

### 扬州农商银行 打造营业部服务新体验

近日,江苏扬州农商银行营业部完成迁址工作并正式对外营业。

据了解,营业部厅堂内分为综合引导区、现金业务区、非现金业务区、叫号等候区、贵宾理财区和客户体验区等6个功能区,配备了客户引导智能机器人、“千人千面”人脸识别系统、贵金属全息影像投影系统等智能设备,让客户尽享便捷、高效、贴心的服务体验。

营业部的迁址只是扬州农商银行打造区域最具服务力银行的一个缩影。近年来,该行始终将支农支小作为不变初心,通过明战略、固定位、控风险、强合规等改革转型措施,全力以赴助推实体经济发展。截至目前,该行资产总额已达340亿元,各项存款280亿元,各项贷款219亿元。蒋勤

### 冷水江农商银行 学习贯彻四中全会精神

为促进党建与业务的有机融合,近日,湖南冷水江农商银行机关第一党支部组织全体党员学习党的十九届四中全会精神,切实将全会精神落到实处。

会上,该党支部书记系统阐释了党的十九届四中全会的精神实质、核心要义和重大举措。同时,号召支部全体党员结合2020年“开门红”相关部署,主动查找自身在工作中存在的弱项和差距,制订改进计划,提高工作效率,确保在2020年初“金融百日战”中取得全面胜利。

期间,与会党员重温入党誓词。大家纷纷表示,将继续发挥党员干部模范带头作用,持续探索业务发展新路径。谢倩

### 南城农商银行 开展突发事件应急演练

为进一步落实扫黑除恶专项斗争工作,提升押运队伍面对突发事件的应急能力,近日,江西南城农商银行联合江西省安盾保安服务有限公司举行防暴处突应急演练活动。

演练组先后模拟了抢劫运钞车现场和运钞车突发性爆胎故障。押运员根据应急预案,通力合作,确保钱款安全。

此次演练活动既锻炼了参训押运员的实战能力,也提升了农商银行员工应对突发事件的处置能力和心理承受力,为今后的押运安全进一步夯实基础,为建设“升级版南城四好银行”保驾护航。余祎

### 和龙农商银行 送基础金融服务进村屯

为进一步完善农村支付服务环境,打通金融服务“最后一公里”,吉林和龙农商银行不断延伸金融服务触角,推进基础金融进村屯。截至2019年末,该行已在49个行政村建设助农金融服务点60个,升级助农金融服务站20个,布设POS机60台,发生交易笔数9584笔、金额311.43万元,服务2.5万农村客户,满足了偏远地区农户小额取现、现金汇款、查询余额等基本金融服务需求,基本实现“城、乡、村”一体化的金融服务目标。

该行以“一个商店、一名信息员、一台POS机”的模式建设,坚持沉下身子,走入基层,开展“普及金融知识万里行”“金融服务村村通”等活动,将金融服务送到农民身边。各项活动参与员工300余人次,发放宣传材料3000余份。范雪亮

### 淳化县农信联社 清收公职人员不良贷款

为进一步防范和化解金融风险,切实维护好金融生态环境,陕西省淳化县农信联社着力推动公职人员不良贷款清理工作,并取得实效。

淳化县农信联社班子成员多次向县委、县政府主要领导请示汇报公职人员不良贷款清理事宜,并得到积极响应和大力支持。近日,淳化县县委组织部、县金融办及该联社对31名公职人员进行现场集体约谈,量身定做化解措施。对拒不履行还款义务又不与该联社签订分期还款计划的公职人员,由县委组织部和县金融办联合对其所在单位签发动员函进行组织督办。

淳化县农信联社要求各信用社迅速行动,按照谈话内容抓紧落实还款计划或与借款人签订分期还款协议。截至2019年12月15日,该联社已处置公职人员不良贷款本金103.77万元,收回利息16.72万元。郭晔

## 大同市农信社优化业务流程

# 提升小微企业办贷效率

2019年,山西省大同市农信社持续升级金融服务,拓宽服务半径,积极优化营商环境,在落实“放管服”改革、提升小微企业信贷服务便利化、推动普惠金融发展等方面交出一份又一份亮眼的“成绩单”。

为简化业务流程,提高工作效率,大同市农信社健全金融服务机制,以优化营商环境为导向,开展“清风护航”行动,强化执纪监督,改进金融服务质量,优化业务流程,充分运用金融科技,提升服务质效。在做好风险防控、合规管理的同时,最大限度提高工作效率。与此同时,全市农信社建立考核问责机制,将普惠金融、消保维权、作风建设和服务质效等内容纳入日常考核,促进各层级有效提升金融服务。在,大同市农信社辖内八家行社全部组建

小微专营中心,对德国IPC微贷技术进行本土化升级改造,重构了信贷流程,办贷速度较以往平均缩短4天。

近年来,大同农信一方面推动“政银担”合作解难题,携手市工商联、金融办、工信局成功举办“大同市助力民营经济健康发展银企对接会”,大同农信辖内8家行社与北宇专用车等8家民营企业现场签订贷款意向书,总金额约4亿元,为地方民营企业发展注入新动能、新活力。另一方面,持续提升服务实体经济能力,促进实体经济持续健康发展,大同农信主动与大同市财信融资担保公司等融资性担保机构加强合作,拓展服务实体经济渠道。通过财信公司担保发放贷款59户、金额9.81亿元,有效化解企业融资担保难题。此外,他们还与大同市政府金融办签订协议,通过大同市

企业资金链应急周转保障资金为辖内小微客户提供临时周转短期资金,提升续贷转贷办理效率,2019年为小微企业申请应急周转保障资金51笔、金额8.56亿元。据统计,截至目前,全市农信社共支持民营企业1466户,贷款余额达到130亿元,投放规模位居全市金融机构首位。

为提高办贷效率,提升客户体验,大同市农信社推出“快贷快”线上办贷新模式,通过打卡技术、模型测算分析、大数据处理等技术手段,实现线上申贷、快速审批、即时放款,获得了广大客户的青睐和支持。不仅如此,全市农信社依托普惠金融大数据,先后对“白领通、随薪贷、精装贷、置业贷、宜贷、信税通”等27种信贷产品担保方式、贷款手续等进行优化调整,提高了信贷服务的精准度和灵活性。任伯麟



近日,贵州省农信社党委书记姚正强及省联社组织部部长、人力资源部总经理李莉赴凯里农商银行开展调研。在座谈会上,省联社驻黔东南州工委委员、贵州凯里农商银行董事长唐永强详细汇报了行内党建引领、队伍建设、转型发展及工会工作等情况,该行各班子成员也就分管业务工作进行了补充汇报。图为省联社党委书记姚正强(左二)深入网点指导业务工作。王廷荣

## 禹州市农信联社以市场需求为导向

# 创新信贷产品服务实体经济

为深入贯彻落实党的十九大精神,紧扣乡村振兴战略,河南省禹州市农信联社坚持“支农支小支微”战略定位,以市场需求为导向,紧紧围绕禹州发展实际,创新服务、强化措施,在“小”字上下足功夫,实现业务发展和服务实体经济的“双丰收”。截至2019年11月末,当年新增小额贷款4.63亿元,户均贷款余额16万元。

2017年以来,禹州市农信联社全面深化经营机制转换,坚守“立足‘三农’、扶优‘三小’”的市场定位,坚持“小额、分散、流资”信贷投放原则,把发展小额贷款作为禹州农信转型发展的利器,提升资产质量的抓手,赢得客户口碑的名片。

2019年,该联社组建零售信贷从业经验经营团队,研发“中时贷、好时贷、新时贷”三大系列20余款信贷产品,产品不仅涵盖农村生产经营、农民创业、生活消费、公司经营发展各个领域,还突出了禹州市中药、档案、钧瓷、

烟叶种植等地域特色产业,有效满足不同客户个性化、差异化、精准化信贷需求。同时,他们打造“两大事业部+五大小贷中心+十大信贷网格”信贷营销模式,做活网上,做足乡下。其中,网上营销依托联社门户网站、微信公众号、手机客户端,实现贷款网上申请、网上审查、网上审批,最大限度满足农村、农民、小微企业的信贷资金需求;乡、下营销则以两大事业部、五大小贷中心、十大信贷营销网格为依托,实行单独管理、单独考核,充分发挥“小、快、灵、活”的信贷优势,对客户申请贷款做到“当天受理,两日答复,手续齐全,三日办结”,努力打造架构完善、风险可控、流程清晰、高效便捷的小额信贷模式。

在前期运行的基础上,禹州市农信联社对贷款文本、产品利率、贷款期限等方面进行优化,精简信贷流程,进一步提升服务能力和客户的满意度。为消除客户经理“惧贷”心理,设置不

良贷款容忍度,打消客户经理后顾之忧。同时,制定行业授信实施细则,积极向禹州各大办事处、乡镇政府、公安局、学校、医院、企业等行政、企事业单位开展批量授信业务,开展“一揽子”金融产品营销,取得明显成效。2019年前11个月,行业授信700余户,增户扩面2137户,以贷引存1.1亿元,发展手机银行、网银、“金燕e付”2600余户,带动各项业务蓬勃发展。

为打造禹州农信小额信贷品牌,该联社始终坚持“以市场为导向、以客户为中心”的服务理念,严格遵守廉洁从业原则,实行小额包赔、大额追偿的最严管贷制度。同时,通过每周例会、专题培训、情景演练等方式强化培训,提升小额信贷队伍综合素质;坚持业绩导向,实行“每日总结、每周排名、每月通报”,强化业务督导,根据任务完成情况给予奖惩,对排名落后的客户经理实行末位淘汰,充分调动小贷客户经理工作积极性。高培

## 南宫市农信联社逐级落实案防责任

# 为业务高质量发展提供保障

◎ 本报记者 王海潮 通讯员 巩修山

2019年以来,河北省南宫市农信联社认真贯彻落实省联社“以人为本”和预防为主、逐级负责、突出重点、保障安全的方针,以“抓基层、打基础、严监管、重预防”为核心,预防和处置各类刑事案件和治安突发事件的能力和水平,全年再次实现安全无事故,为业务高质量发展提供了有力保障。

2019年初,南宫市农信联社将“四防一保”作为确保农信事业高质量发展的重点工作来抓,坚持把“四防一保”工作同业务工作同布置、同检查、同考核,切实防止各类案件和治安突发事件的发生。该联社成立了以董事长为组长,主任为副组长,监事长、副主任和各科室长为成员的安全保卫工作领导小组,明确相应的职责;制定了信用社安

全责任目标,督促信用社安全责任的落实,处置突发事件,定期召开安全保卫工作专题会议,了解和掌握要害岗位人员的思想状态和行为表现,及时研究和解决安全保卫工作中出现的突出问题。各信用社干部员工层层签订安全保卫工作目标责任书,实行分级管理,逐级负责,层层落实,强化全员案防责任意识,时刻绷紧安全之弦。

为保证农村信用社全面提升“人防”力量,全面增强“技防”水平,南宫市农信联社在2019年组织了两次消防工作专项培训教育活动,通过消防知识培训,增强了员工的消防意识,提高了自救自护的能力。同时,在日常工作中,强化治安形势教育,以“学、练、改”为措施,逐步消除员工侥幸心理和麻痹思想。

为改变员工长期以来有章不循的陋习,南宫市农信联社认真落实“五级”连环监督管理办法,定人、定岗、定责、实行相互衔接,一级管一级,一级监督一级,规定了保卫部下须“五必查”,规定了各级监督岗位必须做到履职目标保证,并按不同岗位进行奖惩。在原有的安全保卫制度基础上,根据全辖信用社的实际情况,不断完善、改进,使制度更趋可行性和合理性,并进一步完善《农村信用社远程视频监控室管理办法》《农村信用社营业、值班、查岗管理办法》等。此外,南宫市农信联社采取“七个结合”的方式,先后对全辖38个营业机构进行了安全检查420多人次。在安全保卫达标升级工作中,全辖38个营业网点全部达到A级标准。

## 乌拉特农商银行完善薪酬考核办法

# 激发员工存款营销动能

近期,内蒙古乌拉特农商银行紧抓年末资金回笼契机,全力开展“四季红”增存工作,激发员工工作动力,取得良好成绩。截至目前,各项存款余额68.41亿元,自活动开展以来,存款累计增长8.98亿元,为服务实体提供了有力支撑。

为争抢增存主动权,该行及早谋划,组织开展增存工作专题培训和培训,制定“四季红”营销方案,并对支行存款进行科学分配,签订增存军令状。为激发员工工作动能,该行一方面引导支行修改完善增存薪酬考核办法,细化目标分值,鼓励员工走出去主动营销;另一方面,设置“先进集体奖、先进个人奖、进步奖”等奖项,将业绩与薪酬挂钩。此外,他们还建立工作群按周通报营销业绩,对营销案例进行点评,及时推广可借鉴经验做法。

与此同时,该行不仅美化营业厅环境,还加大对ATM机、POS机、“农信驿站”、警银亭的巡检力度,确保设备正常运行。针对旺季贷款回笼情况,该行适当延长营业时间,增设换币服务窗口,着力提升客户满意度。

不仅如此,该行加强活动宣传,通过开展存款送积分、存款抓鸡蛋等活动和借助各类宣传媒介,进行全方位的宣传,激发客户的参与欲望。张园

## 北川县农信联社开展“三信评定”

# 让农户享受便利优惠信贷服务

为营造良好的信用环境,扩大“三农”信贷投入,更好地服务“三农”,四川省北川县农信联社高度重视,结合“四个必须”将“三信评定”工作落到实处。截至目前,已评定“信用乡(镇)”16个,“信用村”206个,“信用户”1.66万户,分别占全县的72.73%、66.45%和19.79%。

该联社结合“走千访万”工作,在收集、采集、甄别、更新的基础上,为辖内农户建立信用档案。“三信评定”工作的开展,让农户得到实惠,凡是被评为“信用户”和“信用村”的农户贷款,北川县农信联社实行贷款优先、利率优惠、手续简化、送货上门等利国利民政策,受到了广大农户的一致欢迎。伴

随着农村信用工程的搭建,诚信经营、自主创业的理念逐渐深入人心。当地生猪养殖、茶业加工、农家乐、中草药种植等特色产业由此蓬勃发展。北川县农信联社承诺对“三信评定”主体以及农村新型经营主体,在办贷手续、贷款额度和利率等方面提供便利和优惠。信用农户申请贷款时可享受“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”,而信贷资金既可以发展种植养殖产业,也可投入工商、运输、建筑、服务业等领域,还可用于购房建房或为子女办理助学贷款等。截至目前,该联社累计发放农户小额贷款余额15.08亿元。何鹏基 崔泰铭 宋小蛟

## 邹城农商银行兖州支行“走出去+引进来”

# 实施精准营销促进存款增长

自冬日攻坚活动开展以来,山东邹城农商银行兖州支行积极行动,主动出击,通过采取“走出去+引进来”策略,全面推动各项业务的快速发展。截至目前,兖州支行实现当年新增存款1.47亿元,新增贷款4755万元。

该行走出厅堂走进社区,推进网格化营销。在行长带领下,每两名客户经理组成一个营销小组,坚持每日开展不低于1小时的社区宣传活动,宣传面辐射周边所有社区和沿街商铺。针对不同的目标客户,采取不同的宣传方法,以客户喜闻乐见的方式,重点对大额存款、“信e贷”业务进行宣传。在每日营销活动结束后,及时召开夕会,总结当日营销成果,分享营销经验,相互学习,为次日的“社区打卡”做好充分准备。

同时,该行针对存量客户及他行潜在客户,进行详细梳理,制定客户管理台账,实行客户精准营销、专属维护,每日营业结束开展电话邀约,向客户介绍该行的存款等各类金融产品,邀约客户到厅堂参与“农商存款有惊喜,乐享积分六重礼”活动,并通过电话营销,进一步增强客户粘度,提高获客能力。

此外,该行以客户关注的养生、健康为切入点,组织开展VIP客户答谢会等活动,拉近与客户间的距离,进一步挖掘客户的金融需求,并引导客户参与转介绍活动,挖掘存款新增点。自2019年以来,该支行还积极对接兖州社区卫生院开展义诊活动,提升客户服务满意度,为日后各项业务的顺利开展打好基础。王倩倩 曹晖

上接1版

2012年在全国率先消除了乡镇金融服务空白点,2300多个营业网点覆盖全省每个乡镇;全面推进农村基础金融服务“村村通”工程,设立农村金融服务点1.2万个,打通了农村金融服务的“最后一公里”。在全国率先推出“惠农一卡通”,在全国率先推出“惠农一卡通”代理财政惠农资金服务,免费代发各类财政惠农资金1900多亿元,惠及全省近800万农户。切实履行金融扶贫责任,加大对建档立卡贫困户和扶贫产业的信贷支持,扶贫小额贷款市场份额占全省金融机构的75%。

### 奋蹄扬帆闯新路:创新升级是动力源泉

近年来,江西省农合机构贯彻新发展理念,深入实施创新驱动高质量发展战略,坚持科技、渠道、产品、服务、管理、机制创新一体推进,全面推动转型升级、创新发展。

因势而动拥抱金融科技。加强信息科技建设,建成运行了手机银行、网上银行、微银行等电子银行业务,研发推出了“e百福”互联网金融平台,为广大客户提供跨区域、全天候、个性化的互联网金融服务。同时,创新推出“百福通”聚合支付、“校园通”“社区通”“社保通”等特色业务,有效满足客户多元化需求。顺应互联网发展趋势和用户习惯,加快线上线下渠道深度融合,推出了“百福快贷”产品,实现了小额贷款全流程线上办理,显著提高了办贷效率,真正用科技“领跑”,让群众“少跑”。

顺势而为创新金融产品。在全国首创农户小额信用贷款“婺源模式”的基础上,近年来,大力实施小额农贷“扩面提额增效”工程,推行小额农贷“一张表”申请,通过小额农贷累计支持农户800余万户,有力促进了农民增收致富。在全国农合机构和全省金融机构率先首发“乡村振兴主题卡”,全方位满足农民生产生活、现金转账、支付融资等综合需求。联合省人社厅在全国首创推广“创业百福e贷”创业担保贷款在线服务,推动创业担保贷款工作进入“互联网+金融”服务模式。联合市场监督管理部门创新推出“诚商信贷通”产品,为个体工商户提供无抵押、纯信用的专属融资产品,有力支持了个体工商户创新创业。

乘势而上精耕金融服务。全面推行事业部制改革,在全省设立垂直化、扁平化的“三农”小微和公司业务事业部,实行“统一授权、独立经营、有效监督”的经营模式,实现专业化、集约化运营,有效提高了业务响应速度和客户服务效率。常态化开展扫街、扫园、扫村、扫户“四扫”金融服务活动,主动发掘、对接客户有效金融需求。积极开展“金融夜校”、金融知识普及宣传活动,广泛设立金融消费者权益保护站,持续提高公众金融素养,切实保护金融消费者权益。

上接1版

## 全方位创新金融扶贫新模式

建档立卡贫困户只要拿到盖章后的“推荐表”、身份证以及户口簿及个人名章,就如同取款一样的方便,仅需要半个小时的时间,就可以拿到扶贫小额贷款资金。截至目前,吉县农信联社共发放小额贷款扶贫贷款6747.20万元。

此外,吉县农信联社通过多渠道和多形式,通过宣传教育引导,提高贫困户的守信意识,从思想源头上预防道德风险发生。严格落实扶贫小额信贷“公开公示制度,接受社会监督。针对建档立卡贫困户承受风险能力较低,特别是

当借款人出现疾病或意外,致使残疾或死亡,导致无力偿还贷款的问题,该联社主动作为,通过节省开支,在2019年共计为742户建档立卡户购买了10.75万元的疾病和意外保险,投保涉及贷款金额2669.5万元,不仅有效减轻建档立卡贫困户的经济负担,还化解借款人出现意外之后的还款压力。

随着新的一年拉开帷幕,吉县农信联社将会持之以恒的为贫困户“送真情”,为企业“解难题”,为县域发展“献对策”,在奔向全面小康的路上,为脱贫攻坚不遗余力贡献农信力量。