

常熟农商银行创新品降成本优服务 确保资金流向实体经济

●本报记者 李道海 通讯员 英磊

今年以来,江苏常熟农商银行严格执行人民银行有关支持实体经济政策,落实监管部门和省联社“支农支小”工作要求,围绕服务实体经济和乡村振兴重点领域,持续“创新品、降成本、优服务”,多措并举为实体经济融资纾困,携手实体经济共同发展。截至3月末,该行实体经济贷款占总贷款77.9%,较年初增4.69个百分点。

该行坚定贯彻落实金融“回归本源、服务实体”要求,聚集优势资源服务实体经济领域,连续3年出台支持实体经济“一号文件”,明确实体经济贷款、制造业贷款支持目标,2019年度两项贷款增量占比由2017年度的“不低于50%”提升至“不低于60%”,2019年在“双60”基础上进一步新增“全年实体经济贷款增量不低于企业贷款增量70%”目标。为确保上述目标精准落地,该行2019年提出公司类贷款客户较上年新增不低于600户扩面支持目标,重点支持实体经济小微企业;同时将实体经济贷款投放纳入全行年度经营目标体系,与分管领导、部门负责人、分支机构年度考核挂钩,有效发挥考核“指挥棒”导向作用,通过实时跟踪、定期评估,确保信贷计划按时进度,实现实体经济贷款支持“精准滴灌”。

针对实体、小微企业融资产品少、担保难等困境,该行坚持以灵敏的市场嗅觉,第一时间将企业需求转化为可操作产品,2018年相继推出了以客户购买房产为抵押物的贷款中长期还本付息的“易揭贷”;打通银担合作通道的“苏农担”;探索“贷款+选择权”结构化产品“创鑫贷”,并完成首笔贷款投放;推出全国农商银行首例在线贴现产品“融易贴”,支持在线全流程上办理贴现业务;全省系统内首家获准银行间市场信用风险缓释工具一般交易商资格,年内完成5.4亿元信用风险缓释凭证投资。2019年,该行成立“嵌入式”产品创新小组,协同产品创新各部门,加大产品开发力度,推出了“厂租贷”“拆迁贷”产品,进一步拓宽实体经济融资渠道。

该行坚持“以客户为中心”,以客户高效体验为目标,推进信贷管理模式转型,革新金融科技服务,推进线上线下融合,多层次提升金融支持实体经济服务水平。推进授信审批管理改革,采用贷审分离、分级审批原则,实行1500万元以下权限即时审贷模式,权限内平均审核时间缩短至1.5个工作日,提高实体经济金融支持融资效率;优化授信审批流程,梳理信贷业务前、中、后各阶段“堵点”,在准入阶段,将新增授信准入流程改“串联”

为“并联”,实行审批部门与业务部门平行作业,大大简化审批流程节点;加大科技手段应用,运用大数据思维,建立行业专家审批制度,提升审批专业度、精准度。同时,使用移动互联网发展趋势,以行内即时通讯系统为载体,开发“信贷助手”功能,将PC端的审批流程移植到手机端,实现综合授信审批、贷款审批等23个信贷业务全流程、全时段线上审批,有效破除了对审批时间、地点的限制,极大提高审批效率。此外,借助金融科技创新拓展线上化客户服务应用,开发了公客户线上预约开户、线上用信申请前移、“燕谷云贷”全流程服务线上化等项目,推广“互联网+不动产抵押登记”项目,有效降低客户时间成本,提升实体经济服务效率。

为引导分支机构加大对小微企业信贷支持力度,该行实行内部资金定价优化政策,2018年实行25BP利率定价优惠,2019年进一步将利率定价浮动区间,最高可至100个BP,以调动各机构服务实体经济积极性;对小微企业给予一定优惠,主要体现在经济资本计量时按照优惠的75%权重计算资本占用,直接减免机构资本费用,提升分支机构投放实体经济贷款的主动性。

江州农商银行 推广营销“聚合支付”

日前,为提高“聚合支付”市场占有率,江西江州农商银行利用周末时间组织开展“聚合支付”营销活动,该行员工采用“网点+外拓”的模式进行推广营销,两天的时间累计营销“聚合支付”商户870户。

为提高“聚合支付”营销成果,各支行充分利用晨会、夕会对员工进行二维码业务的培训,组织员工认真学习“聚合支付”业务的相关知识,熟悉产品功能,熟知业务的操作流程,提高员工“聚合支付”业务知识水平,提升员工营销技能。

该行各部门同挂点支行员工以小组为单位,对九江市范围内人口密集的商圈和消费频繁的商户开展扫街营销活动,逐户上门走访,宣传营销“聚合支付”业务。同时指导商户安装“聚合支付”账单语音播报APP,增强客户体验,切实提高“聚合支付”使用率。 吴小云

闽中农商银行 举办合规主题演讲比赛

近日,四川闽中农商银行举办了“党纪国法印我心、合规文化引我行”主题演讲比赛,来自全行9个党支部的19名选手及各级管理干部、员工代表共110余人参加了活动。

主题演讲比赛内容包含:从严治党、从严治行、依法经营、依法履职,树立规矩意识、合规理念及亲身经历、所见所感,畅谈合规文化建设活动开展以来的新变化,对合规文化与实际工作有机结合后的积极影响等。为使此次演讲比赛更具专业性和公正性,闽中农商银行特邀邀请了闽中师范大学专业教师担任评委。经综合考评,李贞等6名选手分获一、二、三等奖。 邓永红

罗田农商银行 制订落实降准政策举措

5月24日,为将人行关于“央行降准政策加快民营和小微企业贷款投放”的工作要求迅速落实到位,湖北罗田农商银行召开专题会议安排部署,强力推动。

该行在人行武汉分行专题推进会议召开后,迅速按照省联社理事长李亚华对该项工作提出的具体要求予以全面落实。该行第一时间召开了全行专题推进会;制订了具体贯彻落实措施;快速分解了任务计划,将3.09亿元的贷款投放任务科学合理地分配到基层每一个网点;划定了投放目标客户群体,即辖内以纺织工业园为代表的园区企业,以支持乡村振兴、生态农业为代表的小微、民营企业和符合贷款准入条件的私营企业主。 邱文龙

赤水市农信联社 “黔农e付”走进商户

位于贵州省赤水市人民街的陈豆花餐馆,是一家以经营豆花饭为主的老店,因豆花味美正宗,餐馆的生意异常火爆。随着微信支付等非现金交易方式的不断普及,餐馆传统的现金支付方式让顾客感到极不方便。

自贵州农信“黔农e付”上线后,赤水市农信联社随即向陈豆花餐馆推广并安装了“黔农e付”扫码牌,成为该联社首批营销的“黔农e付”小微商户之一。据悉,“黔农e付”集微信、支付宝、“云闪付”“黔农云”等多种扫码支付为一体,满足了餐馆非现金结算的业务需求,为顾客提供了方便的付费渠道,提高了餐馆的服务水平。 余杰

延边农商银行爱丹路支行 联合开展扫黑除恶宣传

近日,吉林延边农商银行爱丹路支行与北山街道丹光社区、丹春社区在小营夜市联合开展了“扫黑除恶”创平安、清风气促和谐”专项斗争有奖问答宣传活动。通过文艺演出等形式向社区居民普及“扫黑除恶”专项斗争政策知识,深入推进“扫黑除恶”工作的开展。社区工作人员及辖区居民等500余人参加了此次活动。

“扫黑除恶”专项斗争工作开展以来,该行积极参与,与街道及社区形成宣传“扫黑除恶”工作热潮,引导广大居民群众参与到“扫黑除恶”专项斗争中来,让黑恶势力无处遁形、无处可藏,共同营造一个平安和谐、风清气正的社区环境。 臧津



近日,河北固安农商银行为提高社会公众对非法集资危害认识,进一步贯彻银保监会打击非法集资工作要求,组织开展了防范和打击非法集资系列宣传活动,强化了广大群众自觉抵制非法集资的意识和能力。 刘卫国 高盼

三江侗族自治县农信联社优化营商环境 提升金融质效服务实体发展

近年来,为进一步做好服务实体经济的工作,广西壮族自治区三江侗族自治县农信联社根据自身业务发展情况,履行便民、惠民的重要职责,以实际行动营造良好营商环境,服务地方经济社会发展,取得了良好效果。截至今年3月末,该联社各项贷款余额37.23亿元,比年初增长2.86亿元,各项贷款同比增速8.31%。

该联社根据自治区、柳州市优化营商环境工作部署,迅速成立了以党委书记肖有慧为组长的“三江联社优化营商环境获得信贷指标百攻坚”工作领导小组,积极推动优化营商环境工作,有效推进金融服务供给侧结构性改革,改进金融服务质量;为加大小

微企业信贷支持力度,他们积极从制度方面着手,在广泛调研的前提下制订了相关制度,为大胆开拓市场,深耕小微企业金融服务提供制度支持。

该联社通过制订利率定价管理办法,优化小微企业利率定价模式,对小微企业客户实施差别化、精细化定价,综合考虑地区差异性、行业差异性、客户差异性等因素,对客户进行科学合理定价。特别是对于当地重点扶持的茶业加工、木材加工、扶贫产业等方面的客户,在充分考虑风险管控和资金成本的前提下,给予适当的利率优惠,破解小微企业客户“融资贵”的问题;针对依法合规经营、具有持续经营能力和良好财务状况、信用状况良好、还款能力与还款意愿强的贷款客户,推出无还本续贷业务。截至今年3月末,该联社累计为小微企业办理无还本续贷贷款138笔,金额为4550.08万元。

该联社不断创新金融产品,积极打造优质高效的金融服务,增强小微企业客户的信贷服务体验,推动营商环境的不断优化。他们利用当地地理优势和茶叶种植与加工的特色产业,针对从事茶叶种植与加工的小微企业主、小微企业主“量身设计”了更加契合客户融资需求“侗乡茗茶贷”这款特色信贷产品。截至今年3月,该联社共计发放“侗乡茗茶贷”110笔,金额1602.26万元。 马云封

夏县农商银行按需订制信贷产品 拓宽小微企业融资渠道

近年来,山西夏县农商银行立足实际,围绕县委县政府《夏县金融支持“三个发展计划”实施方案》决策部署,在支持乡村振兴战略工作中,不断完善普惠金融政策,拓展服务渠道,优化服务方式,激发小微企业经营发展的内生动力与活力。

该行在信贷产品研发工作中向产品化、流程化、精细化方向发展。按照客户生产周期确定贷款期限,推出更多的中期流动资金信贷产品,使贷款期限与客户的生产周期相吻合,有效解决客户融资难问题;按产业类型研发信贷产品,积极推广“小微企业主贷”“微企融资宝”等信贷业务产品,满足企业信贷资金需求,助推银企实现双赢。目前,针对小微企业、商户和农户实际情况,出台15款金融产品,其中:农户商户类6款,评级授信2860户1.81亿元,发放贷款2603户1.47亿元;小微客户类6款,评级授信185户4.46亿元,发放贷款185户4.46亿元;企业客户类3款,评级授信11户3亿元,发放贷款11户3亿元,为全面做好县域金融服务提供坚强后盾。

该行建立差异化贷款利率机制,最大限度降低客户贷款利率和传统养殖业利率,同时,根据客户所使用的结算工具、销售资金归行等情况,再次优惠利率,让客户得到实惠,助推客户健康发展。 王刚

该行以座谈会的形式,对县域小微企业进行调查、了解、沟通,对客户提出的融资需求及融资难题积极进行沟通协调,并在信贷政策允许的范围内,尽最大努力满足企业的融资需求,有效帮助客户良性发展;同时积极响应国家税务总局与中国银保监会为支持小微企业发展,促进大众创业、万众创新,推动税务部门与金融机构之间的信息互通,缓解小微企业融资难问题,创新小微企业融资方式,改进金融服务而开展的“银税互动”助力小微企业发展活动,促进小微企业良性发展,实现小微企业、金融、税务三方共赢局面。 王刚

额敏县农信联社发放小额扶贫贷款 支持产业发展带动贫困户增收

自2016年以来,新疆维吾尔自治区额敏县农信联社已累计为全县1213户建档立卡贫困户发放小额扶贫贷款1739.68万元,并通过产业带动扶贫的方式,实现了由“输血式”扶贫向“造血式”脱贫转变,使大多数贫困户走上幸福的路。

2018年初,该联社和额敏县政府主要领导在走访郊区乡霍由尔莫墩村了解到,该村历来有养牛的传统,但是25户贫困户中有圈舍、有技术、有能力发展养殖业的很少,直接给贫困户贷款,靠“零敲碎打”养牛,不但成本高,而且抵御风险能力弱,一旦市场行情走低,极易再度返贫。为此,由县政府出面和

信用社协调,霍由尔莫墩村村委会牵头成立了“奔富养殖农民专业合作社”。

2018年10月,该联社按照程序为该村25户贫困户发放125万元扶贫贷款,并全部作为股份入股该合作社。合作社和贫困户约定100%持股,村两委及驻村工作队负责无偿监督及管理合作社,并负责全程技术指导和寻找销售。根据约定,合作社每年盈利收入的30%以现金的方式作为分红转给贫困户,剩余70%盈利用于合作社扩大经营使用。目前,该合作社目前经营状况稳定,现存栏100多头牛,让贫困户尝到了收益的甜头。 吴国勋

独山农商银行增加授信额度 为返乡青年创业提供资金支持

贵州省独山县麻万镇拉林村农户陈芳兴,是响应地方政府支持返乡青年创业政策,带着存款积蓄和积累的技能技术,2014年返乡创业者。

当初,在独山农商银行开展的金融夜校期间,他了解到了更多的致富知识,也发现了目前市场上蓝靛种植供不应求,利润可观。其后,经朋友介绍,认识了下司镇星朗村的蓝靛加工能手张祖明,决定合伙一起做。可在资金投入上陈芳兴又犯了难,他来到独山农商银行麻万支行请求客户经理帮助。由于他以前贷的一笔5万元贷款按期还了,证明他是个诚实守信的人,该支行决定为他提高授信额度,发放20万元的小额信用贷款。 陈海峰

2017年,陈芳兴在麻万支行借款20万元后,加上自身部分存款,与张祖明合伙成立了贵州贞观农业发展有限公司。他们通过村委合作,采取“合作社+企业+贫困户”的方式,以“示范基地+家庭农场”的模式在拉林村岩花组300亩基地种植蓝靛。这一年蓝靛产量达800吨,公司年产值达43万元,第一桶金让陈芳兴收获了信心。

经过不断地学习,陈芳兴发现蓝靛的根、茎都有较高的经济价值,于是加工生产成粉的高成品,出售供应给省内外厂商。并向群众收购进行加工销售,成品量增加了,合作稳定的厂商越来越多,2018年公司产值达到了120万元。 陈海峰

宁乡农商银行不断提升员工素质 人才兴行战略汇聚发展合力

今年以来,湖南宁乡农商银行紧扣业务发展中心,实施“人才兴行”战略工程,一项项鼓励全员学习的措施相继出台;一场场高规格、高质量、全覆盖的教育培训接连举行,为该行实现高质量发展转型注入了向心合力。

该行坚持以人为本,通过强化培训的针对性和实效性,全面提升员工的个人综合素质,全力打造学习型银行。“在学习课程的选择上,我们要求各支行不仅选择一些与业务有关的课程,还要从提升员工个人素质的角度出发,增加一些文化提升方面的课程。”主管人力资源的副行长张胜桥如是说。截至目前,该行今年已累计开展大型培训9次,累计参训人数800多名,内容涉及柜面业务操作风险防范与管理、

内训师培训、银行业资格技能培训等。

各支行迅速响应总行学习号召,不少支行都在贯彻落实总行工作部署的基础上,创建具有自身特色的品牌学习教育活动,一时间“每周学习日”“定期专题学”“对照病例库”等活动百花齐放,在宁乡农商银行全行掀起了一股人人讲学习、人人爱学习、人人要学习的良好氛围,全行员工干事创业的激情和活力得到进一步提升。

该行将从建设企业文化入手,完善人才梯队,逐步培养员工对工作的责任感、事业的荣誉感、团队的归属感,强化培训的针对性和实效性,不断提升人才的归属感和幸福感,使银行在激烈的人才竞争中占得先机。 汤源

最美农金人

杨洋:让青春在奉献中闪光

2010年,对杨洋来说,有着非凡的意义。这一年,恰逢山东省冠县农信联社改制成为润昌农商银行,他调入冠县春路支行,成为一名客户经理,迎来了人生新的起点。

光阴荏苒,转眼8年过去了,杨洋已经从客户经理岗位上的“新人”成长为专业过硬、业务精湛、成绩突出的“老人”。目前,他手下管理着1.2亿元贷款,贷款户数达496户,个人揽储余额达到9000余万元。

冠县城区的酒水经销商孙博是杨洋的老客户,两人成为朋友。孙博是杨洋工作中真情服务客户的写照。“一开始,我们在坊城走访商户时去过他那里几趟,也打过几次电话,但是始终没见上面。后来他扩大经营规模,急需资金买门面房,主动找到我。根据他的资产情况帮他申请了贷款,填上了他的资金缺口。”杨洋说。如今,孙博在冠县春路支行开了户,每个月100多万的流水资金全都从这里走,成为了杨洋最忠实的客户。

冠县春路支行位于冠县的城乡结合部,服务覆盖的26个村里,杨洋负责其中的8个。“只有和农民做朋友,真正的了解他们,用真诚打动他们,才能赢得他们的信任。”杨洋说。

今年57岁的老马是冠县崇文街道吉固村村民,他和老伴两个人在村里经营大棚种油桃。在开展“整村授信”工作过程中,杨洋发现老马家的油桃管理得好,先向村里的农管员了解了老马家的情况,随后又亲自前往老马家里为他办理了授信业务。2017年,老马用冠县春路支行提供的3万元贷款更换了大棚上的保温棉被,2018年又申请了2万元贷款建起了一座新大棚,日子过得越来越红火。

“一般的客户经理,手下管理的客户数量上限也就300户。杨洋哥管理着496户,是一般客户经理的两倍左右。”杨洋的同事孙建军告诉笔者,工作中,杨洋始终坚守一份责任,真心服务客户,踏踏实实工作,践行挎包精神。 张相俊



近日,河南新密农商银行为进一步丰富职工文体生活,增强职工身体素质,在嵩山组织开展了“强体魄、扬斗志、团结拼搏、奋发向上”登山比赛,全辖150余名干部职工参加了比赛。此次登山比赛,既锻炼了身体、磨炼了意志,也为全员相互了解、加强交流搭建了平台,充分展现了该行打造“幸福银行”的暖心举措。 刘茜