

桓台农商银行荆家支行 发放“绿能贷”超千万元

为推进光伏产业纵深发展和农民增收致富,深入对接乡村振兴战略,紧扣新时代涉农客户新需求,近年来,山东桓台农商银行荆家支行积极探索对光伏产业的信贷支持模式,把推广“绿能贷”作为助力乡村振兴试点县的重要举措,实行金融支持广覆盖、低成本、可持续发展,有力促进了当地光伏产业发展政策落地生根。截至目前,桓台农商银行荆家支行“绿能贷”业务累计投放突破1000万元,惠及农户130余户。 荣震

寿光农商银行 建立消费扶贫合作模式

近年来,山东寿光农商银行通过探索构建消费扶贫模式,打造凝聚社会合力的消费扶贫平台,加大消费扶贫信贷投放力度,全力帮助贫困户脱贫增收。该行创新推出内部扶贫助销模式,动员职工食堂和后勤服务商在同等条件下优先购买扶贫对象的产品;主动对接扶贫办、农资批发商等相关单位,建立了“银行+定点帮扶单位+定点帮扶农户”的合作模式。该行通过线下展销体验,线上平台卖货等营销方式,缓解了贫困地区农产品滞销问题,实现了专项扶贫、行业扶贫、社会扶贫齐头并进,形成全社会广泛参与的消费扶贫的格局。 赵磊

临淄农商银行 推进“电子银行示范村”建设

为深入贯彻山东省农信联社123456总体工作思路,不断拓展普惠金融工作的广度和深度,筑牢基础客户金融服务,巩固乡村服务阵地。近期,山东临淄农商银行深入推进电子银行进村入户服务,积极推广“银农直连+农金通+智e购商城+智e通电子银行+智e付聚合支付”等电子支付全覆盖服务模式,积极推进“电子银行示范村”建设。截至目前,该行已建设了3个“电子银行示范村”和71个“电子银行示范户”。 于德勇 杨程皓

河东农商银行 整村授信“贷”农致富

近年来,山东河东农商银行聚焦“三农”,加强服务模式创新,扎实推进“整村授信”,促进零售信贷增户扩面,有效提升了金融扶贫服务能力,“贷”动了农户致富。 在推进“整村授信”工作中,该行通过与村委对接,全面了解所辖区域基本信息,因地制宜建立科学合理的授信评级标准,发挥人熟、地熟、情况熟的优势,精准评估客户资质,完善居民信息库,重点挖掘种植养殖大户、个体工商户、涉农企业等客户群体,推动“整村授信”工作扎实开展。目前,该行已对285个村庄进行了“整村授信”,采集客户资料8.6万多户;授信近6.5万户,金额20多亿元;授信近2.5万户,金额7.88亿元。 董晓晖 黄荣荣

曲阜农商银行 以“党建+”为发展添动力

近年来,山东曲阜农商银行不断发挥党建引领作用,扎实做好以党建带工建、助团建工作,坚持党建、工建、团建融合共进,共谋共建,为该行发展再添新动力。 该行党委把员工思想政治工作作为带团建工作的首要任务,提升青年员工的思想觉悟,教育青年员工“不忘初心跟党走,青春建功新时代”。为扩大党建工作、工会工作的覆盖面和影响力,该行在推进党组织建设的同时,健全了工会组织,并积极发挥工会的各项职能,努力为员工谋利益。 蔡露阳

邹城农商银行 举办职业操守学习教育活动

为进一步规范从业人员职业行为,近日,山东邹城农商银行统筹安排,周密部署,认真开展《银行业从业人员职业操守和行为准则》学习教育活动。 为保证学习教育活动的有序开展,该行制定并印发了《邹城农商银行“银行业从业人员职业操守和行为准则”学习教育活动实施方案》,明确活动目标、时间、活动安排,细化了4个阶段8项具体工作任务,并要求全行结合“行业规范建设深化年”活动,建立长效学习机制,严守职业操守底线,严格执行业务规定和操作规程。 谢洪利

济南农商银行实行客户分层管理 推动零售贷款业务持续增长

□本报记者 刘欣欣 通讯员 刘洋 陈大凯

今年以来,为进一步夯实业务基础,山东济南农商银行利用“四张清单”巩固农村客户群体,加强城区客户拓展力度,做好客户分层管理,提升营销对接能力,扎实推进各项工作顺利开展。截至10月末,该行零售贷款余额258.8亿元,较年初增加41.6亿元;零售贷款户数5.63万户,较年初增加1.16万户。

为拓展零售贷款业务,济南农商银行与各管辖行协同配合,积极与辖内各级税务局、市场监管局、行政审批局、农业农村局和街道办事处等政府职能部门对接,获取清单客户名单320万条;通过“企查查”“天眼查”等线上服务查询平台,辅助对清单客户名单进行多维度交叉验证,共筛选有效清单客户256万条;确定营销重点,组织实施“四张清单”专项攻坚活动,将有效清单客户按服务区域,逐户落实到支行、分配至营销人员。在清单客户对接的基础上,该行深挖客户融资需求和代发工资业务,实现新增个体经营户贷款707户,金额1.35亿元,拓展系统性客户29户,新增对公代发工资客户140户。

为丰富营销手段,确保对接实效,该行制定了《济南农商银行“个体工商户”客户营销操作手册》,细分行业类型,组建“营销突击队”,按照清单客户地址,实行区域负责制,以专业市场为突破口,每周不定期集中组织开展实地走访。截至目前,该行已对接个体工商户13.15万户,新增授信1067户、金额3.7亿元。依托“整村授信”,该行借助“金融夜校”“电影下乡”活动,对行政村进行集中宣传,完成了1134个行政村对接工作。截至目前,该行累计完成授信3.76万户,授信金额91.57亿元。该行还主动对接社区“关键人”,完成城市社区对接464个,通过普惠金融宣传站和农村金融服务站开展广场舞大赛、歌咏比赛、象棋比赛等群众喜闻乐见的主题活动1400余次,新增社区居民授信1713户、金额5.79亿元。

此外,该行还通过举办“银企”交流会、金融产品宣讲会,建立小微企业对接清单,强化代发工资、贷款等业务的营销宣传力度,现已完成小微企业对接1.5万户,实现新增授信28户、金额7554万元。

为强化科技支撑,提升服务效能,济南农商银行充分利用“互联网+线上系统”方式,加强与客户的直接交流,实现精准对接。工作中,该行分别针对不同的清单主体,建立“专属金融服务微信群”476个,并结合信贷产品,定期在群内宣传各项惠民、补偿、贴息政策;充分利用“智慧营销系统”对客户精准画像,实现对客户的精细化管理和精准对接,累计为已导入的“四张清单”客户授信4.06万户,授信金额107.23亿元;借助“全国中小企业融资综合信用服务平台”“山东省企业融资服务平台”,全方位掌握小微企业的基本情况和融资需求,并对企业开展实地深入调研、综合评估,现已完成授信52户、金额2.12亿元。



今年以来,山东宁津农商银行依托信息获取、保障机制优化、多元活动开展等,开展“清单式”服务,对清单客户通过电话、微信、实地走访等方式逐户走访对接。截至10月末,该行累计获取客户清单15.23万户,新增授信8.81亿元、授信5.17亿元。图为该行员工正在小微企业进行走访对接。 李永鑫 郑若祥

青州农商银行创新信贷产品 满足文旅产业金融需求

近年来,山东青州农商银行依托当地得天独厚的文化旅游资源,以党建共建为结合点,以“十百千示范工程”为着力点,大力发展“文旅金融”,积极支持文化旅游产业发展,探索出了一条金融支持脱贫攻坚与文旅产业高质量发展相得益彰的新路子。截至8月末,该行累计支持当地乡村旅游、花卉产业、文化产业、古城建设等重点项目及产业链上下游企业信贷资金27亿元。

依托当地“古”“青”特色,围绕青州文旅产业发展规划,青州农商银行

精准发力、精研产品、精心服务,重点支持打造了“夜游古街”等5大夜间文化消费聚集区和10条特色诚信金融精品示范旅游街,信贷扶持了百余个民宿项目落地,助力打造千家诚信经营商户,累计投入信贷资金5600余万元;结合乡村旅游,重点支持了弥河镇、庙子镇、王坟镇区域旅游发展,加强与其相关部门沟通协调,联合建立文化旅游项目库项目31处,加大了对当地旅游资源的培育,按照“一镇一特色”“一村一品位”的理念,积极推动乡村旅游转型升级。截至目前,该行已推动建成

侯王村等乡村旅游专业村21个,特色民宿和农家宾馆680余家。

为满足青州花卉产业、书画产业的金融需求,青州农商银行推出了“花卉贷”“巾帼创业贷”等信贷产品,积极支持富民产业发展,推动美丽乡村建设。截至目前,该行已通过“公司+信用村+农户+特色产业”信贷模式,推出了“鲁担惠农贷”“农家乐贷”“普惠金融贷”等产品,大力支持当地休闲农业、花卉旅游、观光采摘和农村康养等产业项目,助力农民创业致富。 张海霞 范向东

临清农商银行强化目标引领 创建特色品牌党支部

□本报记者 刘欣欣 通讯员 于德良

今年以来,山东临清农商银行认真贯彻落实山东省农信联社、聊城审计中心党委部署要求,以“党建提升年”为指引,强化目标引领,按照“优化、固化、深化、融合”的总要求和“标准+过硬+品牌”逐级提升的创建思路,以党支部标准化建设为抓手,不断推进党支部特色品牌创建工作,激发了党建促进业务发展的新活力。

为确保创建工作有成效,该行制定印发了《临清农商银行品牌支部建设总体规划》,每年度制定建设计划,明确年度重点打造目标,开展经常性

的督导检查,每月调度创建进度,及时发现和解决特色品牌创建过程中存在突出问题,帮助其各支部提高创建水平。目前,该行34个党支部结合支部工作性质和辖区业务特色,设计了党建品牌LOGO;选取3个党建示范点,先行打造示范点支部,先行打造示范点支部。

在党支部特色品牌创建工作中,该行通过行动实践与思路创新相结合,融入支部特色,打造出了刘孩子支行党支部“白仁之乡、弘毅支部”品牌、运河支行党支部“运河堡垒”品牌、永青支行党支部“勇猛精进、农商长青”品牌、审计部党支部“护航先

泗水农商银行 上线“银车通”系统

11月12日,山东泗水农商银行通过“银车通”系统,成功为两名客户办理了机动车抵押登记业务。此系统上线后,该行客户申请汽车消费贷款时,可在其营业部指定窗口直接办理车辆抵押登记,简化了客户办理车辆抵押的流程,提高了业务办理效率。 为落实便捷信贷要求,切实方便客户办理机动车抵押登记业务,前不久,山东省农信联社济宁审计中心与济宁市交警支队车管所联合推出了“银车通”业务,实现了数据共享,将车管所业务“搬进”了农商银行。 卢冲 简媛媛

润昌农商银行加快智慧厅堂建设 提升服务效能促进业务发展

今年以来,山东润昌农商银行依托科技支撑,加强培训引导,落实分岗管户,持续优化网点布局,加快智慧厅堂建设,有效提升厅堂营销效能,助力零售业务快速发展。截至10月末,该行存款余额158.28亿元,较年初增长13.51亿元;零售贷款余额53.35亿元,较年初增长6.86亿元。

工作中,该行结合网点柜面业务量,合理配置厅堂人员数量,在全行逐步推行“1名运营主管+1名高柜柜员+1名(或多名)低柜柜员+1名(或多名)大堂经理”的厅堂运营模式。为减轻柜面压力,提高业务办理效率,该行增加了网点智能设备布放数量,配备了26台智慧柜员机、25台便携式智慧柜员机、78

台高拍仪等智能机具,使其智能机具网点覆盖率达到100%。为落实分岗管户机制,该行对5000元以上存款客户全部进行清分,并建立存量客户分层分类和分岗客户服务模式,加强回访维护,对接服务需求,目前已累计回访存量客户15.2万人次。

为持续提升厅堂服务效能,该行组建了内训师团队,并逐个网点开展了厅堂营销服务现场导入,坚持问题导向,完善营销服务流程,明晰岗位分工,发挥厅堂营销阵地优势。为提升智能机具使用效率,该行在23家营业网点建设了厅堂“智慧服务区”,并将机具业务替代率纳入厅堂考核范畴,使业务替代率稳步提升。 张相俊

临朐农商银行开展精准营销 深挖客户价值优化信贷结构

今年以来,山东临朐农商银行认真贯彻落实上级工作部署,依托“四张清单”,全面提升信贷服务质量,深入开展基础客户、行业客户精准营销,切实提高信贷服务广度、深度、精度,信贷结构不断优化,信贷服务助推经济发展成效明显。截至10月末,该行零售类贷款余额100.42亿元,较年初增加14.53亿元,增幅16.92%;零售类贷款户数4.47万户,较年初增加4331户,增幅10.73%。

工作中,该行以“整村授信”为依托,实施“整村授信”再提升工程,细分客户清单明细,“清单式、销号制”推进客户对接营销工作计划,积极推进“金融夜校”“文明村评选”“电子银行示范村建设”等工作,全面提升普惠金融建设质量。截至10月末,该行“行政村”清单客户已对接11.41万户,建档率85%,实现授信3.07万户、金额54.62亿元,投

放贷款29.86亿元。 为深挖消费贷款客户价值,该行针对目前按揭类优质客户,拉出清单,逐户对接,组合推广“装修贷”“车位贷”等特色信贷产品,解决客户住房装修、购买车位的资金短缺问题。同时,该行针对公职人员等企事业单位工作人员,主动上门重点推广消费类贷款,不断做深客户服务的精细度。截至10月末,该行已对接城市社区54个,实现授信436户、金额2.41亿元;新投放“装修贷”“车位贷”等各类消费贷款9100万元。

该行还根据新拓展客户发展潜力及贡献度进行了星级分类,并根据等级在网格图中进行分类标注,分别制定营销方案。目前,该行已走访小微企业1.03万家,新投放贷款1.24亿元;走访个体工商户1.9万户,新投放贷款4400万元。 郭健

东明农商银行聚焦重点产业 探索金融扶贫长效机制

近年来,山东东明农商银行围绕深度贫困地区和黄河滩区“两个重点”,坚决扛起脱贫攻坚责任,通过聚焦产业扶贫“授人以渔”,助力滩区农民“安居乐业”,在构建银行、政府、市场协同推进的金融扶贫长效机制上进行了积极探索。

“根据国家相关扶贫政策,我们把信贷支持经营主体与扶贫攻坚相结合,为企业提供贷款,再由企业帮助贫困户脱贫。”东明农商银行董事长翟忠庆对笔者说。

东明县武胜桥镇的刘平华,在东明农商银行发放的100万元扶贫贷款的支持下,创办了武胜桥镇西甜瓜种植合作社,吸纳无法外出的留守妇女与老人到合作社务工。目前,该合作社长期稳定

务工人员有100余人,其中建档立卡贫困户16人,现已全部实现脱贫。

近两年,创业青年刘文杰在长兴集乡可谓家喻户晓,他不仅靠种植蘑菇致富,还带动了周边许多农户种植蘑菇实现了脱贫。“我们重点发挥了信贷资金‘以点带面’的辐射作用,先后向刘文杰及周边农户发放了272万元信贷资金,支持建设了85个食用菌大棚。”东明农商银行长兴支行工作人员介绍说。

为集中给滩区村民做好信贷服务,东明农商银行组建了16个“支持滩区迁建行动先锋队”,深入33个村庄、16个金融服务点,全力为滩区居民搬迁脱贫做好金融服务工作。这些身着“红马甲”的农商银行员工们,在黄河滩区形成了一道亮丽的风景线。 刘汉功

昌邑农商银行研发“智慧运营管理平台” 助力生姜产销全流程信息化运行

为进一步推动山东省昌邑市生姜产业化、品牌化发展,今年以来,山东昌邑农商银行不断优化自身金融服务职能,加快科技创新,自主研发“智慧生姜运营管理平台”,将生姜产销全流程纳入信息化、智慧化管理,把生姜种植打造成当地农民脱贫致富的大产业,助推了当地农业特色产业发展。

日前,昌邑市“智慧生姜运营管理平台”开发启动暨昌邑农商银行与山东宏大生姜市场战略合作签约仪式顺利举行。“智慧生姜运营管理平台”进驻市场后,通过大数据、物联网、视频监控等手段打造智慧产业系统。据介绍,农户

持有的昌邑农商银行银行卡,可作为宏大生姜交易平台的通用身份证明和交易工具,使经纪人、农户、市场通过电子化交易形成关联关系,实现生姜产销全流程信息化、规范化、智慧化运行。

此外,该行通过全面对接和调研走访,将生姜主要种植区域内的10家支行细分网格,党员带头组成27支“红马甲金融服务队”全面对接涉农金融需求。该行还根据生姜产业集群情况,推出“姜易贷”惠农小额信贷产品,切实解决了姜农融资难、融资贵的问题。目前,该行已为720户姜农发放了3250万元“姜易贷”。 孙婧婧



近年来,山东诸城农商银行立足当地经济发展实际,持续推进整合乡村振兴战略需求的金融产品和服务方式,先后打造“无缝隙续贷”“快捷信贷”“阳光信贷”等服务品牌,为推进乡村振兴提供了金融支持。今年截至10月末,该行各项贷款余额166.8亿元,比年初增加27.46亿元;支持了324家企业客户和3.84万个人客户发展壮大。图为该行信贷人员在客户的种植大棚进行调研。 张爱盛 杨林

高青农商银行 加大营销力度拓展业务规模

为深入贯彻党的十九届五中全会精神及山东省农信联社和淄博审计中心党委部署要求,近期,山东高青农商银行积极发挥党建引领作用,强化“四张清单”营销,推动了各项业务稳健发展。

截至10月末,高青农商银行已累计获取并导入“智慧营销系统”社区居民客户近3.3万户,授信3876户、金额16亿多元,授信6.6亿多元;其中自实施“四张清单”营销以来,新增授信612户、金额近1.2亿元;授信421户、金额6254万元。 郑斌 孙佳倩

聊城农商银行 进社区推广“磁”迎“芯”

为全力做好磁条卡换芯片卡工作,让客户在用卡时更安心、更放心,近期,山东聊城农商银行各营业网点积极开展各项活动,推动了换卡工作的进行。

工作中,聊城农商银行柳园支行组织员工走进社区,发放磁条卡换卡宣传折页200多份,对社区居民普及芯片卡金融常识。为吸引广大客户换“芯”,配合好宣传成果转化,该支行在厅堂开展了磁条卡换新主题营销活动,为换“芯”客户提供精美、实惠的礼品,吸引了广大社区居民的积极参与。 陈吉光 孟奎奎