

麟游农商银行 优化服务解决客户难题

◎ 本报记者 杨海清 通讯员 李海龙

疫情期间,陕西麟游农商银行积极贯彻省联社复工复产“十条措施”,创新金融服务方式,优化授信流程,破解辖内农户春耕备耕、小微企业及个体工商户资金难题。

截至目前,该行累计办理受疫情影响严重的民生保障类企业和个人纾困贷款82笔、金额348万元,发放小微企业和个人复工复产贷款305笔、金额3698万元,投放农户及农业生产贷款1428户、金额4930万元,切实做到疫情防控期间金融服务“不断档”。

东海农商银行 推出“医护贷”专属产品

日前,江苏东海农商银行推出“医护贷”,旨在更好地关爱最美“逆行者”,助力实现抗“疫”全面胜利。

“医护贷”旨在解决抗“疫”前线人员家庭消费需求,具有“受众广、额度高、利率低、免担保、办理快”五大特点。据悉,一线医护人员、卫健委和卫生系统职能单位工作人员均可申贷,产品最高授信额度可达50万元,利率低至4.9%,期限最长可达5年。该产品全部采用信用方式发放,无需抵押担保,最快当日放款。 王振山 李长水

集安农商银行 “帮复贷”解企资金压力

近日,吉林集安农商银行创新推出“帮复贷”贷款产品,为疫情期间复工复产的企业提供了金融支持,缓解客户的资金压力,及时解决小、微客户的流动资金需求。

据了解,该产品具备期限长、利率低、随用随贷的特点,其中,执行利率不高于一年期市场报价利率(LPR)加160个基点,总体利率不超过5.7%。截至目前,该行共为7户小微企业办理此项贷款业务,累计金额336万元。 宋思瑶

建湖农商银行 举行信贷新品发布会

日前,江苏建湖农商银行举行信贷新品发布会。

会上,建湖农商银行行长张洪国现场解读了“创业贷”“普微贷”“阳光E贷”等新开发的信贷产品情况。他表示,建湖农商银行作为“建湖人民自己的银行”,将以存款突破200亿元为新起点,坚决落实国家政策号召,主动践行普惠金融使命,积极履行企业社会责任,开发出更多适应企业、居民、农户需求的金融产品,助力地方经济健康发展。 金立虎 徐小雨

临桂农商银行 经营管理获多项荣誉

近日,广西临桂农商银行被先后评为“广西自治区农村合作金融机构业务经营优胜单位”“广西自治区农村合作金融机构2019年度风险防控先进单位”等荣誉称号。

今年以来,临桂农商银行坚持稳中求进工作总基调,落实新发展理念,紧扣高质量发展主线,并统筹抓好新冠肺炎疫情防控和改革发展稳定工作,不断培育增长新动能,谋划新发展,切实担当起地方金融主力军。截至2019年末,该行资产总额129亿元,存款余额110.40亿元、贷款余额93.60亿元;不良贷款余额2.49亿元,占比2.66%;实现余额与占比“双下降”。 屈显娟

福海县农信联社 上门对接企业信贷需求

随着疫情防控应急响应等级降低,新疆福海县农信联社按照自治区联社“存款大营销、信贷大走访”的工作部署,积极对接相关部门,通过细致周到的服务赢得了招商引资企业的广泛赞誉。

疫情期间,福海县农信联社积极探索多种金融服务模式,第一时间响应客户需求,加大力度支持企业复工复产,秉承“以客户为中心,深耕本地市场”的经营理念,通过不断提升服务质量和效率,牢牢将产品紧俏、生命力旺盛的企业抓在手里。截至目前,该联社共投放小微企业及个体工商户复工复产信贷资金4233.8万元,涉及小微企业5户,个体工商户19家。 丁万鹏 李 冉

三台农商银行创新授信模式

完成个人贷款投放计划

今年以来,四川三台农商银行将个人贷款营销作为信贷业务“拓增量、优存量”的关键来抓,通过创新授信模式,推出专属贷款产品,使个人贷款业务发展取得良好成效。截至3月19日,该行个人贷款余额65.23亿元,较年初净增3.67亿元,完成省联社“开门红”个人贷款投放计划的152.73%。

个人贷款业务是四川农信的传统业务和“核心业务”,也是当前各大金融机构竞相争夺的市场“蓝海”。据统计,三台户籍人口超过140万户,具有广阔的市场空间。基于此,该行党委结合省联社“客户结构提升”和“信贷强基”工程,确立了“回归本源,做大做优个人贷款,以量补价,巩固可持续发展基础”的信贷营销战略,引导全员将“垒大户”“傍大款”的思维转移到关注“长尾”客户,做实做细做精个人贷款业务,形成个人贷款营销的共识与合力。

针对个人信贷市场呈现的从家庭信贷服务到家庭成员信贷服务、从线下服务到线上服务、从通用产品到专属产

品的变化。三台农商银行打破传统以家庭户主为授信主体的授信模式,依据家庭实际情况,在对家庭授信基础上,对符合条件的家庭成员分别匹配授信额度,进一步扩大授信面,让每位具有信贷资质的自然人均能从农商银行获得相应贷款服务。同时,依托四川农信“卡贷通”渠道,大力推广线上贷款产品。将“卡贷通”渠道签约作为信用状况良好、家庭经营稳健、具有周期性资金需求客群和外出务工、创业人员的标配。截至3月19日,“卡贷通”签约户数4.53万户,贷款余额21.61亿元,分别较年初增加1449户、1.41亿元。此外,针对不同客群的差异化需求,该行先后推出“拥军贷”“园丁贷”“村社贷”“房屋信用贷”“巾帼贷”等个人专属贷款产品,各产品在客群覆盖上相互“补位”,在产品“卖点”上各具优势。

不仅如此,三台农商银行在个人贷款营销工作上开辟新路径,他们将信贷管理的“资源思维”变为“产品思维”,推动涉贷人员实现由“座商”到

“行商”的根本转变。该行通过举办农商银行产品推介会、专题营销活动、送“贷”上门活动,以及主动对接行业协会、加强第三方服务平台等资源整合,不断拓展客源。目前,该行通过多项举措已储备合作意向企业22户、涉及员工300余人。

为进一步提升市场竞争力上,该行充分发挥县级法人经营上的机制优势,在合规前提下,最大限度删减信贷手续,合理调整信贷营销与调查管理权限,最大限度满足客户贷款时效需求。目前,个人信用类贷款基本实现“当日申请当日放款”的极速服务。同时,三台农商银行在考量客户综合回报的基础上,对客户实施贷款让利,最高至基准利率。此外,为激发员工营销积极性,着力消除涉贷人员“拒贷”“畏贷”“惜贷”思想,该行加大考核力度,对个人贷款考核占比提高15%,并细化考核要素,加大对个人贷款户数、额度的计价倾斜,进而达到质效兼顾的经营目标。 廖显江 杨正春



新冠肺炎疫情发生后,吉林长春农商银行全面落实信贷扶持政策,主动承担社会责任,坚持特事特办、急事急办原则,立即启动抵押登记前置系统,邀请公证机构驻点。该行通过有效整合政府行政资源、第三方合作资源,基本实现了小额贷款抵押贷款业务“一站式”金融服务,打通新冠肺炎疫情期间信贷服务“最后一公里”,受到广大客户好评。图为续贷客户前往该行营业网点办理抵押贷款业务。 唐子涵

冷水江农商银行加强现金管理

确保客户用上“放心钱”

新冠肺炎疫情发生以来,湖南冷水江农商银行坚持以客户为中心,迅速响应,以疫情防控为重点,认真做好疫情期间现金管理工作,确保客户用上“干净钱、放心钱”。

该行严格执行现金收支两条线、款箱交接消毒流程,为避免交叉感染,对外付出的现金以原封券为主,非原封券对外付出必须经过紫外线全面消毒、灭

菌。对客户存入的现金未经消毒不得流出,有效阻断了病毒传播感染。同时,该行派专人值守ATM机等自助设备区,及时关闭自助设备循环功能,确保自助设备存入、支取现金不交叉。

不仅如此,该行网点柜员充分利用农商银行特有的“人缘、地缘、血缘”的行业优势,向客户宣传网上银行、手机银行等现代化支付结算工具,对一

部分不会使用电子银行的客户进行现场指导,让他们更好地了解使用现代化支付结算业务。同时,冷水江农商银行有针对性地地向企业财务人员、个体工商户介绍网上银行、手机银行等便捷支付手段,提高农村企事业单位使用电子支付等现代化支付渠道的比例,进而节省库存现金的备付,提高资金使用效率。 谢 倩

侯马农商银行开展组合营销

超额完成电子银行业务指标

自全面复工以来,山西侯马农商银行以综合营销和专题营销为手段,全辖紧抓惠民“一卡通”民生工作,对办理“一卡通”业务的客户同步开展社保卡、手机银行、微信银行、晋享生活、IC卡绑卡等业务的组合营销,通过多渠道协同发展,该行银行卡及电子银行业务多项量化指标任务均超额完成。

为使员工熟悉惠民“一卡通”营销推广工作,疫情期间该行开通线上学习微课堂,先后对省联社及临汾审计中心的各项电子银行业务产品等制度

方案进行梳理,使全员学习和掌握相关业务制度、办理流程和产品功能,做到了内部全覆盖。同时,该行成立了惠民“一卡通”工作专项领导小组,组织人员入村入户进行推介营销,并结合产品功能特点,准确定位客户群体,根据不同客户的需求,营销不同的电子银行产品,实行差别化、个性化服务。

受疫情影响,该行转变营销思路,由线下营销为主变为“线上+线下”同步发力,以立体营销模式拓展市场,做大全员“朋友圈”。此外,侯马农商银

行注重延伸柜台服务,在所有网点设置大堂经理,让大堂经理承担为客户推介、安装、体验、答疑电子银行产品业务等职责,合理地分流电子银行产品业务,进而提高工作效率。

截至目前,该行新增社保卡1.09万张;开通微信银行7582户,完成一季度目标的303.28%;开通手机银行8675户,完成一季度目标的1735.00%;完成全年目标的433.75%;发展“晋享生活”客户8187户,完成一季度目标的3274.80%,完成全年目标的818.70%。 卫俊娴

□ 上接1版

“实现精准营销,要大力发展手机银行,强强联手,抢占市场先机。”这是多位农信机构人士的共识。

采访中,一位农商银行董事长很乐观地说:“挑战从来都是机遇。疫情造成的一系列影响将会加速农商银行在业务、经营层面的优化。”他认为,农商银行作为县域市场份额较大的金融机构,疫情结束后要进一步提高政治站位,强化责任担当,继续坚持立足本土、服务社区、支农支小的市场定位不动摇,落实地方金融机构金融精准扶贫、小微企业金融服务、乡村振兴战略和推进农村信用体系建设责任担当。同时,强化“合规银行”建设,提升风控管理保安全,创新有针对性的运作模式,打造数字化流程与系统。

有专家表示,当前农信机构正处

于重要战略机遇期,爬坡过坎攻坚期、转型发展关键期,深化改革窗口期“四期交汇”的特殊时期,既面临着国家战略推进和改革深化带来的重大机遇,也面临着市场环境变化和业务转型升级带来的重大挑战。基于此,农信机构就更加需要坚持底线思维,切实增强工作预见性,持续深化体制机制改革,牢牢掌握发展主动权。

出台有效政策措施提振信心

扶持实体经济的多项针对性政策已陆续出台。多位农信机构人士希望在政策层面能够对支农主力军农信机构给予支持。

来自南部地区一位农商银行负责人称,呼吁监管部门适度放宽对2020年普惠型小微企业“两增两控”指标及“五号”文中大额贷款占比、新增可贷资

河北省联社廊坊审计中心制定工作方案

聚焦零售业务推进普惠金融

面对经济结构持续调整,域内同业竞争不断加剧的严峻形势,河北省农信联社廊坊市审计中心积极调整发展思路,主动谋求业务结构转型。继2019年加快信贷结构调整,强力推进小额信贷业务以来,今年,河北省联社廊坊审计中心将在全市农信社开展“2020普惠金融年”工作,进一步聚焦小额信贷、“双基”共建和电子银行等其他零售业务。

年初,省联社廊坊市审计中心对照市场定位和全年业务发展目标,制定了

普惠金融工作方案,对“双基”共建、小额信贷、涉农、小微、民营、金融扶贫、电子银行和中间业务等各项工作提出了明确的工作内容,并对2020年的任务制定了工作步骤和措施。其内容覆盖全面,措施得力可行,对深入推进普惠金融具有具体指导意义。

据悉,该审计中心已印发了普惠金融工作方案。下一步,省联社廊坊市审计中心将深入调度督导,并通过县联社班子成员战区负责制、先进典型评选等方式,推进普惠金融工作落地。 张晨军

北川县农信联社运用远程信息采集系统

让客户享受便捷信贷服务

在抗击疫情这一特殊时期,四川省北川县农信联社快速行动,秉承“以客户为中心”的经营理念,积极采取科学的应急服务措施,对传统的信贷业务办理模式结合他行经验和技术进行优化升级,积极运用远程信息采集系统统与客户共抗疫情、共克时艰,较好地完成了“开门红”各项经营目标。

客户赖岭是北川县曲山镇的一名养殖户。疫情期间,他主动电话联系北川县农信联社包片客户经理张家铭,声称自己急需周转资金。在了解情况后得知,赖岭现在需要尽快给农资供应商打款预定养殖饲料,但目前手中没有多余的周转资金。客户经理便向他介绍了该联社创新推出的远程信息采集系统,只需一部手机即可办贷。赖岭抱着试试看的心态对照着操作步骤,从申请、拍摄,再到信息远程上传,不到一个小时的时间,5万元信用贷款很快就入账了。

一直以来,北川县农信联社是金融机构服务“三农”的先锋力量。但受受理条件限制,长期以来广大农村客户办理各项金融业务,均需翻山越岭到乡镇信用社网点办理,或等待客户经理跋山涉水下村社办理。为更好地服务广大农村客户群体,满足其金融需求,北川县农信联社精准施策,明确主攻目标,于2月2日创新推出“客户信息远程采集系统”,实现在微信官网就可完成贷款申请、面谈、征信查询、合同签订等信贷流程操作,让客户无需前往网点就可以办理贷款业务,为全县2.79万户农户提供线上办理农户小额贷款便利,减少农户到门柜办理业务的传播风险,全力冲刺“开门红”经营目标。

自北川县农信联社远程信息采集系统上线以来,仅一个半月时间已实现远程授信客户233户,授信总额度2009万元,发放贷款94笔、金额785万元。 王书伦

淮阳县农信联社开通“绿色通道

资金扶持农户渡过疫情难关

“这15万元信贷资金发放的很及时,对我们农场来说真的是雪中送炭。”河南省淮阳区洪波生态农场负责人王洪波激动地说道。

受到疫情影响,王洪波的生态农场生产经营出现了困难,两万多枚鹅蛋积压在仓库里没有销路,资金周转不开,养殖场里5000多只鹅“口粮”告急,正常的饲养工作难以进行。就在他一筹莫展之际,接到了淮阳县农信联社工作人员打来的电话,他把自己面临的困难如实地向该联社工作人员反映,并表达了自己的信贷需求。了解情况后,该联社结合实际情况,并召开线上贷审会后,拟定为王洪波授信15万元资金,帮助他解决当前的困难。不到两个小时,信贷资金就已发放到他的农信社账户内。

疫情期间,淮阳县农信联社实时开通信贷“绿色通道”,为辖内很多中小微企业和农村种植、养殖户提供信贷资金支持,帮助他们共克时难,共渡难关。

“我们要把疫情期间面临的各种困难当做检验自己政治站位、工作能力和服务质量的‘试金石’。一方面做好疫情防控工作,另一方面做好业务经营,全心全力做好疫情期间的金融服务工作,为中小企业复工复产提供信贷支持,为农民春耕作业提供资金保障。”淮阳县农信联社理事长、党委书记张献伟这样说到。

在该联社党委的领导下,全体员工在疫情期间凝心聚力、务实重干,坚守在金融抗“疫”一线,为疫情防控工作提供各类所需的金融服务,切实履行好农信机构的社会职责。据统计,今年2月份,淮阳县农信联社投放春耕备播资金2400余万元,新增贷款户157户。与此同时,该联社为当地农民开通春耕备播生产经营信贷“绿色通道”,划拨春耕备播专项贷款资金,帮助广大农户充分利用当前有利时机顺利完成春耕作业,将服务“三农”工作落到实处。 鲁一鸣

□ 上接1版

加大民营小微企业信贷投放

通过迅速出台文件、收集汇编政策、多渠道开展宣传、多形式向党汇报,主动争取各方支持配合等一系列举措,使金融支持政策在辖内很快落地落实落细,并得到市委、市政府、市政协主要领导多次批示。

建立落实一系列金融工作机制

该行按照上级行决策部署和地方党政工作要求,在开展调查摸底、走访了解情况、多方征求意见的基础上,联合内江市金融工作局、银保监会等部门制定了应对新冠肺炎疫情和支持实体经济发展的“金融统筹协调工作机制”“信贷资金到位保障机制”“政银企快速对接机制”“企业贷款续贷(展期)快速响应机制”“金融服务绿色通道机制”等7个金融工作机制,并联合有关部门及时印发实施。同时,将疫情防控金融支持工作纳入对金融机构的综合评价考核,督促金融机构加大对对接走访力度,真实掌握客户受疫情影响的情况和复工复产金融需求等,并采取“一行一策”“一企一策”,制定金融支持工作方案。人民银行不断通过会议、信息、简报等方式加强情况反馈、工作通报、问题提示,确保各金融机构快速响应,积极作为,主动作为,有效作为。

突出重点实施精准有力支持

该行引导金融机构用好“税易贷”“园保贷”“小微快贷”等信贷产品,指导农村信用社4家法人机构大力推进整村授信工作,推广“血糖贷”“福丰贷”“特色水产贷”“四新信用贷”等金融产品,督促金融机构结合新的形势和企业需求推出“抗疫贷”“复工贷”“科创贷”等创新产品,全力支持疫情防控的生产、物流、转补贴等方式缓解其资金压力。

必需品供给。加大对企业特别是民营小微企业复工复产的走访、摸排、对接、营销、支持。一方面,是对国省重点企业及时提供金融支持。实时掌握推荐企业名单的情况,跟踪了解上级定反馈企业名单情况,建立内江市重点企业名录台账,引导金融机构加紧对接国省确定名单,成立专班跟进服务,并要求两个工作日内拿出支持方案,做好调查、授信、申报、审贷、放款等各项工作,切实满足重点企业合理需求。另一方面,加大对转产、扩产疫情防控企业的金融支持。加强与市疫情防控指挥部和发改、经信等单位的信息共享,及时组织金融机构跟进对接,急事急办、特事特办。降低准入门槛,简化工作流程,在第一时间提供信贷支持,确保企业加快转产、相关企业扩能增产,助力疫情防控。重点加大对企业防控疫情和复工复产的支持。该行组织金融机构认真研究金融支持政策,强化财政、产业、金融等政策的联动互动,引导实体企业充分运用相关金融支持政策。截至3月底,内江全市金融机构已向60户疫情防控相关企业发放贷款5.01亿元,并支持799家受疫情影响企业复工复产,投放贷款19.61亿元。同时,充分发挥货币政策工具的作用。积极组织金融机构利用电话、短信、微信和实地走访等方式,切实做好疫情防控期间新型农业经营主体、“四新一大”企业、“5+4+5”现代产业体系发展市场主体的融资需求摸排,引导农村信用社、村镇银行等金融机构加大支农、支小再贷款等货币政策工具的宣传力度,打通存量再贷款使用渠道,充分运用复工复产专项再贷款额度。截至目前,辖区5家地方法人金融机构已使用人民银行再贷款11.15亿元,办理再贴现1.2亿元,有效降低了企业融资成本。