

### 义马农商银行 荣获“双拥优秀企业”称号

日前,在河南省义马市举行的首届“优秀退役军人”“好军嫂”表彰大会上,义马农商银行被授予“2019年度双拥优秀企业”荣誉称号。

近年来,该行开展了一系列双拥工作,安排退役军人进行职业培训并安排进入该行合适岗位工作;推出了“拥军贷”“军人先锋贷”等多项贷款产品,为退役军人及家属创业、消费提供资金支持。

邓杰

### 社旗农商银行 为复工达产提供金融支撑

自河南社旗农商银行“百日营销竞赛”活动开展以来,现已新增小额贷款1.6亿元,为当地复工达产提供了有力的金融支撑。

竞赛活动中,该行以“金燕e贷、金燕快贷通”产品为依托,突出小额、首贷,提升金融服务可得性和便利度,实行全员贷款营销、网格化营销、“地毯式”排查的营销模式,先后走访企业70余家,新增授信500余人。

李玉超

### 淮阳区农信联社 及时对接企业资金需求

近年来,河南省周口市淮阳区农信联社充分发挥金融服务优势,以信贷业务为支撑,为中小企业发展注入源源不断的金融“活水”,促进了区域经济持续发展。

工作中,该联社积极与辖内企业对接,为有资金需求的企业及时提供信贷资金支持。该联社在得知瑞内瑞能服饰有限公司准备新上口罩生产线后,主动与其联系,先后向其发放贷款1800万元,满足了其扩大生产的资金需求。

鲁一鸣

### 叶县农商银行 26名金融顾问“走马上任”

日前,河南省叶县人民政府召开了“叶县第一批政府金融顾问聘用仪式及银行普惠授信推进会”。

实行金融顾问制度是叶县人民政府为增强政府及相关部门干部职工的金融意识,发挥金融资源优势,助力实体经济发展的一项重要民生举措。会上,叶县农商银行董事长黄明、行长娄国奇、副行长孔祥飞、相关部门经理及各支行行长等26人被聘为金融顾问。

王宏阳

### 巩义农商银行 加班加点为客户兑换零币

前不久,河南省巩义市小关镇某商户老板提着两大包零钱来到巩义农商银行小关支行营业部说:“我又来存钱了,大概20万元吧,下班前我再过来取。”

为了不影响正常柜面业务办理秩序,员工们在支行副行长的带领下,利用中午时间,加班加点进行清点。经过对纸币进行手工整理、分类、清点、复核、打捆等程序,终于在下班前将近20万元零币整理完毕,完成了对客户承诺。

毛予昆

### 扶沟农商银行 提升信贷服务质效

自“百日营销竞赛”活动开展以来,河南扶沟农商银行强化党建引领,聚焦存贷款主业,为支持县域经济发展释放金融“活水”。

工作中,该行围绕“党建领航”各项部署,将领导班子和机关部室经理绩效工资与挂包挂行业务完成情况挂钩,大力推广“金燕e贷”“金燕养殖贷”等信贷产品,不断提升信贷服务质效,满足客户差异化金融需求。

焦洋

### 新蔡农商银行 开展党务基础知识培训

近日,河南新蔡农商银行开展了党务基础知识专题培训。

培训中,该行党群工作部带领参会人员学习了《中国共产党基层组织选举工作条例》《省直机关营造“三个氛围”创建模范机关实施方案》等内容,并要求各党支部以提升组织力为重点,提高党支部标准化建设水平,将党建工作融入到各项工作中去,促进抓党建与抓业务深度融合、携手并进。

赵凌 刘玉珂

### 台前农商银行 举办《民法典》专题讲座

为贯彻实施《民法典》的要求,增强干部职工法律意识,日前,河南台前农商银行邀请台前县人民法院党组书记、院长李亮进行了《民法典》专题讲座。

通过讲座,有效增强了该行员工的法律意识,提升了实务操作水平,为全行重点难点问题集中整治活动的开展营造了浓厚氛围,奠定了人文基础,对该行业务发展具有深远的指导意义。

刘英浩 李多鹤

## 周口农商银行优化存款结构

# 推动业务发展提质增效

自“百日营销竞赛”活动开展以来,河南周口农商银行迅速调整发展思路,以激发员工能动性为出发点,以场景搭建与应用为手段,以优化存款结构、加大小额贷款投放为主要着力点,拓宽销售渠道,夯实基础、调结构、控风险,有力推动了各项业务发展。

“百日营销竞赛”活动开展以来,该行第一时间召开专题会议,传达省联社“百日营销竞赛”活动通知和动员会议精神,对各项指标任务进行逐一解读,并迅速成立领导小组,制定“百日营销竞赛”实施方案;将全辖营业机构和前台营销部门划分为5大战区,明确各支行、分包部室主体责任和各项

任务的时间线、路线图;各支行、部室紧紧围绕目标任务,深入开展“三扫五进”活动,加大网格化交叉营销力度,确保了各项工作有序推进。

工作中,周口农商银行牢牢把握目标导向和市场需求,将“大数据信贷工程”“银行卡联盟商户工程”“服务提升工程”“党建+金融”金桥工程和“素质提升工程”作为工作重点,不断加大科技支撑,强化政银企合作,拓宽大数据资源,创新推出“税易贷”“流水贷”“助力贷”“惠企贷”等信贷新品种,优化申贷手续,提升办贷效率,加强了对中小微企业的支持力度。针对辖内复工复产、复商复市的金融需求,该行积极响应各级党委政府、监管部门号召,深入开展“百行进万家”“861暖春行动”,与城乡一体化示范区管委会协同推进“党建+金融”金桥工程,与中州路五间楼美食城开展“地摊经济”合作,

联合“莲菜网”开展了“6000万授信助力餐饮行业复工”活动,积极借助市场、政府的力量找准营销突破口,便利支付结算方式,加大信贷支持力度,并利用“金燕e商”、微信公众号、手机银行搭建联盟商户合作,拓宽销售渠道,实现“银企”共赢。

为全面落实“百日营销竞赛”工作要求,周口农商银行各支行、部室分别结合自身业务发展特点和区域优势,认真落实总行“5334-1”工作机制,在强化考核、优化柜内服务和厅堂服务的同时,积极抢抓先机,摆摊设点,上门服务,精准营销。为保证营销工作,该行对营销成果采取日通报、旬考核、月奖励,并通过微信公众号及时总结营销推广过程中典型经验做法,评选营销能手、业务骨干,在强化政策落实跟踪问效的同时,有效激发了全员营销积极性。

汪倩



前不久,河南舞钢农商银行连续在该市马松拉广场开展了“普及金融知识 助推‘地摊经济’”主题宣传活动。活动中,该行员工通过向群众发放宣传折页、知识手册等方式,就人民币知识、支付结算、反洗钱知识、防范非法集资等方面的金融知识进行了重点宣传,并为地摊商户提供了小额零币和零钱兑换活动。图为宣传活动现场。

胡冰冰

## 禹州市农信联社创新信贷产品 支持小微企业复工达产

今年以来,河南省禹州市农信联社以金融支持“六稳”“六保”为着力点,以支持复工复产“百日营销竞赛”活动为抓手,在稳就业、保民生、促消费等多条战线精准发力,抓实抓细各项任务安排部署,切实履行地方金融金融机构责任,为地方经济发展保驾护航。

实践中,禹州农信联社充分发挥地方金融主力军链条短、决策快的优势,不断创新担保方式,推出“天使贷”“复工贷”“地摊贷”系列信贷产品,加大对小微企业的信贷支持,促进产业链、供应链上下游企业复工复产;进一步简化信贷业务审批流程和手续,提升营销、调查、审批各环节工作效率和协作配合力度。在此基础上,该联社对受疫情影响较大的存量授信客户进行了全面梳理,不盲目抽贷、断贷、压贷,采取一户一策,适当提高其不良容忍度,适时做好风险缓释措施,实现了

金融支持实体,实体带动就业的良性互动。截至7月末,该联社小微企业贷款余额71.72亿元,较年初新增2.14亿元;其中普惠型小微企业贷款较年初上升1.89亿元,占新增贷款80%以上,带动3000余人稳岗就业,有力促进了企业稳定、岗位稳定、就业稳定。

为全面提升金融服务制造业高质量发展质效,该联社主动加强与地方政府企业管理部门对接,实行企业清单制管理,筛选梳理复工复产企业、重点项目清单,积极为企业设计复工复产需求方案,安排专人采取主动上门、电话回访、微信等方式开展营销;针对疫情防控及保障市场供应类相关企业,适当放宽企业成立年限、授信额度,抵质押要求等限制性条件,适当下调贷款利率。截至目前,该联社累计为天源生物、华夏药材、海洋机械、中农城投、平和建材等相关企业及

个体工商户投放物资保障及复工复产贷款2.5亿元,减费让利300余万元,切实缓解了企业融资难题。同时,该联社对受疫情影响严重、到期还款困难的企业,采取无还本续贷方式,为企业提供资金支持,现已累计为禹州市供水有限公司、博大医院、豫丰肥业等企业办理无还本续贷资金1.5亿元。

该联社还积极创新线上产品服务,加大普惠小额贷款投放力度,以“整村授信”“行业授信”为抓手,开展支持复工复产“百日营销竞赛”活动,充分发挥“3大事业部+5大普惠小贷+10大信贷网格”的信贷营销体系,打造“网上下乡”信贷模式,加大与餐饮、零售、娱乐、服务行业对接力度。截至7月末,该联社“金燕e贷”消费贷款较年初增长了2540万元,有效促进了消费回补和潜力释放,引导了新型消费更快增长。

高培

## 唐河县农信联社开展“百日营销竞赛” 存款余额突破160亿元

近期,河南省唐河县农信联社充分把握“百日营销竞赛”有利机遇,大力组织存款,扎实开展营销,不断更新理念、提升服务,深挖潜在客户,全力开展组织资金工作。截至7月末,该联社各项存款余额达162亿元,较上年增加25.1亿元,增幅18.34%;存款增长额占全县金融机构增长额的54.19%,存款余额占全县金融机构市场份额的39.97%,存款业务取得了显著成效,资金实力和金融服务能力实现了新的跨越。

该联社在开展营销工作中,始终坚持以党建引领业务发展,守住“根”和“魂”,画好同心圆,以“主动出击”的观念“揽存、引存、增存”,积极与政府、企业沟通对接,加大机构业务和集团客户营销拓展力度,结合县域实际,采取有效措施,为促储蓄存款稳步增长。为把握农村市场,该联社积极发挥组织架构优势、人缘地缘优势,借东风、增规模、

稳的发展局面。为了落实组织保障到位,该联社领导班子包片常督导,机关科室包社常跟进,以“二线为一线服务”的理念及时解决,给基层帮助。为了责任落实到位,该联社坚持实施“正向激励+末位淘汰”的考核机制,将全员纳入考核,层层分解任务指标,充分调动员工营销积极性,形成人人有指标、个个求上进的良好氛围。为了落实营销措施到位,该联社采取“两扫五进”的外拓方式开展网格化、地毯式、精准化营销,做到存款营销从每一户抓起,从每笔业务抓起,从每个人抓起,多措并举激发员工揽存潜力。为了激励机制到位,该联社采用当日营销当日兑现的奖惩措施,对每天营销中出现的存贷款大单给与相应奖励,以正向激励机制激发员工“逢旗必扛,有先必争”的拼搏精神,为组织资金工作奠定坚实基础。

袁芳

## 南召农商银行发放专属贷款 助力退役军人创业致富

“农商银行提供的20万元贷款为我走上创业道路奠定了坚实基础。”说起河南南召农商银行的金融服务,退役军人罗震对笔者竖起了大拇指。

罗震是南召县云阳镇人,2015退役回乡后,在南召农商银行20万元创业贷款的支持下尝试种植起了有机蔬菜,凭借13年军旅生涯磨炼出的吃苦耐劳精神,其经营规模逐渐扩大,并于2016年成立了南召县三益生态农业开发有限公司。目前,该公司年产有机蔬菜100吨,产品不仅直接对接南阳市区大型超市,还与北京北菜园集团签订了有机蔬菜进京战略合作协议,每年向北京市场提供有机蔬菜。为此,罗震本人也荣获2019年度“南阳市优秀退役军人”称号。

像罗震这样在南召农商银行信贷支持下返乡创业的退役军人还有很多。

作为地方法人金融机构,南召农商银行依托该县在退役军人服务工作上的优势,着力为退役军人创业致富打造了全方位金融服务。为实现金融服务与退役军人优惠政策无缝对接,该行抽调专职人员驻县退役军人服务中心,专门为该群体提供信贷政策咨询、贷款申请受理等服务,进驻两年来,已累计受理退役军人咨询3100余次。

针对退役军人在创业初期因缺乏有效抵押物面临的贷款难题,该行积极与县政府沟通,先后为该群体量身定制了“退役军人创业贷”“退役军人贴息贷”两款专属信贷产品,并设立了专项信贷计划和办贷绿色通道,对该类贷款实行优先受理、优先发放。截至目前,该行已累计向当地退役军人提供信贷资金4700多万元。

王帅

## 襄城农商银行围绕“六稳”“六保” 推进整村授信强化金融服务

为扎实做好“六稳”“六保”,贯彻落实河南省农信联社关于开展支持复工复产“百日营销竞赛”活动部署,近期,襄城农商银行巧借竞赛东风,夯实责任,以“整村授信”为切入点进一步做强金融服务,优化各项指标,确保竞赛活动取得实效。

工作中,该行以信用评定为切入点,进行逐村逐户走访调查,加大对“整村授信”工作宣传推广,推动“个人申贷”向“上门送贷”营销模式转变,并创新推出“示范标兵贷”系列信贷产品,对县域内经党委政府推荐颁发的“星级文明户”“致富带头人”等先进模范户采取直接授信、利率优惠、简化手续的方式

快速给予信贷支持,在优化农村信用体系同时实现增信扩面。截至7月末,该行已累计走访客户1480户,授信871户,授信金额6147万元。

为全面控制贷款额度,快速优质发放贷款,该行成立了普惠金融部,并根据县域地理位置下设4个“小微贷中心”,精选优秀信贷客户经理上岗,严格控制贷款发放。为便利民营小微企业贷款手续办理,该行还将城区小微贷服务中心搬迁至“市民之家”,实行工商登记、抵押押办、贷款发放“一条龙服务”,提高了客户抵押押办效率。截至7月末,“百日营销竞赛”期间,该行共发放小额贷款193笔,金融2050万元。

周汐

## 鄢陵农商银行推广“惠农贷” 促进新型农业经营主体发展

“人手里没有钱,心里就没底,咱农商银行的‘惠农贷’贷款真是好,给我授信10万元的额度,随用随贷,利率还优惠,满足了资金需求。”前不久,河南省鄢陵县大马镇屈岗社区花木种植户吴小盈高兴地对前来入户调查的鄢陵农商银行普惠金融部客户经理赵红涛说。

近年来,吴小盈夫妇为了适应市场需求,改变了经营思路,增大了适应公园、社区等高品质绿化需求的景观树种植,使其苗木生意越来越好。但高兴之余吴小盈还有一些焦虑,由于有时贷款不能及时收回,会出现短时间内的流动资金短缺。

这时,正赶上鄢陵农商银行推出免抵押、免担保的“惠农贷”信贷产品,对有贷款需求的农村种植养殖户,由村委推荐,符合准入条件的该行为其发放贷款证,并在一定额度内进行授信;对授信户此项贷款一律实行“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的原则。在该行客户经理的引导下,吴小盈很快就通过了评定等程序,获得了10万元的授信额度,解决了她资金上的后顾之忧。

截至7月末,该行“惠农贷”已累计授信5544户,授信总额5亿多元,授信金额近2.5亿元,从源头上支持了种植养殖户、家庭农场、合作社等新型农业经营主体发展,促进了农民增收,助推了乡村振兴战略的实施。

葛建波

## 汝州农商银行拓展普惠金融服务 “金燕e贷”满足农户资金需求

近日,河南汝州农商银行小微信贷服务中心大堂经理看到门口有两名男子在烈日下来回踱步,忙推开门打招呼:“两位哥,外面天热,有啥事儿进来吧。”

“我急用钱,想问贷款咋贷,又怕你们这手续麻烦。”话未说完,旁边男子抢着介绍:“他是咱汝州的‘十佳农民’李贵甫,我是市林业局工作人员,老李是林业局重点扶持对象。这次想问点钱,跑了几个银行,但放款周期都太长了。”

“我在蟒川镇半扎村承包了67公顷多土地,种植了玉米、小麦等10多种农作物,成立了种植专业合作社和农机合作社,跟附近5个村庄的700多户村民签订了常年种植协议。最近农忙,需要

资金周转一下,咱行有没有方便点的贷款?”李贵甫问道。

“有啊,这个产品叫‘金燕e贷’,是纯信用贷款,不用担保和抵押,办理手续非常简便,在手机上就能随用随取了,都不用您来回跑,您看中不中?”客户经理连忙详细介绍。

当日,客户经理就赶到李贵甫的种植基地进行了实地调查。仅用了3天时间,该行的10万元贷款就打到了李贵甫的账上,解了他的资金周转难题。

近年来,汝州农商银行不断拓展普惠金融服务的深度和广度,用实际行动诠释普惠金融服务的温度和内涵,以“百日营销竞赛”活动为载体,推进普惠金融向更高水平、更宽领域纵深发展。

樊创佳

## 石龙区农信联社坚持党建引领 践行普惠金融 增强服务能力

近年来,河南省平顶山市石龙区农信联社坚持以党建为引领,以普惠金融为主线,加快信贷结构调整,提高信贷资产质量,坚持党建与业务相结合,创新了“党建+金融”新模式,增强了金融服务能力,促进了各项业务快速发展。截至7月末,该联社各项存款为16.54亿元,较年初新增8883万元;各项贷款余额8.41亿元,较年初新增1351万元。

工作中,该联社党委主动作为,积极协调,探索实施“党建+金融”双基创建模式,成立“乡村振兴金融服务党建联盟”,各支部与办事处党委联络协调机制,客户经理与各行政府党支部联动落实机制。目前,该联社全辖24个行政村已有18个村签订了“党建+金融联盟协议”。同时,该联社还组建党员先锋队,实现资