

长治黎都农商银行逐户制定处置方案 群策群力压降不良资产

□ 本报记者 丁鸿雁 通讯员 张晓琳

自7月中旬以来,山西长治黎都农商银行以“坚决打好清不良的反击战”,以“五抓”强化风险管控,开展不良资产清收“亮剑”行动,群策群力、多措并举全力压降风险资产,取得了显著成效。截至7月末,该行累计清收风险资产达2.69亿元,为全面打赢“四大战役”起到积极推动作用。

该行把不良资产清收工作作为当前稳健发展的重点。针对执行落实不良资产清收过程中的难点问题,长治黎都农商银行按照“一户一策”“一户多策”的原则,逐户制订针对性的化解处置预案和措施。同时,该行发挥包片领导、支部书记、基层网点“三级联动、三位一体”作用,对清收处置难度大或大额的风险资产全部列出清单,逐户逐笔进行专题讨论,制订详细可行的清收方案。

珲春农商银行主动营销开拓市场

存贷款余额实现“双增加”

今年以来,吉林珲春农商银行积极践行新发展理念,一手抓抗“疫”,一手抓营销,大力开拓市场,积极推进各项业务健康发展。截至6月末,该行各项存款余额达到112.5亿元,在全市10家银行同业占比为39.2%,比年初增加1.7亿元;各项贷款余额达到98.6亿元,全市占比为47.16%,比年初增加3.2亿元。

该行不断丰富手机银行、网上银行、银行卡功能,满足不同客户需求,实现基础服务类、支付体系类、生活服务类、特色服务类等产品功能,并积极推广“聚合支付”功能,布设智慧柜台,有效增加获客量。截至6月末,该行银行卡存量33.03万张,较年初增长1.43万张;企业网银存量1625户,较年初增长148户;手机银行存量4.85万户,较年初增长1618

户,特约商户存量854户,布设POS机具1004台。

此外,该行建立营销队伍,配备充足理财经理、大堂经理、客户经理,达到柜面与柜外相结合的营销效果,并实施“矩阵式”营销方式,进一步增强市场竞争能力。

珲春农商银行加快普惠金融布局,精准对接农业供给侧结构性改革带来的新需求,积极支持新型农业经营主体,实现涉农信贷投放持续增长。截至6月末,该行涉农贷款达到78.3亿元,占各项贷款的79.3%。

疫情期间,该行实行特事特办,开通信贷“绿色通道”,对贷款将到期且符合条件的企业大力推广无还本续贷、应急转贷、展期等业务,为企业节约融资成本。

田礼富

吉水农商银行不压贷不抽贷

为企业量身定制金融服务

“命运共同体”“鱼水关系”“亲密伙伴”……谈起自己的企业与江西吉水农商银行的关系,吉水县吉星文化用品有限公司总经理张卫芳一连用了3个形容词,感激之情溢于言表。

几年前,吉星文化用品有限公司还是一家只能日产铅笔5万支的小企业。从农商银行开始获得150万元贷款到现在贷款增加1200万元,张卫芳开始添设设备,扩展销路,目前企业产能呈几何级放大,销售额从一年500万元提升至9000万元。

“吉水农商银行对本地企业有一种特有的情怀,银行领导经常来企业了解生产经营情况。面对今年疫情,农商银行不仅不压贷、不抽贷,还推出了‘疫情贷’,采取降低利息等多种手段帮助我们渡过难关。”张卫芳如是说。

为推进疫情防控和经济社会发展,吉水农商银行在当地企业复工复产的紧要时刻,成立了5个企业纾困解难帮扶小组,常态化对接企业金融需求,为中小企业雪中送炭。

该行以总行班子成员为企业纾困解

难帮扶小组长,各支行工作人员为组员,上门走访对接帮扶企业,并形成常态化机制。目前,该行已为当地126家企业送去金融支持,贷款金额7.89亿元。同时,吉水农商银行因地制宜创新信贷产品,先后推出了“百福易贷”“粮食产业链贷款”“百福易贷”“百福乡贤贷”等产品,全方位对接中小企业发展需要,缓解企业“融资难”问题。特别是今年,该行积极对接“财复贷”白名单企业,对28家客户企业核定授信额度4440万元。

“今年5月,受疫情影响,公司回笼资金不到位,购买原材料却要使用现金,导致资金紧缺。”江西嘉源香料有限公司董事长胡明华说,正当他一筹莫展之时,吉水农商银行客户经理先后7次主动上门对接,为企业量身定制金融服务。最后,通过“财园信贷通”为企业发放低息贷款300万元,解了燃眉之急。

据吉水农商银行有关负责人表示,下一阶段,该行将继续推进普惠金融发展,打通金融服务“最后一公里”,为当地中小企业发展注入更多金融“活水”,为吉水高质量发展贡献更多的金融力量。

曹平华

天长农商银行增加授信额度

助返乡创业者扩大养殖规模

“多亏了安徽天长农商银行的支持,让我有了足够的资金购买饲料,扩建鸡棚,实现了饲料、成鸡、鸡蛋一站式销售的发展转型。”近日,安徽德基禽业生态园有限公司总经理马学军兴奋地对前来访的客户经理说道。

2016年初,马学军决定返乡创业,筹备开办养鸡场。当时,建场地点、鸡苗都已考察好了,却为资金不足犯起了难。此时,恰巧天长农商银行天润城支行工作人员进社区开展走访营销,听人说起此事。了解到马学军的情况后,该支行工作人员便主动上门,与他详细攀谈后,渐渐被马学军的想法打动。同年6月份,该行为其发放了40万元起步资金,建起了能容下10万只鸡蛋的两个鸡舍,并注册成立了安徽德基禽业生态园有限公司。

2019年年初,蛋鸡市场不断好转,看到发展潜力的天长农商银行把马学军的贷款授信额度提升到200万元,蛋鸡养殖场也扩建能容下20万只鸡的新鸡舍。由于该养殖场的成品鸡采用天然喂养,生长周期长,鸡蛋的营养价值高,每天上门收购鸡蛋的客户络绎不绝。

今年年初,受疫情影响,大量鲜鸡蛋积压滞销,价格低迷,养殖场一直处于亏损状态。而鸡饲料价格却不降反升,且饲料供应商为控制风险停止了向养殖场赊销。马学军的德基禽业生态园资金陷入困境,无钱购买饲料,得知情况后,天长农商银行天润城支行及时上报总行审批同意,为其增加授信到510万元,帮助马学军渡过难关。伴随着疫情形势好转,复工复产的加快,餐饮业的逐渐恢复,家禽需求量也逐步回升。现在,马学军的养殖基地每日鸡蛋产量达到8000枚,但是仍然供不应求。

马学军的德基禽业生态园有限公司只是天长农商银行坚守支农支小的一个缩影。近年来,该行把转变支农方式,提升服务质量作为信贷投放的出发点和落脚点,按照“农民缺什么,我们补什么;农民干什么,我们助什么”的思路,与地方政府合作,积极寻找农民增收与自身增效的结合点,不断创新信贷产品,先后出台了“龙虾贷”“农实贷”“水产养殖贷”“兴农贷”等特色产品。5年来,该行累计投放专项助农特色贷款26.2亿元,竭尽全力为当地百姓守护好“菜篮子”。

郑经文

海门农商银行聚合挖潜力

加强企业人才队伍建设

□ 本报记者 李道海 通讯员 杨晨

一直以来,江苏海门农商银行将抓好员工队伍建设作为强化人才支撑、夯实高质量发展根基的一项重要举措,以聚合力、挖潜力、激活力、增动力“四力”为抓手,推动员工队伍呈现新气象、展现新作为。

该行秉承“以事业吸引人、以机制激励人”的理念,凝聚团队人心,激励员工在岗位上放开手脚干事,甩开膀子创业。同时,该行把学历、职称等纳入薪酬绩效体系,使知识改变命运、读书增加效益的理念深入每个员工内心深处,并完善工会经费管理办法,明确员工关怀慰问标准,让员工充分感受到大家庭的温暖。此外,该行还将公开选拔、公平考试、民主评议等纳入到员工职业晋升全流程,激发员工争先进步意识,推动形成“能者上、庸者下、劣者汰”的用人机制;对客户经理、信贷审批等岗位施行尽职尽责原则与容错纠错机制,增加责任人容错、纠错的容忍度。

围绕学习型团队建设要求,海门农商银行不断丰富教育培训载体和内容,全面提升员工素质和技能,引导员工岗位成才。一方面,该行制订一系列激励员工学习的措施,鼓励员工根据职业发展规划参加专业资格认证考试,为多方面挑选和培养人才打好基础。疫情期间,该行利用网络云端平台开展线上培训,扩大员工获取知识的渠道,帮助员工立足岗位自学成才、提升专业技能和职业素养。近期,该行不断丰富线下培训内容,并建立员工培训台账,实现学分制管理,确保培训有计划、有方案、有考试、有成绩。另一方面,海门农商银行组织开展“讲师选拔赛”“读书分享会”“师徒结对传帮带”等活动,深入挖掘青年员工潜力。

海门农商银行高度重视员工岗位匹配度,通过定期开展业务技能竞赛“比武”等,以点带面,以赛促练,不断提升员工争先进步意识。不仅如此,该行每年组织参加或开展各类岗位练兵和劳动竞赛,每季组织“星级柜员”考试、

定期举办“标准网点”“服务明星”“形象大使”评比等活动,不断激发员工立足岗位“学技术、练内功、当能手、比贡献”的积极性和主动性。针对在岗位练兵中发现的短板问题,该行精准制订提升方案,开展有针对性的培训,提升员工岗位技能,培养一专多能的业务能手和技术人才。值得一提的是,海门农商银行已连续6年获得“海门市万人劳动竞赛团体一等奖”。

近年来,海门农商银行建立“人本导向”的企业文化,以正向积极的企业文化启发员工、引导员工、激励员工,提升员工的精气神儿和战斗力。同时,该行积极打造“同心圆”文化、“追梦者”文化、“奋斗者”文化和“正能量”文化,为高质量发展提供强大的精神动力和作风保证。此前,该行策划“幸福海门”等专项活动,完善“金点子”奖励机制,每年评选“十佳员工”,创新“颁奖词”“慰问信”等方式,弘扬爱岗敬业、乐于奉献、团结协作的企业精神,营造了和谐奋进、真抓实干的良好氛围。



近年来,贵州凯里农商银行打赢脱贫攻坚战,助力乡村振兴,以信用工程建设为基础,不断升级贷款产品,用“兴农贷”支持专业合作社,用“致富通”支持农户,积极助推乡村产业革命,帮助老百姓脱贫致富。截至目前,该行已为3198个农村产业合作社、小微企业提供信贷支持24.82亿元,为农户发放贷款2.38万笔、金额17.45亿元,力促“一村一产业”、户户有奔头,“贷”出了美丽乡村的美好生活。图为该行客户经理走访农户了解金融需求。

王廷荣

临清农商银行优化信贷结构

推进零售类业务稳步增长

自年初以来,山东临清农商银行从策略、人员、零售类贷款投放等方面提高工作力度与深度,不断推进信贷结构转型,获得良好效果。截至目前,该行零售类贷款余额51亿元,较年初增长9.8亿元,零售类贷款占比45.89%,较年初增长4.4个百分点。

临清农商银行把握经济形势和发展机遇,落实好当前各项金融政策,今年一季度,该行组织开展了“战疫情、保春耕”支农竞赛活动,二季度又全面开展了“助力夏粮收购”专项行动。自年初以来,该行累计发放春耕备播贷款286户、金额5720万元,夏粮收购贷款234户、金额5820万元。同时,该行还充分运用农区整村授信和城区“网格化建设”成果,助力“三农”、个体加工户、工商户恢复经营。

为迅速适应疫情现状,临清农商银行大力推广“非接触式银行”服务方式,开办线上“金融超市”,通过线上预约、抖音直播等形式,对接客户金融需求,大力推广“信e贷”“信e快贷”办贷模式和“个人信用贷”“家庭亲情贷”信贷产品。截至目前,该行累计线上回访客户3715户,发放“信e贷”5120户。为降低客户融资成本,临清农商银行深化与省农担公司合作,全面推广“鲁担惠农贷”,并建立快速调查和审批通道,简化业务流程,推行次日到账。截至目前,该行已发放“鲁担惠农贷”95户、金额6207万元。

据悉,今年,临清农商银行通过开展岗位竞聘、双向选择,重新组建小微信贷中心、资产经营中心、内训师、大堂主管等专业人才队伍,加强培训,术业专攻,打造该行自身人才队伍。

刘凤鑫

桐柏农商银行围绕“六稳”“六保”

加大信贷投放支持实体经济

以上企业、特色茶产业、特色农业发展。在做好支农支农工作方面,桐柏农商银行结合各乡镇特点,积极与村党支部对接,采取“特色+”模式,建立村级调查台账,实行分级管理,分批、分梯队培养客户群体,并优化授信流程,做到简、快、准及“阳光办贷”,实现整村授信由数量要求向质量要求转变,为乡村振兴提供强大金融支撑。今年以来,该行“三农”小微企业作为目标客群,尝试“银商联盟”合作,与客户办理“金燕e贷”分期贷,并推行网格化营销,通过与客户建档、建群、建关系、召开现场会等方式,不断扩大增户扩面效果。此外,该行积极推进普惠金融工作,大力增加助农取款点、金融自助服务点、普惠金融示范点、小额贷款扶贫示范点等有效机具的布放数量,并积极推行手机银

行、“云闪付”、银联二维码支付等移动支付类产品的多领域应用,以此提升农户的便捷性和获得感。

今年是脱贫攻坚的决战决胜之年。为此,桐柏农商银行对有劳动能力及潜在发展能力的贫困户,坚持“户借、户用、户还”原则,发放“卢氏模式”扶贫贷款,解决贫困户发展资金需求;对县域内具有带资意愿和带资能力的龙头企业,采取“公司+贫困户”“公司+基地+贫困户”等模式,加大产业扶贫信贷投放,支持扶贫企业复工复产。此外,对于受疫情影响较大的贫困户和扶贫企业客户,该行及时了解其生产经营状况,分析还款压力,采取妥善办理展期、调整结息、利率优惠等方式予以差异化支持,做到不抽贷、不断贷、不压贷。

张伟 高非

大新农商银行

选派“金融专员”进乡村

今年以来,广西大新农商银行主动作为,精准发力,以小额信贷产品为平台,组织“金融专员”上门走访农户信贷需求,扎实推进“甜蜜贷”“金猪贷”“复工贷”“助消贷”和手机银行“闪贷”等产品,有效满足了乡村振兴多样化资金需求。同时,该行推进农村金融服务建设,拓宽农村地区支付结算渠道,通过布设金融便民服务站,让群众“足不出村”就能享受到多项金融服务。

据统计,自“金融先锋进乡村”工作开展以来,大新农商银行“金融专员”现场开通手机银行、“云闪付”60余个,发放扶贫小额信用贷款101笔、金额503万元,“复工贷”7笔、金额105万元,涉农贷款185笔、金额1003.05万元。

农桂红

东安农商银行

推出“乡村振兴卡”

近日,湖南东安农商银行响应国家“乡村振兴”战略,联合中国银联向农村地区农户、专业大户、农业合作社负责人等涉农经济主体,正式推出“乡村振兴卡”,主要满足其农业生产经营和生活消费需求,授信额度以1000元为起点,最高不超过30万元。

下一阶段,该行将继续聚焦“三农”领域,扶持各农业主体保生产经营,以“保粮食能源安全”为基本盘,继续发挥农商银行立足地方、助力乡村振兴的积极作用。

唐蝶 曹慧

万安农商银行

贷款帮扶贫困户创业致富

近年来,江西万安农商银行主动承担社会责任,将普惠金融工作落到实处,加大乡村振兴支持力度,助力脱贫攻坚,为建设富裕美丽幸福万安持续注入金融“活水”。

陈小文是该行精准帮扶的对象之一,全家共4口人,仅靠几亩薄田勉强度日。2014年,陈小文一家被列入建档立卡贫困户,有了政府的帮扶,他们对生活有了期盼。2016年,在当地政府和万安农商银行帮扶干部的帮助下,陈小文申请了创业扶贫贷款10万元,顺利开办了一个养蜂场。

有了启动资金后,陈小文引进了50箱蜜蜂,每斤蜜蜂可以产蜜10斤左右,而他的蜂蜜无人工添加,价格适宜,销售良好,每年养蜂收入就达到5万元。随着养蜂规模也越来越大,需要的资金也越来越多。今年5月,万安农商银行将授信金额由10万元调增至15万元,支持其进一步扩大生产。

“养蜂是细致活,用心经营才有回报,现在预定蜂蜜的客人越来越多,我的日子也越过越甜蜜了”,谈起未来,陈小文信心满满,干劲十足。

胡望

绵阳市游仙区农信联社

设立“社银一体化”网点

日前,四川省绵阳市游仙区农信联社(以下简称:游仙区农信联社)在省联社绵阳办事处的指导下,与绵阳市社保局共同打造“社银一体化”服务网点,实现了“社保业务进银行、社保银行一体化服务”新模式。截至7月末,该联社在全辖设立14个“社银一体化”网点,安装17台“超柜式”社保自助一体机,真正实现了社保业务“就近办”。

据悉,已建设完成的“社银一体化”网点和社保自助一体机能够实现居民、个体、城镇企事业单位职工社保信息、银行卡余额、退休职工养老保险等查询功能。为进一步扩大服务范围,游仙区农信联社在游仙税务分局“24小时税银超市”大厅内安装ATM自助取款和社保查询缴费一体化机,实现存取款、水电气费、社保查询缴纳业务等多领域便民服务从“8小时”到“24小时”的全覆盖,有效满足纳税人、缴费人的日常需求。

戚国平 秦超 杨奎

临澧农商银行望城支行

“线上快贷”解客户难题

日前,湖南临澧农商银行望城支行客户经理接到了一通来自客户的紧急电话。客户向某在青海做餐饮生意,他的5万元贷款已于2019年12月到期,到期当天向某就已按时偿还,但受疫情影响,他的店铺迟迟未能开工,没有收入来源,现急需一笔资金缴纳房租,他想重新申请贷款。

在掌握情况后,临澧农商银行望城支行立即安排专人将线上快贷的操作流程发给向某。在做好防护措施后,该支行客户经理立即入户走访调查,从接到电话到放款成功,在短短半天时间内,便将7万元的线上贷款发放到了向某手中。

徐玲