网格配备两名小微专员,一年内专心深耕一个园区,实现信息动态管理,从点上化解小微融资“申贷难”。

瑞丰银行依托数据开发产品线,如依托企业纳税信息开发“税银贷”、通过经营软信息开发“纺城信用贷”等;针对转贷开发产品线,开发“小微速贷”,解决小微企业“转贷”难题。围绕产业开发产品线,着眼柯桥区主导产业印染业,开发“排污权抵押贷款”等,从线上破解小微融资“匹配难”。

根据小微企业规模小、资产少、行业单一的特点,瑞丰银行提炼形成“三分三看三微”小微信贷技术操作模式,三分,即分行业、分等级、分地域,把小微“准入关”。三看,即看流水、看车间、看三费,把控小微企业“技术关”。三微,即重信用、重合作、重口碑,把准小微企业“信用关”,从面上“一揽子”解决小微信贷服务全覆盖难题。陈鱼

邓州农商银行小微金融部提升服务品质
荣获南阳市“青年文明号”

近日,共青团南阳市委传来喜讯,河南邓州农商银行小微金融部荣获2018-2019年度南阳市“青年文明号”称号。近年来,该行小微金融部始终坚持以客户为中心的服务理念,上门服务,上门送贷,深入乡村组,深入企业园区、机关单位、街道街区开展上门宣传营销,及时了解各类客户的资金需求,详细调查目标客户的信誉、经营、社会能力等情况。

据悉,该行小微金融部自成立以来,在员工中广泛深入地开展了以遵纪守法、爱岗敬业为主要内容的职业道德教育,积极倡导岗位奉献,要求员工做到“以品德立身,以技能立业”。该部利用工作之余,加强思想政治学习,做到党员带头学,员工主动学,及时跟进学,联系实际学,把学习成果落实到干好本职工作、推动事业发展上,

使全体员工的政治理论学习走上制度化、规范化和经常化的轨道。

小微金融部引进IPC小微贷款技术,通过服务创新、产品创新、流程创新、技术创新、管理创新等一系列改革,为各类小微客户提供专享金融服务,实现小微贷款业务的差异化、特色化、专业化发展,为邓州农商银行转变信贷管理机制、发展小微信贷起到了示范引领作用。

此外,该行小微金融部严格执行总行和信贷部门的各项规章制度,落实多劳多得,不劳不得的考核机制,激励员工往一处想、劲往一处使,为完成部门的整体目标而奋斗;定期组织各类团建活动,提升员工凝聚力;同时,鼓励员工争当先进、勇于突破自我,打通员工晋升通道,使其得到更快的成长。丁一 杨易辰