

## 临颍县农信联社 备足资金保障三夏生产

自5月以来,河南省临颍县农信联社围绕“三夏”生产农时紧、任务重等特点,及早动手,周密部署,全力支持县城农民打好抢收、抢种攻坚战。截至5月中旬,该农信联社已发放“三夏”生产贷款585笔、金额4398万元。

5月初,该农信联社相继召开多次会议,对服务“三夏”生产工作进行专题部署,要求信贷管理部门,压缩非农贷款投放,备足支农资金5亿元。同时,临颍县农信联社对种养大户、家庭农场、收粮大户、专业合作社等进行重点营销,并对农信联社服务“三夏”贷款“优先受理、优先审批、优先发放”等惠农政策进行大力宣传。此外,他们还充分听取对农户的意见和建议,在全县种粮大户及粮食收购点设立“三夏”服务点15个。

为提高服务效率,该农信联社还着力加强对226个金融自助服务点、31个普惠金融服务站、58台自助设备的巡检维护力度,确保县乡村金融服务网络在“三夏”期间安全稳健运营。 贾学长

## 兴安农合行 加大信用卡营销力度

近年来,广西兴安农合行以桂盛信用卡·易系列卡为主要抓手,以宣传营销为基础,以提升客户质量为中心,保持信用卡业务发展良好势头。截至4月末,该行信用卡存量25624张,新增5505张,新增有效信用卡排名居全区农合机构首位。

为加大宣传力度,该行制定了桂盛信用卡专项营销活动方案,加大外拓营销力度,定期不定期深入公共场所、村屯进行宣传。针对兴安各县菜市场经营商户每天现金流量大、收款金额持续稳定的特点,该行结合ETC记账卡、广西农信易扫APP等产品进行“一站式”营销。同时,兴安农合行信用卡中心在受理网点提交审批后,实行限时办结制度,确保客户申请办卡到收卡时间控制在10天以内。

此外,为将营销重心向农村地区倾斜,兴安农合行以办理“易农宝”为突破口,进村入户精准营销“易农宝”。截至4月末,该行拓展“易农宝”9116张,授信金额4.83亿元,用信余额2.45亿元,用信率达50.68%。 吕淑文

## 东方农商银行 着力推进合规银行建设

为提升党风廉政建设水平,增强员工“不越红线、守住底线”的依法合规意识,推进合规银行建设,近日,江苏东方农商银行举办“员工行为动态管理与案件警示教育”专题培训,共计120余人参加培训。

在培训启动仪式上,东方农商银行行长张波强调,新形势下,要深刻认识到,做好合规案防工作的重要性,要结合实际,学活用透培训知识,进一步强化内控合规案防体系建设,为东方农商银行高质量发展夯实内控基础。

培训期间,授课教师对外部欺诈、非法集资等案例进行了细致生动的警示教育,对员工工作内外28种异常现象进行案例分析,对员工行为动态排查的方法、流程、重点进行了系统讲解。培训结束后,参训人员参加“扫黑除恶”专项考试,通过以考促学,以学促干,进一步深化“扫黑除恶”专项斗争。 韩皓哲

## 绵阳市涪城区农信联社 筑牢反腐倡廉思想防线

为进一步筑牢干部员工反腐倡廉的思想防线,提高拒腐防变能力,近日,四川省绵阳市涪城区农信联社组织中层干部、客户经理、总部员工及柜员代表共170余人,到川北监狱开展警示教育。

监狱警官带领涪城区农信联社干部员工参观服刑人员的生活区和劳动区。随后,川北监狱安排了两名服刑人员现身说法,员工纷纷表示,要以此为戒,强化自律意识,严格执行廉洁自律制度。

期间,监狱警官和该农信联社领导为参加此次活动的人员开展警示教育专题讲座。涪城区农信联社纪委书记刘弘冰表示,当面临诱惑和考验时,要做到“四个务必”,务必坚定理想信念、务必坚守党纪和制度、务必加强自省和自律、务必自觉接受监督。活动结束后,该联社要求参训人员进行反省,撰写心得体会。 杨海云

## 通道农商银行倾斜信贷资源

# 助推县域经济高效发展

近年来,作为湖南省通道县资产规模最大、资金实力最强、服务网点最广的本土金融机构,通道农商银行深入学习、全面贯彻落实党的十九大精神,严格按照省联社怀化市办党委有关经济、金融工作会议精神,回归本源,精准科学服务实体经济,切实防控金融风险,加强金融改革创新,彰显自身企业文化,党建引领,全力助推县域经济社会实现高质量和谐发展。

通道农商银行在服务实体经济方面,始终秉承“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位,以城乡居民、个体工商户、小微企业等客户为重点服务对象,切实加大有效信贷投放,将有限的信贷资源向辖内小微企业和个体工商户倾斜,赋予一级支行10万元以下优质客户贷款审批自主权,实行优质商户最高5倍日均存款便民卡贷款额度。该行在怀化市农商银行金融系统内率先成立“小微快贷中心”,划片区营销,整片“地毯式”推进,深入开展

“访客户、问需求、优服务”工作,并相继研发了“金商贷、金闪贷、金税贷、金乐贷”等特色产品。截至目前,该行有效解决了通道县域小微企业融资难题,帮助近500家中小微企业获得了约4.82亿元的贷款支持。

通道农商银行不断完善稽核审计制度,加大检查深度和宽度,强化和落实责任追究,对各个支行财务、信贷、内控制度等方面进行了细致剖析,进而提高案件防控化解能力和基层营业网点基础管理水平,确保行内各项业务健康发展。

在企业文化建设上,通道农商银行率先在市区农商银行系统中打造标杆网点,推行“五小”建设,极大提升了该行的对外形象与品牌识别力。与此同时,他们按照“贴心服务客户”的理念,将优质服务内化于心,外化于行,进一步彰显“用服务赢得客户,用服务开拓市场,用服务取得信任,用服务获得尊重”的文化理念。在用人制度上,

该行选拔一批优秀青年员工至领导岗位,形成良性竞争,进而打造出一支高学历、高素质、能力强、业务技能过硬的年轻金融队伍。

一直以来,通道农商银行坚持党建引领,深入推进企业党建工作与业务工作深度融合。在业务营销上,该行积极引导党员干部率先示范,带领员工实现从“要我做”到“我要做”的思想自觉;在不良清收上,主动认领任务,自觉冲在清收“第一线”;在强化社会责任担当上,围绕支持乡村振兴战略,促使信贷资金向实现乡村振兴的重点领域和薄弱环节倾斜,积极开展项目扶贫、产业扶贫和结对帮扶,将党建优势体现在扶贫攻坚主战场,全方位加快农户脱贫致富步伐。截至目前,通道农商银行共对辖内1433户贫困户农户累计投放小额扶贫贷款6488万元,行内整体贷款不良率控制在2.46%。 舒刚远



为进一步做好非法集资风险防范和宣传教育工作,切实维护金融稳定,按照省联社通知要求,河北承德农商银行将5月份定为“防范非法集资宣传月”,通过形式多样的宣传教育活动,有效提升了社会公众防范非法集资识别能力,从源头上有效遏制了非法集资高发蔓延势头,净化了金融环境。图为该行员工为过往群众发放金融知识宣传折页。 付素荷 张西卜

## 黔东南州农信社发放“特惠贷” 支持返乡农户发展特色产业致富

近年来,贵州省黔东南州农信社积极响应国家脱贫攻坚号召,通过发放“特惠贷”支持贫困户发展生产,助力乡村振兴。据统计,近三年来,黔东南州农信社发放“特惠贷”87亿元,余额达55亿元。目前,农户小额信用贷款余额达309亿元。

张小福是贵州省岑巩县水尾镇腊岩村的一村民,常年在外务工,几年前,他决定返乡创业。起初,张小福投

资的养殖项目均已失败告终。2018年6月,他想到在福建务工时当地农民有经营荷兰猪养殖项目。他查找资料发现,荷兰猪(豚鼠)成长期为3~4个月,且繁殖能力强,投资成本低,销路好。经过实地考察后,张小福决定养殖豚鼠,可是看准创业项目后,又遇到资金短缺的困难。他决定抱着试试看的心态前往岑巩县农信联社水尾信用社寻求帮助,水尾信用社负责人听完他的

投资想法后,立即安排信贷员上门调查,再详细了解张小福家庭情况、养殖项目的真实性和可行性后,第三日就为张小福发放了8万元贷款。

在当地农信社的贷款支持下,张小福开始养起了豚鼠。经过短短几个月,张小福已出售豚鼠千余只,利润达6万余元。提起创业的艰难,张小福多次提到,能有今天的成绩,多亏了农信社的扶持。 石庆文 吴 婷

## 武宣县农信联社加强政府部门联动 有效缓解贫困户贷款担保难

在脱贫攻坚工作中,广西武宣县农信联社积极与当地政府、财政部门及扶贫办等相关机构对接,争取政策支持,加强部门联动,进一步增强政府、农信联社、产业项目之间的对接力度,从而确保该联社实现在金融扶贫工作上的“精准”和“带动”作用。

期间,他们先后为建档立卡贫困户量身定制了“5万元以下、3年期以内、免担保、免抵押、基准利率发放、财政贴息”的扶贫小额信贷产品,并提高各基层网点贫困户贷款审批权限至5

万元,有效缓解了贫困户贷款担保难、办理时间长等问题。截至目前,武宣县农信联社累计发放小额扶贫贷款总户数6155户、余额2.89亿元,惠及人口2.7万余人。

同时,根据辖内各贫困户的实际情况,该农信联社发放小额信贷帮助贫困户自助创业。其中“贴息贷款”引导贫困户入股优质企业,培育产业扶贫示范点为贫困户提供最佳选择,每一种创新方式,都让老百姓实实在在地享受到脱贫攻坚的“红利”,实现

了扶贫从“输血”到“造血”的转变。

目前,武宣县10个乡镇均有培育产业扶贫示范点,产业扶贫工作取得良好的经济效益和社会效益,形成合力攻坚的局面。2018年,武宣县农信联社累计发放涉农贷款16.25亿元,占各项贷款累放总额的87.08%;农户贷款余额16.72亿元,农户授信覆盖率和农户贷款覆盖率分别为35.98%和19.39%。

截至目前,武宣县贫困人口已减少20972人,20个村镇摘掉了贫困的“帽子”,圆满完成预期目标。 黄 英

证。如果他们有能力,农商银行还鼓励他们继续深造。该行的创新用人机制,极大地提高了自身综合竞争力。在员工素质提升上,河南延津农商银行以培训为手段,致力于打造立体的培训体系。他们将中高层职工送至国内一流学府深造,重点解决思维上的问题;让业务骨干通过对标学习、跟班学习、外地参观、“清单式”学习等方式,提高综合素质和管理能力;通过题库建设、专题培训等形式解决员工操作层面的能力提升,进而强化工作效率。

“我们要通过三年的时间,把中高层送到国内一流学府轮训一遍,让国际化、高端化、前沿化的创新思维在延津农商银行生根、发芽、壮大,让员工服务‘三农’能力得到极大的提升”该行董事长李新月如是说。

业界专家指出,农商银行要想在激烈的竞争环境中站稳脚跟,一定要把人员素质的提升放在首位,只有这样才能锻造出一支“农信铁军”。

## 承德市郊区农信联社开展“双基”共建入户走访 缓解农户创业贷款难担保难

◎ 本报记者 王海潮 通讯员 迟 楠

近年来,河北省承德市郊区农信联社将“为广大农户谋福利,为农村建设添动力,为地方经济做贡献”作为经营发展的主要目标,按照省联社“双基”共建指导意见,扎根城乡结合区域,开拓新思路,探索新方法,以“双基”共建搭建起广大群众得实惠的“连心桥”。

该农信联社所辖乡镇因城市扩建需要,绝大部分农户搬迁后原居住地,入城购置房产并定居,人员分散、联系困难。为此,承德市郊区农信联社以基层信用社为单位,划分“责任田”,在做好留守农户建档调查的同时,多途径查找农户搬迁地址,尽最大努力联系搬迁农户,逐户走访,建立详细的农户档案,对各家各户的主要收入来源、人均年收入等基本信息进行了细致的摸底,评定信用等级,为有创业需求的农户,给予合理化的项目建议,为有贷款需求的农户,提供各类贷款产品资料,全力为百姓谋福祉。截至目前,该农信联社已建档

农户2271户,其中贫困户1146户,已评级农户2271户,已评级农户占建档农户的100%。

与此同时,结合辖区内搬迁农户较多的情况,承德市郊区农信联社主动对接在市区从事个体经营、小微企业创业的农户群体,及时了解他们的资金需求,送上与之相匹配的信贷产品,有效解决农户贷款难、担保难的实际问题,支持他们创业致富。

双峰寺镇村民杨某搬迁前经营一家小吃店,搬迁后杨某用得到的征地补偿款兴建了“农家乐”饭庄,因缺少30万元的装修费用,饭庄迟迟未能开业。承德市郊区农信联社在“双基”共建入户走访中了解到这一情况,及时为杨某建评级授信,发放了30万元的“农贷宝”贷款,支持杨某开办饭庄,而后,当地信用社还将杨某的“农家乐”饭庄推荐给几家旅行社,并牵头促成了旅游接待合作协议。如今,杨某的“农家乐”饭庄仅依靠接待旅行团这一项收入就超过了10万元。

## 伊通县农信联社三道信用社启动应急机制 救助发病老人获客户好评

前不久,吉林省伊通县农信联社三道信用社员工成功救助一名突发疾病的老人,获客户好评。

事发当日,在三道信用社营业大厅中,一位老大爷突然晕倒在地,大堂保安魏平及业务主管王立娟放下手中业务马上来到客户身边,并拨打“120”急救电话及三道乡卫生院电话,确保第一时间对老大爷进行急救。王立娟此时授意授权员周永将情况上报给主任,及时启动应急机制。在查询相关资料后得知,老大爷名叫张凤庭,是该村的“五保户”。于是,信用社社员及时联系当地派出所寻找其亲人,确保

张大爷的后续治疗及救助情况。

几分钟后,三道乡卫生院医护人员及派出所民警赶到现场,为张大爷进行简单诊治后发现病情趋于稳定,随后救护车前来,三道信用社支付了救护车款,随后,救护车将其前往伊通县医院进行治疗。

多年来,伊通县农信联社一直注重优质服务,针对平时可能遇到的情况,制定了多项应急预案,并进行演练,防范于未然,他们还在辖区各个网点中配备了医用“急救箱”。当突发意外发生时,员工能够沉着应对,处理得当,彰显该行“人本关爱”的核心价值观。 魏 伟

## 奉新农商银行加大信贷投放 优先满足农业生产资金需求

今年以来,江西奉新农商银行紧紧围绕生产资金需求变化,组织客户经理结合“深度四扫”、整村推进等重点工作,对辖内具有一定规模和影响力的种粮大户、家庭农场主逐户上门调查摸底资金需求,坚持做到优先供应农业生产资料所需资金,优先安排农田水利基本建设资金,优先满足科技兴农项目、农业产业化专业合作社资金,优先发放辖内优势主导产业资金,优先支持农户小额信用贷款等“五个优先”原则,持续加大涉农信贷资金投放,最大限度地满足农业生产资金需求,以实际行动助力农业产业大发展、农村面貌大变样、农民收入大提高。

客户宋建华乃该县宋埠镇人,是一个土生土长的农民。近年来,随着所从事农业生产经营规模的日益壮大,他先后获得过“全国种粮大户”“全国五一劳动模范”“江西省劳动模范”等荣誉称号。事业的蓬勃发展,荣誉的不断取得,让他始终没有忘记是奉新农商银行成就了他和他的现代农业梦。自2005年与该行首次建立信贷业务关系以来,便有了奉新农商银行当初对他的选择、对他的一路扶持、不离不弃,才使其能一步一个脚印、一年一

个台阶向前发展,从一个地地道道的农民转变成推动现代农业发展的领头人。

2005年,奉新农商银行宋埠支行为其优先发放了5万元小额农户信用贷款,解了他的燃眉之急,使其在当年顺利搞起了“猪、沼、鱼、稻”生态种养模式。2010年,为进一步做深农产品加工链,做强奉新优质米品牌,宋建华联合当地近百户农户成立了“奉新县建华农业专业合作社”。因其前期购置机械化设备投入了大量资金,导致后续资金再度陷入困境。了解到这一情况后,奉新农商银行宋埠支行工作人员决心与他共渡难关,主动上门为其想办法、出对策,第一时间为他发放了100万元信贷资金,并给予了贷款利率优惠。而后的几年间,该行又相继为宋建华发放了200万元财政惠农信贷通贷款。

正是因为有了农商银行多年来不离不弃的一路相随,才使他的返乡创业之路走得更实、走得更远。如今,宋建华的家庭农场年农业总产值达600多万元,年纯收入100多万元。正如他常说的那样:“奉新农商银行真不愧是现代农业发展的助力器,新型农民创业致富的好帮手。” 李绪平 熊 卉

## 昌乐农商银行创新存款营销方式 为瓜农提供便捷金融服务

每年5月是昌乐西瓜、甜瓜的集中上市期,为此,山东昌乐农商银行创新地磅服务、跑腿服务、宣传服务“三服务”工作法,服务瓜农旺季存款,为瓜农提供最安全、最便捷、最贴心的金融服务。目前,该行累计为瓜农提供各项结算金额超5亿元。

该行深入基层开展调研,创新推出地磅服务。他们先是对地磅点进行统一装修改造,打造标识明显、特色鲜明的农商银行地磅服务站。在累计打造的53处地磅点,该行采取惠农让利,凡是到昌乐农商银行存款的瓜农,一律免费过地磅。据统计,该行平均每天为瓜农提供免费过磅服务600余人次,日均节省过磅费6500余元。此外,他们从全行抽调党员、入党积极分子、农金员,成立“红马甲地磅服务队”,从早上5点到晚上11点扎根地磅,服务瓜农,与瓜农一起抢占市场先机。

为更好的传承“挎包精神”,昌乐农商银行将关环送到田间地头。该行在每个地磅服务点准备瓶装水,配备专用车辆,“红马甲地磅服务队”将水送到瓜棚中,解决高温下瓜农饮水问题。同时,该行客户经理、农金员手提“新挎包”,其中“新挎包”装有移

动PAD、POS机、“V付”聚合支付二维码,在交易市场、田间地头、地磅站提供资金支付、结算服务,目前,通过使用“新挎包”累计结算金额超过2亿元。在此基础上,他们还积极与辖内200余名瓜菜经纪人、20名市场管理员对接,实时把握瓜果供求交易量、价格走势等瓜农关心的信息,掌握天气变化、全国不同地区的瓜果需求量和市场行情等影响因素,并及时告知瓜农,提供应对建议,做瓜农的参谋助手。昌乐农商银行通过实施跑腿服务,较好的培育起瓜农与农商银行浓厚的“鱼水情”,打造出“百姓银行”良好口碑。

为正向引导瓜农积极发展新型高效农业,昌乐农商银行配备3台流动宣传车,组建6支“红马甲”宣传队,开办40余场“农金夜校”,持续宣传农村金融和农业生产、生活知识,宣传好农商行优惠政策。同时,他们积极向瓜农宣传省级乡村振兴标杆村唐家店子和省级次后重建示范点东西王村产业转型升级成功经验,讲明新型钢结构高温大棚在生产管理、产量、价格等方面具备的优势以及农商银行支持农业转型升级的信贷优惠政策,做老百姓的“贴心人”。 周 军