

泸县农商银行多项发力

跑出提质增效加速度

□ 本报记者 周文军 通讯员 张婷婷

2019年,四川泸县农商银行紧扣四川省农村信用社“1234567”治行兴社基本方略,在全面推进“三大银行”建设中内外兼修、多项发力,取得了优异的成绩。数据显示,截至2019年末,该行各项存款余额139.95亿元,增幅11.7%,各项贷款余额78.94亿元,增幅12.51%,存贷款余额及增量市场份额领跑县域金融机构,对公存款余额在全县各金融机构较年初下滑的大趋势下逆势增长2.71亿元;不良贷款占比2.93%。“蜀信e”有效客户数19602户;年度经营目标考核116.21分,位列全市首位、全省前列,实现了发展提速、管理提质、经营增效、客户优化的奋斗目标。

划定战区
营销重点客户再发力

泸州云龙机场是川南第一大、四川省第三大航空港,已开通38个国内重要城市航线。作为竞争力不占优势的县级农商银行,经过5年不间断的渗透营销、悉心维系,最终在2019年争取到代发机场征地补偿款业务。

据悉,在机场迁建工程征地阶段,泸县农商银行以农户需求为切入点,为农户征地补偿款代发项目匹配综合服务方案。在机场管理层逐步配备到位的窗口期,又以前期基础工作为突破口,抢先布设柜台存取款一体机,签订战略合作协议并整体授信1亿元。在正式通航后,配备专业营销团队对机场涉及项目持续渗透,搭建综合收单平台,打造贵宾厅、为机场员工、商户定制存、贷、汇“一揽子”金融服务,在风险可控的前提下最大程度简化流程,赢得认可。截至2019年末,该行累计代发征地补偿款3.5亿元,开立机场集团相关账户13个,为机场员工授信684万元。

泸县农商银行按照“多找客户、找好客户”的营销思路,聚焦重点领域、重点人群,对市、县级重点客户制定专属营销方案,落实责任分工,形成党委成员为“龙头”,部门网点为主体,金融产品为支撑,上下联动、层级对接的营销机制,在2019年初即掀起了强势营销的“包围战”和抢占市场的“血刃战”。该行深耕重点客户群体,抢占金融市场高地,2019年末沉淀渝昆高铁征地补偿款和财政、教育等部门低成本资金2.5亿

元;全年新增对公贷款21户、金额3.65亿元,营销优质公职人员贷款803户、金额1.91亿元,逐步实现客户结构转型升级,客户年龄趋向年轻化。

积极作为
彰显“主力军银行”责任担当

“厂房、生产线、技术设备、现代化管理系统,差点就把钱耗光了,怎么能放不开手脚搞生产呢?”这是横在四川极速智能科技有限公司负责人面前的一道关卡。

四川极速智能科技有限公司是泸县经开区重点招商引资入驻的智能制造型企业,在地区同行业中处于领先地位,因前期建设投入大量资金,导致流动资金不足,日常经营受阻。2019年7月,泸县农商银行涉贷团队主动对接,根据企业存货周转快、原材料采购量大等经营特点,及时高效给予了4000万元“龙城兴园贷”,并开辟延伸服务,为企业200名员工代发工资、推广“蜀信e”等服务。

“泸县农商银行产品好、服务好,及时解决了公司融资难、融资贵的问题,这下可以甩开手干了。”极速智能科技有限公司相关负责人激动的说。

此外,泸县农商银行积极融入地方发展战略,助推泸县产业转型升级。2019年8月,在泸县工业经济高质量发展大会上,泸县农商银行与泸州医药园区、泸县经济开发区共同签署了10亿元“龙城兴园贷”合作协议,全力支持园区企业发展。打铁还需趁热,该行组建园区服务团队,建立200余家医药业、制造业企业合作清单,逐一定向服务,投放1.17亿元贷款助力园区民营经济,促成14个对公账户开立,拉动低成本存款增长0.42亿元,得到当地党政的一致好评,赢得园区企业的交口称赞。“有泸县农商银行的大力支持,我对今后的发展信心十足。”获得贷款的企业负责人纷纷表示。

该行充分发挥地方“主力军银行”作用,实现系统性优势和地方金融优势的高度契合。全年打造21个乡村金融综合服务站(点),支持新型农业经营主体4.77亿元,研究推出“科创贷”产品,为县域科技型企业提供信贷支持0.48亿元。

“创星”升级
培育高质量发展标杆

2019年8月,泸县农商银行青龙支

行客户张某到网点办理业务时感受到网点与以往不同,科学的分区,先进的设备,标准的服务。不禁感慨道:“没想到农商银行的网点这样高大上了,你们越来越好,以后我的钱还存这里。”

2019年,泸县农商银行青龙支行成功创建泸县农商银行首家中国银行业文明规范服务四星营业网点,在接到任务之初,该行党委班子坐镇指挥,牵头部门紧密跟进,青龙支行高效运转。各层级对标创星标准,争创系统内和同业服务标杆,仅用时1个半月便完成了网点升级改造、员工形象提升、服务标准改进和业务流程优化等。通过创建星级营业网点,使青龙支行服务质量、员工素养、业务水平得到了明显提高,存、贷款规模较2019年初有所增加,实现创星和业绩“双丰收”。

泸县农商银行以此为契机,从大处着眼,从小处落墨,以点带面带动全行网点服务流程优化和服务质量提升,营造“优环境强服务,练技能、比业绩、创标杆”的浓厚氛围,2019年末全行人均创利55.06万元,推动金融服务软硬件水平得到显著提升。

尼勒克县农信联社
“银医通”系统上线运营

近日,新疆尼勒克县农信联社为县人民医院投资开发的伊犁州首家“银医通”系统正式上线运营。“银医通”系统上线后,患者通过自助终端、手机即可办理预约、挂号、缴费等业务,减少患者就医时间,开创了尼勒克县卫生系统“医疗+金融”的新型服务模式。

“银医通”系统的正式上线运营不仅使尼勒克县农信联社互联网金融迈上了新的台阶,更为该联社打造成方便快捷的“指尖”银行做出了有益尝试。

余小龙

行唐县农信联社

同舟共济 纾解小微客户困境

为应对新型冠状病毒疫情冲击,河北行唐县农信联社及时梳理信贷业务,对存量客户做好复工复产支持工作,严格落实续贷、展期政策,对受疫情影响暂时遇到困难、仍有良好发展前景的小微企业,不抽贷、断贷和压贷。对疫情冲击较大的企业,行唐县农信联社下调贷款利率,完善续贷政策安排,增加信用贷款和中长期贷款、延期支付利息等措施进行纾困帮扶。

数据显示,截至5月末,行唐县农信联社办理延期还本贷款5080万元,延期利息贷款14699万元。同时,积极利用人行再贷款、再贴现政策,发放支农再贷款4家,金额880万元,有效降低企业融资成本,牵手企业共渡难关。 崔云朴 李雪龙

辽源农商银行

拟开通不动产登记服务

为切实提高金融服务质量和效率,吉林辽源农商银行以便民利民为目标,与辽源市自然资源局达成战略合作意向,拟在近期开通“全自助不动产抵押登记”服务,打造“金融服务+不动产登记”新模式,通过自助查询、自助申报等业务,实现不动产抵押登记在辽源农商银行“一站式”办结。

该模式的开通,将大幅提升放贷效率,即时办理抵押登记业务,有效解决企业和群众融资慢的问题,切实提高客户的满意度。 聂婉琳

兴化农商银行

坚持“支农支小”不动摇

近日,江苏兴化农商银行第三届董事会第十四次会议、第三届监事会第十一次会议在兴化市千垛镇东罗村村民大礼堂召开。会上,据兴化农商银行董事长曹文铭介绍,东罗村作为江苏省首批特色田园乡村试点,已经初步展示出“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的乡村振兴现实样板。

下一步,兴化农商银行要继续坚持“支农支小”的战略定位不动摇,拿出“真金白银”降低融资成本,带着“真情实感”下足“真功夫”,紧跟政策方向,精准聚焦提高金融服务针对性。同时该行继续在“惠农兴农”上做文章,主动探索乡村振兴发展需求,时刻铭记要耕好自己的三分地,不仅要守土有责,更要守土尽责。 吴卫伟

珲春农商银行

实施员工“双岗制”管理

近日,吉林珲春农商银行根据《人员交流、岗位轮换、强制休假、履职回避制度》及《总部人员到基层一线轮岗交流制度》,结合本行实际,制定了实施方案,对总部机关员工实施“双岗制”管理,对符合条件的员工统一进行综合业务系统有关的理论知识及上机操作等培训,达到具备综合业务系统操作和总部工作的“双能力”。

为保障“双岗制”顺利实施,珲春农商银行成立了以董事长为组长的领导小组,并要求各部门负责人要尽职尽责,认真抓好本部门派出人员的培训及履职工作,将此项工作切实落实到位。 田礼富

平利农商银行

开展“一元购”主题营销活动

近日,为进一步提升互联网数字银行用户质量,做好手机银行与条码商户业务的联动营销,陕西平利农商银行在女娟广场开展手机银行“一元购”及条码商户“优惠购”活动。

据悉,本次活动,凡安装有陕西信合手机银行的客户,通过手机银行下单,即可享受一元购超值优惠,获得2L装玻璃水一瓶或小礼品一份。与此同时,平利农商银行还联合条码支付商户开展“优惠购”活动,让广大消费者享受到真正的实惠。

下一步,平利农商银行将以电子银行业务为抓手,依托条码支付、场景应用等产品,让县域居民享受到更加安全高效便捷的金融服务。 德东

南通农商银行借力金融科技

打造小微贷款特色品牌

近年来,江苏南通农商银行一直以“立足城乡、支持‘三农’、服务中小企业”为市场定位,致力于为小微企业、农民、城镇低收入人群等弱势群体提供全面、优质、高效的普惠金融服务。

据悉,南通农商银行于2015年成立微贷专营支行,努力打造小微贷款“小额、批量、信用”特色品牌。截至5月末,该行微贷专营支行较年初新增贷款7724.36万元,户数170户,其中新增信用贷款3423.06万元,户数107户。

南通农商银行为加快经营转型步伐,成立创新试点项目,树立数字化转型

“指南针”。同时,研发智慧微贷系统,开启数字化转型“加速器”,并研发线上信用贷款产品“通通贷”,采取线上线下并行评审方式开展。截至5月末,该产品发放信用贷款68户,金额1097.48万元。

下一步,南通农商银行将充分依托互联网、大数据技术,创新产品和服务,加快驱动业务办理模式向“线上化”和“定制化”转型,实现“千人一面”向“千人千面”转变,真正将及时的服务送到客户身边,为众多的个人客户和小微企业提供一站式、智能化、专业化的专属服务。 姜浩



为提升职工生活质量,推动“职工之家”更好更快的建设,连日来,山西襄汾农商银行浪泉支行利用院内空地开辟特色小菜园,职工们利用业余时间进行果蔬浇水、施肥和除草。“小菜园”给原本单调的生活平添了许多乐趣,职工们在劳动中得到锻炼,不但缓解了工作压力,更为日常饮食提供了保障,让职工们享受到劳动和收获的喜悦。图为该行职工在小菜园里采摘蔬菜的情景。 樊丹

润昌农商银行不断优化营商环境

助力实体经济发展

□ 本报记者 刘欣欣 通讯员 张相俊

近年来,山东润昌农商银行从“优化信贷队伍、丰富产品服务、提升办贷效率”入手,不断优化营商环境,助力实体经济发展。截至5月末,该行各项贷款余额97.28亿元,较年初增加3.04亿元。

据悉,润昌农商银行开展优化信贷队伍,打造高效服务团队。同时,该行增设两个农区微贷分中心,进一步充实微贷人员,扩大金融服务覆盖面。该行还建立常态化培训机制,综

合运用“线上自主学习+线下集中培训”的模式,提高客户经理业务技能,提高服务效率,打造高效服务团队。

润昌农商银行主动对接县农业局、团委、妇联等部门,推出“强村贷”“乡村好青年贷”“农耕贷”等特色信贷产品,梳理种粮大户、好青年、巾帼先进代表等清单,主动上门服务。围绕特色产业金融需求,创新推出“物流运输贷”“园丁备用金”“金猪贷”等专属产品,提高产品多样性和专业性,满足客户需求。

此外,润昌农商银行组建“四个中心”,完善信贷组织架构,进一步优化信贷审查审批流程,落实阳光办贷、限时办结制度。引导客户经理发扬“挎包精神”,通过整村授信、批量授信等方式服务客户;同时该行丰富线上服务渠道,坚持每日电话、微信回访客户,线上推送客户经理名片,开通“网上直播间”,普及信贷产品及金融政策,为客户办贷提供便利。数据显示,疫情发生以来,该行累计线上办贷3972户,金额2.56亿元。

阳城农商银行发放支农再贷款

助力农户实现“菜园梦”

近年来,蔬菜大棚产业走进千家万户,成为农业产业链上举足轻重的力量。在山西阳城县河北镇孟村,数十座大棚错落有致地排列着,几名工人正在作业,其中三座大棚就是“主角”,原素平去年承包下来的。“今年的蔬菜大棚真是个大丰收。”正在忙碌的业主原素平向记者介绍着她的“蔬菜产业基地”。大棚无公害蔬菜种植是阳城农商银行长期支持的重点产业。

“疫情发生以来,菜市场上的蔬菜价格上涨不少,但是蔬菜收购价格不涨反跌,特别是疫情严重的那段时间,蔬菜批发商也犯愁,市场上的货根本走不动,对我们这些小规模蔬菜基地造成不小损失。”原素平向记者诉苦道,“亏损没赶上,又到了农忙时节,正在发愁的时候,阳城农商银行及时给我们提供了一笔支农再贷款,帮我们解决了资金上的困难,真的太感谢了。”

原来,在4月下旬,阳城农商银行河北支行深入服务辖区各行政村开展了“助力乡村振兴 提升信用工程”启动会,向农民群众介绍了支农信贷政策,原素平也积极参加了该启动会。会后,原素平来到阳城农商银行河北支行,向客户经理原燕芳详细讲述了其大棚蔬菜种植情况和遇到的资金困难。原燕芳认为,该客户符合支农再贷款专用额度条件,为原素平办理了一笔5万元支农再贷款,解了她的燃眉之急。在得到该笔资金支持后,原素平说:“现在,我们有了新的采购商,待果实熟了,我们直接销往河北一家西红柿厂,现在终于圆了我这个‘菜园梦’。”

下一步,阳城农商银行将持续为中小微企业和广大农村客户“输血”,全面推动地方经济稳健发展。截至目前,该行发放支农再贷款143笔,金额8061万元。 张雁敏

永丰农商银行精准扶持退役军人创业

让“军人身份”秒变“信用资金”

“没想到我的退伍证也可以拿到银行贷款,而且利息非常低,办理速度快,资金一天就到账上了,这让我感受到了江西永丰农商银行对我们退伍军人的厚爱,我要赶紧把这个好消息告诉身边的战友们。”退伍老兵王春松是永丰农商银行“退役军人贷”的首批受益者,最近他对自己退役军人身份感到自豪,因为他仅用一张身份证和退伍证就向永丰农商银行申请了30万元的信用贷款,且年利率只有5.35%,即1万元利息每天仅需1.46元,解决了他扩大黄桃种植规模资金难题。

为精准对接退役军人创业融资需求,永丰农商银行积极响应国家拥军号召,加大普惠金融产品创新力度,针对疫情后许多退伍老兵失业以及经营资金不足等现状,主动与永丰县退役军人事务局沟通对接,为全县9374名退役军人量身打造了“退役军人贷”专属信贷产品,让“军人身份”秒变“信用资金”,填补了退役军人群体信贷服务的空白,精准扶持退役军人创业再就业,用实际行动将拥军情怀融入了普惠金融的具体实践中。 聂伟琳

据介绍,“退役军人贷”是以退役军人个人信誉、家庭资产为授信依据发放的信用贷款,具有纯信用、利率低、额度高的特点,适用于退役军人创业、经营、生活消费等方面的资金需求。该产品最高贷款金额可达100万元,贷款期限最长3年,并实行利率优惠,按市场报价LPR利率加150个BP执行,采取“一次授信、随用随贷、循环信用”的模式,如在前期完成授信的基础上,通过手机银行实现秒到账,切实为退役军人创业提供了全方位、高品质的金融支持。

永丰农商银行自5月份“退役军人贷”推出以来,不到一个月就为126名退役军人发放了贷款2417万元,打通了金融服务流向退役军人群体的“最后一公里”。

下一步,永丰农商银行将继续发挥自身金融优势,加强与退役军人事务局沟通合作,全力推广“退役军人贷”产品,通过召开动员宣传大会、走村入户、电视广播等方式,让更多的人知晓该行拥军政策,真心实意为退役军人送上“信用资金”,以优质的金融服务助力退役军人成就梦想。 聂伟琳

项城农商银行打造清收长效机制

促业务高质量发展

自2019年以来,河南项城农商银行以“党的建设高质量促进业务发展高质量”为方向,以清收不良贷款提升资产质量为突破,一手组织全员上阵清收,一手总结建设长效机制,逐步实现了清收工作流程化、清收考核科学化、清收长效机制长效化。

数据显示,项城农商银行2019年共现金清收不良贷款2079笔、金额1.57亿元,今年5月份开展“颗粒归仓清收风暴”行动,又收回不良贷款362笔、金额1699万元。

据悉,项城农商银行成立了以党委书记为“司令”,以部门经理为“政委”,以支行行长为“军长”,以客户经理为“战士”的五大战区作战架构。在此基础上17个支行(部)成立了19支以共产党员为队员的清收攻

坚小组,破解各类清收难题,充分发挥了党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

项城农商银行还充分做好清收前的准备工作,实施重点清收、精准清收,不打无把握之仗并认真梳理台账。该行分别按借款人属地,形成不良年限、贷款余额等进行筛选,确定重点清收对象,并将任务分解到清收人员,提前制定好行动路线及计划。同时该行组织全体清收人员参加清收实战训练班,聘请知名专家现场讲解清收策略技巧,清收人员人手一册《清收全流程工作手册》,促进清收工作专业化、流程化开展。2019年以来,该行共组织举行清收专项培训5场次,参训人员800人次。

为激发全行清收积极性,项城农

商银行由业绩考评组对各清收小组进行业绩考评,从当日业绩中评选出“特殊单红包奖”、“每日最佳战队奖”,每日在工作群中通报奖励,活动结束后评选出“全程卓越战队奖”、“卓越表现奖”等奖励,营造你追我赶的良性竞争氛围。在清收中严肃工作纪律,做到早晚签到签退,早计划晚复盘,强化监督考核机制,收回款项“颗粒归仓”,及时入账不隔夜,确保集中清收行动风清气正。

此外,项城农商银行为确保清收长效机制建设落到实处,该行建立了制度保障。先后下发了《贷款清收长效机制建设暨集中清收行动方案》《卓越清收战队全流程工作手册》等文件,为清收长效机制建设建立制度基础。 杨海森 张志华