

东方农商银行海州支行“阳光信贷”洒进帮扶村

□本报记者 李道海 通讯员 丁岩 陈帅

为推动普惠金融“落地生根”,今年以来,江苏东方农商银行海州支行以“共驻共建”为抓手与许安等自然村开展结对帮扶,夯实“阳光信贷”整村授信推广工作,有效满足了广大农户生产、经营、消费等资金需求,先后帮助百余农户脱贫致富。

据悉,今年该行累计发放“阳光信贷”6000笔,5.6亿元;与海州区政府共同推出“青年创业贷”,累计投放240万元,带动10名青年创业;对辖区乡镇、街道、市场开展网格化营销,助力复工复产;建立小微企业客户信息档案1200户,已开展合作522户,发放信贷资金1.2亿元。

咸阳农合机构开展防范电信诈骗宣传

为有效防范电信网络新型违法犯罪,切实保护人民群众财产安全和合法权益,日前,陕西省农信联社咸阳审计中心组织辖内农合机构,开展了为期1个月的防范网络电信诈骗宣传活动。

活动期间,咸阳农合机构各行社通过网点发放宣传彩页、LED显示屏滚动播放等线下宣传模式,结合微信、抖音等各类线上平台,利用大型集会、进村入户、村委会广播等多种方式,引导1万余名群众通过阿里巴巴手机淘宝平台,扫描二维码或搜索“钱盾防骗”的方式参与了互动防骗答题;向过往群众宣讲了电信网络诈骗的各种类别、方式,并就48种常见电信诈骗、账户实名制管理、转账限额管理、第三方支付安全性、客户选择资金到账的方式及时间等业务知识向广大公众进行了宣传普及。

文森

肥乡县农信联社贴心服务获赠锦旗

日前,河北省肥乡县农信联社元固信用社接到村民郝某送来锦旗,感谢该社员工葛晓聪对他的帮助。

这位来送锦旗的老人是一名退伍残疾军人,每次到元固信用社领取伤残军人补贴,该社员工葛晓聪都主动帮助他叫号,带他到等候区休息。有时候,老人办理业务想不起密码,葛晓聪就在一旁耐心等待,这一等就近1小时。就这样,老人每次领取补助时,就认准了她,久而久之,点点滴滴的细节温暖了老人的心。送来这面印有“以大公无私的精神,为残疾军人排忧解难”的锦旗,是老人对元固信用社的最高褒奖,也是对肥乡县农信联社“提质增效、文明服务”创建竞赛活动工作的充分肯定。

霍琳剑 马驰骋

宽城农商银行将“党课”搬进红色基地

为迎接党的99岁生日,进一步提高党员干部凝聚力,弘扬爱国主义精神,日前,在“七一”即将到来之际,河北宽城农商银行组织党员干部30余人赴迁西县“喜峰口大刀园爱国主义教育基地”开展主题党日活。

该行把党课搬到红色教育基地,通过实地感受革命“温度”,以增强党课的效果,这是宽城农商银行党委对党课讲课形式的一种探索创新。活动结束后,大家纷纷在朋友圈、抖音短视频中分享活动中的种种感悟,表示在今后的工作中将进一步增强责任感和使命感,努力发挥党员模范带头作用,为宽城农商银行高质量发展贡献自己的力量。

许稀琛

绩溪农商银行与援鄂医护人员座谈

为致敬最美“逆行者”,学习援鄂抗疫人员在抗疫一线的先进事迹,激励动员们更好地发扬党员先锋模范作用,日前,安徽绩溪农商银行召开了绩溪县中医院援鄂医护人员座谈会,并邀请了绩溪县中医院援鄂医护人员汪宇白、江丽珊和黄祺婷参加了座谈。

座谈会上,援鄂医护人员与参会人员分享了参加援鄂抗疫医疗队在疫情救治一线的先进事迹和感人故事。疫情阻击战中,一线医护人员舍小家为大家、迎难而上、坚韧不拔的牺牲精神和甘于奉献的职业精神,激励着参会人员立足岗位,艰苦奋斗,为绩溪农商银行高质量发展做贡献。

座谈会上,安徽绩溪农商银行行长戴小波代表该行为3位抗疫英雄授信了享受基准利率优惠的30万元消费贷款。

方山 耿聊

□本报记者 周文军 通讯员 王芸

今年是我国全面建成小康社会目标实现之年,也是全面打赢脱贫攻坚战收官之年。近年来,四川长宁竹海农商银行从多个维度精准发力,进一步推动全行扶贫工作提质增效,向金融扶贫“最后一公里”冲锋,全力以赴助力打赢脱贫攻坚战。

“家里这10多头牛到年底能卖30多万元,3年前的我做梦也没想到自己能有今天。”在长宁县百家家庭牧场,贫困户张仲祥望着牛圈里的牛感慨地对笔者说。2017年,住在长宁县锦江镇兴田村的张仲祥向长宁竹海农商银行锦江支行申请办理了5万元农户小额贷款,一心想搞起了养牛,也开启了他的“发家史”。今年疫情期间,张仲祥资金周转出现困难,急需资金购买饲料,长宁竹海农商银行再次向他发

放了5万元扶贫贷款。张仲祥说:“我们一家能过上红火的日子,离不开长宁竹海农商银行的帮助。”

长宁竹海农商银行作为该县发放扶贫贷款唯一一家金融机构,积极推进“金融精准扶贫工程”建设,精准发力,助力打赢脱贫攻坚战。工作中,该行各基层营业网点分别对应20个贫困村、7140户建档立卡贫困户,实施分片包干,整村推进。据悉,目前该县建档立卡贫困户评级授信面达100%,已获得评级授信农户6261户,授信金额1.73亿元。

自疫情发生以来,为了防止贫困户因疫情致贫返贫,长宁竹海农商银行主动对接、快速行动,对全县建档立卡贫困户进行全面摸排,精准施策,对有效信贷需求做到“应贷尽贷”;对脱贫不稳定户、边缘户及受疫情影响有可能致贫返贫的群体,充分用好“农户小额贷款”等产品,多措并举支持贫困户发展生产

实现脱贫,以务实的举措为贫困户筑起了防止致贫返贫的金融屏障。截至2020年5月末,该行累计发放涉农个人贷款近3万笔,金额26.66亿元;发放扶贫小额贷款3287笔,金额1.29亿元。

“授人以鱼不如授人以渔”。在精准扶贫领域,如何把“输血”变为“造血”是一个长期的课题。长宁竹海农商银行聚焦产业扶贫,着力支持地方主导产业、优势产业和特色产业,以“公司+农户”“公司+专业社+农户”为主要操作模式,实施龙头企业带动,为企业投放小额贷款,帮助企业扩大种植养殖规模,从而吸纳更多区域内建档立卡贫困户就业。针对因疫情受困企业,该行主动对接了解其资金需求,执行优惠利率,建立贷款“绿色通道”,为县域涉农产业发展按下“加速键”,直接或间接带动500名贫困户脱贫致富。截至2020年5月末,该行累计发放产业扶贫贷款

140笔,金额5.08亿元。

宜宾康诺生态养殖有限公司成立于2011年,主要从事现代化生猪养殖,是农业农村部“部级农业标准化示范场”和市级农业产业化重点龙头企业。该公司从2015年就和长宁竹海农商银行建立了信贷业务关系。2019年,由于各种原因该公司流动资金一度出现紧张。长宁竹海农商银行得知情况后,多次上门调查,及时对其新增授信200万元。今年初,受疫情影响,该公司销售渠道受阻,资金回笼困难,公司经营再度陷入困境,长宁竹海农商银行在线上摸排中了解这一情况后,立即开辟“绿色通道”,迅速为其提供了199万元贷款。宜宾康诺生态养殖有限公司负责人感慨地说:“感谢长宁竹海农商银行一次次帮助我们渡过难关,有你们的帮助,我们公司的发展信心和底气更足了,员工也不会失业了。”

疫情期间,长宁竹海农商银行充分发挥乡村金融综合服务点(点)的纽带作用,让农户足不出户就能获得高效、便捷的金融服务,降低外出疫情感染风险。同时,该行积极为村民提供网上代购、代销农副产品等非金融服务,尽量降低疫情带来的不便和损失,进一步加深了与农村客户群体的感情。

近年来,该行以“乡镇有站,村村有点”为目标,以丰富完善金融服务和便民服务为着力点,大力推进乡村金融综合服务点(点)升级改造,把乡村金融综合服务点(点)实实在在建设成了群众日常生活的“便民综合服务站”。截至目前,该行已建成乡村金融综合服务点(点)51个,打造升级了38个助农取款点,通过建立分层次、广覆盖、高效率的农村金融体系,畅通农村基础金融服务渠道,努力提升普惠金融供给质量,打通了金融服务“最后一公里”。

徽山农商银行信贷扶持农户发展养殖业让“跑鲜地摊哥”变身“致富达人”

□本报记者 刘欣欣 通讯员 卜娜娜

“去年,我的龙虾和大闸蟹销售额达到2000多万元,从养虾蟹到包装再到发货销售,每个环节都离不开农商银行的大力支持。”“跑鲜地摊哥”沈运喜高兴地来走访服务的山东徽山农商银行客户经理说。

做水产也叫“跑鲜”,因为虾蟹总要赶着新鲜售卖。在做螃蟹、龙虾批发生意的沈运喜的印象里,他的父辈们总是在水产市场里摆摊卖货,每天担着一根扁担走街串巷,所以他给自己起了个网名叫“地摊哥”。10年前,做了20多年水产生意的沈运喜和妻子建起了虾蟹养殖基地。每到虾苗、蟹苗投放季,随着虾苗、蟹苗投放量的不断增加,蟹蟹养殖基地周转资金出现了短缺,徽山农商银行员工了解情况后,主动上门了解沈运喜的用贷需求,为他发放了10万元贷款,解决了沈运喜资金紧张难题。

在徽山农商银行的信贷支持下,沈运喜的基地养殖规模从当初的内塘养殖发展到大湖围养养殖,养殖效益节节攀高。为了增加收入沈运喜决定把湖区早年经营的水产行搬到城里去搞虾蟹批发,并在城里水产市场购置了摊位。由于收购虾蟹需要大量周转资金,资金不足的问题让沈运喜再度夜不成眠,之前给他提供金融服务的徽山农商银行员工在贷后检查时得知此事,主动提出为他增加贷款额度,20万元的贷款仅用了1天时间便发放到了沈运喜的银行账户,有了这笔钱沈运喜的生意越做越红火。从父辈们的“跑鲜地摊”到如今“跑鲜批发”一路走来农商银行总是相伴他左右。如今沈运喜已在城里买了房子和商铺还开了一家“大喜龙虾”餐厅。

“现在,我的养殖基地已经联合其他养殖户成立了水产专业合作社,负责收购蟹蟹销往世界各地,在整合资源的基础上,把徽山湖水产养殖做大做强。徽山农商银行不但提供资金支持,还邀请专业技师师傅指导我们安装电动微孔制氧设备给蟹塘增氧。现在,我们养蟹,售蟹一点都不费神,白天吃得下,晚上睡得香”,“跑鲜地摊哥”笑着说。

靖江农商银行长里支行因地制宜推动党建与业务互促共赢

近年来,江苏靖江农商银行长里支行坚持以党建工作为引领,持续强化党支部的战斗堡垒作用,着力打造“靖银助力、扶企惠民”的党建品牌,推进党建与经营工作深度融合,形成了党建与业务互促共赢、齐头并进的良好局面。

该行紧紧围绕“靖银助力、扶企惠民”的党建品牌,因地制宜探索“党建+支农支小”的渠道和模式,不断增强服务的主动性,提升产品和服务的匹配度与适应性,持续增强金融服务能力。该行将党的政治优势和组织优势与农商银行的人缘、地缘、网络优势结合起来,加强与村级基层党组织的合作,合力推进美丽乡村建设、乡村振兴重点项目;加大“阳光信贷”走访,由支部优秀党员带队进村入户开展整村授信,发挥村(居)干部的连接纽带作用,主动了解辖区农业龙头企业、专业合作社、种植养殖大户、个体工商户、农

户、居民等金融需求,送“贷”上门。该支行坚持以党建为抓手,通过“扶贫贴息贷”产品,为带领低收入人口脱贫致富的小微企业法人及小微企业主提供资金,通过产业扶贫进一步激发农户脱贫的内生动力;大力推广“农担贷”“惠农快贷”业务,帮助农业企业、新型农业经营主体解决担保难、融资贵、手续繁的难题;与人社局、财政局合作推出“富民创业贷”支持失地农民、返乡农民工、自主创业农民,创业致富。

为支持企业“复工复产”,该支行对6月底前到期的贷款,逐户逐笔与客户进行沟通,一户一策拟定服务方案,严格落实“不抽贷、不断贷、不压贷”政策;有针对性制订展期、延期、调整还款计划、调整付息方式、无还本续贷等处置方案,大大减轻了企业及商户的经营负担。

高源



日前,浙江桐庐农商银行参与了当地政府开展的以插秧比赛为主要内容的“党员干部支农大比武暨青农人才助力乡村振兴”活动。活动还举行了桐庐县“乡村振兴金融服务党建联盟实践基地”、桐庐农商银行学农基地“丰收驿站”、党建联盟“红色礼堂”揭牌仪式。图为活动现场。徐广昊 成金印

尧都农商银行彰显责任担当探索“党建+扶贫”融合发展之路

近年来,山西尧都农商银行积极贯彻党中央“打好精准扶贫攻坚战”的部署要求,紧跟山西省政府脱贫攻坚3年行动实施意见中确定的“时间表”“路线图”,在省联社“七专”金融精准扶贫体系基础上,结合辖区实际,探索“党建+扶贫”精准融合的发展之路,党委发挥核心引领作用,支部发挥战斗堡垒作用,党员发挥先锋模范作用,层层示范带动,逐级压实责任,在扶贫一线彰显责任担当。

截至2020年5月末,该行扶贫贷款累计投放1933户,金额11.87亿元;在国定贫困县汾西县,累计投放扶贫贷款932户,金额1.36亿元,直接带动贫困户近1606户,助力汾西县退出贫困县序列。

工作中,尧都农商银行党委率先垂范,班子成员及中层干部与该行结对帮扶村——县底镇翟家庄村、翟村

40户贫困户结对,定期走访慰问、座谈交流,把脉问诊,制定“多对一”帮扶政策。该行积极与服务辖区各乡镇党委政府对接,充分利用乡镇地域特点和资源优势,以支持地方特色涉农产业作为助力扶贫攻坚的“切入点”,打造“龙头企业+基地+农户”的产业链金融服务模式,通过发挥现代农业产业的引领作用,带动贫困户脱贫致富增收,变“输血式”扶贫为“造血式”扶贫。截至2020年5月末,该行精准扶贫贷款累计10.38亿元,支持汾西朝阳食品有限责任公司、洪昌农牧科技有限公司等17家企业,带动4128户贫困人口增收脱贫,实现了“支持一个产业、带动一方百姓”。

该行将党的组织优势与自身的专业优势结合起来,召开“党建共创、普惠惠融”整村授信推进会,精准掌握百姓需求,为全辖贫困户建立信贷档案。截至2020年5月末,该行累计完成评级授信4万多户,授信金额10.8亿元,授信金额7.44亿元;为辖区农户量身定制“尧农惠民”系列贷款产品,量惠惠农产品线上申报平台,最快1个工作日放款,支持农户“随用随贷”。截至2020年5月末,该行已发放“尧农惠民”系列贷款2944笔,金额1.47亿元。

扶贫先扶志,扶志必扶智。尧都农商银行与服务辖区的“村两委”密切协作,打造全省农信首家“乡村振兴金融服务志愿者”工作站,组织党员干部、聘请专家,进入乡村送文化下乡、送知识下乡、送技能下乡,助力“乡村文化振兴”;讲贫困户听得懂的金融知识,讲贫困户用得着的谋生技能,讲与贫困户息息相关的“致富经”等,帮助贫困户立志增智。

李兆祺

全力谋划“人岗相宜”的用人策略,遵循“兵选将,将挑兵”双向选择的原则,把合适的人放到合适的岗位,人尽其才。“兵选将”指客户经理选择信任的支行长,“将挑兵”指支行行长选择满意的客户经理。经过双向选择,该行各支行工作氛围明显改善,员工工作积极性大幅提高,团队凝聚力进一步增强,达到了选人用人的最优化。疫情期间,该行员工营销积极性依然高涨,营销手段由线下转为线上,利用微信朋友圈、抖音、快手直播等新方式不断宣传,变被动为主动,由“要我干”转变成“我要干”,为该行超额完成第一季度零售贷款的营销任务,打下了坚实基础。

为有效激发客户经理的工作积极性,充分体现“多劳多得、不劳不得”的工作理念,该行制定了客户经理评级办法,每年从专业技能、规模业绩、贷款户数、不良贷款率等几个方面对客户经理进行评定,将各级别客户经理的业务发

河南永城农商银行加强客户经理队伍建设释放高质量发展内生动力

近年来,河南永城农商银行高度重视客户经理队伍建设,将加强客户经理队伍管理作为该行客户服务能力提升的重要抓手,通过加强职业道德教育和业务培训,打造出了一支过硬的服务团队,确保了为客户提供高质量的专业服务,提升了市场竞争能力,推动了该行各项业务高质量发展。截至2020年5月末,永城农商银行的农户小额贷款余额达到19.6亿元;“福农贷”累计授信4万余户,金额29亿元;全市735个行政村已授信683个,覆盖率达到93.3%;“三农”贷款市场占有率居永城市第一。

两年前,永城农商银行“三农”客户经理队伍仅由7名年轻的客户经理组成,每人需承办4个或5个乡镇的信贷业务,尽管这7名客户经理业务熟练,但735个行政村的繁重任务也让他们焦头烂额。另一方面,该行全辖有100多名年龄偏大的客户经理只清收、不营销,不少人抱着“不收不放,省得赔账”的思想坐等退休,“有活没人干,有人没活干”成为该行异常棘手的问题。转变队伍管理作为该行客户服务能力提升的重要抓手,通过加强职业道德教育和业务培训,打造出了一支过硬的服务团队,确保了为客户提供高质量的专业服务,提升了市场竞争能力,推动了该行各项业务高质量发展。截至2020年5月末,永城农商银行的农户小额贷款余额达到19.6亿元;“福农贷”累计授信4万余户,金额29亿元;全市735个行政村已授信683个,覆盖率达到93.3%;“三农”贷款市场占有率居永城市第一。

为优化客户经理资源布局,该行

起权限及绩效工资等进行差异化处理;通过深入调研,不断完善客户经理薪酬考核机制,根据客户经理评级结果,结合客户经理的经营绩效薪酬,充分考虑信贷资料情况、贷款利息情况、按揭贷款客户管理情况、授信笔数计价情况等多个方面,对客户经理的绩效薪酬进行差异化激励,不断激励员工充分发挥主观能动性,激发潜能、创造活力。

针对客户经理法律法规意识淡薄、信贷业务知识薄弱这一问题,该行以“人人都会干,人人都能干,人人都能出色”作为出发点和立足点,出台了信贷工作“三大纪律,八项注意”,并且把繁重的调查报告表格化,凝练为定性指标13项,定量指标6项,让信贷工作简单化、易操作。该行变审批业务为审批客户经理资格和产品,客户经理人手一份产品手册,信贷产品由客户选择、经理推荐,支行行长定额度,审批权限透明简单;严格执行审贷分离,加强贷后管

理和监督,扎紧制度“篱笆”,对资金使用情况进行实时了解,定期开展客户经理廉政行为的暗访和排查;理清各业务条线的责任边界,坚决杜绝人为因素形成的不良贷款,对信贷制度的执行实行“零容忍”,从而逐步构建起健康有序的信贷责任文化体系。在这一理念的引领下,永城农商银行办贷效率、服务水平、风险控制水平显著提高。截至2020年5月末,该行新增小额农户贷款到期收回率99.95%,不良率仅为0.05%。

工作中,永城农商银行强化激励措施,优化人员选拔,加强监督测评,多措并举全面提升客户经理队伍建设,不断注入新鲜血液,畅通队伍运转,有效提高了客户经理队伍战斗力,客户经理队伍不断壮大,业务素质不断增强,业务发展的内生动力不断增强,实现了“骨干带队伍,队伍带业务”的发展趋势,建立了一支“有理想、敢担当、善作为”的优秀客户经理队伍。

曹建村