

建德农商银行践行普惠金融

多方合作打造便民服务

为贯彻落实“最多跑一次”改革,切实让群众少跑腿,今年以来,浙江建德农商银行始终践行普惠金融,利用自身服务网点覆盖市域城乡的优势,通过系统共建、资源共享、开辟专线、平台连接等方式,与各级政府部门、公共事业单位开展合作,变“客户四处跑”为“银行一站办”,打通“最多跑一次”的“最后一公里”,切实打开普惠金融新局面。

2018年以来,建德农商银行以金融助推“最多跑一次”为着力点,以“金融便利村助力消除薄弱”为落脚点,大力开展金融便利村“丰收驿站”建设,与大洋镇杨桥村、梅城镇城西村、钦堂乡葛塘村、李家镇沙墩头村等80个行政村合作共建金融便利村和“丰收驿站”。在提供“丰收驿站”固定服务的同时,该行还推出流动便民银行(流动服务车),将银行柜面服务搬到村口。根据各乡镇(街道)支行的需求,该行

开进更多的偏远山村,与人员网、电子网、机具网“三网战略”同步推进,促进农商银行自身服务体系的完善,提供随时流动、贴近客户的金融服务。截至目前,共建有“丰收驿站”215家,布设机具224台,累计交易笔数159万余笔,累计服务农户155万人次,真正实现基础金融服务不出村。

早在2018年9月,建德农商银行在全辖重点学校上线了“智慧食堂”系统,家长可通过“丰收互联”APP直接线上点餐,免去了到银行网点存款的烦恼,也解决了学生吃饭排队和后勤备餐的问题,此举深受学生家长和老师的好评,更成为杭州地区首家。

近年来,该行借助现代信息技术,实现信息数据直连、共享,将校园服务、缴费服务延伸到校园内外,将社保服务、医保服务等延伸到基层网点,将建德社保、建德医保等民生工程接入

“丰收互联”APP,从而将“丰收互联”打造成为便民服务的“一站式”金融平台,全力打造“智慧银行”形象。

为将“大超市”开进“小山村”,建德农商银行不断尝试跨界合作,推进与市人社局、卫生健康局、市规划和自然资源局等多方合作搭建各类应用。目前,该行已拓展华数代理、社保业务、“警银”合作等跨界业务,让更多的老百姓不出村便能办理政府部门相关业务。此外,当地村民不仅可通过驿站实现水费、电费、手机话费、电视费、社保、医保、交通处罚款的代缴,还可以办理快递物流、工商注册、电子商务、代理旅游、代理保险等业务,更可办理便民工具借用、政务信息查询发布、粮食和日用品代售等业务。2018年全年,该行办理各类便民业务4.3万笔、金额294.18万元;平台代销企业(农户)15家。曾燕婷 黄建芬

“三夏”在行动

清丰农商银行推出专项贷款“绿色通道” 加强夏粮收购金融支持力度

连日来,为助力夏粮收购,河南清丰农商银行以“整村授信”为抓手,夏粮收购为重点,不断加强金融服务,做好“三农”融资服务。

该行研究出台了专项工作方案,推出粮食收购专项贷款,并组织各支行深入辖内村落对小麦预估产量、收购计划调研摸底,预测资金需求,拟定信贷投放计划,夯实工作基础。

“三夏”期间,该行选派专人开展下乡走访服务,宣传相关金融政策,询问农户需求建议,受理贷款申请,整理办贷资料,切实减轻群众负担。截至目前,他们共对接调查200余户粮食收购合作社、个体户,并对其中120余户

完成建档授信。针对急需资金的收购主体,清丰农商银行开辟“绿色通道”,通过“金燕e贷”系统,为客户当天放贷,开启廉洁高效的“阳光信贷”服务。截至目前,该行累计放款47户、金额1101万元,助力小麦收购5000余吨。

为进一步提升服务便利性,保障资金安全,该行为客户推出“代结算”服务方案,引导客户使用手机银行、网上银行等现代化结算方式,轻轻一点、安全到账,及时无误,免去查验真伪、兑换零币等烦恼;对不愿使用该类结算方式的单位,指派专人代收代付,确保“钱入袋、粮满仓”。刘荷蕾

太康农商银行合理调配资金简化办贷环节

为“三夏”生产提供金融保障

为全力以赴做好支持“三夏”金融服务工作,切实履行好服务“三农”社会责任,近期以来,河南太康农商银行进一步改善金融服务,调配专项资金,采取有效措施,不断加大支农力度,全力支持“三夏”生产。目前,该行已投放支持“三夏”生产贷款5000余万元,有效地满足了农户“三夏”生产资金需求。

为确保不误农时,该行依托网点多、覆盖面广的行业优势,早准备、早行动,信贷人员进村入户调查,把握工作主动权;及时调整信贷计划,合理安排资金使用顺序,重点支持农户购买各类农具、化肥、种子、农药等农用物资,优先满足从事夏粮生产、收购、加工、运输、销售和复播的农户和企业的资金需求。

同时,太康农商银行各营业网点结合实际,通过合理延长营业时间、预约上门取款、设立“三夏”便民“绿色通道”及“三夏”生产贷款坚持“快审、快办”原则,缩短办贷环节等方式,积极打造优质、高效、便捷的金融服务模式,为“三夏”金融服务需求提供强有力的、全方位的金融保障。

此外,该行依托在全辖乡镇布放的ATM机、POS机和100余家金融自助服务点等便民金融设施,全面推广电子银行业务,进一步畅通资金结算渠道,全面做好现金供应、小额存款、转账等工作,为农产品销售、收购、储藏、加工等农户、个体户和企业提供方便快捷的金融服务。孙靖亚

赤水市农信联社发放小额贷款

满足返乡创业农户资金需求

走进贵州省赤水市天古镇三块村的一家种兔养殖基地,王国忠夫妇正在精心饲养基地里的“兔宝贝”。已年过半百的王国忠是村里的养殖大户,也是村里返乡创业的致富榜样。

五年前,王国忠与当地的大多数人一样,千里迢迢,背井离乡到沿海地区打工,虽然收入要比在家务农高出很多,但是他始终觉得为别人打工不是长久之计,终有一天要返乡创业。

当时很多人都在农村发展养殖业,王国忠也想试一试,经过再三考虑,他决定结束多年的打工生涯回到赤水老家,开始自主创业。经过市场考察,王国忠决定在老家自建种兔养殖场。创业之初,王国忠并没有太多积蓄,他靠着打工期间省吃俭用攒下的积蓄勉强把养殖场建好。但由于资金短缺,使他无法购买兔苗,养殖场的相关事宜只能停滞不前。资金问题成为压在王国忠心头的一块“巨石”。正

当王国忠一筹莫展之际,当地农信社的客户经理走访群众来到了王国忠家中,王国忠向客户经理讲述了他的创业想法和当前存在的困难,希望能够得到农信社的支持。客户经理了解情况后,随即即为王国忠进行评级授信,第二天,王国忠顺利地到当地农信社获得了10万元农户小额贷款。资金到位后,王国忠立即联系厂家,购进了首批兔苗。

经过五年的辛苦与努力,王国忠的养殖场规模逐步扩大,目前每月收入过万元,成为当地的致富榜样。五年来,王国忠与当地农信社的联系也日益紧密,累计获得贷款70余万元。今年,针对王国忠资金需求“短、频、快”的特点,赤水市农信社又为王国忠开通了“黔农e贷”线上贷款业务,通过手机APP即可随时办理贷款申请,贷款归还,更方便、更快地满足其资金需求。张元洪

罗田农商银行 整村授信延伸金融服务

今年以来,湖北罗田农商银行在继续全力做好金融精准扶贫工作的同时,充分发挥信贷的“源头活水”作用,不断创新金融服务,开启“整村授信”新模式,全方位满足广大农村居民的金融需求。

截至5月末,该行在县城建立以“金融服务网格化工作站、金融惠民便民服务站、金融精准扶贫工作站、“金融乡村振兴工作站”为主要内容的“乡村振兴金融超市”12个,为辖内农户、居民、商户、市场主体提供存取款、电子银行产品、贷款融资、驻村帮扶以及金融知识政策宣传等金融服务。目前,该行130余名信贷客户经理重拾“挎包精神”进村入户在辖区413个行政村开展“整村授信”工作,将农商银行的服务到村、到组、到户,实现普惠金融全覆盖。吴险峰 邱文龙

郴州农商银行 召开“银企”交流座谈会

为进一步做好客户维护工作,及时了解市场动态及客户需求,确保2019年业务发展达到既定目标,近日,湖南郴州农商银行召开了客户座谈会。

座谈会上,参会客户代表对该行业务产品、服务质效等方面提出了意见建议,并就相关金融问题进行了交流探讨。该行董事长周松柏表示,作为地方性金融机构,其服务对象主要为“三农”、小微企业、民营企业、个体工商户及社区居民等,客户的每一条意见建议都值得积极思考,主动呼应,进而不断改进完善,提升服务能力。其间,他还向客户介绍了该行相关优惠政策。

通过此次座谈会,不仅加强了农商银行与客户间的沟通与信任,还实现了“银企”互利共赢的局面。朱哲童

石城农商银行 增强员工归属感凝聚力

为进一步弘扬企业文化、丰富职工业余生活,近日,江西石城农商银行举办了以“全民心向党·建功新时代”为主题的第二届职工运动会,来自辖内的4支党支部联合代表队70余人参加。

此次运动会集参与性、竞技性、趣味性于一体,设有田径、羽毛球、乒乓球、篮球、趣味活动等16个项目。运动会的成功举办,切实增强了该行全体员工的归属感和队伍凝聚力,营造了“快乐工作、健康生活”的良好氛围。广大员工纷纷表示,要以健康的体魄和旺盛的精力投入到各项业务中,为圆满完成全年目标任务贡献更大力量。黄鑫

石家庄市矿区农信联社 开展感恩回馈客户活动

近日,河北省石家庄市矿区农信联社抓住有利时机,以端午节为契机,开展感恩客户业务回馈活动。

针对此次活动,该农信联社认真谋划部署,各部门分工协作,以达到最佳宣传效果。活动前夕,该农信联社8个营业网点张贴存款业务回馈宣传海报,LED电子屏、电视等电子宣传设备滚动播放宣传标语;员工通过网络媒体渠道进行同步宣传,以扩大宣传覆盖面。活动当日,他们还携手当地大型商超进行活动营销,凡在柜面办理定期存款即可免费领取粽子一份。

此次活动的开展,让当地百姓获得了实实在在的优惠,拉近了银行与客户之间的距离,达到了预期效果。高俊伟

紫金农商银行沿江支行 贴心服务赢得客户信任

一直以来,江苏紫金农商银行沿江支行始终把客户利益放在首位,多项贴心服务赢得广大客户信任。

前不久,客户王女士走进沿江支行营业大厅办理汇款业务,但汇款账号在手机里,可手机刚好没电,想借充电器一用。得知这一情况后,该行工作人员立即为客户找到了充电器。随后,该行工作人员在与王女士沟通过程中了解到,王女士要给外地的姐姐汇款1万元,该行工作人员向其介绍手机银行汇款实时到账业务。王女士不仅在该行办理了一张银行卡,还成功开通了该行全套电子产品业务。该行工作人员通过现场操作演示,手把手教王女士使用手机银行汇款。在该行工作人员细心帮助下,该客户最终升级为有效户。赵乐乐



高考期间,山西永济农商银行在当地3个考点外分别设立“爱心助学驿站”,为考生准备考试文具、毛巾、防暑药物等物品。同时,他们还搭建“爱心帐篷”,分发“爱心赠饮”,组织“爱心送考”车队,为考生及家长提供12小时不间断的志愿服务。图为该行志愿者为考生发放考试文具。邵洁

海门农商银行宣传全覆盖排查无死角 “扫黑除恶”营造和谐社会环境

◎本报记者 李道海 通讯员 杨晨

近期以来,江苏海门农商银行认真贯彻落实上级部署,扎实推进“扫黑除恶”专项斗争,在做好宣传发动、排查打击的同时,将“扫黑除恶”融入到金融知识宣传和消费者权益保护工作中,助力营造和谐安定的社会环境,切实提高市民安全感和满意度。

该行成立了以党委书记、董事长为组长的“扫黑除恶”专项斗争领导小组,制定具体实施方案,加大对宣传力度和做好排查打击两大重点工作进行部署,并将扫黑除恶专项斗争逐一落实到责任部门、责任人员,确保此项工作抓早、抓细、抓实。根据实施方案,各支行、各部门迅速行动,严格按照责任分工推进工作落实,始终坚持工作高标准,依法

依规办事。同时,该行注重部门间的统筹协调,形成配合密切、合力攻坚的良好氛围。

同时,海门农商银行充分发挥基层营业厅点多面广的优势,以“扫黑除恶”专项斗争的要求和案例”为宣传重点,结合“金融知识进万家”活动,组织开展多种形式的宣传活动,营造“扫黑除恶”人人知晓、人人参与的浓厚氛围。各营业网点利用LED电子屏、厅堂电视机,持续滚动播放“扫黑除恶”专项斗争宣传口号及视频;厅堂内设立“扫黑除恶”专项斗争宣传资料宣传台,设置涉黑涉恶线索举报箱,在展台、展架、柜台等人流量较大的区域,摆放张贴、发放相关宣传传单。他们还

借助“金融知识进万家”宣传教育活动,组织员工走进市场、学校、企业等地进行宣传,通过向市民派发宣传单和现场宣讲的形式宣传“扫黑除恶”知识,进一步提升社会公众知晓度,营造了强有力的宣传氛围。

此外,海门农商银行还重点排查和打击非法吸收公众存款、非法催收贷款、用黑恶势力开展业务、高利转贷、“套路贷”、擅自开展业务等涉黑涉恶行为或严重违规经营行为,实现“横到底、纵到底、不留死角”,对存在的薄弱环节和突出问题进行专项治理。在此基础上,该行强化员工行为管理,加大员工8小时内外活动的监测力度,引导员工抵制、检举涉黑涉恶线索的动力。

盐山县农信联社细化考核深挖储源 存款余额较年初增长5.53亿元

◎本报记者 王海潮 通讯员 魏海兴

今年以来,面对激烈的存款竞争环境,河北省盐山县农信联社积极开展存款营销工作,并收到良好成效。截至5月末,各项存款余额达60.98亿元,较年初增长5.53亿元,完成省联社沧州市审计中心分配年度任务的85.02%,为支持县域农村经济发展提供了资金保障。

早在今年年初,该农信联社便召开一季度工作会议,分析研判存款营销形势,制定存款营销目标。根据网点分布及区域特点,他们将存款营销任务层层分解落实到社、到人,并细化存款营销考核办法,实行目标任务与绩效工资考核挂钩机制,按月进行考核,激发全员营销存款工作的积极性。其中,领导班组成员把营销对公存款作为工作重点,通过利用社会资源,积极协调涉农财政性资金的有关科局,努力拓展低成本存

款,成效明显。同时,各部室实行包片督导考核,部室经理每周向领导班子成员汇报包信用社存款营销进度,对存款下降的信用社逐社分析原因,制定应对措施。

为抢抓营销旺季,盐山县农信联社开展了为期3个月的“存款有礼、感恩回馈”有奖营销活动,活动期间,该联社共投入营销费用128万元,成功营销存款1.59亿元。此外,该联社充分利用利率定价优势,结合自身发展实际,于今年1月启动“智能存款”业务,通过开办此项存款业务,极大地吸引和拓展了新客户群体。截至5月末,共营销“智能存款”1.64亿元,成为存款增长的重要来源之一。

为深挖客户资源,该农信联社对营销区域内网点管理的特色市场、商业集聚区、企业、城区街道商户、校园、

乡镇政府所在地、乡镇贸易市场、诊所等目标客户进行“地毯式”扫街营销,进而更好地对接客户金融需求。

在此次营销过程中,该农信联社充分发挥电子银行优势,在农村地区大力布放自助机具,截至5月末,陆续布放小额现金取款机24台,设立“金融便民店”147个,安装间连POS设备170台、直连POS设备19台,“农信银”POS设备29台、ATM机43台,建立了高密度的农信服务网络,实现广大农民足不出村就能享受多样化的农信支付结算服务。此外,盐山县农信联社在做好当地乡镇存款营销的同时,还将存款营销目标延伸至山东省临近盐山县区域,依托“二代核心业务系统”,高效的金融服务,合理的利率定价优势,有效辐射邻省居民储户,并取得了较好营销业绩。

下 上接1版

15年来,江西省联社以“江西人民自己的银行”的使命担当,带领全省农商银行坚持支农支小定位不动摇,保持对民营和小微企业的支持方向不变、力度不减、劲头不松,实现了自身发展与地方经济发展的同频共振、共生共荣。

与此同时,江西省联社坚持回归本源、专注主业,出台了民营和小微企业贷款尽职免责办法,做到“不借贷、不担保、不抽贷”,确保对民营和小微企业的支持力度只增不减。

截至2019年一季度末,江西农商银行系统民营企业贷款余额1576亿元,占公公司类企业贷款的93.5%,小微企业贷款余额3037亿元,占各项贷款总额的55%。“财园信贷通”贷款市场份额占全省金融机构近50%,小微企业贷款实现“两增两控”“两个不低于”的目标。

为保障民营和小微企业贷款“贷得到、贷得快、贷得好”,江西省联社带领全省农商银行联合政府相关部门创新打造了一系列服务民营、小微的信贷产品。他们联合省人社厅在全国首创了“创业百福e贷”线上服务,为50万户创业主体发放创业担保贷款近550亿元,带动就业人数240万余人次;联合省工商局创新推广了面向个体工商户的无抵押信用贷款产品“诚商信贷通”,有效缓解了个体工商户缺乏抵押物的难题;通过政府“搭台子”,银行“唱主角”、企业“得实惠”的方式,全面推广“财园信贷通”贷款。

近年来,在面临同业竞争日趋激烈、金融监管更加严格的形势下,江西省农信联社主动实施减费让利,降低企业融资成本,明确停止收取除贷款利息以外的任何费用,切实减轻客户贷款费用负担,帮助民营和小微企业

“轻装上阵”。2018年,全省农商银行累计为12万客户办理“转贷贷”683亿元,其中为4.8万户客户办理无还本续贷608亿元,实现了小微企业资金运转“无缝对接”。

在江西省资溪县,“源之源”白茶创始人、国家一级品茶师姚根富的5000余亩白茶种植园里刚刚收获了近15吨白茶,今年又是一个丰收年。

回想起来,从2005年到资溪考察,2007年创办江西香樟茶叶有限公司,到如今“源之源”白茶品牌越来越响亮,10余年来,姚根富的创业成长之路始终离不开资溪农商银行的大力支持。像香樟茶叶公司一样,在江西省农商银行系统的支持下,一大批民营、小微企业逐渐成长起来。

“企业要肩负社会责任,带动更多群众致富。”姚根富如是说。如今,他创办的江西香樟茶叶有限公司已经拥有“全国标准化茶叶种植示范基地”“江西省农业产业化经营龙头企业”等多项称号。2018年,他又与深圳拉米拉电子商务有限公司联合成立了江西农博技术应用有限公司,联手打造智慧共享农业,希望以此带领更多农户走上致富路。

就像姚根富和他的公司一样,江西农商银行系统以金融力量支持了成千上万个这样的民营、小微企业成长壮大,并通过这些企业带动了更多的群众增收致富。

“江西省联社将继续团结带领全省农商银行充分发挥本土金融作用,坚持支农支小定位不动摇,努力在服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革方面交出靓丽新答卷,以金融力量助推江西高质量发展跨越式发展。”谈及未来,江西省联社党委书记、理事长孔发龙信心满满。