

莱芜农商银行聚焦重点深挖储源

打赢基础存款“增长战”

● 本报记者 刘欣欣 通讯员 郭迎春

今年以来,面对激烈的存款竞争形势,山东莱芜农商银行坚持抓早争先,聚焦重点,强势推进,带动存款快速增长,各项指标创历史最好水平。截至7月24日,该行各项存款余额251.46亿元,较年初增长23.51亿元,增幅10.31%;截至6月末,该行存款市场占有率23.48%,较年初增长1.43个百分点,新增市场占有率146.49%,均居辖内金融机构首位,存款市场占有率提高值考核在全省地市排名第1位、法人机构排名第4位,新增市场占有率较辖内第二名高93.26个百分点;存款日均增长额13.1亿元,完成上半年任务目标的136.55%。

该行以分岗客户为切入点,抓好基础客户营销工作,用好用活上门服务、入户营销等措施,加大客户维护力度,增强客户黏性。截至6月末,该行存款余额1万元以上的客户数量较基数增加9297户,其中活跃客户(存款5~10万元)增加2848户,核心客户(存

款10~20万元)增加3164户,高端客户(20万元以上)增加3814户,通过分岗管户,促进了客户从零余额向有余额、低余额向高余额的转化升级;准确把握社会资金由企业端流向居民端的趋势,定期组织农商银行品牌日活动,通过积分兑换礼品等形式吸引客户;持续开展存款营销专项活动,与他行进行面对面的竞争,使融入日常工作中;一级支行、二级支行定期开展特色营销活动,坚持每日营销、每周营销、每月营销和长期营销,确保营销力度不减,进一步稳定、拓展基础客户市场尤其是储蓄存款市场,为存款持续增长夯实基础,打赢基础存款“保卫战”。

莱芜撤市划区后,各区经济建设步伐加快,各种补偿款、工程招投标款项增多,资金流动较大,成本相对较低,该行抓住有利时机,开展企事业单位包挂拓展活动,持续跟踪政策调整、行业周期等外部因素变化对资金情况

的影响,班子成员发挥业务营销优势,带领分管部门和包挂单位,加强与有关企事业单位的对接沟通,一级支行、二级支行、全体员工充分发挥人脉和资源的优势,各层级之间相互配合,开展联合攻坚,截至6月末,该行机关团体类存款15.29亿元,占对公存款的42.76%;以“颗粒归仓”为目标,抓好村级账户营销工作。扎实开展村级经济组织调研营销工作,列出清单,详细掌握各村级经济组织类型、数量、运行模式、账户开立情况,认真分析营销潜力,围绕资金存放、财务管理等需求,制定针对性、操作性强的营销策略,本着“边调研、边营销”的原则,积极对接,结合服务片区网格化营销、整村授信等工作,迅速行动,加大村级账户资金归集工作力度,在传统存款市场中做到寸步不让。截至6月末,该行共开立村级经济组织账户605个,资金留存4.01亿元,较年初增长1.02亿元,增幅34.13%。

石泉农商银行细化分解不良清降任务

坚持“奖罚并重”提高防控水平

今年以来,陕西石泉农商银行认真贯彻落实省联社“正风肃纪、加强管理、坚守定位、严防风险”的总要求,扎实推进各项工作,经营管理实现稳步有序推进。截至6月末,该行表内不良贷款余额7977万元,占比2.37%,分别较年初下降1544万元和0.73个百分点,表外不良贷款累计现金清收730万元。

该行以“降不良、清欠息、控逾期”为切入点,以省联社“三个办法”为指导,成立清收和督查小组,通过制订目标计划、拟考核办法、定攻坚方案、压清降进度,细化分解不良清降任务,明确管理框架和清收思路,形成重点机构和重点风险企业由领导班子成员亲自包抓,机关人员包联到户的清收机制,一户一策,一人一责落实到人,破除“上热中温下冷”的现象,以刚性化、制度化要求提高风险防控工作实效。

该行坚持“奖惩并重”原则,实行包抓领导和包联部门同奖同罚机制,实行表内表外同比考核,设立不良贷款表内

外总量考核指标,坚决执行“总量控制、余额新增零容忍”政策;对新增不良贷款逐笔进行严格责任认定,对未完成不良贷款任务、月度任务考核连续两个月以上低于80分和关注类贷款占比较年初上升的机构和责任人进行经济处罚和通报批评,增强了支行行长守土有责、守土尽责意识;通过系统逐月进行风险监测和清降成效通报,大力激发员工化解不良的压力感和紧迫感,让员工切实负重奋进、力控风险。

加强运用新信贷系统预跑功能,按照每月3号、10号、17号、22号不良贷款预跑明细,控制好“预跑”关,严格执行“五个必须”原则,对新增不良贷款迁徙逐笔审批,把好“新增”关;加强与政府部门沟通和协作力度,对符合代偿条件的及时启动代偿程序;密切关注“户贷企用”风险,一户一策重点清收,目前已累计收回“户贷企用”贷款2334.5万元,占全部“户贷企用”贷款的72.3%。

毛梓屹 李 红

沁阳农商银行发放涉农贷款29.35亿元

加强党建引领助力乡村振兴

近年来,河南沁阳农商银行始终坚持以党建高质量引领乡村振兴,扎实推进美丽乡村建设,助力乡村振兴。截至目前,该行共发放涉农贷款29.35亿元,为“三农”发展与乡村振兴注入源源不断的金融活水。

该行成立个人业务部党支部,加强对营销中心人员政治引领作用,同时将支农支小支微支特色作为信贷工作立足点和出发点,加大对50万元以下贷款考核比重;创新工作方法,不断完善该行“红马甲”普惠金融服务队功能,创新“金融知识大讲堂”开展方式,通过茶话会、围炉谈话等多种渠道,宣传金融知识,推进整村授信。截至目前,该行走访72个村4637户,建档2840户,授信1184户,授信金额3928万元,用信165

户,用信金额1208万元。

坚守立行初心、立足当前市场定位,将主题教育与当前支持实体经济工作相结合,推行农商银行与地方乡镇“党建共创”模式,实现实体经济高速发展;全面启动“助力乡村振兴”银政战略合作活动,驻派金融助理,单列3亿元支持乡镇经济发展。目前该行已与西万、山王庄等乡镇达成战略合作意向,立将金融服务延伸至全市农村地域的“神经末梢;借助“智慧金服”和“一网三平台”,拓展贷款营销渠道,通过与省农担签订战略合作协议,帮助一二三产业发展壮大,同时积极创新担保方式,探索开办专利权质押贷款业务,有效解决小微企业融资难、担保难问题。

贾凯捷

龙泉农商银行落实优惠利息

信贷支持玩具企业发展

浙江恒祥玩具有限公司,座落龙泉市安仁镇溪西工业区,2018年产值达到1.5亿元,该公司董事长项世平介绍说:“我与农信社亲如一家,公司的成就与龙泉农商银行有着不解之缘。”

据悉,2010年,项世平在玩具行业打拼9年后回到龙泉,时值行业遭受美国次贷危机影响,第一次得到龙泉市农信联社安仁信用社个人创业贷款30万元,并用这笔资金注册了浙江恒祥玩具有限公司。历经两年经营,公司资产迅速增加,在同行业中声名鹊起,2012年农信社给公司的贷款追加到500万元,特别是2013年10月26日,龙泉农商银行给浙江恒祥公司等安仁木制品加工业授信5000万元,极大鼓励

了行业的信心。2014年9月恒祥公司挺进云和县,注册浙江恒旺公司,在销售与生产领域进行转型升级。

如今,浙江恒祥公司与恒旺公司在丽水两地齐驱并驾,研发产品2000多个,产品远销美国、欧洲、东南亚等国家和地区,企业拥有检测中心、研发中心、引领木制品产业向精细化生产,解决550余人就业,两地纳税超过1000万元。

在近十年的发展中,企业每前进一步都有农信社的支持,农商银行给予优惠利率,而且实行无缝对接转贷便捷通道,不仅节约成本而且大大提高办事效率。在生产旺季,该公司贷款累计达1000万元,项世平说:“没有农商银行对公司的支持,真的不可想象。”

周祖华

灌云农商银行满足客户需求

上门进店推进ETC营销

为了满足客户的需求,日前,江苏灌云农商银行以通过海报、电话、微信朋友圈、公众号、营业网点展板等多种方式,推进办理信用卡绑定ETC优惠力度和办理渠道宣传。

该行辖区商贸城的商户们经常需要外出批发,下乡送货,每年的过路费是一笔不小的开销。“一直想装ETC,就是生意忙没有空,灌云农商银行来的及时,而且优惠幅度大。”商贸城做食用白糖生意的侍老板在网点工作人员指导下一边填写申请表,一边说。

94年出生的姑娘珊珊在步行街上

开了一家手工酸辣粉店,而对于她来说,办理ETC让她能够在忙碌的一天工作后,驾车前往市区等地逛街,既能节省时间,又能省钱。这类商户是本身就有这个需求,苦于不了解安装及使用方法,该行的上门进店营销,满足了客户需求,方便了客户办理。

淮南牛肉汤店的老板忙于生意嫌麻烦暂时不打算办理,营销人员为了提前预定好客户,三次进店,而且每次都自掏腰包来上一份牛肉汤,老板被感动了,最后不仅自己在网点办理ETC,还介绍了朋友前来办理。

张蓓蕾

最美农金人

景泽平:拳拳赤子心浓浓扶贫情

以山西尧都农商银行驻村“第一书记”的身份,自2017年9月起,景泽平先后来到贫困村心底镇黄寺头村、贺家庄乡上吴村履责任职,他带着尧都农商银行党委的信任和重托,正以攻坚之勇和“绣花”之功描绘出一幅脱贫致富的壮美画卷。

通过挨家挨户走访摸排、田间地头交流谈心,深入细致调查村情民意,“第一书记”景泽平确定把抓党建、促脱贫作为打开帮扶工作局面的切入点,以党建凝聚人心、汇聚力量。村“两委”是带领群众脱贫的“主心骨”,越是脱贫攻坚的关键时刻,越需要一个坚强有力的战斗堡垒。景泽平针对两个贫困村党建工作基础薄弱、支部堡垒作用发挥不充分的问题,一方面从规范支部组织生活、建好党员活动阵地入手,开展经常性的党员学习教育,另一方面通过抓党建,让党旗在村

里飘起来,让支部的形象在村里树起来,为脱贫攻坚提供了强有力的组织保障。同时,瞄准扶贫脱贫这一工作重心,“第一书记”和村党支部多次召开全体党员会议、组织外出学习脱贫先进经验、考察适合当地的脱贫特色产业、反复研究上级政策和本村扶贫工作对接的最佳方案,探索建立起“党支部+特色产业+贫困户”的党建工作模式。

“脚上沾有多少泥土,心中就沉淀了多少真情”,近两年的时间,景泽平走遍了黄寺头村、上吴村的角角落落,也走进了老百姓的心中。为贫困户算收入账、谋致富路,送去慰问金、慰问品及生活物资的同时,根据具体情况制订帮扶措施,最大限度的将党建资源转化为扶贫动力。他像一泓清泉,润泽了村民们的民心;他更像一缕阳光,温暖了村庄。

段盼盼

广元农商银行坚守市场定位回归本源

优化服务与地方经济发展同频共振

● 本报记者 周文军 通讯员 陈海双



图为广元农商银行与客户签订合作协议。

四川广元农商银行自挂牌以来,在继承农村信用社优良传统的基础上顺势而为,攻坚克难、真抓实干,业务经营稳健发展、风控能力不断增强,内部管理持续夯实,各项工作跨上了新台阶。截至6月末,该行各项存款余额196.93亿元,比挂牌时增长23.17亿元,增速13.33%;各项贷款余额121亿元,比挂牌时增长27.03亿元,增速27.98%;存贷比较挂牌时提升5.84个百分点,新增存贷比为117%。广元农商银行挂牌一年来服务实体经济工作成效得到了广元市委书记、市长等多位领导的肯定和鼓励。广元农商银行始终与“三农”血脉相连,与小微企业结伴同行,与地方经济发展同频共振,努力实现政银企三方发展共赢。

为乡村振兴“聚势赋能”

广元农商银行始终坚持改名不改

基础设施综合配套建设,累计发放土地增减挂钩项目贷款5.8亿元。创新研发“金农商·优居贷”“新居贷”产品,支持农村住房、厕所、污水处理等居住环境改造,累计发放贷款2.3亿元。大力支持产业融合示范园区建设,从贷款资金匹配、金融服务站点建设等方面积极支持利州区月坝村、建设村,昭化区雷明村、双龙村,朝天区罗圈岩村等建成省、市乡村振兴示范区,累计发放贷款3.4亿元。

为全力支持农民全面发展,该行始终将金融精准扶贫作为政治责任和民生工程,创新信贷产品,开辟绿色通道,简化审批流程,累计发放扶贫小额贷款4.05亿元,占金融机构贷款比例92.3%,位居第一位;发放产业扶贫贷款1.24亿元培育特色产业带动区域脱贫;发放项目扶贫贷款2.43亿元促进基础设施提档升级。

助力小微企业“根深叶茂”

广元农商银行深入贯彻国务院、银保监会及市政府相关政策文件精神,深入推进“扶微助小”及服务民营企业,坚定战略定力,聚焦“两增两控”目标,深化小微金融服务,以实际行动坚定不移支持辖内中小微企业发展。挂牌一年来共发放中小微企业贷款28.43亿元,其中:民营经济贷款占比74.56%,制造业贷款占比31.8%。截至6月末,该行小微贷款余额34.82亿元,比挂牌时净增4.66亿元,增幅15.45%。

稳定资金来源,对因经济下行导致暂时出现困难的企业,该行坚持不抽贷、不压贷、不断贷,及时进行转贷、续贷甚至补充注入新贷款。挂牌一年来共发放脱困贷款4.3亿元,有力缓解

了困难企业资金压力和还贷压力,确保了企业稳定经营。

快速提升融资效率,该行采取“四个一”的方式,即一名客户经理、一名审批人员、一名风险经理、一名领导的形式,精准对接、快速响应、迅速妥。同时,大力开展政务延伸服务工程,运用“互联网+”新模式,开设不动产抵押登记和营业执照办理延伸服务窗口,促进营商环境改善,真正实现“只进一扇门”“只跑一趟腿”,大大提升办贷效率。

降低融资成本,该行通过抵押资产内部评估、主动承担抵押登记等办贷费用、优惠贷款利率等措施,大力降低中小微企业及民营企业融资成本,增强企业发展后劲。挂牌一年来共为中小微企业及民营企业节约融资成本800余万元。

助力地方经济“加速发展”

广元农商银行是广元人民自己的银行,始终围绕市区两级政府中心工作,融入地方经济潮流,当好金融主力军。

该行大力支持重点项目,主动对接工业、交通、旅游、基础设施等各类重点建设项目,一户一策制订金融服务方案,落实专门力量积极对接,有效满足政府规划项目贷款融资需求。挂牌一年来与广元市国投集团、文旅集团、交投集团、城投集团等签订战略合作协议,共计发放重点项目贷款13亿元。购买国投公司债券2.2亿元,积极支持地方经济发展。

依法纳税,2018年度该行缴纳各项税收8920万元,排名全市所有金融机构第一位;2019年上半年已缴纳各项税收5380万元,预计今年全年可实现税收贡献1.2亿元,是全市纳税大户。