

香河农商银行 预警系统防范违规操作

自河北省联社实时预警系统上线以来,香河农商银行把预警系统作为措施前置,集全员之力,防范违规操作。

期间,该行领导班子高度重视,定期听取预警工作汇报,对预警中心工作提建议,促落实;该行稽核部经理抓预警培训,抓问题整改,抓违规处理,抓问责落实。与此同时,预警监测员定期对核查结果认真核对,分析预警原因,撰写预警报告;预警处理员坚持“预警信息 systems 查、电话查、三级预警实地查”的核查方式,确保核查清楚,处置及时。

通过实时预警系统的合理运用,增强了员工的合规意识,减少了违规问题的发生,进而促进该行各项业务稳健运行。

安文杰 张 颖

乐安农商银行 开展大学生社会实践

为培养在校大学生的社会实践能力,搭建大学生提升自我的平台,江西乐安农商银行积极履行社会责任,于日前组织开展了为期20天的大学生寒假实践活动。

此次寒假实践活动,该行通过网点自主招募、择优录用的方式,录取了23名在校大学生。前期,该行安排专人对实习大学生进行了相关企业文化、服务礼仪、金融知识、沟通和营销能力培训。

实习结束后,同学们纷纷表示在此次社会实践中学到了很多在大学课堂难以学到的知识,通过实践,自身综合素质得到了锻炼和提高。

乐安农商银行通过开展此次活动,进一步提升了大学生服务“三农”的热情,为日后更好的服务家乡发展奠定基础。

冯 彤 朱 藏

东海农商银行 为贫困户送生活物资

日前,江苏东海农商银行董事长一行对东海县曲阳乡曹庄村53户贫困户逐户走访,并为他们送去慰问金和米、油等生活用品。

近年来,该行积极响应政府号召,积极践行社会责任,以时不我待的紧迫感、舍我其谁的使命感,全力做好精准扶贫工作。一方面,他们着力做好扶贫贷款的宣传和投放工作,做到扶贫贷款“家家到门、户户知晓”“应贷尽贷、应贷快贷”;另一方面,该行制订帮扶名单,详细记录贫困户的家庭成员情况、生活状况及面临的困境,通过捐赠物资、针对性送技术、提供就业岗位等举措,帮助脱贫。

截至目前,该行存量扶贫贷款余额1.17亿元,惠及农户3501户,以送技术、提供就业岗位等措施,带动640余户贫困户脱贫致富。

杨欢意 王振山

临漳县农信联社 各项存款突破75亿元

自年初以来,在河北省联社和邯郸审计中心的正确指导下,在社会各界人士的大力支持下,临漳县农信联社全员团结一心,抓住旺季营销机遇,抢占市场先机,转变服务理念,提升服务水平,满足客户需求,充分发挥了农村金融主力军作用。

截至目前,该农信联社各项存款突破75亿元,较年初增长6.92亿元,增幅10.17%,提前实现“开门红”任务目标。

今年,他们还将紧紧围绕省联社提出的“四个聚焦”“两个提升”为方向,以提升质量和效益为中心,进一步深化改革,强化管理,为实现联社稳健发展作出不懈努力。

索建军 张少杰

黄梅农商银行黄梅支行 进校园宣传手机银行

日前,湖北黄梅农商银行黄梅支行员工和机关青年员工组成产品宣传小分队走进黄梅晋梅中学宣传手机银行业务。

据参与“送金融产品进校园”活动的员工介绍,手机银行对农村群体来说依然是个新鲜事物,很多人不会使用,特别是遇到年纪较大的学生家长,必须要手把手地教会,否则他们根本不愿意接受和使用手机银行。

在农商银行员工的帮助下,多位学生家长顺利地开通了手机银行业务,并纷纷说到:“以后给孩子缴纳学费可以直接在手机上操作,真是方便极了,同时,也感谢黄梅农商银行的员工们这样认真耐心地指导我们使用此业务,不愧是咱老百姓自己的银行。”

张 康

西峡农商银行提升“三产融合”发展质量

叠加释放乡村振兴金融新动能

◎ 本报记者 李进富 通讯员 赵晓兵 赵泽轩

自十九大以来,河南西峡农商银行建立农村一二三产业融合发展利益联结体,在深耕支农支小中提升“三产融合”发展质量,从而加深“三产融合”嵌入持续、互惠融合和激励相容性,在破解农民收入持续增长和农业农村发展中,打通“脉络”,叠加释放乡村振兴金融新动能。

拉长金融产业链 加速叠加增值

为打造“三产融合”新业态,西峡农商银行立足县域资源优势,按照“宜果则果、宜药则药、宜菌则菌”的原则,创新推出“果贷通”“药贷通”“菌贷通”等绿色产业链产品,并通过产融对接、“银企”合作、项目对接、集中授信等形式,积极开展订单融资业务。他们先后向125个“果、药、菌”专业种植户、30个专业基地、25个农民专业合作社累计授信3.5亿元,向宛药公司、仲景大厨房等15家“果、药、菌”深加工企业订单融资2.5亿元。

与此同时,该行围绕特色农业资源的深度开发,通过“巾帼致富创业贷款、大学生村官创业贷款、退伍军人创业基金贷款、返乡农民工创业贷款”等信贷产品,支持资源深加工项目45个,支持家庭

农场、农民专业合作社等资源深加工企业87家,形成了中药材加工、果品保鲜加工等六大农产品加工体系,其中有80%以上的“果、药、菌”特色农产品均能在县内就地加工增值。

按照“三产融合”要求,西峡农商银行将信贷触角延伸到“公司+农户”科技配套服务上。他们通过152个高标准示范基地建设,带动当地农民发展特色产业。

打造产业增值链 加速多维渗透

近年来,西峡农商银行按照“生态经济化、经济生态化”要求,通过“公司+基地+农户+信贷”模式,因地制宜,就地加盟绿色产业,进而有效释放乡村振兴的政策红利和功能挖掘潜能。

在扶持“果、药、菌”标准化生产、规模化种植的基础上,该行从农产品质量安全体系入手,严格按照GAP国际标准,开展农产品质量标准、无公害农产品规模系列化绿色信贷服务,推广无公害技术30多项,使5万多农民成为农产品无公害标准化生产的“明白人”和收益者。

为加速绿色农业转型升级,西峡农商银行一方面主动让利,按照绿色信贷政策导向,对符合产业政策要求、能够产生生

态经济效益的项目,采取下调利率、优惠贷款等支持举措,积极促进绿色转换政策落地实施。另一方面,他们以工业理念经营农业,实行标准化生产,对农产品实行统一生产、统一管理、统一收购,大力推行无公害有机种植。

此外,该行把“加工链、流通链、价值链”等现代产业组织方式导入产业链金融中,引导信贷资源向“果、药、菌”规模效益发展聚合,实现了产业链延伸、产业范围扩展和农民收入的明显增加目标。

打通产业流通链 加速链式效应

西峡农商银行充分利用信贷杠杆,积极推进品牌驱动战略实施,通过“买全国、卖全球”市场效应,着力打造“互联网+”全国特色农产品市场交易中心,实现“果、药、菌”农字号产品与市场有效对接,进一步释放了乡村振兴产业升级和品牌驱动潜能。

在此基础上,他们以普惠金融为载体,支持建立六大特色农产品市场,通过“信用集镇”“信用市场”“信用商户”创建活动,激发绿色金融效应,形成“金融网点+金融自助+特约商户”金融结算服务体系;以市场服务为导向,发挥信贷杠杆作用,

支持县内购销和县外直销两大营销队伍建设,并通过培育发展,目前已形成了出口、国内销售、坐摊经营、下乡收购相衔接的“果、药、菌”销售网络,其营销网点遍布城乡,营销队伍达1.5万余人。同时,他们还发挥农村电商产业孵化基地作用,配合县工信局、商务局启动打造100家村级电商服务站,开设244家淘宝店铺,通过农民“触网”,让“果、药、菌”特色农产品搭上“电商快车”,此举不仅打通了上下游产业链,而且还解决了产、供、销、贸服务网络的“最后一公里”问题。

据了解,该行依托农业科技部门、食用菌科技推广中心、林果技术推广站等,强力实施品牌战略,支持出口创汇,使一批名牌产品获得了国际市场通行证,进而开拓了海外市场。

打造产业扶贫链 加强“造血”功能

多年以来,该行立足“菌、药、果”产业扶贫资源优势,通过产业链扶贫信贷,着力支持三大特色优势产业,形成了种植、加工、服务等全国知名的产业集群基地和完整的产业发展链,强化了产业扶贫主导地位,有利于更多的农村闲置劳动力发展一产、融入二产、汇入三产,实现了产业发

展与脱贫攻坚的互为促进。目前,该县特定贫困群体全部嵌入“种植、加工、服务”特色优势产业金融链扶贫当中,已有80%特定贫困群体通过发展产业实现了稳定增收、稳步脱贫,最大限度释放乡村振兴的政策红利,增强农民获得感和幸福感。

同时,该行依托“公司+基地+农户+信贷”模式,实施“抓大带小”的企业发展战略,推动特色产业“延链、补链、强链”,培育壮大了宛西制药公司、仲景大厨房公司等一批农业产业化龙头企业。

在产业扶贫过程中,该行从县域1042家企业中筛选确定了104家与特色产业关联度高、发展状况好、带动能力强的“农头”企业,包联帮扶59个贫困村和45个扶贫任务较重的非贫困村,开展“百企帮百村”行动,切实把脱贫攻坚工作落实到位,进而实现持续脱贫、永久脱贫。

此外,西峡农商银行将产业精准扶贫与新型城镇化和城乡一体化发展相结合,通过“产城融合、创业孵化、政策兜底、项目托管”等方式,协调能进新农村、美丽乡村、特色小镇建设和扶贫搬迁、城镇化建设工作,着力打造优化产业基地和产业集聚平台,目前,已初步形成了城乡一体化生态扶贫发展新格局。

武乡农商银行累计投放3.54亿元贷款

强化责任担当助力脱贫攻坚

近年来,山西武乡农商银行紧紧围绕地方党政扶贫攻坚的安排部署,突出乡村振兴主责,凝心聚力,持续担当金融扶贫主力,多措并举助力脱贫攻坚,推动普惠金融深入发展。截至目前,该行投放扶贫贷款总额3.54亿元,占县域扶贫贷款总额的67%以上,成为武乡县投放扶贫贷款数额最大、服务范围最广的金融机构。

近三年来,该行累计完成全辖151个贫困村11721户建档立卡贫困户的户内信息建档、评级、授信“三个全覆盖”,对符合评级授信条件的11363户贫困户授信金额共计8603万元,评级授信率达

100%。在对贫困户开展入户建档的同时,该行持续加大精准扶贫政策宣传力度,先后在农村地区开展信贷政策宣传60余次,受众达1.5万人次。根据贫困户不同的信贷需求,他们推出了“脱贫贷、光伏贷”等10余项重点产品,确保满足贫困户信贷需求。

此外,该行还通过与当地扶贫办、金融办等部门进行对接,围绕县城脱贫攻坚总体规划,精准对接肉牛、山羊养殖等县域重点扶贫产业,并向大象惠农养殖、多维牧业等公司投放企业扶贫贷款2.53亿元,有效带动3600户贫困户以入股就业、获取分红等方式实现脱贫。

李 静

中卫农商银行借助“微信申贷平台” 对接农户春耕生产资金需求

时下,已进入春耕备耕时节,许多农民朋友走出家门到田间地头、抢抓农时,投入到一年的春耕生产中。连日来,宁夏中卫农商银行早谋划、早着手,积极投身乡村振兴战略中,引金融“活水”服务春耕备耕工作,计划在4月底前投入10亿元春耕备耕专项贷款,助力辖区经济发展。

为抢抓农时,拓宽广大农户融资渠道,降低融资成本,中卫农商银行结合实际,借助互联网力量,强化科技应用,在微信平台中植入贷款线上申请渠道,以“微信申贷平台”积极对接农户春耕生产资金需求,进一步加大金融服务“三农”

的力度。据悉,只要是户籍在中卫沙坡头区的企业和个人,年龄在18至60周岁之间,具有完全民事行为能力,且信用良好的用户均可申请,此举极大的简化农户贷款信贷审批流程,有效缩短了办贷时间,减少农户来回办贷额外附加费用,提高了农户贷款的投放效率,进而实现了精准营销、分流客户、提升服务的目的。

今年以来,中卫农商银行不断利用互联网提升服务“三农”金融水平,加快春耕生产农户贷款的投放力度。截至目前,该行已投放农户贷款6.6亿元,有力助推了当地备春耕生产。

石巍山

荔波农商银行推广“特惠贷”小额贷款

融入产业扶贫实现农户增收

自脱贫攻坚工作开展以来,贵州荔波农商银行积极作为、主动担当,全面贯彻上级部署要求,发挥地方金融主力军优势,勇扛金融精准扶贫“大旗”,全面推广“特惠贷”精准扶贫小额贷款,积极融入产业扶贫发展大局,扶持贫困户农业产业发展,农业生产经营相关的行业以及其他创收增收项目,进而实现了央行资金与贫困户的精准对接,提高贫困户获贷率,助力地方经济发展。

近年来,该行通过“特惠贷+企业+贫困户”模式,对自身创业无门、家中缺乏劳动力的贫困户,鼓励其以“特惠贷”信贷资金入股当地发展前景较好的企业。一

方面,有效解决了企业融资难的问题;另一方面农户入股分红实现了增收。对企业和个人来说,达到了“双赢”的目的。

与此同时,他们充分发挥“能人”带动效应,优选、选好优势产业,利用“特惠贷”最优惠的贷款利率,最快捷的贷款办理速度、最简便的贷款办理流程,深深扎根农村,服务实体经济,扶持当地特色产业发展。

截至1月末,荔波农商银行辖内有建档立卡贫困户16285户,对14562户贫困户完成授信,授信金额约5.82亿元,授信面达89.42%,累计发放“特惠贷”金额3.82亿元,为县域决战脱贫攻坚注入了新的活力。

蒙利丽

图片新闻



近日,浙江省浦江县委举办了“好党员信用贷”专项贷款授信仪式。会上,浦江农商银行现场为浦江街道南苑、文景、月泉等社区共计410名“全心好党员”颁发“好党员信用贷”授信牌匾,授信金额高达1.23亿元。此举推动了“党建+金融”的深度融合,为党员创业注入了资金“活水”。

任婷婷

恪守信念 严谨履职

——记四川兴文农商银行员工邢利华

◎ 本报记者 周文军 通讯员 孙 卓

说起邢利华,大家更喜欢亲切地叫他一声“邢二哥”。他1980年参加工作,先后在不同岗位任职,现在担任四川兴文农商银行清算出纳员,负责金库管理、全辖网点现金调运及解款工作。30余年银行从业经历,让他见证了从信用社到农商行的改革发展历程。多年来,他先后荣获省市行系统“先进工作者”、县农商银行“爱岗敬业标兵”,年度“先进个人”等,在拥有众多的荣誉称号后,他并没有骄傲,依然在信合工作中发挥着不可替代的重要作用。

工作之初,邢利华在兴文县工商银行担任出纳员,正当年的他工作认真负责、勤奋踏实,是领导的好帮手、同事的好搭档。上世纪90年代后期,工商银行撤销县级网点,在可任选金融机构的情况

下,邢利华义无反顾地选择了信用社。他说:“我是农民的儿子,这一辈子就愿意为‘三农’服务。”这样简单的一句话,就让他为信合事业耕耘了20余年,他始终恪守在信合土地上,用朴实的言行表达了“在农信”的决心。

兴文县的每个乡镇、全辖的每个网点都留下了他的足迹,无论新老员工都认识他,他是大家眼中送钱的“财神爷”。对于网点的现金需求,邢利华的办法总会比困难多。特别是在春节旺季现金调运极度紧张的情况下,看似忙乱的金库中心,却在他的统筹安排下有条不紊地开展着工作。凡是涉及现金的派送和缴额的把控都由他亲自操作、亲自点解;凡是网点上缴的押款、破钞,都严格按照人民银行的要求进行多次复点和清理,每年由他经

手的现金数亿元、上缴的破钞数千万元,而差错率始终为零。

现金运送和解款工作的高度严密性,使得要持续稳定地开展该项工作变得更加困难,面对每天眼前堆积如山的现金,思想上容不得有一丝偏差。而邢利华从事岗位以来,做到了无差错率和零案件发生,单凭这一点就使得他成为大家眼中的传奇人物,也让大家对他敬佩不已。当被问及是什么信念让他在这个岗位上如此坚持,他总会说:“我所做的,也只是我热爱的本职工作而已。”

历尽千辛不言苦,正是因为简单的信念、淡然的态度,让这位平凡的农金人不再平凡。也正是这样一位“老农金人”,用行动完美地诠释了“在农信、爱农信、干农信”的真正含义。

高密农商银行以“智e购+农资下乡”为突破点

构建一体化金融产品营销机制

◎ 本报记者 刘欣欣 通讯员 楚晓光

近年来,山东高密农商银行深入贯彻落实省市联社重大战略部署,以服务辖内乡村振兴和农业供给侧结构性改革为立足点,以“智e购+农资下乡”为突破点,充分发挥点多面广的优势,积极探索存款、零售贷款、理财产品、电商平台一体化营销机制,实现了农村金融业务的深度融合和转型发展。据悉,通过“智e购”平台累计销售农资3736吨,销售金额934.84万元,为农民节省开支达100余万元。

在“智e购+农资下乡”项目启动初期,高密农商银行多次召开研讨会,对辖内农资企业进行摸底调查,实地采访农资企业的生产流程、制作工艺、养料成分、市场价格、当地口碑等,最后确定高农农资作为此次农资下乡项目的主要合作伙伴。

确定合作对象后,该行积极与高农农资接洽谈判,签订了代发职工工资、信贷支持企业发展、信贷支持经销商经营、信贷支持职工消费需求以及农资价格、返利七比例等一系列合作协议。与此同时,整合高农农资原有的350个加盟店,155个连锁直营店以及高密农商银行50处助农

取款服务点,进行重新设计装修,摆放“智e购”宣传广告架,布放“智e购”展柜、商城商品、农资样品等,打造无缝隙、零空白的销售网络。农金员既是农资的推销员,又是农资的配送员,企业在后台收到农民在“智e购”商城的订单信息后,安排附近农金员或网点进行配送,将农资产品送到农民朋友的田间地头,打通农资下乡的“最后一公里”。为进一步深化合作,实现银行进社区的服务理念,高密农商银行联合高农农资共同打造了大牟家、河崖两处高标准“为农服务中心”,构建集金融服务、农资、农副产品销售于一体的综合服务中心,极大方便了农民的生产生活。截至2018年末,通过开展农资下乡活动,拉动办理存款800多万元,引导注册“智e购”商城用户5000多户。

为探索一体化营销机制,高密农商银行联手地方电视台、专业宣传公司积极开展“惠农下乡行”文艺晚会、“送金融知识下乡”百场文艺汇演,其节目编排内容涵盖“智e购”商城以及存款、贷款、理财等产品服务,在丰富城乡居民业余文

化生活的同时,以群众喜闻乐见的形式宣传了高密农商银行的产品服务,增强了产品的知名度和吸引力。

为充分发挥金融工作者自身专长,缓解基层金融人才短缺问题,经高密市委组织部批准,高密农商银行15名一级支行行长赴各镇街区挂职金融副镇长、89名客户经理到镇街所辖社区担任金融副主任、365名农金员担任村委金融助理。任职后,挂职金融干部充分发挥自身优势,多渠道宣传推广“农资销售业务”。此外,他们还利用召开对接会的机会,以农资销售为突破口,适时对高密农商银行相关贷款产品进行推介。

在农资销售过程中,高密农商银行积极拓展上下游客户,做到上联下延,做深做细畜牧、农副产品加工、农机生产销售等产业链小微客户群。目前,高密农商银行已累计获取各类涉农企业经营主体名单7份,涉及客户224户,摸排上下游客户500余户,累计拓展“鲁担惠农贷”128户、金额8609万元,其中50万元以上客户53户、金额5030万元。