

## 东海农商银行 发放“党员先锋贷”

日前,江苏东海县安峰镇大放村的老党员何守顺顺利从东海农商银行拿到了70万元“党员先锋贷”,扩大了自己的粮食加工厂,吸收村民就业达10余人,带领村民创业致富,充分发挥了一名党员的创业先锋作用。

近年来,东海农商银行坚持支农支小、服务县域经济的市场定位,不断创新产品服务,其中“党员先锋贷”作为特别为党员量身定做的专属信贷产品,旨在深入贯彻落实十九大精神,助力乡村振兴工程,大力推进金融支持县域农村党员带头致富,全面助推精准扶贫和集体经济薄弱村消除工作。

王振山 袁方

## 南宁市武鸣区农信联社 落实贷款限时办结制度

近期,广西南宁市武鸣区农信联社党委深入基层一线调研,着眼解决民营和小微企业融资难、融资贵问题。

据了解,该联社以优化营商环境获得信贷指标百项攻坚任务为契机,不断提升金融服务小微企业、民营企业质量,并紧紧围绕批发市场、商贸集市等小微企业集中地区设立以营业部、东盟信用社、双桥信用社为主的专营机构,通过开展银企对接活动,提高办贷效率。截至8月,该联社落实小微企业1000万元以下抵押贷款限时办结制度,全面落实一次性公告、一次补齐制度,出具限时办结承诺等,实现小微企业1000万元以下额度抵押贷款业务平均办理环节优化至3个,申报材料精简至3项,办理时间压缩至5个工作日内。

马卫东

## 盐山县农信联社 加大涉农贷款投放力度

近年来,河北盐山县农信联社积极支持美丽乡村、县城新型城镇化、新型农村社区、乡村生态功能区建设,实现涉农贷款和普惠性农户贷款增速高于各项贷款平均增速。

该联社及时掌握企业情况,了解企业资金需求,落实好稳贷续贷政策,在风险可控的前提下,及时满足正常小微企业融资周转需求,确保实现“两增两控”和“四个下降”目标。同时,该联社大力推动小贷中心产品拓展力度,树立大局意识,协调联动,为小贷业务发展创造良好的内外部环境,加快做实、做大、做强新型小贷中心。

魏海兴

## 镇赉农商银行 加强舆情风险管理

近日,吉林镇赉农商银行结合已经开展的舆情管理工作,对舆情管理组织架构、制度体系、日常监测等方面重新梳理并完善升级,确保了舆情风险防控工作持续较好开展。

该行重新确定舆情管理领导小组,细化分工职责,明确新闻发言人、接待来电来访负责人;压实网点负责人和部室经理的日常监测负责人职责;组建以副支行长和副经理为骨干的38人的日常舆情监测联络员和网评员队伍,覆盖全部网点和部室。

此外,该行建立舆情监测管理工作微信群和腾讯社群,实现工作8小时以内和以外双向沟通便利;重新按照省联社指导意见围绕11个重点方面加大监测力度;坚持群防群测原则,鼓励全员参与监测。

刘焱懿

# 遂宁农商银行量身定制多种贷款产品 实现民营企业金融服务全覆盖

◎本报记者 周文军 通讯员 段玲玲

回顾四川农信近70年的风雨历程,有在艰难曲折中负重前进,有在进退维谷中探索革新,有在时代洪流中奋勇发展,有在集智领航中逐梦远方。观音故里、涪江畔上,在四川省农信联社的坚强领导下,扎根蓄力、向阳生长。她用热爱播种普惠金融,用心血浇筑农信事业。经过70年的沐风栉雨,她长成了一棵大树,根深干直,叶绿花红;她汇成了一条河,滋养本土,润泽城乡。她是四川农信的重要一员,她叫遂宁农商银行,支持和见证着一方企业的成长。

1996年以前,靠着摆摊卖猪肉谋生活的遂宁市民禹玉光。看着改革的春风吹绿了涪江两岸,经商办企业的浪潮一波比一波高,禹玉光的梦想就是办一间属于自己的屠宰场。

“当时好多人不敢去贷款,一是思想比较保守,视贷款如洪水猛兽,二是潜意识觉得门槛高,贷不上。我那时怀揣梦想,初生牛犊不怕虎,没想到到遂宁农商银行十分支持我。那是我人生中的第一笔贷款,正是那5万元,彻底

# 潍坊农商银行优化信贷服务 为“小微”注入金融活水

◎本报记者 刘欣欣 通讯员 秦红金

金融是实体经济的血脉,民营企业是实体经济发展的活跃因子。作为地方中小金融机构,近年来,山东潍坊农商银行始终坚持“支农支小”的市场定位,聚焦实体、服务小微,在产品创新、服务效率、减费让利等方面下功夫、求实效,着力为民营小微企业发展注入金融活水。截至7月末,今年该行累计投放民营小微企业贷款90.74亿元。

潍坊农商银行积极响应上级政策号召,在降低小微企业融资成本课题上,进行了主动探索和尝试,取得较好成效。实践中,支持民营小微企业发展,最直接、最有效的方式莫过于减费让利。近两年来,潍坊农商银行落实上级部门“减费让利”的政策要求,逐年降低民营小微企业贷款利率,重点

是下调普惠金融口径小微企业内部挂牌利率,进一步减轻小微企业融资负担。此外,还提供提前介入服务,贷款到期前提前做好贷款资料,缩短续贷等待时间,尤其是针对融资困难企业,通过办理“无还本续贷”服务,实现续贷“零等待”,有效避免了小微企业信贷资金“断档”,最大限度降低了企业“过桥”资金成本。

针对不同的融资主体,潍坊农商银行结合上级部门研发的系列产品,结合当地小微企业融资特点,推广、设计不同的信贷产品,满足不同层次小微企业需求。针对个体工商户规模小、资产少的问题,该行推广“家庭亲情贷”,家庭亲情制约,无须抵押担保,是一款纯信用产品,个体工商户凭

个人信用,即可轻松获贷;针对小微企业普遍缺乏足值有效抵押担保的问题,重点推广“鲁担惠农贷”“创业贴息贷”,既解决了担保难的问题,还通过财政贴息缓解了融资压力;针对部分小微企业难以按时发放职工工资的问题,推出“助薪贷”,固定用途、专款专用,目的就是帮助小微企业解燃眉之急、解后顾之忧。

在信贷流程上,潍坊农商银行不断优化、持续提升,目的就是让小微企业好融资、快融资。该行落实“一次办好”,主动对接潍坊市国土局、潍坊市不动产登记中心,推行抵押登记集中办理服务,目前借款人在潍坊农商银行网点就可以享受查询、缴费、打证等“一站式”服务,极大减少了借款人跑腿次数。



为加强居民金融知识宣传教育,近日,河南平顶山市市郊农信联社志愿者服务队来到蓝湾新城社区,为社区居民讲解2019年第五版人民币样式、如何识别假币及防范电信诈骗、非法集资等基础金融知识。该联社通过开展金融知识进社区活动,既满足了居民对金融服务的咨询需求,也让居民们更好地掌握金融知识,提升他们的风险防范意识和自我保护能力。图为该联社志愿者向社区居民宣传金融知识。

王晨阳

## 石城农商银行实施“扩面提额增效”工程 转变经营理念打造升级版小额农贷

为着力解决辖内农户“三盼”(盼额度提高、盼手续简化、盼服务提质)金融需求,近年来,江西石城农商银行结合深度四扫,大力实施小额农贷“扩面、提额、增效”三大工程,在全辖开展整村推进和网络化营销,精准分析,找准思路,细化措施,狠抓落实,打好小额农贷提升组合拳,焕发了传统信贷新活力。截至7月末,该行小额农贷贷款余额9.43亿元,较年初新增2.2亿元,占新增贷款的36%。其中贷款农户户数达8500余户,较年初新增400余户,占新增客户数的60%。

该行持续增加涉农信贷投放,于年初便下达年度支农支小单列计划,将小额农贷“扩面、提额、增效”三大工程列为重点项目实施,并根据各乡镇不同特

点,实施“区别对待、分类指导”的信贷政策,城区网点重点对接“市民化农户”,乡镇网点重点对接在家经营生产的农户、农业经营组织及外创农户。同时,该行要求各网点积极转变小额农贷经营理念,紧跟新时代“大‘三农’”“大零售”“大消费”需求,着力打造小额农贷升级版,由支持简单的农产品生产向支持农副产品加工转变,由支持单一农户生产向支持农业产业化龙头企业生产转变,由支持传统农村建设向支持社会主义新农村建设转变。

该行结合“深度四扫”,大力开展整村推进工作,通过加强与村、镇“两委”等有关部门的协作互动,充分发挥基层党组织作用,获得了各行政府的全部农户名单,并由各组织协助把好贷前资信

评定关、资金使用关和贷后信用关,建立好农户信息台账,逐一登记,对接一户,销号一户。针对外出务工人员,该行深入长三角、珠三角、福建沿海城市等石城籍务工人员集中区域,创新开展外拓营销,并现场为农户办理小额农贷授信,已对接农户600余人,授信200余户,营销贷款2300万元。

该行坚持“以客户为中心”,推行金融服务“马上办、就近办、一次办”制度,即客户经理多上门服务,多信息交流,多线上指导,通过上门服务与网络交流的联动,需要的申报材料一律通过微信告知,须现场调查的一律上门收集,不能办理的及时告知并说明理由,让广大农户有信贷需求时“仅跑一次”,真正实现小额农贷“一次办结”。

黄鑫

## 临县农信联社开启拉网式营销 “薪速贷”百日授信突破亿元

近日,山西临县农信联社“三农”小微部传来捷报,截至8月中旬,该联社“薪速贷”百日授信突破2300万元,取得农商银行营销化险“双突破”阶段性胜利。

该联社“三农”小微部人员均为近两年统考招聘的年轻大学生,朝气蓬勃有活力,他们将32个客户经理分为两个片区,每个片区分8组,每组两人,形成前中后台同步操作的联动机制,开通信贷产品办理绿色通道,为客户提供高效、便捷的金融服务。

在前期产品的推广与宣传上,小微部采取节日营销方式,采取班后扫

街营销方式。在产品具体营销过程中,该部采取以点带面、集中授信方式,小微部客户经理以组为单位,网格化集中走访县域企事业单位,开启拉网式营销活动。在贷款准入的把控上,客户经理除了解公职人员工资收入外还走访周边客户了解其人品、人性、嗜好,确保每笔贷款发放无逾期。

此外,小微部人员绩效薪酬采取无底薪制,以人定岗、以岗定责、以责定酬,按业绩和贡献度领取薪酬。各组之间开展业绩PK,PK业绩作为薪酬发放依据。在防控操作风险同时小微客户经理团队整体素质及业绩有了质的提升。

吴效波 房志勇

## 邵阳农商银行创新贷款品种 满足小微企业金融需求

“融资难、融资贵”一直是困扰小微企业发展的突出问题,湖南邵阳农商银行坚守支农支小定位,实现小微企业的大力支持。截至6月末,该行各项贷款余额94.07亿元,其中小微企业贷款余额53.55亿元,较2018年增加14.75亿元,占全部贷款余额的56.93%;普惠金融单户授信1000万元以内的小微企业贷款余额21.72亿元,较年初增加1.99亿元,增速10.1%。

该行对于民营小微企业开拓“便利循环贷”“仓单质押贷”“信合助农贷”“订单融资贷”等贷款品种,不断满足民营企业的信贷需求;针对实际出台了工业厂房按揭贷款、“邵商贷”等产品,支持小微企业融资发展。

该行将营业网点打造成按揭特色支行,将建材城网点打造成绿色信贷特色支行,将工业园网点打造小微企业服务特色支行,有针对性的制定信贷政策和信贷服务产品,提升网点金融服务能力,塑造网点的品牌竞争力。

该行灵活运用支农支小再贷款、再贴现、专项金融债等工具,同时提升存贷款精细化定价能力,扭转盲目跟随同业、“一浮到顶”的粗放定价策略,为小微企业增量低成本长期资金。作为金融扶贫主力军,该行建立金融扶贫服务站30个,设立助农取款点30家,大力推动助农取款、扶贫工作站、农村电商平台三站融合工作,金融产业扶贫工作取得成效。

文春艳

## 平顶山市石龙区农信联社明确责任 深耕市场提升客户满意度

今年以来,河南省平顶山市石龙区农信联社紧紧围绕国家普惠金融的工作要求,深耕农村市场,营销重点客户,增进客户感情,着力提升客户的满意度和忠诚度,全力推进农村信用体系建设、整村授信工作,获得了当地群众和政府的一致好评。截至7月底,该联社共走访8个村,村庄覆盖率达33%;走访户数5000余户,授信530户,金额2513万元,授信覆盖率为10.6%;授信320户,授信金额1118万元,授信覆盖率为6.4%。

该联社将整村授信、助力乡村振兴工作作为今年重点工作,成立了理事长任组长,其他班子成员任副组长,

各社部(室)任成员的领导小组,制订了整村授信实施方案和补充通知,科学确定工作流程,指定专人负责,明确责任落实到人,真正做到上下联动、分工合作、密切配合的良好局面,确保整村授信工作顺利开展。

为提高干部员工对开展乡村振兴、整村授信工作重要性的认识,该联社加快推进整村授信,逐村核贷工作进度,制订了工作方案,按照方案的要求,对辖区24个行政村进行整村评级授信工作,积极落实党中央、省政府关于乡村振兴工作要求,对农户生产发展、消费的信贷需求大力支持,计划投放4000万元。

冯金付 王景银

## 奇台农商银行与名特优农产品产销联盟合作 向首批31家会员单位授信1亿元

日前,由新疆奇台农商银行与县供销社共同主办的奇台县名特优农产品产销联盟(以下简称产销联盟)成立大会顺利召开。奇台农商银行与产销联盟签订战略合作协议,并向联盟会员单位综合授信1亿元。

据介绍,为加快农业产业化进程,本着县政府支持、县供销社主导、农商银行助力、多方企业参与的原则,奇台县名特优农产品产销联盟应运而生。目前,产销联盟已吸纳新疆华泰新粮、半截沟镇供销社、奇台瑞家商贸等31家企业成为首批会员单位。会员涉及供销社系统

基层社、农产品加工、销售企业、农民专业合作社、涉电商、物流企业等。

奇台农商银行党委委员、行长宾凌杰表示,该行将为联盟会员单位开展评级授信、资金存管、转账结算、承兑汇票、“量身定制”信贷产品、绿色金融优惠利率、电子银行等一系列的绿色金融服务工作,与产销联盟建立长期稳定、互惠共赢的银政企战略合作关系,在奇台县县委、县政府的鼎力支持下,与奇台各位企业家朋友心贴心、手拉手,加强协作,携手共进,努力开创银企合作新局面。

高丽

## 颍泉农商银行发放“金保贷” 支持返乡创业农户扩大生产规模

连日来,位于安徽省阜阳市颍泉区王府营社区的安徽金豆子蔬菜食品公司加工厂房内,一派繁忙的生产景象。看着眼前忙碌的生产场景,安徽省金豆子蔬菜食品公司负责人朱国龙嘴角上扬。见到前来回访服务的颍泉农商银行客户经理陆陆,朱国龙急忙上前迎接,并握住她的手激动地说:“现在我们生产的豆芽菜,已经销往咱们皖北各地的菜市场 and 超市了,正全面打入河南市场,能有今天产销两旺的发展局面,真得感谢颍泉农商银行一路扶持啊!”

2016年,回到家乡后的朱国龙,正好赶上了颍泉区农村土地综合改革试点,土地可以流转承包了,他利用自己多年的积蓄,开办了国龙蔬菜种植专业合作社。在所有前期创业工作都准备完毕的时候,朱国龙发现,自己手头的资金加上从亲戚朋友那里借来的都已经用完了,而生产才刚刚开始,为了筹集种子、农药及公司启动资金,他想

了许多办法,也跑了许多专业银行,但还是一无所获。

正在朱国龙一筹莫展,颍泉农商银行客户经理陆陆在例行对社区、乡镇走访时,发现了这家新建的厂房,并上门服务,了解到朱国龙的金融服务需求。该行通过对公司发展市场定位、生产经营等实地调研后,仅用了三天时间,就为朱国龙办理了100万元的“金保贷”贷款,一举解决了朱国龙的资金难题。

三年来,朱国龙的种植专业合作社经营规模日渐扩大,为了满足市场需求,向规模化生产方式转变,他又与合伙人一起成立安徽省金豆子蔬菜食品有限公司。随着生产规模的扩大,公司经营的红红火火,资金需求也在增加,颍泉农商银行又根据其发展实际,为其发放了“土地承包经营权+”贷款等,充分满足其日益增长的金融服务需求。

张悦