

南通农商银行深化改革创新 推动业务高质量发展

今年以来,江苏南通农商银行积极创新思维,坚持用新的发展理念深化改革创新,努力开创高质量发展新局面。截至3月末,该行各项存款余额614.74亿元,较年初净增61.79亿元,增幅11.17%;各项贷款余额418.84亿元,较年初净增18.65亿元,增幅4.66%。

在客户营销方面,该行对新客户、其他银行有贷款的客户、历史流失客户进行全面摸排、营销走访,并推出“抵押+信用”“转贷宝”等特色组合产品化解客户增信难、担保难、转贷难等痛点问题。通过“抵押+信用”产品组合,实现对优质客户“封闭式信贷支持”,防止其他银行抽贷、压贷,造成信用风险。其中,抵押类贷款利率原则上不超过4.55%,为小微企业让利。与优质信贷客户构建战略合作伙伴关系,通过组合营销方式,让客户全面使用该行支付结

算、国际业务等产品。同时,通过实施“赋能”计划,为企业客户提供财务咨询、项目申报等增值服务,最大限度地提升客户的贡献度和忠诚度。

为深化与区、镇(街道)、村党组织共建工作,形成堡垒共建、互联互通的工作机制,该行对现有党支部架构进行调整,按镇区、街道组建党支部,并计划在信贷空白镇(街道)增设信贷网点。同时,将现有的82家网点整合成崇川片、港闸片、开发区片、金沙片、园区片、西片、东片7个片区,纵向形成“1+1+N”(1位片区领导+1家中心支行+N家二级支行),横向形成“片领导、中心支行、二级支行与区、镇(街道)、村(社区)”党建和业务对接机制,通过大力推动农商银行与地方党委、企业党组织的双向挂职、结对共建,实现党建与业务的双轮驱动。

为打造改革创新“试验田”,该行研

究制定了8项创新试点工作,班子成员每人挂钩1家支行,主持1项创新试点工作,在家纺专业市场上围绕“客户经理+零售经理”联合作业、“支行内部前中台分设”“抵押+信用”产品组合营销、家纺行业快速审批机制、智慧营销系统实践运用等方面开展探索试点;在数字化转型上围绕“开发全线上经营贷款产品、启动信贷工厂项目、开展数据治理、启动大数据平台建设”等方面开展探索试点;在村镇银行机制建设上围绕“理顺辖村镇银行组织架构、授权体系、管控流程及考核体系、调优负债结构和资产结构,确保稳健经营发展”等方面开展探索试点;在农区网格化建设上围绕“通过一二级支行联动建设,推行‘一格四员’,运用‘阳光e贷’‘马上贷’风控模型等科技手段,对辖内的小微企业、

农业经营主体、个体工商户、农户进行全覆盖建档、授信等方面开展探索试点;在银政联动化共建上与港闸区政府对接,围绕“银政结对、党建共建”标准化作业模式,形成“共建平台、共抓队伍、共享资源、共促发展”命运共同体等方面开展探索试点;在老城区网点转型上围绕物理网点向“社区化、小型化、智能化”转型、区域信贷资源配置、支行内部劳动组合优化等方面开展探索试点;在公私联动化发展上围绕“公私业务联动、异业联盟生态圈、金融场景化、线上线下渠道融合”等方面开展探索试点;在合规标杆网点上围绕“建立合规示范网点考核评价标准,开展考核验收,形成合规示范网点的标准化模板”等方面开展探索试点。通过8个试点项目,全面打造南通农商银行核心竞争力,推动战略转型,实现高质量发展。余俊

邯郸市肥乡区农信联社防范金融风险 增强金融服务实体经济能力

今年是全面建成小康社会的收官之年,也是脱贫攻坚的决胜之年,河北省邯郸市肥乡区农信联社按照区委政府和审计中心的决策部署,切实强化“四个意识”,坚定“四个自信”,做到“两个维护”,坚持把防范化解金融风险作为当前的重点的工作来抓,增强金融服务实体经济能力。

工作中,该联社全面加强党的领导,确保正确的政治方向和改革发展方向,把党的领导作为制度优势转化为治理效能,把“基层党建质量提升年”活动贯穿始终,把从严治党作为纪律保证,自觉把防范化解金融风险工作放在大局中思考、谋划和定位;坚决贯彻全面从严治党党风廉政建设精神新部署,认真落实从严治党政治责

陕西省联社咸阳市中心 开展扶贫小额信贷排查

为规范扶贫小额信贷管理,日前,陕西省联社咸阳市中心根据省联社、咸阳市扶贫小额信贷风险防控工作小组的要求,组织全市农合机构开展了扶贫小额信贷问题排查整改工作,从扶贫小额信贷政策执行、贷后管理、政策宣讲等方面进行了全面检查。

为确保工作开展扎实,整改落实到位,咸阳市中心成立了专项检查小组,并分成3个检查小组开展了抽查工作。检查人员入户走访了24个镇,53个村,235户贫困户,抽查的村社网点数量、贷款资料覆盖面达30%。并针对专项检查工作进行总结梳理,对后期问题整改工作提出具体要求,确保问题整改整改工作取得实效。

兴仁农商银行 支持特色农业产业发展

近年来,贵州兴仁农商银行积极对“黔农十二大农业特色产业”的资金需求情况进行摸底,充分发挥地方金融主力军作用,针对特色产业,研发了“黔农十二大农业特色产业贷”“两权抵押贷”“特惠贷”“迁富贷”等特色信贷产品,并加大对信贷资金支持力度,缓解农业生产经营主体融资难、融资贵问题,为地方农业特色产业注入金融活水。截至目前,该行共发放8.76亿元贷款支持“黔农十二大农业特色产业”发展,惠及小微企业9家,惠及农户1.07万户。周莹

尼勒克县农信联社 “暖心贷”解客户融资难

自新疆尼勒克县农信联社发放个体工商户“甜蜜·暖心贷”以来,该联社采取专人传递、快速审批、加班加点、限时发放等措施,为客户提供了一系列综合金融服务,解决个体工商户融资难题。

工作中,该联社与社区、街道办事处、财政局等单位人员一起组成工作专班,深入辖区了解掌握个体工商户复工复产情况,加大微信朋友圈、公众号图片文字宣传力度,广泛宣传“甜蜜·暖心贷”无抵押担保、财政贴息50%、绿色通道优先放款等特点。截至4月5日,该联社已发此类贷款324户,1726.5万元。于梅楠

洪洞农商银行 发起“公筷行动”倡议

近日,山西洪洞农商银行深化文明餐桌行动,培育健康生活理念,在新冠肺炎疫情防控的关键时期,该行积极引导健康、卫生、文明的用餐方式,向全行广大干部职工及客户群体发起“公筷行动”倡议,并在食堂、网点、外埠等公开场合通过张贴宣传海报、网点电视滚动播放等方式进行宣传,号召全行员工及社会各界齐心协力打好舌尖上的“疫”战。此次“公筷行动”的倡议得到了社会各界的广泛认同和点赞好评。申静静

通化海科农商银行 加强员工营销技能培训

近日,吉林通化海科农商银行为加强员工营销技能,组织“青年阵地小组”及零售银行业务骨干10余人参加了“通化市第四期青年抖音精准营销培训班”,旨在通过网络平台开展金融产品制作宣传,探寻电商发展新思路。

此次培训,培训老师以实际案例讲解了如何把产品营销推广到抖音上,授课内容包括抖音直播销售的理论知识、实际操作、“剪映”APP的使用方法技巧以及使用抖音开展宣传营销过程中应注意的细节等。培训现场气氛活跃,学员参与互动热情较高。王楠



近日,贵州省册亨县农信联社第十三党支部联合当地岩架镇洛凡村党支部举办了“村银党建互联、共促乡村振兴”启动仪式。双方将以此次活动为契机,在党建、金融、文化、助贫等方面互助互联,促进和实现双方之间优势互补、工作互动,为助力脱贫、推动美丽乡村建设和产业发展;仪式上,该联社还向洛凡村捐赠了2.5万元脱贫攻坚帮扶资金,该资金将全部用于解决洛凡村“视觉贫困”资金缺口难题。图为捐赠现场。李凤琴

泰兴农商银行坚守市场定位 将更多信贷资源向“三农”倾斜

近年来,江苏泰兴农商银行始终坚守支农支小市场定位,践行普惠金融发展理念,以优质的产品体系满足地方金融需求,实现了业务经营持续稳定高质量发展,为建设“强富美高”新泰兴注入了强大的“金融活水”。

为支持地方经济发展,将更多的信贷资源向“三农”、实体经济倾斜,该行先后推出“税易通”“阳光e贷”“小微快捷组合贷”“小微置业贷”“惠农快贷”等信贷产品,满足了不同客群需求。其中,“阳光e贷”将线上、线下渠道融合,最大限度为广市民提供便捷化的信贷服务。仅2019年半年时

间,“阳光e贷”实现授信7418户、8.46亿元,授信2899户,3.14亿元。与此同时,该行积极推动“阳光信贷”提档升级,在全市范围内推广“整村授信”,将普惠信贷政策传递给每一位客户,并鼓励其进行信用体验,进而最大化地满足了不同客群的金融服务需求。

在不断丰富产品体系的基础上,该行对现有的信贷审批流程进行了全面梳理,结合监管考核及营销需要,及时将支行营销范围调整至1000万元,并调整优化相应的贷款审批流程,大幅提高贷款审批效率;对现有信贷资料进行优化,压缩内部资料,减轻客户

经理的工作量,提升工作效率;及时向省联社提出需求,通过“不动产登记中心系统”实时校验抵押物状态,实现抵押类贷款线上自助授信,推动线上业务发展;优化客户风险预警系统信号处置及解除流程,减少不必要的操作环节,进一步提高系统的处置效率;针对按揭贷款流程较长的问题进行优化,与泰兴市不动产登记中心保持常态化沟通机制,顺利开展预告登记工作,并在该行总行成立了放款中心,集中办理预告登记及按揭贷款发放,大幅提高了按揭贷款发放速度,提升了客户体验感,增强了与客户的粘度。于鹏

郴州市农商银行系统创新信贷产品 加大特色农业产业支持力度

近年来,作为服务“三农”主力军,湖南郴州市农商银行系统聚焦全市建设成为粤港澳大湾区优质农产品供应基地总目标,以支持服务蔬菜、柑橘、茶叶、生猪“四大百亿产业”特色农业产业为主线,加强信贷政策引领,创新信贷产品,提升金融服务水平,“贷”动特色农业产业做大做强。

郴州市农商银行系统找准主攻方向和重点,坚持“做小做散做精做优”,严控300万元以上大额贷款,切实把信贷资源投向优势农业特色产业,围绕打造蔬菜、柑橘、茶叶、生猪“四大百亿产业”目标,计划在2019-2023年向郴州优势特色产业累计发放贷款220亿元,其中,畜禽类贷款1.43亿元,蔬菜类贷款6456万元,茶叶类贷款9115万元,水果、粮食、油茶、中药材等贷款3.65亿元。

全市农商银行系统以“党建共创、

金融普惠”行动为抓手,大力推进“暖春行动”,深入开展“千名党员联千村、千名党员帮千户”行动,全面加强与各镇(街道)、村组及老百姓紧密联系,积极主动对接农业龙头企业、农民专业合作社、种植养殖户、家庭农场等新型农业主体,精准掌握客户生产经营情况,切实加大信贷支持力度,并根据特色农业产业客户名单,量身打造、精心制定客户急需的专项支持方案;开通特色农业产业金融服务绿色通道,精简业务审批流程,提升贷款发放效率,实行利率优惠,对抵押类贷款,最快3天可放款,对农户信用保证类贷款,最快1天可放款,积极有效解决涉农客户融资难、融资贵的问题。

郴州市农商银行系统加强与地方特色农业企业、专业合作社和农户的联系、沟通、对接,通过提供量身定制的金融服务方案,创新供应链贷款、企业应收账款质押、农村“两权”抵押贷款等融资方式,推动特色农业品牌实现产业化发展。例如,安仁农商银行创新“稻花香贷”信贷产品,采取“企业+农户+银

行”三方合作的业务模式,根据农户种植规模,签订三方封闭式运行协议,由企业统一担保,按500元每亩的额度为种粮大户发放种植资金贷款。

为加大金融扶贫支持力度,郴州市农商银行系统利用扶贫小额信贷等产品,支持贫困地区农户参与“四大百亿产业”,运用“公司+基地+农户”“公司+合作社+农户”“商户+商会”等信贷模式,支持贫困户自主创业或依托产业带动脱贫。例如,资兴农商银行采取“合作社+产业基地”的模式,向仙岭生态种植专业合作社发放贷款180万元,帮助合作社新增茶叶加工生产线,扩大茶叶和蔬菜种植面积,并雇用360余名贫困户务工,带动贫困户增收脱贫;着力加强银政合作、银担合作、银保合作、银商合作,主动对接税务部门、政府背景融资性担保公司、保险公司和蔬菜、柑橘、茶叶、生猪等商会协会,发挥各类平台增信作用,积极解决客户抵押物不足等问题。截至目前,全市农商银行系统共发放税担保类贷款6990万元,省农业担保公司类贷款9824万元。李祥骏

开门红

南城农商银行坚持“线上+线下”融合发展 拓展服务渠道加强存款营销

今年以来,江西南城农商银行在助力打赢疫情防控阻击战的同时,狠抓组织领导,营销拓展,转型服务,坚持“线上+线下”融合发展,不断丰富服务渠道,资金组织工作再创新高,实现“开门红”。截至3月末,该行各项存款余额57亿元,较年初增加4.8亿元。

根据“本土银行”“零售银行”的特性,该行通过持续推进“四扫”工作,重点瞄准商户、外出人员、社保卡客户、定期存款客户等几类主要客户群体精准发力。针对定期存款到期,各网点提前谋划,做好定期存款的稳存增存工作,逐笔落实大额到期存款的维护责任人,通过定向发送短信、上门服务等手段及时提醒客户,及时关注定期存款维护和客户流失情况。熊芳

沙河农商银行实行全员营销 促进存款实现首季“开门红”

今年初以来,河北沙河农商银行坚持疫情防控和业务经营“两手抓、两不误”,紧紧扭住促增存这个“牛鼻子”,出快招、想新招、用实招,强力推进全员营销,力促各项存款实现首季“开门红”。截至3月末,该行各项存款余额109.2亿元,较年初增长4.53亿元,存款营销成效显著。

面对县域同业的激烈竞争和“双节”旺季存款营销的有利时机,该行高度重视,元旦前即对2020年存款营销工作进行研究部署,制定首季“开门红”营销方案,合理计划首季存款任务,细化分解到每个网点和每名员工,同时严格存款营销考核,用奖赏激励措施,营造多劳多得多奖的竞赛争先氛围。

为增强客户粘性,该行组织所有中层以上干部,深入辖内所有网点对客户展开走访慰问,并送去米、面、油等春节慰问品,当面向客户表达谢意,做到以“情”感人,维系客户;新冠肺炎疫情爆发期间,存款营销工作受到较大影响,该行及时调整营销思路,积极应对形势变化,主动把客户维护和营销工作从线下搬到线上,有效利用微信推介、电话邀约、微信客户群等多种形式开展营销活动,尽可能把疫情对存款营销的影响降到最低,实现了存款在疫情期间的逆势增长。高玉峰

衡水农商银行发挥党建统领作用 助力存贷款业务持续增长

今年以来,河南衡水农商银行把做好“开门红”工作作为重中之重,充分发挥党建的统领作用,应对疫情及时有力,助力复工复产有招有效,圆满实现“开门红”。截至3月末,该行存款余额140.13亿元,较年初增加15.83亿元;贷款余额64.70亿元,较年初增加3.99亿元。

元旦前,该行党委征求各党支部、部门对“开门红”活动的意见建议,形成“开门红”活动方案。党委会研究通过后,各党委成员按分工迅速组织落实,对全行员工分层次进行有针对性培训,确定“开门红”目标任务,细化活动方案,采购物料布置厅堂。疫情发生后,该行党委及时将党建工作与疫情防控、春季农业生产、复工复产等中心工作深度融合,协同推进,并开展线上存贷款营销、管理技能提升培训,进一步探索“党建+业务”“党建+营销”模式。

为助力疫情防控,减少客户出行次数降低感染风险,该行及时调整策略,全面出击,开展线上营销,全力推介电子银行业务,特别是大额存单、“金燕e贷”“金燕惠民贷”等优势产品;创新开发“复工贷”等线上贷款产品,简化审查审批流程,为春季农业生产和企业、个人复工复产提供贷款支持,全力支持他们渡过难关,充分彰显县域金融主力军的责任和担当。李文涛 娄东坡

中江县农信联社仓山信用社提升服务水平 确保防疫与业务发展“两不误”

今年以来,四川省中江县农信联社仓山信用社认真落实县联社党委关于“开门红”工作安排部署,结合本地实际,提升服务水平,坚持疫情防控与业务营销“两不误”,经过全员努力拼搏,实现了2020年首季“开门红”。截至3月末,该信用社各项存款递增1.56亿元。

突如其来的疫情,将年初各项计划和方案打破,该信用社及时通过“钉钉”平台向员工发出“抗疫情、树信心、优服务、促多赢”公开信,同时班子成员前往员工家中传达党的政策及疫情防控方法,细说如何减轻工作压力,如何精准营销拓展业务等业务技能知

识,使员工进一步增强抗“疫”和拓展业务信心,树立大服务和大爱理念,提高工作热情。

疫情期间,为让营销落实到行动上,该信用社安排员工主动上门了解小微企业、农户、个体户金融需求,同时按照特事特办、急事急办的原则,在规避风险和做好疫情防控的前提下,对新型农业经营主体、农业企业、普通农户进行快速发放低利贷款支持,及时有效解决客户的难题。其中,代办股权变更、换证各1户,协办代开发票3户,协调征地、招工、就业48人,发放复工复产及春耕贷款累计2540万元。王子彬 林鹏 邹浩