

无锡农商银行 白金信用卡产品获殊荣

近日,在中国银联江苏分公司举办的“2019年度银联信用卡评选活动”中,江苏无锡农商银行的“臻领白金卡”荣获2019年银联联名(主题)信用卡大奖。

据了解,此次获奖的产品是无锡农商银行结合客群结构、客户诉求以及银联品牌包装开发的一款面向高净值人群的白金信用卡产品。该卡自推出以来,凭借新颖而时尚的外观以及丰富的线上线下卡环境,获得了市场的广泛好评。该卡除了具有标准信用卡所有的功能以外,还可享银联白金卡专属权益、一元洗车、十元观影、五折美食及ETC免费办等优惠,深受客户喜爱。

徐利扬

融水农商银行 举行揭牌开业仪式

近日,广西融水农村商业银行股份有限公司举行了(以下简称融水农商银行)揭牌开业仪式。

融水农商银行的开业,标志着融水农信事业向股权明晰、运营健康、服务高效的现代股份制银行迈出了实质性的一步。截至3月末,融水农商银行资产总额96.77亿元;各项存款余额86.56亿元,各项贷款余额61.59亿元;累计发放扶贫小额贷款4.77亿元;各项监管指标持续向好,2019年缴纳各项税金突破4000万元,达4819.09万元,为县域税收做出重大贡献。

陆军 韦家超

蒲县农商银行 召开第一次股东大会

4月29日,山西省蒲县农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会在当地召开。

会上,该行董事长王玉平表示,将义无反顾、责无旁贷地挑起重担,以主人翁的姿态带领第一届董事会全体董事一起步入新的发展阶段;提高政治站位,增强责任感、紧迫感,围绕山西省联社“六大银行”发展战略和山西省联社临汾审计中心“五转五精”工作思路,创造蒲县农商银行新的佳绩;坚持以民为本,振兴县域全面经济,以县政府“五园”产业布局及6个“生态方”试点为契机,全面开展整村授信工作,大力推进信贷投放,为全县经济发展注入农商银行的金融“活水”。

李凯凯

青田农商银行 精准施策助力复工复产

疫情防控期间,浙江青田农商银行将助力企业复工复产作为当前最迫切的任务来抓,全力以赴,精准施策,引金融“活水”助更多企业生存下去、发展起来。

“受疫情影响,我们的销售渠道受到了一定阻碍,梨园销售量仅为往年的一半左右,如今工资发放困难,很多工人的生活都没了保障。目前,企业又处在从粗放型生产向精密型生产转变的关键期,技术转型也得不到充足的资金支持……”浙江非王梨园有限公司董事长王奕民一筹莫展。

了解情况后,青田农商银行将“金融助企直通车”开进了浙江非王梨园有限公司,用最快速度对企业目前所遇到的困难开展贷前调查,并按照“特事特办、急事急办”的原则,开放绿色通道,为企业提供3200万元的贷款支持,助力企业复工复产。

舒心 蓝鸿翔

上接1版

有专家指出,省联社的改革转型不必拘于统一的模式,最高原则必然是因地制宜,根据各地的情况作出合乎情理的制度安排,最重要的是要调动省级政府和省联社的积极性。同时,各省联社的人员规模在二百、三百不等,是一支数量可观的人才队伍,集聚了各省农金系统的骨干力量,他们是农金系统的宝贵财富。目前,农信社改革正值最后收官阶段,作为改革的组织者和推动者,省联社的自身改革尤为敏感,也事关整个改革的成败,不能让他们一边干着活,一边心里不踏实。作为改革的攸关者,省联社的未来发展方向急需明确,需要尽快做出战略决断。

信丰农商银行创新“1+N”组合授信信贷模式

满足特色农业产业资金需求

近年来,江西信丰农商银行认真贯彻落实江西省联社战略理念,准确把握信贷投向,坚持“立足县域、服务社区、支农支小”定位不动摇、目标不偏离、力度不减弱,围绕信丰特色产业——红瓜子市场深耕细作,走出了一条富有特色的支农富农道路。

信丰县铁石口镇有4万多人人口,耕地面积不足1139公顷,却一直有种

植、加工、销售红瓜子的传统。因此,红瓜子也成了铁石口镇的特色产业。目前,铁石口镇已成为全国最大的红瓜子经销集散地,每年销售红瓜子约9000吨,金额1.71亿元,加工后的销售产值超过2.4亿元。怎样扶持红瓜子产业,培育红瓜子市场?十多年来,信丰农商银行紧跟市场,深入调研,不断创新,走出了一条具有特色的支农支小创新之路,同时也极大地促进了铁

石口支行业务发展。据统计,目前,该行铁石口支行存款从2000年的2839万元已增长到6.25亿元,贷款从1898万元已增长到2.12亿元。

近年来,针对红瓜子种植户,信丰农商银行从最初的每户最多发放1万元贷款发展到单户贷款超过300万元,从红瓜子贷款投放总额100多万元发展到贷款总额7750多万元,加上“1+N”贷款(红瓜子抵押贷款+信用贷款),十多年来,红瓜子贷款到期收回率一直100%,无一形成不良贷款。

上世纪,红瓜子经营户因不能提供有效担保抵押,信丰农商银行铁石口支行仅通过“小额农贷”对红瓜子经营户提供信贷支持,客户进货资金大部分依靠民间融资。随着红瓜子产业的不断发展,信丰农商银行不断创新服务模式,从“信用贷款”到“土地抵押+信用贷款”,从“小额农贷”到“联保和信用共同体贷款”,从单一信贷产品到组合信贷产品,有效地解决了红瓜子经营户的信贷需求。特别是自2006年以来,信丰农商银行成功地将联保和信用共同体贷款方式营销给红瓜子农户,农户自愿组成联保体,相互监督,共担风险,红瓜子贷款得以迅速发展。2009年,信丰农商银行“抵押+信用共同体”模式一经推出就受到客户欢迎。自2014年信贷系统

上线以来,该行累计发放红瓜子信用共同体贷款近10亿元。截至2019年年末,红瓜子联保客户数达110余人,仅2019年发放贷款1.2亿元。

为更好地服务客户,信丰农商银行坚持“阳光信贷”模式,积极优化贷款审批程序,加快贷款办结效率,对相应层级贷款审批权限进行授权,通过“T+N”(T是指贷款受理当日,N是指工作日)模式,让客户最快可在两天内办理好贷款申请、调查、审批、发放等手续。同时,信丰农商银行每年6月、7月开展市场调研,评估市场行情,预估红瓜子价格走势,预测资金需求,做到心中有数。2008年,信丰农商银行成功营销了联保贷款,并开始突破常规推出“小额农贷”“联保”“抵押+小额农贷”“抵押+联保”等贷款方式。2009年又成功营销信用共同体贷款,贷款组合提升为“小额农贷”“联保”“信用共同体”“抵押+小额农贷”“抵押+联保”“抵押+信用共同体”等,增大了产品选择空间。鉴于红瓜子产业户加入“责任对等、利益共享、风险共担、相互联保”的联保体,能有效解决信息不对称、经营缺乏监督、风险难以控制等问题,信丰农商银行又突破“贷款资金不超过项目所需资金50%”的常规,根据客户自有资金授信额度,较好地解决了客户的资金需求。

为立足发展特色强项业务、专注核心精品业务、主攻“三农”和小微企业,该行积极对接新型农业经营主体,加大农业产业集群和现代农业示范园区建设的支持力度。

随着红瓜子市场经过多年发展,已经形成了不同的客户层级,各层级客户之间产生了很多的差异,有了不同的金融需求。为此,信丰农商银行红瓜子贷款产品一直随着市场的变化进行创新、改进,这与红瓜子市场规模、资金需求、客户群体变化有关。以前“联保”“信用共同体”“抵押+联保”“抵押+信用共同体”等贷款方式的额度已经不能完全满足客户需求,不能完全适应红瓜子市场需要,多家金融机构介入红瓜子市场后推出了各自的信贷产品,加剧了市场竞争。信丰农商银行在反复调研红瓜子市场的基础上,按照“人无我有,人有我优,人优我特”的创新思路,总结、提炼并推出了“1+N”组合授信信贷模式,并制订了《小微商户“1+N”组合授信信贷管理办法》,改革一授信模式为组合授信模式,有效解决了客户需求。同时,只要客户信誉良好、第一还款能力充足,信丰农商银行产品组合中“信用、保证、联保、信用共同体、抵押、质押”等方式可以多种叠加组合授信,满足客户资金需求。

罗天华 曾慕云



图为该行客户经理深入红瓜子企业了解其信贷需求。

咸阳农合机构围绕特色主题 开展全方位营销助力业务发展

自“全面创优”以来,为践行“走出去”“请进来”“留下来”营销理念,近期,陕西省咸阳市农合机构围绕“母亲节”“护士节”等主题,开展了形式多样的营销活动,取得了良好的营销效果。

据了解,5月8日,兴平市农信联社协同兴平市农林局,面向兴平辖内的新型职业农民和种植养殖大户举办了集

中授信会。会上,该联社现场为4户授信户代表颁发了授信牌。5月11日,礼泉县农信联社与裴寨村村委会联合举办了首次产品推介会,为客户经理入村入户顺利开展营销工作打好基础。会上,该联社员工重点对聚合支付、数字银行、网上商城及“秦e贷”作了详细介绍,并对各个产品的办理、使用、优势等进行了讲解。近期,泾阳县农信联社制

订了“母亲节”营销实施方案,将活动主题、内容、时间、地点等制作成美篇和公众号,通过全体员工转发的方式在微信朋友圈进行宣传造势,在“母亲节”当天开展了多方位营销。

咸阳农合机构还将持续深入推进“全面创优”工作,全力营造争先创优、奋发有为的“走出去”营销氛围,确保各项工作任务圆满完成。

高 谋

永和农商银行实行周例会制度 提高精细化管理水平

为进一步提高精细化管理水平,及时化解工作中的难题和短板,更好地推动各项业务有序开展,5月以来,山西永和农商银行组织机关各部门负责人实行周例会制度,并在实践中逐步规范与完善。

5月6日,永和农商银行召开首次周例会。会上,该行党委书记赵宏伟对各部门周工作汇报做了逐一点评,针对条线工作中存在的问题和难题提出了建设性的意见和建议,并就

各部门下一步工作推进提出了具体要求。在不良清收方面,全体干部职工要找准工作方法,摸清不良底子,做到不良贷款清收精准发力,有的放矢,颗粒归仓;在存款增长方面,要紧盯资金组织短板,认真分析近期对公存款增长乏力成因,剖析问题根源,明确改进举措,有序、有力地推进县域各类重点项目资金落户该行;在整村授信方面,探索实行“背靠背”评议的方式,扎实开展客户评级授信工作,在保障客户

贷款资金充足、用途真实合理的前提下,进一步提高办贷时效,增强客户粘性;在增收创效方面,提倡全员“勤俭办”工作理念,合理控制收入支出比重,努力确保利润最大化,坚决杜绝浪费行为。

此外,周例会工作的实施将有效提高该行精细化管理水平,助力各项工作扎实推进,为全行稳健高质量发展,为打造“小而美”的现代化银行提供坚实的制度保障。

许 剑

怀安县农信联社加强宣传力度 推动个人贷款LPR转换工作

为深化利率市场化改革,推动贷款市场报价利率(LPR)运行,河北省怀安县农信联社积极响应人民银行关于存量浮动利率贷款定价基准转换的相关要求,认真落实上级相关工作部署,全力推动存量浮动利率个人贷款基准定价转换工作。

此次定价基准转换工作事关民生切身利益,涉及面广,关注度高。该联社在思想上认识到定价基准转换工作是有利于疏通货币政策传导机制,提高市场资源配置效率,推动实体经济融资成本降低,推动贷款市场报价利率(LPR)

运用的重要举措,要求辖内网点要统一思想,提高政治站位和业务敏感性,认真学习领会实施策略,抓紧部署,加强组织和推动力度。

按照上级工作要求,该联社积极开展存量浮动利率贷款定价基准转换的宣传,在辖内网点摆放宣传资料,同时在辖内各微信公众号发布《怀安联社关于存量浮动利率个人贷款定价基准转换为LPR的通告》等相关宣传内容,并让全体员工通过微信朋友圈、相关微信群等渠道及时转发。该联社要求各网点认真做好客户咨询解

释工作,收到客户转换申请时,积极做好转换服务,不能推脱,避免因转换工作引起客户投诉及舆情风险,确保稳妥推进定价基准转换工作。

此外,该联社还积极组织辖内客户经理通过集中学习、自学等方式对政策制度、工作安排、转换工作等进行全面学习,进一步加强一线客户服务人员从政策制度层面到实际操作应用的全面掌握,确保人人熟练掌握转换术语、转换流程,人人熟知存量浮动利率个人贷款基准定价转换涉及的业务知识和具体操作,为工作的顺利开展做好充分准备。

赵 鑫

罗庄农商银行创新信贷产品 服务地方经济转型升级

本报记者 刘欣欣 通讯员 王凡

近年来,山东罗庄农商银行认真贯彻落实“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念,紧跟当地政府战略部署,并结合地方经济转型升级的实际,从“服务提升、产品创新、流程再造”等方面入手,做绿色发展的践行者、绿色金融的推动者。

疫情发生以来,该行先后联合团区委开展了信贷产品网络发布会,面向社会各界推出10款信贷产品;同区金融办组建“金融辅导队”;同区

工会一道走访企业,召开企业座谈会8场,目前已走访企业150家、授信信6500万元;主动对接人民银行支小再贷款专项资金,配套推出“复工复产贷”,快速精准落实人民银行金融政策,并于3月6日成功发放全区首笔优惠利率贷款350万元。目前,该行共发放“复工复产贷”542笔、余额3.95亿元。

在区域环境治理的形势下,该行科学研判、服务大局,创新推出“环保

升级贷”“小微企业成长贷”,与企业共渡难关,累计为715家民营、小微企业提供36.52亿元的资金支持。针对小微企业主、个体工商户创业启动资金紧缺的难题,该行创新担保方式,采用纯信用无需担保、“家庭银行”模式等,相继推出“创业担保贷”“信用贷”“家庭贷”等系列产品,并成功发放全区首笔“创业担保贷”“鲁担惠农贷”。目前,该行累计发放“创业担保贷”702笔,金额1.01亿元。

业界声音

西峡农商银行开展“政银”合作 推进“移动支付”便民工程建设

自移动支付便民工程启动以来,河南西峡农商银行将其作为一项全局性、战略性工作来抓,通过高点谋划、高标准推动、高效率落实,打造移动支付便民工程建设加速度,使“移动支付”搭乘智慧金融快车。

该行从县域经济金融战略发展高度向当地政府汇报,成立移动支付便民工程建设工作领导小组,制订移动支付便民工程建设实施方案;按期召开推进会和协调会,形成“政银”合力,加强内部统筹协调,完善考核激

励措施,层层分解工作任务,形成政府、银行、部门协同推进。

该行全面挖掘政府数据、金融数据和运营商数据,以银行卡为载体将民生需求从线下搬到线上,实现社保、医疗、交通、教育、旅游、消费等领域的线上支付,推进商业消费、公共服务、交通出行和政务服务领域的移动支付建设,最大限度地发挥账户结算、融资支持、财富管理和产品线下销售等全方位金融服务能力,做百姓“智慧生活”的守护者。

赵泽轩 赵迪

冷水江农商银行多措并举 向客户普及存款保险知识

在《存款保险条例》实施五周年之际,为进一步提升社会公众对存款保险的认知和对银行存款安全的信心,湖南冷水江农商银行多措并举,积极开展《存款保险条例》实施五周年系列宣传月活动。

此次活动以“存款保险,保护您珍贵的存款”为主题,该行辖内各网点通过悬挂宣传横幅、发放宣传折页、LED显示屏滚动播放等形式,宣传存款保险知识;设立咨询台,安排专人对客户

答疑解惑,成立宣传小分队向周边客群普及存款保险,让广大群众对存款保险有了更深入的认识和了解。

该行通过微信客户群普及存款保险知识,进行有奖线上互动问答;编辑“存款保险小短信”,通过移动云MAS短信平台发送给客户;通过微信公众号、官方微博推送存款保险知识,介绍存款保险的定义、保障范围、偿付限额、保费缴纳及偿付情况等相关知识。

谢 倩

南充农商银行创新会议形式 多部门协作提升工作效能

连日来,四川南充农商银行召开了2020年一季度党委中心组学习及套开会议。此次会议,该行改变传统开会模式,由计划财务部主办、多部门协办;大胆创新,人人参与,员工讲、领导讲、专家讲、视频讲,无缝衔接,同时24项议程紧凑安排,百余人及时分享会议感悟。

会上,该行邀请专家进行了政策监管、信贷考核考评及财务费用宣讲,解

析了柜面业务量,并分组对全行经营发展、整村授信、双基共建等工作进行了讨论,收集了员工诉求和建议,汇集了群体智慧。会议期间,该行还召开了第二季度业务经营工作会议、2020年案件防控及合规文化建设工作会和2020年党风廉政建设及反腐败工作会议。

据了解,该行的大型会议都将持续创新形式,不断提升会议质效和工作效能。

尹 林

永吉农商银行口前支行强化经营理念 各项存款余额达11.68亿元

今年以来,吉林永吉农商银行口前支行牢固树立“存款是立行之本,兴行之源”的经营理念,突出资金组织工作。截至4月9日,该行口前支行存款户数已达4.6万户,各项存款余额达11.68亿元,较今年年初新增1亿元,创历史新高。

在存款组织工作中,该支行以“开门红”为契机,对存款工作做到抢先抓早,强化考核,狠抓落实,利用春节前资金活跃的时点,通过微信营销、客户群等加大营销力度,维护存量客户,挖掘潜在的优质客户。

在疫情期间,该支行合理开放营业网点,强化网点安全管理,一线柜员佩戴口罩、手套为县域内的城乡居

民提供暖心的金融服务,派专人做好网点和收付现金的全面消毒工作。疫情期间,该支行存款增加3590万元。同时,在近期开展的“进百企、入万家”的春耕备播行动中,该支行积极作为,深入到企业和农户之中,采集客户信息,建立优质客户档案,宣传惠民的金融政策,加大市场拓展营销力度。目前,该支行累计走访农户达870户,涉农企业30户。

此外,该支行还积极引导客户就近或线上使用网上银行、手机银行等渠道做好存款、转账、结算等业务,实行“零接触”服务,真正将线上线下办理业务有机结合,确保金融服务“不断档”。

贾晓东