

一线动态

澧县农商银行 优化信贷服务流程

为推动“阳光信贷”建设工程,湖南澧县农商银行全方位优化信贷服务流程,让金融活水加速向“三农”流淌。

工作中,该行积极打造“阳光信贷”长效机制,规范走访、评级、授信等流程,提高农户建档面和授信面。该行以支行为单位,发挥“金融三员”纽带作用,各包村客户经理定期沟通,畅通信息交流渠道;根据网格化的服务管理模式,主动出击,张贴“金融服务联系卡”,公示服务承诺,接受老百姓业务咨询和服务监督,做到客户经理人人管户、人人有责,彻底打通金融服务的“最后一公里”。今年上半年,该行共评级授信农户1.08万户,授信总额达21.98亿元。

雷天恩

祁阳农商银行 普及金融标准知识

近日,人民银行湖南分行祁阳支行组织祁阳农商银行等3家银行机构开展了“金融标准,为民利企”主题集中宣传活动。按照县人行要求,祁阳农商银行发挥点多面广的优势,由各支行负责人抽调客户经理在营业厅内发放宣传手册,并通过LED电子显示屏、悬挂条幅、发放宣传单等多种形式,向广大城乡居民和客户普及金融标准知识。活动期间,该行共发放宣传折页达1000余份,“一对一”解答群众咨询达1200余人次。

何发明 邹奇峰

天镇县农信联社 信贷支持旅游产业发展

今年以来,山西省天镇县农信联社加大信贷投放力度,重点支持农业生态旅游、餐饮住宿等旅游配套服务,为当地最大的综合类酒店嘉鹤实业有限公司发放信贷资金4500万元,持续领跑县域其它金融机构。

该联社通过创新实施“农信社+公司+合作社+农户”等多种产业发展模式,支持建设酒店、景区等地方服务业发展,助力地方特色产业与“边城”文化元素相结合,有效拉动投资,促进消费,催生就业岗位和增收渠道,让更多农民实现在家门口就业创业,推动农旅融合发展步入“快车道”,实现产业发展和农民增收“双赢”。

薛文娟

轮台农商银行 创新“活畜抵押贷”

自2019年末,新疆轮台农商银行创新推出产品“活畜抵押贷”以来,这款产品运行至今取得了显著成效。截至9月末,该行已累计发放“活畜抵押贷”34笔,金额431万元。

据介绍,“活畜抵押贷”是该行与县畜牧兽医局、乡人民政府、保险公司签订《轮台县畜牧业贷款管理协议》,由保险公司为牲畜办理保险,同时将牲畜在畜牧兽医部门设定抵押登记。牲畜在出栏之前,养殖户须向畜牧兽医部门登记备案,在征得轮台农商银行同意后,方能出栏,牲畜销售款用于归还贷款,如出现牲畜死亡由保险公司进行赔付,赔付款用于归还贷款,有效解决养殖户抵押难、担保难的问题。

周强

永丰农商银行 推出“家庭农场圆梦贷”

近年来,江西永丰农商银行在当地政府政策引导下,研发了“家庭农场圆梦贷”,为家庭农场发展提供了资金保障,成为当地最早创新专业产品扶持家庭农场的金融机构。截至目前,该行累计发放“家庭农场圆梦贷”1.18亿元,已培育发展家庭农场2173家,辐射带动农户2.19万户。

据了解,“家庭农场圆梦贷”,是该行向家庭农场经营户发放的个人生产经营性贷款,单户授信额度最高达200万元,期限最长可达5年,贷款利率较同档次利率优惠20%,且担保方式灵活,包括自然人担保、抵押担保、普通法人担保和信用担保。

彭鑫

天台农商银行 探索供应链金融服务模式

为进一步探索对上市公司供应链金融服务新模式,近期,浙江天台农商银行党委与银轮公司党委签订“红色互动、银企合作”党建联盟协议,同时与30家“银轮系”企业签订2.18亿元授信的金融服务合作协议。

该行此次为“银轮系”企业提供的针对性金融服务,将从供应链产业链整体出发,运用金融科技手段,整合物流、资金流、信息流等信息,为企业提供系统性的金融解决方案,以快速响应产业链上企业的结算、融资、财务管理等综合需求,降低企业成本,提升产业链价值。

曹赛瑜 张琼蕾

通江县农信联社分类施策

加大小微企业信贷支持力度

本报记者 周文军 通讯员 王耀辉

为落实国家“六稳”“六保”政策,四川省通江县农信联社坚守市场定位,充分发挥金融支持稳企业保就业作用,通过针对不同企业类型分类施策,加大对受疫情影响的小微企业的信贷支持力度,支持其尽快复工复产,扛起地方金融主力军责任,为“三农”和小微企业复工复产送去“及时雨”。

这段时间,顺和通米业有限公司董事长郑光跃一直在走乡串户,联系老乡收购稻谷,眼看着乡亲们田里金灿灿的稻子渐渐成熟,饱满而又硕大的谷粒就像他的公司逐渐成熟一样,内心无比喜悦。

从2017年以来,郑光跃一直致力于推广通江大米,一心想把被誉为“西通江 北五常”的通江大米呈现给广大消费者。今年5月,为满足市场需求,郑光跃想进一步扩大粮食收

购、生产、加工规模,生产更多的通江有机大米,但是新冠肺炎疫情期间停工停产给他的企业造成了不小的影响,流动资金严重不足,给工人发工资都成了问题,更别说进一步扩大生产规模了,郑光跃整天为寻找资金的事情奔走和发愁。

转机出现在6月,为落实国家“六稳”“六保”政策,通江县农信联社积极行动,组织客户经理主动走访了解域内企业受灾情况和金融需求,在了解到顺和通米业这一情况后,该联社理事长尹健通过实地调查,确定四川顺和通米业有限公司符合信贷支持对象,通过该联社信贷部门为其发放了490万元的流动资金贷款,帮助其复工复产。

目前,顺和通米业有限公司已经走上发展正轨,建成了33.33公顷有机稻谷示范园,新增了一条全自动生产加工线;依托“中国好粮油四川行动”示范县项目,在春在镇、新场

镇等场镇打造66.67公顷有机稻谷示范园。同时,该公司还解决当地农民工就业200余人,辐射带动4000余名种粮农民实现稳定增收。

今年以来,通江县农信联社通过资金支持像顺和通米业这样受新冠肺炎疫情影响的中小企业还有很多。截至8月末,该联社累计为企业和个人提供信贷支持资金9.39亿元,其中向受新冠肺炎疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、交通运输、文化旅游业等产业相关企业和个人发放贷款1083笔,金额3.25亿元;发放“抗疫贷”796笔,金额2.13亿元。按照人民银行和银保监会关于金融支持稳企业保就业工作要求,该联社对企业和个人,坚持做到“不抽贷、断贷、压贷”,并给予延期还本付息的宽限政策。截至8月末,该联社累计办理借新还旧及展期182笔,金额1.59亿元;办理延期还本付息360笔,金额6.57亿元。



近期,贵州凯里农商银行开展了“中秋浓情·温暖黔行”外出创业就业人员金融服务活动,派遣业务骨干远赴广东、浙江、福建3省为凯里籍老乡送去家乡的问候。活动期间,该行员工通过上门服务为在外务工人员办理银行卡,推介“黔农云”APP及各类最新的存贷款产品;开展座谈会及“金融致富学校”活动宣传各类金融知识和优惠政策,及时满足外出务工人员的金融需求。图为该行员工利用移动设备为在外务工人员办理授信评级业务。

泗洪农商银行调研企业需求

“贷”动县域实体经济恢复发展

今年以来,江苏泗洪农商银行始终坚守主责主业,持续深化民营小微企业回访走访活动,调研了解企业经营情况和存在的困难,做到主动服务、有效服务,“贷”动县域实体经济恢复发展。

为强化回访走访活动科技支撑,该行发挥自主线上开发的网格化营销系统手机APP和电脑客户端作用,将个体工商户、新型农业经营主体、“百行进万企”名单导入到网格化营销系统中,按照时进度生成走访任务,自动匹配对应的客户经理名下,切实将回访走访工作做实做细。截至目前,该行已回访“百行进万企”2019年融资对接行动中分配企业1063户,走访2020年升级扩

面行动中重新分配企业755户,回访和走访辖内新型农业经营主体689户,走访辖内个体工商户2.24万户。

为确保回访走访实效,该行按照企业对分配原则,将对接的“百行进万企”和新型农业经营主体、个体工商户等名单分配至各支行,各支行根据名单逐户落实,由责任客户经理逐一对接,了解和记录企业受新冠肺炎疫情影响情况及金融服务需求情况,做到边走边访边宣传、边宣传边营销。截至目前,该行为辖内新型农业经营主体新增授信176户,金额4340万元;为辖内个体工商户新增授信763户,金额2.25亿元。

姚刚

陵川县农信联社发挥监督“探头”作用

加强基层网点党风廉政建设

为了进一步加强农村金融系统党风廉政建设,山西省陵川县农信联社结合新形势、新特点,充分发挥基层监察员监督“探头”作用,把监督触角延伸到各基层网点,使其成为全联社廉政建设的“流动哨兵”。

为把握方向,当好“监督员”,该联社监察员在认真完成日常业务的同时,坚持对各项重点工作全程跟踪监督,不断增强党风廉政自律意识,明确坐标定位,理清职责边界,找准有效遏制违纪违法现象的切入点,从而做足了正风肃纪、反腐倡廉的监督支撑点;充分发挥“来自一线、知根知底、就近监督”等优势,加强对

苗头性、倾向性问题尤其是关系到群众切身利益、涉及扶贫领域的问题排查,发现问题线索及时主动上报到纪检监察室,有效拓宽问题线索来源渠道,当好该联社的“流动哨兵”。

为加强沟通,当好“调解员”,该联社监察员在走村入户宣传金融产品的过程中和老百姓唠家常,了解村民群众关心的热点和难点问题,对一些苗头性问题做到早发现、早疏导,做好群众的思想工作,将矛盾化解在萌芽状态,有效防止各类矛盾纠纷扩大化,真正把矛盾化解在基层、把问题解决在基层。

杨潮 崔东 中秋

肃宁县农信联社依托“双基”共建

下沉金融服务助力乡村振兴

自年初以来,河北省肃宁县农信联社坚持稳中求进工作总基调,牢固树立新发展理念,落实高质量发展要求,积极推进“双基”共建工作开展,下沉金融服务,助力乡村振兴。截至8月末,该行“双基”共建工作已为3.2万户农户建档,建档农户比例达到94.08%。

为满足农村金融需求,该联社推出“惠农、惠民、帮扶”3个系列,共计13款信贷产品;开启“龙头企业+农户”模式,进行全产业链精准营销,调研养殖户的实际需求,对养殖、饲料产业供应链上下游经营户推出“惠农养殖贷”信贷产品,降低利率标准,为上游养殖公

司配比信用担保额度,在降低风险的同时,提高了授信信用。

为提高工作质效,该联社将“双基”共建工程与“稳企业、保就业”相结合,将社区、产业园区作为“双基”共建示范区,扩大“双基”共建外沿。该行领导班子带头走访调研当地经济开发区、产业园区,宣传“双基”共建农村信用工程,入户搜集资料,调查建档,主动与企业对接,及时掌握企业经营状况、金融需求和存在困难,积极使用“双基”评级、授信结果,极大加快了为企业提供贷款的速度,为推进“稳企业、保就业”工作进程保驾护航。

王晓宇

泰山农商银行践行普惠金融

满足小微企业融资需求

一直以来,山东泰山农商银行积极践行普惠金融理念,主动承担普惠金融责任,不断下沉金融服务重心,增强金融服务能力,着力解决小微企业融资难、担保难、融资贵等问题,切实将金融“活水”引向小微企业,助小微企业“腾飞”。

自年初以来,该行累计发放小微企业贷款1512户,金额17.5亿元。为打通小微企业融资堵点、痛点,该行结合“百行进万企”“金融辅导员”“客户大走访”等专项金融活动,实地走访,深入调研,分析企业经营现状、资金需求、企业发展愿景以及金融服务需求;通过与企业负责人座谈交流,认真听取企业反馈的问题和建议,及时改进产品及服务,为企业量身定

制融资方案;开展“一揽子”营销活动,着重推介该行特色信贷产品、代收代付业务及电子银行产品等,全力满足客户多元化金融需求,为小微企业提供全方位、多元化、综合性“一揽子”产品服务。

针对小微企业客户贷款“短、小、急、频”的特点,该联社积极引入零售化思维,将调查、审批、放款、贷款管理等各个环节优化整合,设立信贷条线“四个中心”,实行工厂化、流水线化作业。同时,该行持续开展“便捷获得信贷行动”,信贷资料“容缺”办理,优化审批流程,提高审批效率,有效解决小微企业贷款“手续繁”“效率低”等问题。

雷敦雨 赵帅 韩少洁

村镇银行

扬中恒丰村镇银行“送货上门”

保障支农支小资金及时供应

本报记者 李道海 通讯员 倪冰函

自年初以来,江苏扬中恒丰村镇银行积极发挥服务基层、支农支小的“毛细血管”作用,对小微用贷需求优先保障,使惠农惠企之举更“接地气”。截至6月末,该行涉农贷款余额14.7亿元,普惠小微企业贷款余额16.7亿元。

近期,扬中市三茅供销合作社接到了当地农药经营部、农机销售点及周边众多农户的农资供应需求,合作社人员忙个不停,将一批批预订的农资产品打包、装车、发货,让农户们备足了“粮草”。该合作社负责人黄华年说:“多亏了扬中恒丰村镇银行,早早就为我们留足了400万元授信额度,听说我们有需求,款项很快就到账了,使我们能提前采购到质优价廉的货源。”

原来,早在春耕前,三茅供销合作社就开始了手储备常用农资,该合作社与扬中市某农业生产企业达成了农资购销合作意向,提前锁定了较低价格,争取给农户们带来更大的实惠。眼看农资需求高峰到来,该合作社仍有400

万元的资金缺口,无法及时供货。正当黄华年一筹莫展时,扬中恒丰村镇银行客户经理徐程主动“送货上门”,通过实地调研,扬中恒丰村镇银行迅速安排专项资金,优先受理申请、缩短审批环节,及时为该合作社发放400万元贷款,为该合作社及时购入农资提供了有力支持。

扬中恒丰村镇银行这种“未雨绸缪”的敏捷服务,扬中市红光金属制品有限公司负责人王忠祥也有亲身体会。该公司在年初取得了广东省茂名市动物疫病预防中心、四川省乐山市农业局等单位的“牲畜耳标”采购项目,但受新冠肺炎疫情影响,以前生产的产品无法及时销售,新订单又需要额外采购生产材料,该公司资金流动性遇到了暂时性困难。扬中恒丰村镇银行客户经理朱磊了解到情况后,主动上门服务,积极对接需求。赶在公司复工前,该行为红光金属注入300万元信贷资金,为其加快复工复产提供有力支撑。目前,红光金属“牲畜耳标”、金属制品等产品生产线正在开足马力赶制订单。

定南农商银行坚守市场定位

完善涉农金融服务

长期以来,江西定南农商银行以“服务‘三农’和中小微企业为己任,深化服务‘三农’,回归本源的市场定位,不断完善涉农金融服务机制,创新金融产品,增加服务内涵,增强区域‘三农’金融服务力度,保持‘三农’在贷款投放中的核心地位。

为支持当地经济发展,定南农商银行推出了普惠制“农户小额信用贷款”,对农户、专业合作社等给予大力

扶持,并通过开展普惠金融助推精准扶贫工作。同时,该行通过线上化产品“百福快贷”,打通金融服务“最后一公里”,满足农户个性化用贷需求,让农户足不出户就能办理贷款。结合城、乡、村镇,该行组成了14支金融小分队,进行商户网格化服务管理建设,建立台账,让每位营销服务人员在所管辖区域,对维护、营销情况及时掌握,及时跟进,并以网格化管理为媒

介,实现对客户高效、快捷的“一站式”服务,将金融服务精细化、生活化。该行通过搭建的“政银企”平台,对接当地重点项目,以全行资金实力和优质服务取得了定南县社会保障卡的代理权限,积极支持城乡居民社会保障事业上。在谋求长期“共生共赢”的发展道路上,定南农商银行与商户从客户发展成为伙伴,始终秉承初心、倾情打造老百姓身边的银行。

胡燕芳

寿光农商银行推进“智慧厅堂”建设

按下业务发展“快进键”

今年以来,山东寿光农商银行按照深化网点转型提升服务质效的要求,全面推进“快银行”“暖银行”的品牌化“智慧厅堂”建设,积极为客户提供智能化、个性化服务,全面提升金融服务能力,激发厅堂营销服务效能,为各项业务稳步增长按下“快进键”,打开发展新局面。截至9月末,该行存款余额382.17亿元,较年初增长44.87亿元,增幅13.3%。

为营造厅堂营销氛围,寿光农商银行在客户等待区、业务办理区,“智慧柜员机”等客户显眼处张贴各类活动“爆炸贴”,进行氛围的渲染,持续提升客户体验为目标的个性化服务模式,形成强大的视觉冲击力,激发到访客户的活动参与度。并适时借助一句话营销,对活动产品进行推介,成效显著。截至目前,该行客户已通过观看“爆炸贴”咨询业务2000余次,实现存款揽储6000余万元。

为营造线上营销氛围,寿光农商银行把微信群作为客户裂变、人脉传播的前沿阵地,以网点为单位按照行

业分类建立了200余个微信群,微信好友2.4万多人,由专属营销经理在群内每日发布天气提醒、金融小知识等,并组织开展有奖知识竞猜等活动,活跃群内气氛,拉近客户距离,从而进一步挖掘客户深层次金融需求。同时,该行所有内勤员工均建立个人专属客户微信群,并根据客户资产进行等级分类,建立了不同等级客户群,便于分层管理与开展精准化营销。截至目前,该行已通过微信群实现存款揽储1.8亿元,拓展贷款165户,金额4200余万元。

为实现营销专业化,寿光农商银行精心挑选45名员工组成厅堂营销督导团,前往辖内68处营业网点进行驻点督导,从晨会着手,及时指出各网点在厅堂营销中存在的问题,立行立改,“一行为一策”,并利用夕会时间及时进行总结与培训;以网点为单位,成立了68支移动厅堂服务队,借助“金融大讲堂”活动,将柜面服务触角延伸至活动现场,利用便携式“智慧柜员机”与移动终端,现场为客户办理开立银行卡、激活社保卡等业务,真正让百姓实现“零跑腿”;