

一线动态

奉新农商银行
举办“金融微课堂”

为进一步普及宣传金融知识,提高客户粘性,融洽干群关系,近期,江西奉新农商银行第七、第九党支部通过请进来的方式,创新金融知识宣讲模式,在党员活动室举办“党建+金融微课堂”活动,取得明显成效。

活动现场,该行工作人员运用通俗易懂的语言,结合省内近期发生的真实金融案件,向受邀客户讲解了金融安全相关知识,让客户切实体会到金融诈骗手段的多样化和隐蔽性。其次,该行还对普惠金融政策进行了解读,对不宜流通人民币标准进行了解释,并现场教受客户如何通过手机银行线上渠道购买理财产品、申请“百福快贷”、激活社保卡等。

李绪平

莘县农商银行
助个体工商户复工复产

自疫情发生以来,山东莘县农商银行通过创新专项信贷产品、开展专项活动等差异化金融服务,积极助力个体工商户“恢复元气”。

该行常态化开展厅堂“沿街商铺走访”活动,每季度对辖区1.17万户商铺全覆盖走访,持续挖掘商户金融需求,实现由“挖掘业务”向“挖掘客户”转变,由“单一产品客户”向“全产品客户”转变;结合沿街商铺走访所采集信息,进行梳理清单和客群分析,制定策略精准营销,提供线上纯信用贷款“复工复业贷”,以便捷、优惠的信贷服务拓展零售信贷市场。截至6月末,该行发放“复工复业贷”2802户,金额2.54亿元。

蒋洪超

通化海科农商银行
开展员工劳动技能竞赛

为提高全员营销服务技能,进一步激发员工参与业务经营的积极性、主动性、创造性,近日,吉林通化海科农商银行面向全体员工下发通知,在全行范围内开展了全员劳动技能竞赛活动。

该行根据竞赛活动内容,明确了渠道管理、授信评审、合规风险、电子银行、工会等各个部门的职责分工,有力的推动了活动的全面开展;突出总行各部门间的协调联动作用,组织相关人员针对营销考核内容多次修改完善,紧密融合全行正在开展推广的“精维零”营销模式,增加“聚合支付”、电子银行评比内容,扩大了营销活动覆盖面;对所有活动内容从团体、个人两个层面分别设置评比标准和对应奖项,按月考核,评选月冠军,兑现奖励,根据每月考核结果累加,评选出全行2020年年度冠军。

王庆军

海门农商银行
解决创业人员资金难题

今年以来,江苏海门农商银行持续加大信贷投放,着力破除小微企业、个体工商户等的信贷壁垒,让优惠资金流入小微实体,积极为大众就业、创业铺平道路,为“六稳”“六保”添薪赋能。截至6月末,该行实体贷款较年初增加26.05亿元,增幅达到12.34%。

“90”后倪女士深深感受到海门农商银行的信贷支持诚意。倪女士在市区开了一家披萨小店创业,但一度为资金所困扰。该行了解情况后,为其发放了12万元“下岗再就业创业贷款”,帮助倪女士扩大了小店经营规模。“没有农商银行的支持,我这小店就可能开不下去了。”倪女士常向朋友感叹农商银行的好。

“下岗再就业创业贷款”,是海门农商银行推出的一款专项扶持贷款,具有免抵押担保、贷款利率低等特点,有效解决了下岗失业人员缺乏抵押物、信用不足的融资难题,打造了一条创业致富的“快车道”。

孙富胜 杨晨

南县农商银行
点面结合投放扶贫小贷

近年来,湖南南县农商银行加大扶贫小额贷款投放力度,积极为贫困户排忧解难,做到点面结合,有的放矢,真情扶贫,彰显了“有温度的百姓银行”责任与担当。截至目前,该行共发放扶贫小额贷款5618笔,金额2.68亿元。

为切实抓好扶贫小额贷款发放工作,该行先后出台了《南县农商银行金融产业扶贫信贷实施方案》《南县农商银行贫困农户小额信用贷款操作管理办法》等文件,对扶贫信贷工作中评级授信、贷款管理、贴息及风险补偿等进行明确;坚持自主扶贫放贷和分贷统还同步跟进,确保精准扶贫小额贷款发放工作落到实处,收到实效。

该行通过“完善基础设施、开发扶贫产品、创新扶贫模式”等方式,全面铺开金融扶贫服务站建设,共计投放资金150多万元,建立贫困村金融扶贫服务站40个,布放金融服务终端和计算机等电子设备120多台,切实有效地解决了贫困户扶贫小额贷款申请难题和基础金融服务平台不足等问题。

周建光

普惠金融

寿光农商银行拓宽企业融资渠道

商标权“贷”来“真金白银”

山东省寿光市头城镇是全国闻名的防水“智造”特色小镇,防水产业蓬勃发展,逐步形成了具有示范效应的创新防水生产全产业链制造基地。近期,原材料价格相对处于历史低位,企业借机需要储备大量原材料,加上企业人工成本提高,需要大量流动资金来支持企业生产,企业面临资金短缺问题,影响企业正常经营生产。

针对这一问题,寿光农商银行主动联系客户,详细了解调研企业生产经营状况,在寿光市地方金融监管局和寿光市市场监管局的共同指导下,协同寿光市防水行业协会,共同创新研究推出了以防水企业商标权作质押,将企业无形资产转变为有形信贷资金的创新金融服务模式。该模式是为了鼓励和扶持具有一定影响力的注册商标企业拓宽融资渠道,发挥品牌

带动效应,打破传统的信贷抵押质押形态,满足企业融资需求,为企业融资拓宽了渠道。

对于此类企业,该行建立容缺服务机制,在确保风险可控、真实合规的前提下,提供容缺办理服务,先行受理,后续完善资料。对于展期、无还本续贷等存量业务延续信用的,由专人预约上门服务,签署授权书及合同等必要的法律要件后,当天办理完毕,其他资料容缺办理。按照“手续从简、投放从快”的原则,从上门对接到递交材料、办理商标质押登记,仅需3天时间就能完成全部流程。截至目前,该行已发放商标权质押贷款12户,金额2260万元,为中小企业融资开辟了新渠道。

针对中小微企业轻资产没有抵押物、贷不到款这一“堵点”,寿光农商银行深入推进“首贷培植行动”“百行进

万企”活动,全面落实省委省政府关于深入推进财政金融政策融合,支持乡村振兴战略的部署安排,提高金融服务的针对性、有效性。该行对区域内企业经营情况进行摸底,梳理出受疫情影响较大的中小微企业名单,用活用好用“商标权质押贷款”等信贷产品,为企业开辟信贷“绿色通道”,提供精准金融服务,打通中小微企业复工复产资金链的“痛点”“堵点”,不断强化支农支小支微的目标定位,以服务地方实体经济发展为出发点和落脚点,引金融“活水”精准滴灌中小微企业,传递农商温情,打造农商品牌效应,与企业一道共渡难关。截至目前,该行小微企业贷款余额70.28亿元,较年初增长10.13亿元,增幅16.84%;户数存量9278户,较年初增长2372户,增幅34.35%。

袁靖翔



近年来,辽宁油岩农商银行不断加大“三农”资金投放力度,积极发挥县域金融主力军作用,对种植养殖大户、农民专业合作社等给予重点支持,帮助更多农民增收致富。图为该行员工在当地日兴灵芝种植专业合作社做售后回访。

孙良海 唐宏嵩

吉安农商银行系统优化信贷服务

为生猪产业提供金融保障

今年以来,为稳定生猪生产、增强猪肉供应保障能力,江西吉安农商银行系统积极响应政府号召,依托自身网点多、覆盖广、对接快的优势,从支持生猪养殖复产扩产、破解养殖户融资难题、推动生猪产业生态转型等入手,优化信贷服务,积极对接辖区内生猪养殖企业和农户金融需求,并本着“应贷尽贷”原则,帮助养殖企业和农户纾困解难,为吉安生猪产业发展提供坚强的金融保障。

“多亏了新干农商银行追加的90万元贷款,给我的猪场复养提供了资金帮助。”文建国当看到自己经营的文丰养猪场又一次恢复了往日的生机激动地说道。新干县是生猪传统养殖大县,在政府大力推行复工复产政策下,新干农商银行积极开展“四扫”工作,对县域内生猪养殖场和养殖户进行了集中走访调查,在了解到文建国复养计划和资金困难后,在原有60万元贷

款的基础上,给他追加了90万元贷款,支持他复养扩产。目前,文建国采取自繁自养的方式,猪场现有存栏肉猪800头、母猪300头。

工作中,江西吉安农商银行系统重点满足传统生猪养殖县养殖企业和农户的生产、经营资金需求,以标准化、规模化养殖为支持重点,对符合信贷条件、需求迫切的生猪养殖户,开辟信贷“绿色通道”,并对存量生猪养殖贷款坚持“不抽贷、压贷、断贷”,对有扩大养殖规模的养殖户积极给予增信支持,全力做好生猪产业金融服务,保障生猪养殖复产扩产资金需求。截至6月末,吉安农商银行系统共支持2869户养殖户发展生猪产业,生猪产业贷款余额10.5亿元;今年累放生猪养殖贷款1381户,金额6.8亿元。

为有效破解生猪养殖户融资难的现实问题,庐陵农商银行积极探索,努力实践,逐步走出一条“政府+银行+

龙头企业+农户”的新型信贷联合体经营模式。该模式由吉安县委农业产业化办公室和江西正邦养殖有限公司吉安分公司按比例出资1000万元,成立吉安县委正邦养殖担保有限公司,将担保基金存入庐陵农商银行,由庐陵农商银行按担保基金1:8的比例向与担保公司达成合作意向的生猪养殖户发放贷款,约定执行4.35%的年度贷款基准利率。在有效解决生猪养殖散户资金问题的基础上,正邦养殖公司创新经营模式,把担保合作的养殖户集中起来,由公司对养殖户提供猪苗、饲料、药品、技术、回收猪肉等“四提供一回收”服务,科学指导养殖户进行标准化、规模化养殖,走出了一条生猪养殖“产融结合”的发展新路子,真正让生猪养殖户想养、敢养。截至目前,庐陵农商银行已累计发放生猪养殖担保贷款672笔,金额2.94亿元,为助力生猪养殖产业发展发挥了积极作用。

欧阳志龙

盐亭县农信联社打出金融服务“组合拳”

精准帮扶贫困村脱贫“摘帽”

□ 本报记者 周文军
通讯员 黄胜 于福泉

近年来,四川省盐亭县农信联社紧紧围绕脱贫攻坚目标任务,切实扮演好“金融精准扶贫主力军银行”的角色,打出金融服务“组合拳”,为“政”分忧、与“农”共舞、与“企”并进,助力帮扶贫困村脱贫“摘帽”。

西陵镇麒麟村作为盐亭县农信联社的对口帮扶单位,在开展金融精准扶贫工作中,该联社基层网点客户经理通过送金融服务进村入户、化被动为主动,化分散为集中,提升金融需求的对接效率,对有变动的建档立卡贫困户做到及时、动态调整;成立了联合授信工作小组,为麒麟村村民集中开展评级授信,授信面达到100%,贫困户有效信贷需求满足率达到100%。

在加大扶贫政策宣传力度上,盐亭县农信联社在麒麟村村民委员会树立“示范基地宣传牌”,建设“金融助推脱贫攻坚示范基地”,通过开展财政扶贫政策培训会、驻村“第一书记”走村入户、广播宣传、组织“坝坝会”等方式,大力宣讲金融精准扶贫政策。同时,该联社以“共建支部”、金融服务站(点)建设、“三会一课”、主题党日活动和农民夜校为载体,积极宣传推广农村信用社便民惠民富民政策、金融产品和电子银行,让老百姓真切地感受到了信用社方便、快捷的普惠金融服务。

盐亭县农信联社不仅加大新型农业经营主体支持力度,还持续关注脱贫户产业发展及后续融资需求,积极发放农户小额信用贷款,全力满足农户生产生活融资需求。麒麟村13组的

陶德金是盐亭县不穗满园粮食种植专业合作社负责人,在麒麟村及相连村社流转土地53.33多公顷土地,主要种植小麦、玉米、水稻等,年产值110余万元。“这几年陆陆续续向盐亭县农信联社贷款60多万元,主要用于更新烘干机、旋耕机等设备以及购买化肥农药,随时需要随时贷,帮我解决了资金难题。”陶德金说。自对口帮扶以来,盐亭农信联社累计向麒麟村投放贷款1250万元,主要涉及农房等基础设施建设、产业发展以及种植养殖业大户、贫困户种植养殖等。

随着一项项对口帮扶的各项政策措施在麒麟村落地生根、开花结果,贫困村麒麟村已打造为“金融精准扶贫示范村”,2019年,麒麟村被批准退出贫困村序列,全村贫困户26户、70人已全部脱贫。

黔东南农信社拟投放5.15亿元资金

支持生态家禽产业发展

为助推贵州省黔东南农村产业革命深入推进,进一步发挥生态家禽等农业特色优势产业决战脱贫攻坚和实施乡村振兴战略中的重要作用,黔东南农信社坚守支农支小定位,今年拟投放5.15亿元信贷资金,支持生态家禽产业发展,多项举措确保生态家禽出栏2600万羽,禽蛋产量2.65万吨。

为扩大建档授信面,该农信社进一步发挥创建信用工程成功经验,利用网格化服务,实行定格、定员、定责管理,对网格内家禽产业养殖散户、大户、家庭农场、专业合作社、龙头企业等各类经营主体进行全面走访调查,大力开展建档评级工作,确保建档、评级、授信覆盖面100%。

在发挥好“致富通”农户小额贷款、一县一业“深扶贫”等传统优势产品的

基础上,该农信社推出适应家禽产业发展的金融产品,有效解决目前家禽产业贷款难问题,及时满足生态家禽经营主体资金需求;实行“限时办贷”制度,通过简化办贷程序、优化办贷流程,确保家禽产业农户贷款线上半小时、线下1个工作日办结,家禽产业小微企业贷款符合贷款条件的确保3个工作日内办结,龙头企业贷款符合贷款条件的确保7个工作日内办结,进一步提升家禽产业办贷效率。

该农信社充分利用信用工程建设,结合LPR利率定价,降低家禽产业农户贷款融资成本;通过投放绿色产业扶贫投资基金、人民银行扶贫、支小再贷款等途径降低家禽产业企业融资成本;充分利用各种利率优惠政策,解决家禽产业贷款融资贵问题。

吴兴芝

沁阳农商银行逐户走访金融需求

提升小微企业融资可得性

为进一步扩大金融政策宣传,支持企业复工复产,提升小微企业融资可获得性,河南沁阳农商银行积极开展小微企业金融政策和产品推介对接工作,召开企业对接会,助力小微企业。截至目前,该行累计对接小微企业82次,累计落地金额9047万元。

为提升综合金融服务水平,该行对现有产品进行全面梳理,按照产品简介、产品特点、适用对象、办理条件、利率水平等要素将所有产品整理成册。按产品类型制作纸质版及电子版宣传彩页,通过线上线下相结合的方式,开展立体化宣传,全方位向企业介绍该行金融服务政策与产品,着力解决信息不对称问题,进一步增强企业金融获得感。

该行成立对接小组,由各支行(部)

组织人员对辖内一区两园、重点企业进行再摸排、再走访、再开发,对辖内小微企业进行逐户走访,了解复工复产企业经营及资金需求状况,对金融服务政策及信贷产品进行上门讲解。针对沁南、沁北工业园区配置区域客户经理,该行成立专属服务小组,提高营销办贷效率;积极参加市政府举办的“金融助推产业发展金融政对接会”,参加由统战部、工商联举办的“助力民营企业复工复产银企对接会”,与市妇联结合组织召开“支持妇女企业家银企对接会”。同时,该行积极与政府推荐重点项目对接,深化互利合作,促进共同发展,以政府搭台、银企共建的模式开展金融政策及产品推介工作,为打赢经济社会高质量发展和疫情防控两场硬仗提供金融保障。

祝晨曦

丰宁农商银行增量扩面提质降本

满足小微企业多元化金融需求

今年以来,为扎实有效落实党中央国务院“六稳”要求和“六保”任务,降低疫情对经济社会发展的负面影响,河北丰宁农商银行积极履行社会责任,以“增量扩面、提质降本”为目标,切实满足小微企业金融服务落到实处。截至6月末,该行累计投放小微企业贷款15.09亿元,有力的支持辖内小微企业发展。

为精准化识别服务对象,做深、做实、做细县域市场,该行成立新型小贷分中心,打造“尖刀”团队,直击小微企业“短、频、急”的融资“痛点”,主动上门、一户一策、定制专属信贷产品,满足小微企业多元化融资需求;纵深推进“双基”共建农村信用工程,划片分区,通过网格化营销方式深耕商业街区、小企业园区等区域,持续提高小微企业营销和授信力度;搭建“银税”合作平台,调取辖内1158家纳税企业

信息,按照信用评级重点开展优质小微企业贷款营销,并为企业实行优惠贷款利率。

针对小微企业缺少抵押物的情况,该行提高信用贷款占比,从而提高小微企业贷款获得率,实现小微企业贷款增长的两个“不低于”;以贷款市场报价利率(LPR)形成机制为基础,综合小微企业信用等级、行业因素、担保方式等因素合理确定贷款利率,最低可达4.55%,降低小微企业综合融资成本。

该行用好人民银行再贷款、再贴现政策,第一时间争取人民银行再贷款两亿元用于支持小微企业尤其是疫情期间受困小微企业发展生产;积极做好揽储工作,实行班子带头、全员营销存款策略。截至6月末,该行累计吸收存款10.24亿元,为小微企业贷款投放夯实资金基础。

马震

隰县农商银行创新营销模式

推动客户授信全覆盖

今年以来,山西隰县农商银行采取“赢在大堂+赢在大街”的营销模式,持续拓展授信辐射面,通过强化员工精准营销意识,确保长效化、高质量落地全面授信,有力地打通了普惠金融的“最后一公里”,带动了各项业务再上新台阶。

该行立足创建行政村,大力培育示范村,推进网格化评级授信,以营业网点为阵地,充分结合服务辖区实际,充分发挥本土银行人熟地熟的传统优势、遍布城乡的网点优势,对“坐等上门”的客户进行厅堂营销,通过现场评级授信,深入制定组织资金、信贷投放和电

子银行业务精准营销计划,全力满足辖内农户、个体工商户、农业经济组织和各类从事农产品加工、运输、销售等项目的农业产业化龙头企业及县域企业的各类金融服务需求。

为推进全面授信工作,该行与乡镇、村委、社区、工商、税务等机构主动对接,收集和夯实客户信息,着力推动辖区符合条件的客户授信全覆盖、有资金需求的信用全覆盖、基础金融服务全覆盖。截至目前,该行信用户数5535户,授信余额达15.27亿元,进一步打通了农户贷款“绿色通道”,有力的支持了县域社会经济发展。

闫杨

三台农商银行引入数字化管理系统

发放首笔活体生物资产抵押贷款

近期,四川三台农商银行大胆探索,巧用大数据理念,引入第三方科技公司,开发出一套能满足肉牛数量盘点、定位、生命体征、健康状态监控等于一体的影音与数据管理系统,实现对借款人生物资产——肉牛的有效监管,以活体存栏肉牛为抵押标的,以央行支农再贷款为资金来源,为企业投放经营性贷款750万元,利率执行央行支农再贷款政策,年化利率仅4.35%。这是该行投放的首笔以活体生物资产为抵押的涉农贷款。

绵阳梓商农业科技有限责任公司是三台县肉牛养殖龙头企业,受疫情影响,公司生产经营出现流动资金压力,

三台农商银行了解到公司情况后,迅速组织专门服务团队,为企业制定服务方案,构建起“公司+代养户+农商行+保险公司”的肉牛养殖新模式,推出“金牛贷”贷款产品,通过设定浮动抵押担保,实行客户买入放款,出栏还款的模式,支持企业发展。

三台农商银行通过引入数字化管理,破解生物资产抵押监管难题,开辟了农村资产融资新模式,合理运用物联网数字技术,为丰富信贷风控,提高贷后管理效率与水平提供了新路径。肉牛作为农业一种最常见的生物,探索其活体抵押,激活其金融属性,对于改进农业畜牧产业金融服务具有积极示范意义。

王毅 杨正春