

农发行之窗

农发行河南省南阳市分行完善金融服务 加大产业扶贫支持力度

河南省南阳市委、市政府脱贫攻坚领导小组2019年脱贫攻坚考核设立了3个标准:好,较好,一般。农发行南阳市分行被综合评为“好!”截至今年7月末,该分行发放贷款60.46亿元,其中产业扶贫贷款49.54亿元,带动贫困人口3825人;项目扶贫贷款10.29亿元,服务贫困人口11.27万人。扶贫贷款余额占全行贷款余额的27.08%。

农发行河南省南阳市分行在农发行总行、河南省分行和地方党政的统一领导下,在扶贫攻坚战中不断探索、创新和完善金融服务。工作中,为支持深度贫困地区特色扶贫,农发行南阳市分行行长郭军生多次带队深入固始县淅川调研,充分运用支持贫困地区差异化政策,加大对深度贫困县的产业扶贫、项目扶贫、消费扶贫及定点扶贫的支持力度,对特色产业扶贫和旅游扶贫支

助提出金融服务,确保贷款增速高于全行扶贫贷款增长水平;已营销储备项目5.7亿元,已投放淅川县金银花基地建设项目1.2亿元。

为全力服务易地扶贫搬迁工作,农发行南阳市分行累计拨付易地扶贫搬迁专项贷款及基金4.4亿元,服务搬迁人口25.98万人。同时,该分行加大后续产业信贷支持力度,探索在搬迁安置区周边发展设施农业、产业园区等方式,巩固易地扶贫搬迁成果。

为支持贫困地区新冠肺炎疫情防控工作,农发行南阳市分行积极走访对接当地卫生防疫、医疗设备采购等合理融资需求,新冠肺炎疫情发生以来,该分行已对淅川、内乡、南召等9个县投放应急贷款8.16亿元,其中认定扶贫贷款6.76亿元,用于防疫生活物资、医疗物资的生产采购,防止贫困地区群众因病返贫,因病致贫。

张天星 陈建波

农发行湖南省分行彰显担当主动作为 创新发展助力地方经济

近年来,农发行湖南省分行紧紧围绕党中央国务院决策部署,按照总行党委要求,继续积极发挥政策性金融“当先导、补短板、逆周期”职能作用,在推动中部地区崛起和长江经济带发展中彰显新担当,奋力谱写新时代湖南新篇章。

今年4月,在新冠肺炎疫情防控的特殊时期,农发行湖南省分行党委推出4个业务处室处长作为第一书记挂长沙地区4个县级支行的工作机制,通过抓城促区行发展,以“总部经济”等创新举措辐射带动贫困地区,有力推进城乡一体化发展;明确由扶贫业务处处长挂长沙县支行,扶贫业务处处长为长沙县支行党支部第一书记。

工作中,农发行湖南省分行多

次召开第一书记工作汇报会,了解支行业务发展情况,研判形势,创新业务发展思路,明确业务发展目标。针对长沙经开区经济社会发展,该分行以第二产业为核心驱动力,以制造业为支柱产业、工程机械产值突破千亿元等显著优势和特点,指导长沙县支行“换思维、换思路”,寻找与山河智能、三一重工、铁建重工等全国优质智能制造企业的合作机会。

山河智能创办于1999年,以装备制造为主业,战略业务定位于“一点三线”。“一点”即聚焦装备制造,“三线”即工程装备、特种装备、航空装备同步发展。公司位居全球工程机械企业50强、世界挖掘机企业20强、世界支线飞机租赁3强。

在了解到山河智能积极履行社会责任、助力脱贫攻坚,为建档立卡贫困人口提供免费技能培训并吸纳在企业就业,被湖南省人力资源和社会保障厅评定为湖南省就业扶贫基地后,农发行湖南省分行省市县三级联动,为山河智能量身打造专项金融服务方案,明确了“产业+扶贫+金融”的支持模式,向公司发放产业扶贫流动资金贷款3亿元,用于公司农业机械系列产品的原材料采购和生产。从融资对接到首笔贷款发放仅用时9个工作日,赢得企业的高度赞誉,为企业稳产、高产提供了资金保障,为县域经济恢复发展注入了金融“活水”,彰显了政策性银行创新、履职和担当。

刘可 王可融

义马农商银行 促进以案促改常态化

近期,河南义马农商银行积极推进集中以案促改各项工作,坚决把以案促改工作作为严明政治纪律、改进工作作风、全面从严治党的重要政治任务,抓紧抓好,促进全行以案促改工作制度化、常态化。

该行通过召开全体党员组织生活会、领导班子专题民主生活会,紧紧围绕“转作风、建制度、优管理、强监督”等方面要求,对照典型案例库案例,进行“代入式”剖析自查,深刻查摆存在问题,并列出具体的问题清单,拟定具体有效的整改措施,定期上报整改进度;不定期组织全行干部员工开展以案促改专题交流会,互相分享学习感悟和收获,交流学习心得,并对该行以案促改工作提出意见建议。

田梦圆

平阴农商银行 设立贷款申请电话热线

近年来,山东平阴农商银行以“三农”和实体经济为己任,以“富农兴商 普惠城乡”为服务理念,全面加强金融消费者服务需求对接工作,进一步畅通信贷渠道,快速响应多渠道贷款申请,提升金融服务成效,打造金融消费者满意的“暖心热线”。

工作中,该行设立3部服务热线,指定2-3名人员承担客服职责,建立岗位责任清单,受理客户贷款申请,及时将贷款信息登记,进行派单、业务督办、客户回访等工作;优化派单环节,确认客户贷款需求,并根据客户所在地,将客户贷款申请派送至相应支行。截至目前,该行累计接收客户咨询办理贷款747笔,金额3.67亿元。

高红新

天津农商银行 推广“兴农快贷”业务

近段时间,山西河津农商银行以“兴农快贷”平台为抓手,从“线上+线下”宣传、“培训+实践”推广、“系统+平台”支撑等3个方面,加大获客力度。截至目前,该行“兴农快贷”平台的申贷客户已达1074户,金额1.7亿元。

工作中,该行各支行建立“贷户微信交流群”,向客户分享“兴农快贷”和信贷产品知识、申贷流程和相关业务,当好“金融管家”;上门走访时加大对存量客户的回访力度,深入了解贷户的信用情况、新的需求,快速提高客户转化率,拉长营销战线;通过“金融夜校”模式,针对性推广“兴农快贷”业务,把金融便利服务送“贷”到家。

赵婉卓

安乡农商银行 多措并举开展“整村授信”

今年以来,湖南安乡农商银行大力推进“整村授信”工作,让更多的农户群体和新型农业经营主体享受到更便捷、更快捷的金融服务。该行以“党建共建、金融普惠”大走访为载体,发挥党建引领作用,对接村“两委”,开展支部共建,以党建促业务发展;通过登门拜访、走访询问、电话了解等方式,全面收集辖区内所有符合贷款条件的村民信息,为农户建档、立台账。截至目前,该行已完成对辖内19个村的“整村授信”工作,走访农户1.24万户;新型农业经营主体738户,授信2057户,金额3.65亿元。

宜宾农商银行 实行贷款利率差异化管理

为降低农户融资成本,近期,四川宜宾农商银行创新农户小额贷款利率定价方式,实行利率差异化管理。据介绍,该行实行利率差异化管理后,农户小额贷款利率将与所在乡镇、街道信用状况、村社区信用水平、农户自身信誉情况等要素挂钩。经初步测算,差异化后的农户小额贷款利率整体将下降约1.7个百分点,预计每年为辖区农户让利1580万元,切实增强农户的金融获得感,真正解决农户融资难、融资贵的问题,用实际行动诠释宜宾农商银行的情怀与担当。

溧水农商银行 召开年度经营管理分析会

为更好地探讨制定2021年经营目标、重点工作计划,关键工作举措的思路,实现高质量发展目标,近日,江苏溧水农商银行组织召开2021年度务虚会。本次会议以如何进一步推动全行各项业务高质量发展,稳步提升市场占有率;如何提高客户服务水平,强化客群经营能力;如何进一步提升网点综合开发,建设特色支行;如何深入融合地方社会治理,赋能农商银行发展新格局等议题为核心进行分组讨论、汇报。

王新亚

义乌农商银行加强顶层设计 确保数字化转型有序推进

近年来,浙江义乌农商银行以“线上再造一个义乌农商银行”为目标,从组织和管理架构、推进机制、队伍建设等方面强化总体规划,确保数字化转型整体协同、全局统筹。

为强化顶层设计,把握转型方向,义乌农商银行进一步明确由董事会层面制定数字化转型战略,经营管理层制定数字化转型方案,确保数字化转型有序推进和落地;制订数字化转型实施方案,成立“数据治理”“风控数字化”“行政管理数字化”“考核评价管理数字化”“营销数字化”5个项目推进小组,负责数字化转型具体项目的实施推进;下发数据治理管理办法,明确数据质量标准,对现有存量数据按质量等级要求进行分类,制定对应的排查规则、整改方案和计划,并实施增量数据质量监测机制,确保数据整改及时到位;采用“自主

培养+人才引进”相结合模式,加快专业人才队伍培养,目前已建成了一支由17人组成的数字化转型人才队伍。

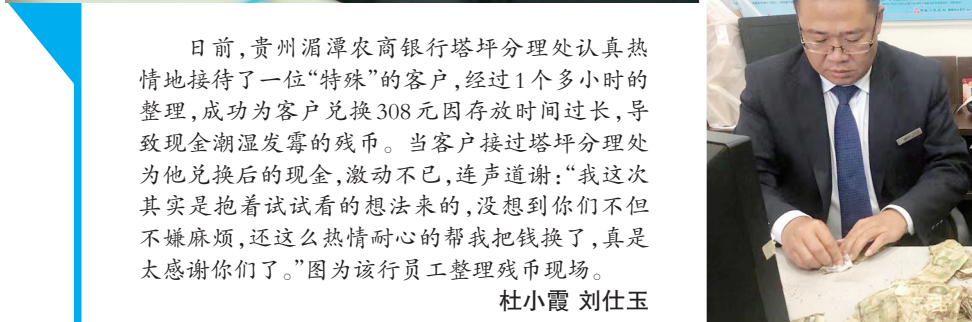
为找准转型“路径”,让管理决策更科学,义乌农商银行发挥数据在总部科学决策、精细化管理等方面的支持作用,变经验决策为数据决策,优化网点内部控制机制,充分发挥“FTP”系统的价格导向和调节作用,优化督查督办系统和“OA办公系统”;上线网络营销系统,优化绩效考核系统,应用人脸识别系统和厅堂营销系统。目前,该行所有营业网点均已上线使用,导入客户人脸数据超100万条,日均人脸扫描6万余次、日均成功营销客户2000余人。同时,该行上线风险预警系统,自上线以来,该行上线风险预警系统,自上线以来,风险预警1.1万条,客户经理排查回复6092条。

孙展 吕青依



11月初,江西新余农商银行组织开展了“无偿献血 农商银行有爱”公益活动。该行21位员工卷起袖子,用实际行动诠释爱的力量,传递人间温暖。据统计,此次活动,该行共有21名员工参与献血,总献血量达7600ml。图为献血现场。

谭琼



日前,贵州湄潭农商银行塔坪分理处认真热情地接待了一位“特殊”的客户,经过1个多小时的整理,成功为客户兑换308元因存放时间过长,导致现金潮湿发霉的残币。当客户接过塔坪分理处为他兑换后的现金,激动不已,连声道谢:“我这次其实是抱着试试看来的,没想到你们不但不嫌麻烦,还这么热情耐心的帮我把钱换了,真是太感谢你们了。”图为该行员工整理残币现场。

杜小霞 刘仕玉

廊坊审计中心培养高素质人才队伍 提高信息宣传工作质量

今年以来,河北省农信联社廊坊审计中心坚持以抓队伍、建平台、抓基层、强培训的“四轮驱动”策略,大力提升全辖信息宣传工作质量,进一步挖掘和培养高素质宣传队伍,努力开创全市农信宣传新局面。

根据省联社《河北省农村信用社(农商银行)信息宣传管理办法(2019年修订版)》,廊坊审计中心制定了全市农村信用社信息宣传考核办法,加强专、兼职信息员队伍建设,推进宣传队伍年轻化;通过测评考核、组织演讲等方式将一批政治素质较高、文字能力较强的基层员工吸纳

到信息员队伍中;积极拓展外媒平台,组织辖内优秀信息员加入多个媒体交流平台,与10余家报刊杂志合作,邀请知名院校、国家级媒体专家多次进行面对面答疑解惑,引导信息员不断吸收信息宣传工作先进经验,更新观念,开拓视野,提升格局,从而提高全市农信宣传工作的深度和高度;及时分享全市农信宣传情况,指导全市农信信息宣传员及时学习掌握省联社、审计中心、本行社年度重点工作,阶段性重点工作以及媒体宣传导向,引导信息宣传员坚持从本职工作出发,从日常工作着手,培养

新闻意识,锻炼“新闻眼”“新闻耳”,提升信息宣传工作能力。

廊坊审计中心结合《廊坊市农村信用社人才培训提升指导意见》和《廊坊市农村信用社“信合新青年”培养规划》的落地实施,坚持请进来和走出去相结合的原则,加大信息宣传队伍培训力度,与《中国农村信用合作报》合作,通过视频培训、现场培训、观摩座谈等形式,组织信息员培训达470余人次。截至11月初,全市稿件共在省市级以上外媒发表200余篇,全市信息稿件数量和质量得到了大幅提升。

杨峰 梁志强

惠东农商银行履行社会责任 推动“六稳”“六保”落地见效

自新冠肺炎疫情发生以来,广东惠东农商银行充分发挥“本土银行”的先发优势、“小法人”的效率优势和“大系统”的综合优势,始终扛牢疫情防控和金融支持复工复产的政治责任,以支农支小支微、服务社会为己任,全力支持惠东地区的经济发展和建设,推动“六稳”“六保”落地见效。

截至10月末,该行各项贷款余额为124.48亿元,其中实体经济贷款余额为96.39亿元,比年初增加11.21亿元。

为帮扶受困企业,惠东农商银行积极履行社会责任,主动作为,迅速推出信用贷款额度高达800万元的“抗疫贷”“战疫贷”等特色信贷产品。同时,该行大幅下调企业贷款利率,推出最低利率可降至按1年期LPR-100BP执

行,严格落实到期贷款延期政策,通过调整结息周期或还款方式,无还本续贷、贷款展期或调整还款计划等风险化解措施,缓解企业尤其是小微企业年内还本付息资金压力。截至10月末,该行已累计对275户企业实施延期还本付息政策,延期本金达近10.62亿元。

为解决中小微企业融资难的问题,惠东农商银行开通“绿色通道”,建立24小时快速响应机制,为中小微企业提供金融“活水”。惠东县某鞋业有限公司生产的鞋产品主要出口欧美国家,受新冠肺炎疫情影响,2019年底承接的订单一再延期交货,短期内难以回笼资金。得知其信贷资金需求和资金缺口后,惠东农商银行立刻派出专业客户经理团队上门服务,现

场受理,为其快速解决融资需求,并给予客户在现行同期同档次的贷款利率基础上下调10%,有效降低客户融资成本,解决融资难题。

为强化稳企业保就业支付政策,惠东农商银行将普惠小微信用贷款发放计划纳入考核,要求贷款机构主动、及时了解客户融资需求,在风险可控的前提下,加大对普惠小微企业信用贷款的营销力度;适时开发“阳光快贷”产品,致力于精简业务办理流程,解决了客户传统办理贷款时间长、流程复杂的痛点,进一步深化“最多跑一次”改革;以地方特色产业为核心开发了“蚝宝贷”“茶园贷”等近20个“三农”信贷产品,大力支持“一镇一业”“一村一品”富民兴村活动。

柳柳兰

最美农金人

焦军叶:为民服务践初心

□本报记者 丁鸿雁 通讯员 付强

“最近牛生长的可好?有没有出栏?饲料准备的够不够?”前不久,山西长治漳泽农商银行老顶山支行行长焦军叶到老顶山镇关村张老汉家的养牛场向张老汉了解牛的情况。

自开展“植根”行动以来,该支行行长焦军叶就成了张老汉家中的常客。年初受新冠肺炎疫情影响,张老汉养的20多头牛没有正常出栏,导致张老汉正常的养殖生产被打乱,成年牛出不了栏,小牛仔买不回来,还要持续给成年牛提供草料,张老汉的资金一下子出现了问题。正在为张老汉的困境发愁时,焦军叶听说张老汉的情况,主动上门为张老汉办理了“天天贷”,为其授信10万元,解了张老汉的燃眉之急。

又到了城乡居民医疗保险缴纳的时间,长治漳泽农商银行老顶山支行辖内有18个行政村,为了满足方便出门的老百姓能及时缴纳医疗保险,焦军叶组织员工一个村一个村跑,一户一户上门服务,为不会用手机不方便出门的百姓提供上门服务。

清晨7点半,漳头村村委的大喇叭已经开始广播:农商银行办理社保卡的工作人员已经到村委,请还没有办理社保卡的,没有缴纳医疗保险的村民,抓紧时间到村委办理。村里的大喇叭喊成了焦军叶他们最好的宣传方式,为了方便村里老年人换社保卡,他们携带便携式发卡机上门为百姓服务,制好卡后再给老百姓送到家里。

近年来,随着城镇化建设和高铁站建设,区域内生产经营活动持续活跃,长治漳泽农商银行老顶山支行紧紧抓住难得的发展机遇,做大做强规模,做深做细服务,持续引领全行各项业务。截至目前,该行存款较年初增加1.4亿元,余额达到10.34亿元,是全行唯一一家存款突破10亿元的基层网点,贷款投放129笔,金额2956.5万元。

焦军叶常对身边的员工说:“服务做的好不好,不是咱自己说了算,老百姓说好那才是真正的好。”正是怀着为老百姓真心服务的初心,老顶山支行的各项业务才稳健发展,凭着优秀的业绩,焦军叶也被总行向审计中心推荐为“优秀人才”。

徐发展:冲锋在前 展现党员风采

在江苏东方农商银行云山片区,提起客户经理徐发展,每个人都会称赞一句“好样的”。过硬的业务技能、优异的业绩数据、饱满的工作热情,让徐发展成为了单位的先锋模范。

作为一名党员,徐发展始终严格要求自己。自今年6月调入该行云山片区以来,他用不到一个月的时间对辖区内渔业、紫菜养殖等产业进行了详细了解,掌握了相关行业的经营模式和市场规模。为了提高工作效率,徐发展每天利用上班前的时间到客户家中办理面谈面签,下班后撰写调查报告、整理信贷档案……他用专业、高效的服务,获得了广大客户的一致好评,迅速成长为该行云山片区信贷业务骨干。

在普惠金融大走访活动中,徐发

展通过多次上门回访,收获了客户信任,赢得客户资源,40多笔客户介绍贷款、21笔新增贷款、2笔公司类贷款、9笔大额卡分期等数据,全面地勾勒出他营销多面手的形象。

作为一名党员,徐发展冲锋在前、吃苦在前,为片区同事树立了良好的榜样。“百行进万企”走访时,因名单内企业较分散,他主动利用周末时间,驱车百余里走访偏远企业;农户建档时,因同事网格系统无法使用,他主动承担起完成片区时任务的重量。

所有的付出都是有收获的。在该行“助力‘六稳’‘六保’推进‘三访三增’”专项劳动竞赛中,徐发展排名多次名列前茅,既得到了总行的认可,也收获了身边同事们的钦佩。

杨倩 孙亚伟