

# 屏山农商银行探索“政担银企户”联动模式 助推茶产业增产增收

●本报记者 周文军 通讯员 钟琳雅

四川屏山因生态、气候、土壤条件独特,内含物丰富,出产品质优良的茶叶,是四川省优质绿茶基地、四川省优质茶生产基地、四川省出口茶叶生产示范基地,品牌价值10亿元人民币的“屏山炒青”更是屏山茶业的一张含金量极高的名片。屏山农商银行把支持企业发展作为推动自身业务经营发展的着力点,积极探索“政担银企户”五方联动模式,有效支持屏山茶产业发展,用实际行动践行地方金融主力军银行的责任和担当。

屏山农商银行通过对茶业市场的摸底调研,结合屏山县政府的产业方针政策,研究制订了“金融服务茶业”的全新模式以及配套的一揽子服务举措,该行领导积极向当地政府及相关部门主要领导汇报业务发展情况,深入分析合作优势,配合政府组织的“炒青节”“乡村文化旅游节”等展示我行的良好形象和优质服务,争取到了政府对这个“合作模式”的有力支持,引入政府风险补偿金,为项目落地实施形成了强有力的保障。

为给新型农业生产经营主体提供更全面、更实惠的支持,有效解决茶企“融资难、融资贵”问题,屏山农商银行主动上门与四川省农业担保公司进行洽谈,成功签订合作协议,引入省农担公司为茶企业提供担保,通过茶叶产业基金放大倍数,有效发挥其增信分险功能,同时建立起与农担公司的信息交流共享机制,理顺业务合作流程和风险处置流程,提高了双方工作效率,优化了业务审批流程,加快了信贷资金投放进度。

屏山农商银行不仅努力构建“五方联动”模式,还做优金融服务有效支持屏山茶产业发展。该行划分重点,给予大乘镇、锦屏镇、夏溪乡等7个主要产茶乡镇制定“特殊”金融优惠政策,对重点茶企实行名单制管理;在人民银行的指导下用好金融工具,利用支农、支小、扶贫再贷款等金融工具,降低茶企融资成本;创新信贷产品,为当地涉茶企业、新型农业主体、涉茶企业股东及农户量身定制了“兴茶贷”,为他们收购、销售、种植茶叶等提供信贷资金支持,切实发挥信贷资金“造血”功能。截至3月末,该行对茶企授信6500万元,贷款支持茶叶企业32户,贷款金额4188万元,解决了经营主体大额融资缺乏抵押物的难题,支持了屏山早茶成功上市。

据悉,该行向茶农发放贷款437户,贷款金额3316万元,农户在新型农业生产经营主体带动下,激发自身内生动力,主动融入现代农业产业发展,实现持续稳定增收。贫困农户在自愿基础上,与新型农业生产经营主体建立利益联结机制,实现脱贫致富。在带动茶农增收的同时,吸纳了越来越多的农民工返乡就业创业,为全县脱贫攻坚和乡村振兴作出贡献。屏山农商银行通过构建这样一个良性循环的“金融圈”,实现了多方联动,互惠互进,切实发挥了金融支农扶贫、助推产业增产增收的作用。

# 同江农商银行研发“惠农兴商”系列产品 为客户量身定制金融服务

今年以来,黑龙江同江农商银行结合地方经济、客户群体情况,充分发挥农商银行机制灵活的优势,加快“惠农兴商”系列金融产品的创新研发,为客户量身定制个性化、点对点的金融产品和服务,以信贷转型服务实体经济。

同江农商银行按区划片,以农村和城镇作为两个宣传“立足点”,由信贷人员组成多个宣传队伍,挨家逐户向农户、个体工商户和小微企业宣传信贷产品和信贷政策,充分向客户解释了“贷款其实很简单”“贷款不求人”和“同江农商银行网点多、服务好”的服务区位优势,形成特色宣传品牌。

该行营业部和兴华支行充分发挥专营、高效优势,深入售楼处、农资大市场、市场大集,针对个体工商户和住房按揭贷款客户开展宣传攻势,重点解读目前信贷流程及产品的优势,达到“一针见血”的宣传效果。

同江农商银行对贷款流程进行全面梳理,整合明确客户贷款申请资料,最大程度提高贷款调查审查效率,压缩资料传递时间,提高客户办贷效率,提高客户对信贷服务的满意度。同时,对充分发放贷款公开承诺的宣传

作用,宣讲各类贷款办理时限,建立客户受理登记制度,发挥客户外部监督作用,真正做到让贷款办理过程中在阳光下进行。

同江农商银行践行以客户为中心的理念,对辖区内农户、个体工商户进行了走访,深入了解了客户融资需求和特点,剖析了金融行业信贷产品现状及准入条件,通过客户、客户经理座谈会等形式,及时调整信贷产品,加大创新力度,丰富金融产品的“武器库”,创新并开办了“惠农贷”和“兴商贷”两个贷款产品,为丰富“惠农兴商”系列信贷产品奠定了基础。

该行建立首问负责制,明确实现优化目标的具体工作责任,落实工作任务,切实落实优化信贷服务各项工作任务,通过微信朋友圈、基层网点宣传栏等渠道,畅通咨询监督渠道,发挥社会公众监督作用。

一直以来,同江农商银行以普惠金融为抓手,以提升服务做动力,将继续把信贷产品创新和提升信贷服务水平作为推进乡村振兴的着力点,服务好“三农”,服务好小微,用实际行动践行支持地方经济发展主力军的责任。 张守亮

## 灵寿县农信联社 召开2019年度工作会议

●本报记者 王海潮 通讯员 王 阅

日前,河北灵寿县农信联社召开了2019年度工作会议。

会上,该行党委书记、董事长王志龙传达了河北省联社、石家庄审计中心2019年工作会议精神,系统回顾了该联社2018年经营管理工作,分析了当前工作面临的形势,对2019年各项工作进行了全面部署。他表示,2019年是该联社改制的关键之年,也是脱贫攻坚的关键之年,要统筹把握好眼前利益与长远利益、规模和效益的关系,统筹把握好改革与发展的关系,统筹把握好发展和防风险的关系,坚守支农支小定位,聚焦主责主业,着眼于服务地方经济发展,以推进农商银行转型和做实基础客户为抓手,实现“发展高效、风险可控、经营合规”的总体目标。

## 扶绥农商银行 深入推进“扫黑除恶”

日前,广西扶绥农商银行召开了“扫黑除恶”工作推进会。

会上,该行党委书记、董事长晏晓棠表示,全行广大干部员工要结合实际情况,按照职责分工,落实工作责任,形成整体合力,确保各项部署措施落到实处;要把排查范围从“机构内”拓宽至“机构外”,要加强对涉黑涉恶账户进行排查,加强对敏感人员、易滋生“黑恶”势力的工程、项目进行排查,防止为“黑恶”势力提供金融服务,不断将扫黑除恶专项斗争推向深入。 梁勇国

## 高安农商银行 满足春耕备耕信贷需求

入春以来,江西高安农商银行紧抓春耕备耕重要时机,采取春耕资金优先投放、减费让利降低成本等措施,做好金融服务,助推乡村振兴。截至3月20日,该行共支持春耕备耕贷款户数621户,贷款余额5800万元。

为全面了解农户春耕生产资金需求情况,该行及时制订工作计划,结合“开门红”劳动竞赛活动和“深度四扫”工作,组织员工深入农户家中收集信息,建立健全客户信息台账。

为确保农户能够及时获得信贷支持,该行简化小额农贷业务办理流程,实行“一次授信、随借随还、循环使用”,有效满足农户资金需求。同时,该行还创新推出“百福建房贷”,创业担保贷款等多种支农信贷产品,大力整合社会资源,开展政银合作,建立“政府+企业+银行+扶贫”模式,解决农户贷款融资难题。 陈 璐

## 西华县农信联社 开展反洗钱知识培训

日前,河南西华县农信联社举办了反洗钱知识培训班。

培训中,该联社法律合规部人员对河南省联社新一代反洗钱系统操作流程进行详细讲解,并对反洗钱系统数据报送、案例分析、岗位设置等方面内容进行强调。

此次培训的举办,提高了该联社员工对于反洗钱工作的认识,增进了员工对河南省联社新一代反洗钱系统的了解和操作,为该联社反洗钱工作提上新水平奠定了坚实基础。 赵亚威

## 紫金农商银行江北新区分行 取消企业开立账户许可

“感谢你们,真是太方便了!”近日,取消企业银行账户许可后在江苏紫金农商银行江北新区分行开办的某民营企业负责人高兴地说道。“取消核准环节,对我们企业来说在银行开办的周期明显缩短了,更加便捷高效了。”

据悉,取消企业银行账户许可后,企业开户平均时间大幅压缩。同时,企业银行结算账户即开即用,自开立之日起即可办理收付款业务。

近年来,紫金农商银行江北新区分行按照《取消企业银行账户许可工作实施方案》要求,主动上门服务,走访小微企业,核实开户情况,积极探索高效的业务操作流程,通过厅堂、企业、新媒体等途径掀起行内培训及宣传的热潮,为客户提供详尽的咨询途径,确保取消企业银行账户许可各方面工作有序开展。 苏 肖



年初以来,新疆额敏县农信联社积极开展信贷营销工作,重点加大对涉农贷款的投放力度,着力打通服务春耕生产“最后一公里”。截至3月末,额敏县农信联社各项贷款余额23.86亿元,较年初增加3.76亿元,增幅18.73%。其中涉农贷款余额19.16亿元,收益农户15357户。图为额敏县农信联社网点主任为农户建立经济信息档案和信贷需求档案。 吴国勋

# 清徐农商银行加强内控制度建设 完善风控体系释放管理效能

近日,随着《员工违规行为处罚办法》的深入学习及内控制度建设不断加强,山西清徐农商银行风险防控体系实现了“再完善”“再升级”,有温度、有力度、有力度的“三度”管理效能进一步得到了释放,风险管控更彻底、更高效。

在全面风险管理的运营模式下,清徐农商银行统筹推进、缜密思考,探索出了有温度、有力度、有力度的“三度”管理模式,横向到边,纵向到底,责任到人,不留死角,彻底将风险扼杀在萌芽状态。

有温度。该行加大信息安全投入,建立了一支专业化的信息安全队伍,将职业素养同安全方针、策略和监管要求

同考核,提高风险认识,规范操作流程,以及完善案防合规管理制度,重点加强风险控制的多渠道管控力度,特别是将信息系统建设风险纳入全面风险管理体系,进一步明确信息系统建立风险管理职责,使各个领域的风险管理策略与发展战略、业务走向始终保持一致,提升合规工作的管理效率。

有力度。该行通过技术手段和管理手段加大对重点领域、关键环节的风险识别和监测,建设风险监控基础数据平台,为风险管理提供数据基础,逐步提升风险防控水平;强化内部审计在流程治理、内部控制和风险管理中的作用,充分发挥监督评价职能;规

范运行服务管理流程和事件报告机制,建立完善统一的运行服务管理平台,规范事件、问题、变更、发布等管理流程,促进运行服务管理水平与效率的提升。

有力度。该行建设自动化监控平台,实现对应用系统的全面监控,不断丰富监控指标,从业务价值、成本收益、服务水平等多个维度进行分析和评价,让“排雷”工作向风险防控的深层次渗透。同时,依托互联网、大数据,加强信息系统建设项目管理的科学化和规范化,建立覆盖所有业务、所有操作的全生命周期的风险管理体系,实现全流程管理,降低操作风险。 宋 斌

# 如皋农商银行依托阳光金融管理平台 构建农村金融信用生态环境

●本报记者 李道海 通讯员 尤婷婷

一直以来,江苏如皋农商银行始终坚持将农村信用体系建设为载体,在信用镇、信用村、信用户评定的基础上,依托阳光金融管理平台,对辖区内所有农户、新型农业经营主体、小微企业进行走访建档,整村授信,大力提高“阳光金融”业务覆盖面,客户满意度和普惠实效性,着力构建良好的农村金融信用生态环境。

为使广大群众树立诚信意识,该行充分利用网点遍布城乡的优势,广泛开展诚信教育宣传,普及信用知识,增强群众的信用意识和风险意识。同时,通过开展进村宣传、诚信讲座,举办信用知识竞赛等活动,提高广大群众对自身信用记录重视程度和保护自身良好信用的风险意识,并积极与镇、社区(村)进行对接,做好诚信宣传工作,形成工作合力,

养成良好守信践约的精神风貌,推动农村信用体系建设工作向纵深开展。

该行以行政村为单位,组织客户经理逐户上门走访,全面收集农户信息,提高农户信息采集的准确性和完整性,在阳光金融管理平台中录入数据,实现辖内农户建档全覆盖,切实解决信息不对称问题,确保后续授信基础数据源的有效性,为下阶段农户授信的标准化、数据化推进奠定基础;借助阳光金融管理平台,客户经理在开展外部评议、到户调查后,录入农户基本信息,系统自动拦截“九种人”,对工商类、工薪类、种植养殖类、兼业类、扶贫类、新型农业经营主体六类农户,根据不同的规则,标准进行信用评级和打分,生成农户授信额度。

该行开展整村授信活动,推进全市信用村、信用户建设,在信用镇、信

用村、信用户评定的基础上,对辖区所有农户、新型农业经营主体等进行走访建档,整村授信。同时,该行明确了“依托大数据,建设全渠道”的经营策略,上线阳光金融管理平台,综合利用征信、社保、税务、法院、行内历史数据,评议小组评议等内外部信用数据,自动生成农户授信额度。该行为整村授信推出的“阳光易贷”产品拥有无担保、无抵押、无面签等优势,能实现办理贷款“一次都不用跑”的全新体验;创新银税合作产品,强化“以税定信”转化,对接本地税务部门,主动授信纳税评级达标企业。

自2016年以来,该行已经推出了税融贷、退税贷、易退税、个人社保贷、企业社保贷等产品。截至2018年末,该行银税合作贷款合计146户,余额4704.7万元。

## 最美农人

# 张建磊:让拼搏实干成为一种信念

张建磊,现任山东费县农商银行临沂支行行长,参加工作十三年,历任营业柜员、信贷内勤、公司部客户经理、分理处主任、支行副行长等岗位。期间,两次被评为临沂市农信社十大营销将士,多次被评为市级、县级先进工作者。自2017年,担任支行行长以来,临沂支行连续两年被农商银行授予先进支行,连续5年保持“双无”;2017年被评为全市农商银行经营管理先进单位;2018年被评为全市农商银行先进支行,被临沂镇政府评为振兴临沂功勋企业。

2006年7月,刚参加工作的他,恰好赶上山东省农村信用社信农系统上线,需要对各项数据进行维护,维护内容包括各种客户基本信息、家庭信息、表内外不良贷款信息等上万条数据,而这些数据需要一条一条,由人工在系统里录入,数据量相当大。由于时间紧,任务重,他

连续3个月没有刮胡子。胡子一长,像极了山寨里的大王,时间久了领导同事们都喊他“山大王”。然而,辛苦的忙碌没有白费,他顺利完成了薛庄、新桥、新庄、梁邱、费城五家信用社的数据维护工作,数据量超过12000多条。

“从客户提供资料到资金打入客户账户,新增贷款不超过7天,收回再贷不超过3-5天,自己给自己限定时间,为客户服务好。”张建磊是这样说的,也是这样做的。凭着这样的服务理念,从业十三年,他完成了一个又一个在别人看来不可能完成的任务。

一个年轻人,在农信工作的十三年光阴里,用他坚强的信念、勤奋务实的干劲,全身心的热情,创造了一个又一个辉煌的成绩,其中有苦,也有甜;有欢乐,更有艰辛,而他只是继续默默地奉献着,因为他肩上的担子,是一份对农商银行沉甸甸的责任。 杨振宇 刘秀军

# 李向东:真心为民的“第一书记”

2017年9月16日,李向东积极响应河南汝南县关于向党组织软弱涣散村和建档立卡贫困户派驻“第一书记”的号召,怀揣着党委的一纸任命书,告别妻儿老小,带着满腔热情与沉甸甸的责任来到汝南县常兴镇代塔村担任驻村“第一书记”。

李向东到代塔村以后,为尽快熟悉村里的情况,利用早、中、晚贫困户可能在家的时间走家串户,与群众交流,倾听群众心声,了解群众的生活状况,掌握第一手资料。通过走访,李向东感觉不少贫困户对脱贫致富缺乏信心。在找到制约贫困户脱贫致富的症结后,他与村委会结合全村贫困户的实际,因人施策,制订了详细脱贫致富计划。针对有劳动力、有发展意愿、缺少资金的贫困户,为他们申请扶贫小额贷款,免费为其提供技术服务,帮助其发展种植养殖等,以创业促进贫困户增收;针对自身发展动力不足、缺乏劳动力的贫困户,采取转包、出租、转让及入股等方式流转承包地,帮带

贫困户脱贫;针对有劳动力但又走不出来的贫困户,就近安置到带贫企业就业,以就业保障贫困户增收。一系列的精准帮扶措施,让贫困户脱贫致富有了奔头。

安全住房问题是“两不愁,三保障”里的一项重要内容。村里近70岁的许更新危房问题成了李向东的心头病,为了解决这个问题,李向东一边向许更新讲解危房改造政策,一边协助许更新申请危房改造补贴,经过鉴定后,以财政补贴资金2万多元帮他建起了新居。全村像许更新一样的贫困户共有7户,在李向东的帮助下,享受了危房改造补贴,昔日7户贫困户家庭黑暗潮湿“脏乱差”的危房,如今变成了明亮宽敞的砖瓦房。

在担任驻村“第一书记”的十个月里,李向东扎根代塔村用实际行动诠释着扶贫的意义,用真心为村民办实事、做好事、解难题,得到了村民的拥护和认可。他是帮助贫困户脱贫致富的“第一书记”,更是代塔村村民打心底里认可的“第一书记”。 孙楠 黄柏松

# 何其兰:进村入寨诠释“挎包精神”

步行在贵州省独山县麻尾镇新建好的布依新街,笔墨淋漓的古镇之风扑面而来,青石铺就的长巷,萦绕着新古城淡淡的雾气,道路两边鳞次栉比的民宅让麻尾镇散发着古典的韵味。何其兰,自20岁到独山农商银行上班以来,已在这条街走上了足足34年。

独山农商银行麻尾支行新街分理处坐落于麻尾镇布依新街,何其兰一如往常的为村民们办理业务。

“大伯,侬来米类(请拿好您的钱)。”“调阿诺(谢谢)。”

在麻尾当地,绝大部分老人只会说着当地少数民族语言“布依话”,由于沟通上的障碍及文化的欠缺,大银行在他们看来是如此疏离与复杂,反倒是家门口的农商银行,有着懂乡音、知乡情的小何在,细致耐心的指导他们取款转账,每次上班时,何其兰的柜面总是聚集着更多的客户。

“何嬢,‘信用工程’工作需要调研农户的详细信息,你能陪我一起去吗?”“好的,刚好今天交班,趁着休息我多陪你跑跑乡,让你多熟悉一下情况。”

每当何其兰休息时,她总是陪着年轻的客户经理走村入户,深入实地去调查贷款户情况。麻尾镇作为独山县最大的乡镇,农商银行在这里发放着大量的农户贷款,为切实降低农户贷款门槛,加强贷款管理,客户经理需要花费大量时间深入麻尾镇各个自然村调查农户收入及家庭状况,而熟悉乡镇情况,性格温和亲和的何其兰便成了年轻员工的“香饽饽”,争着让她带着下乡。

“何嬢是我们老信贷员,没人比她更了解麻尾镇,有些村组道路实在泥泞,开了车,要步行一个多小时才到客户家,何嬢不仅不嫌累,还一路教我如何同农民打交道,如何让村民支持我们工作。”之前农商银行向麻尾镇商户大力推广“黔农e付”,何嬢用自己下班时间把周边商户的信息全都收集好给我们登记,虽然她总说自己跟不上时代,不用不精电脑,只能给我们跑跑客户,但深入村寨,了解身边每位客户,何嬢已经把农信“挎包精神”诠释得淋漓尽致。 岑坤