

# 安顺农信社创建“金融精准扶贫示范村” 探索产融互动扶贫模式

近年来,为切实发挥农信社支农主力银行的重要作用,提高金融精准扶贫精准度,助推“乡村振兴战略”实施,贵州安顺农信社在国家级贫困县积极实施“金融精准扶贫示范村”打造,探索建立产业扶贫与金融扶贫的互动模式,为助力精准扶贫,加快推进脱贫攻坚步伐做出了积极有效的实践。

紫云县白石岩乡新地村位于贵州省紫云自治县西北部,全村辖3个村民组,总户数459户、1607人,其中:贫困人口150户、513人,贫困发生率29.99%,属于深度贫困村。村民们一度只能选择“靠山吃山”,伐木烧炭,是典型的“烧炭村”,村里的山坡上成片的青冈树被采伐,造成了严重的生态破坏。近年来,通过地方党委政府和安顺农信社的引导、动员,部分村民逐渐形成养牛产业的发展道路。2017年8月,安顺农信社将新地村确定为金融精准扶贫模式试点村,通过以养牛产业为抓手,实施科学化、规范化、规模化、可视化、现代化的生态新地村养殖,形成龙头企业引领,带动贫困户脱贫致富的可复制、易推广的脱贫攻坚新模式,实现农户的增收脱贫。截至目前,已发展养牛户249户,1000余头,占全村总户数54.25%。贫困户通

过“特惠贷”融资发展养牛产业的48户,占全村总贫困户数37.78%。形成了以养牛为主,带动牧草种植、饲料加工、贫困户就近就地就业创收的“产业村”。

该农信社成立以紫云农商行高管为主要成员的金融精准扶贫领导小组,明确行党委书记任组长,指派一名思想过硬、工作能力强的员工驻村抓建设落实。同时制定“金融精准扶贫示范村”创建工作实施方案,落实建设工作的权责义务,提供了组织和制度保障。

该农信社按照“党建带扶贫,扶贫促党建”的思路,根据基层党组织建设实际,部署紫云农商行第一党支部结对帮扶新地村党建工作,定期到新地村开展党建扶贫工作,通过帮助贫困户打造支部阵地建设等方式,提高基层党组织凝聚力和战斗力,发挥新地村党支部带领全村党员、致富带头人发展经济产业的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

该农信社引进、依托龙头企业资源和市场优势,将农业生产与农产品销售进行对接,帮助贫困户解决市场销售难题,让农户转变成为养殖“工匠”,让农户将劳动力转化为自身的收入和利润,稳定提高养殖收入;创办“金融

精准扶贫学校”,结合新地村养牛特色产业,升级“金融夜校”服务模式,采取邀请“省、市、县专家+当地致富带头人”进行理论与实践相结合的授课方式,对农户开展有针对性的技能培训,提升农户科学养殖能力;规范统一养殖标准,对帮扶的5户示范户进行统一的圈舍改造,通过建立规范的可视化养殖场,组织开展养殖技术指导、制定合理饲料配比、推行统一的养殖标准等方式,帮助农户控制养殖成本,提高养殖产出,实现增收;提供资金保障支持,调整信贷投放重点,将低成本信贷资金向该村进行倾斜,加大扶贫贷款投放力度,减少农户贷款利息支出,满足该村产业发展资金需求。

基于对全村的整村授信,该农信社加大信贷投放力度,目前,新地村累计获得农信社各类贷款支持1610万元,涉及农户141户,为农户节约利息支出约51余万元。其中,免担保、免抵押、政府贴息“特惠贷”71户322.7万元,通过贴息为贫困户节省利息支出约13.97万元。示范户养殖的第一批和第二批牛分别于2018年9月和2019年元月完成公司回购,累计实现销售收入近50万元,户均实现2万元的养殖收入。

周建斌 雷培培

# 高邮农商银行创新营销模式 实现首季存款“开门红”

3月份以来,首季“开门红”活动进入最后冲刺阶段,江苏高邮农商银行结合区域工作实际,聚焦三个合力,充分调动员工士气,持续加大宣传力度,不断创新营销手段,进一步落实各项措施要求,确保首季“开门红”完美收官。

该行加强全体在职员工继续教育学习,在内外兼修中提升工作质效。每周开展思想教育,学习时事政治热点,进一步加强员工队伍思想政治建设,坚决摒弃“两小思想”,纠正“四小思维”,督促干部员工形成求真务实、埋头苦干、不浮躁、不浮夸的工作作风;周期性邀请外部资深营销专家授课,运用“实战知识介绍+典型案例剖析+营销落地”的培训方式,为一线员工树立旺季营销思维,布局旺季营销策略,灵活运用旺季客户针对性营销方法,充分提升员工营销技巧。

该行架起基层与总行沟通的桥梁,让顶层设计切实服务一线业务发展。突出实践中解决工作难题,为全部基层网点配对了机关中层管理人员,将工作部署与实际走访相结合,加强落实机关中层每周、每月、每季度基层走访考核,切实杜绝在遥控指挥、声音指挥。进一步谋划工作思路,改善工作举措,提升工作质效;总行加强与市政府相关部门的信息对接,按月下发市政府重大项目工程、按区域进行责任划分、任务分解。常态化发布农机购买、市政拆迁、商业规划等重点营销业务,督促支行迅速对接,有效处理,及时统筹规划部署,确保早行动、早处理、早见效。

该行在菱塘回迁户开展“信用用户、信用企业、信用乡(镇)”四信评定,及时交流经验,通过优秀经验做法进一步拓展全局工作;持续推进普惠金融网格化服务,深耕本土市场,有效利用义务金融行风监督员和联络员,通过常态走访、分层耕耘,一边走访、一边授信,同时利用高科技大数据,创新科技手段和电子产品,进一步拓宽营销渠道,以科技力量带动业务发展。王 宋

# 热河农商银行广泛营销深挖储源 各项存款突破100亿元

年初以来,河北热河农商银行紧抓业务营销“开门红”活动契机,早行动、巧宣传、深挖源,存款营销工作取得了显著成果。截至2月末,各项存款突破100亿元,较年初纯增7亿元,成为全市首家存款超百亿的农商银行。

该行在充分分析县域存款来源及分布的基础上,制定出合理完善的《热河农商银行2019年首季“开门红”活动营销方案》,并及时召开首季业务“开门红”誓师大会,激发全体员工的干事创业热情。在营销方案中,总行将各存款任务详细分解到各网点,同时总行机关全体人员也分配每月不少于定期20万元的存款任务,形成了“人人有任务、个个有指标”的网格化存款营销局面。

# 宜宾农商银行加强党风廉政建设 从点到面预防“微腐败”

近日,四川宜宾农商银行为进一步加强党风廉政建设和反腐倡廉教育,充分发挥以“身边案”教育“身边人”的警示作用,组织全行干部集中观看了《蝇贪之鉴》警示教育片,促进全行干部深刻汲取“微腐败”案件教训。今年,该行将着力运用不敢腐、不能腐、不想腐的内在联系,从点到面着力解决正风反腐“最后一公里”问题,预防“微腐败”,努力营造风清气正的良好政治生态环境。

该行从“点”上发力,聚焦重点领域重要岗位负责人,采取明察暗访、专项检查、随机抽查等形式,强化干部员工八小时外的监督管理;重点查处在信贷业务、资金业务、资产处置、基建及网点改造装修、商务采购、金融扶贫等重点领域和关键环节中的腐败问题。

该行从“线”上着手,压实“两个责

任”,畅通举报渠道,及时移交线索。全行各网点在营业大厅醒目位置均公开了违纪举报电话,对“微腐败”的问题线索,总行纪检监察室要优先受理、优先处置,确保不漏一件。总行党委和纪委把预防“微腐败”作为履行主体责任和监督责任的主要内容,层层传导压力,各职能部门、各基层网点负责人要把两个责任落到实处。

该行从“面”上推进,强化监督执纪,加强学习教育,打造廉洁自律的银行队伍。加强反腐倡廉宣传教育,通过开展警示教育和法纪教育,筑牢全行干部员工思想道德防线;建立长效机制,强化源头治理。制定完善相关廉洁从业制度,签订廉洁承诺书,建立完善反腐倡廉长效机制,营造干事创业良好环境;严格监督执纪,严肃查处违纪违法问题。

罗 庆

近日,山西尧都农商银行现代支行在中国银行业协会主办的《2018年中国银行业服务报告》发布暨文明规范服务工作总结大会获全国银行业“十佳”单位称号。站在“改革创新,奋发有为”的新时代,该支行将牢固树立以客户为中心、服务创造价值的理念,为实体经济发展提供更高质量、更有效率的金融服务。

该支行在营业厅中设置专用候区,为客户建造一个“家”,设置专用热线,为客户撑一把“伞”,设置服务热线,一个电话,服务到家。同时,该支行还为客户提



近日,湖南平江农商银行组织全行开展“3·15”金融消费者权益保护周系列宣传活动。活动期间,该行运用“线上+线下”的联动宣传模式,组织辖内41个营业网点在LED电子显示屏滚动播放宣传口号,组织活动小分队深入社区、商圈、广场等人流集中的场所进行现场宣讲。据统计,此次活动共发放宣传手册8000余份,现场为1000余人次讲解相关金融知识,接受群众业务咨询630余人次。黄 启



近日,江苏东方农商银行振兴支行经过精心准备,以宣讲人民币知识为主题,来到海州区幼儿园上海之春园,为小朋友开展了一堂生动有趣的金融知识讲座。振兴支行行长助理王莹,通过人民币样币和图片展示,向小朋友通俗易懂地讲解人民币知识,教会小朋友怎样认识、使用、保护人民币。活动中,小朋友认真聆听,积极参与互动。此次讲座得到了老师和家长的充分肯定。陈泉宝 杨 钦

# 卢氏农商银行开展网格化营销 提前超额完成季度存款任务

今年以来,河南卢氏农商银行结合自身经营实际,采取营造竞赛氛围、推行网格化营销、拓宽营销渠道等措施,狠抓组织资金工作,取得了明显成效。截至目前,该行各项存款余额56.77亿元,较年初净增3.66亿元,提前超额完成一季度组织资金目标任务,实现组织资金“开门红”。

该行采取网点自愿组合形式,将26个网点分别组成5个战队,各队分别挑选各自竞争对手,机关部门联系网点、领导班子成员联系1个战队,开展“看谁组织资金进度快,看谁目标完成好”竞赛活动,为组织资金工作营造氛围;严格奖惩措施,对任务完成好的队、网点以及所联系网点部门给予奖励。同时实行全员分层级营销,分层级分配营销目标,领导班子300万元、中层干部100万元、员工50万元,30%绩效与营销目标挂钩考核,以目标激励调动全员重视营销,抓好营销,推动营销工作开展。

该行推行网格化营销机制,将全县230个机关企事业单位按区域分片,实行点对点营销,确保营销有重点、有目标、有责任,实现网格化精准营销,避免系统内交叉营销,系统内无序竞争,降低营销成本;建立营销台账,督促各网点组织客户经理深入所负责区域内的企事业单位详细了解客户信息,认真登记每个点、每个客户的金融服务需求,有针对性开展重点时段、重点业务营

销;实行定期考核措施,每周组织召开一次网格营销推进会,及时总结营销过程中存在问题和不足,对于目标客户需要领导带班做工作的,由领导班子带领客户经理主动上门对接,领导班子先后对接卫生系统、教育系统企事业单位40余个,营销存款1.2亿元。

该行开展存款积分兑礼品及存款“抽红包”活动,吸引客户前来了解咨询,给网点带来人气的同时,吸引客户主动办理存款业务。据统计,春节期间开展存款积分兑换礼品活动,网点业务量增加25%以上,业务发生额增加15%以上;开展“1元换好礼”活动,吸引众多家长和小朋友到现场咨询,办理手机银行业务,以电子银行业务带动组织资金工作开展。

权学武

# 会宁农商银行发挥科技支撑作用 推动传统业务向数字化营销转型

近年来,甘肃会宁农商银行数字化转型在重重阻力和复杂的困难面前,该行高度重视,因地制宜,研究制定和采取一系列行之有效的数字化转型策略和措施,积极有效的应对了“互联网+时代”对传统金融的挑战,保障了该行产品数字化转型及各项业务的稳健发展。

该行摒弃传统模式管理和粗放型产品营销,全员上下充分认识到传统的产品营销模式向数字化转型是发展的必然趋势,他们成立了以总行党委书记、董事长任组长,其他班子成员为副组长,各部门经理为成员的数字化转型改革领导小组,成立了专门的电子银行部,领导小组办公室设在电子银行部,由电子银行部经理兼任办公室主任,党委书记、董事长任组长,其他班子成员协助,分管领导具体抓,电子银行部与其他部门协调,制定措施并负责具体实施。

客户是银行生存和发展的基石,数

字化营销转型是为客户提供便捷服务的唯一途径,该行扎根泥土的深度,就是成长的高度。为了更好地服务“三农”巩固农村阵地,及应对数字化营销的困难,他们成立了5个农户小额信用贷款评级授信工作组,每组由20人组成,班子成员任组长。深入田间地头,进村入户,对辖区内的所有农户进行认真细致、合理、公平、公正的评级授信工作,授信后绑定银行卡,利用手机银行,让客户坐在自家的炕头上就能自助贷上评级授信范围内和自己所需要的农户小额贷款,并能循环使用,让客户真正体验到网络数字化的好处。

该行推出数字化营销体系,自助取款机、手机银行、网上银行、POS机具、壁挂终端以及手机网店服务等连接商户与客户的一个又一个的有效途径,构建了企业、客户、银行三方共赢的循环金融生态圈,同时从未来业务发展角度来看,还能为银行提供多维度的

用户基础数据,从而为应用金融科技提供重要的生产资料。

该行始终坚持以服务“三农”、小微企业和个体工商户为主的经营理念,找准客户,充分发挥科技支撑,提升业务渗透度,以数字化营销为支点推动业务发展。合理地吧线上业务与线下业务、精准营销与数字化品牌营销、数据分析与场景模式得到有机会的融合。如基层网点向本辖区小微企业单位推广“用企业网银进行工资转账发放;在个体工商户之间推行用网银、手机银行进行转账方便结算;在代缴养老保险业务上,尽力推广手机银行代缴等。这无疑极大地方便了客户,省时、省事、省力,使客户足不出户就可以办理自己需要的业务,形成了从最初的介绍推广面对不同领域乐于接受的大好局面,以至于目前很多的客户都会主动前来申请办理应用,这为该行的互联网金融转型和数字化营销转型起到了很好的推动作用。

杨创业

# 江都农商银行 涉农贷款余额63.49亿元

今年以来,江苏江都农商银行将做好信贷服务工作作为推进普惠金融发展的抓手,和落实乡村振兴战略的一个落脚点。截至2月末,该行各项涉农贷款余额63.49亿元,今年累计投放7.87亿元,同比增长6.21%。

该行在信贷投放上,以“整村授信”为基础,优先支持适度规模经营的种养大户、家庭农场、农业专业合作社等新型经营主体,截至2月末,共发放新型经营主体243户,贷款金额6900万元;优先支持绿色、生态、环保、高附加值产业发展,发放绿色环保企业贷款37户,贷款金额1.75亿元。颜 玉

# 景德镇农商银行 推广“学习强国”APP

自“学习强国”APP正式上线后,江西景德镇农商银行党委高度重视学习平台的意识引领作用,按照要求迅速组织辖内各基层支部党员行动起来,认真开展“学习强国”APP的推广应用,并强调做好对平台学习内容的理解领会,切实将学习成效转化为高质量的工作动能;在保证辖内党员通过APP开展学习的基础上,该行还鼓励党员干部以“传、帮、带”的方式积极引导其他员工下载使用,通过创新形式来丰富学习内容,达到理论修养的共同提升。

该行迅速掀起了学习强国热潮,在微信朋友圈和终端学习管理组里,都是对“学习强国”内容的转发和评论,这也成为了该行员工每天工作之余,开展思想政治理论学习的一种方式。王明川

# 和龙农商银行 召开2019年工作会议

日前,吉林和龙农商银行召开了2019年工作会议。会议首先对该行2018年经营情况进行了通报,其次总结回顾了2018年具体工作,截至2018年末,该行资产总额59亿元,其中各项贷款余额27亿元,净增2.9亿元。

会上该行提出要坚持“五个强化”战略方针:强化营销理念,进一步提高市场竞争实力;强化零售转型,进一步提高服务实体经济能力;强化金融普惠,进一步提高精准扶贫力度;强化风险管控,进一步提高经营规范水平;强化党的建设,进一步推进业务转型发展。范雷亮

# 高唐农商银行 信贷支持蔬菜大棚建设

近日,山东省高唐县姜店镇廖王村民刘大哥在自家辣椒种植大棚里一个劲地感谢上门服务的高唐农商银行信贷人员:“农商银行就是好,建棚的时候给我信贷资金,现在又贷给我10万元的‘大棚贷’,助我扩大规模。”

该行紧紧围绕“乡村振兴”的思路,进一步聚焦蔬菜种植,备足8亿元专项资金,跟进扶持全县8000个高效集约蔬菜大棚建设。他们通过有效解决菜农建设大棚的“资金、销路、技术”三大难题,为菜农增收、创收提供了全方位保障,帮助一大批农民迅速走上了致富路。目前,全县新建集约冬暖蔬菜大棚700余个,累计发放专项贷款1.6亿元。宋洪雷

# 祁阳农商银行黎家坪支行 帮客户挽回存款损失

“真的太感谢你们了,当时接到电话我还以为是诈骗呢,谢谢农商银行全心全意为老百姓服务。”日前,客户邹某的女儿刘女士激动的向湖南祁阳农商银行黎家坪支行的工作人员感谢道。

2月16日下午,该支行员工在清点存款一体机时,发现长款4000元,为弄清原因,员工立即调阅了监控录像。经调查发现,是一位30多岁的女性客户于当天上午9点30分在自助设备上办理存款,由于操作不当,款项存错未成功,而自助设备自动将钱存到了款箱,客户也没发现,以为已存好。

针对这个长款查询,该支行员工通过与监控录像比对,后台信息排查,面对失联客户的情况下,托熟人找关系,客户经理到村组、村干部打听,几经周折,终于找到了邹某。随后,在派出所民警的陪同下,通过身份信息确认,账户信息核实等一系列必要程序后,工作人员把长款送交到了刘女士手中。由此引出了文章开头的一段话。陈彦宗 陈春仲