

基层讯息

昭阳农商银行 打响“清收风暴攻坚战”

近期,湖南昭阳农商银行组建了一支120人的清收队伍,开展“清收风暴攻坚战”专项活动。据悉,此次最大、质效最佳的“诚信昭阳”建设“大扫除”。

巨鹿农商银行 开展“案防治理提升年”活动

为全面推进“案防治理提升年”工作,河北巨鹿农商银行围绕合规经营、依法治理工作要求,及时在辖内开展了“案防治理提升年”系列活动,让案防工作为稳健经营健康发展保驾护航。

为确保合规经营,稳健发展,巨鹿农商银行全面梳理完善规章制度,以流程银行建设为契机,不断完善法人治理体系、组织架构、规范业务操作流程、操作规程等体系,进一步阻塞了各类风险的发生,牢固筑起了风险防控的“防火墙”。

灵璧农商银行 举办“爱心助学”捐赠仪式

日前,安徽灵璧农商银行举行了“爱心助学”贫困大学生捐赠仪式。仪式现场,宿州银保监局党委书记、局长葛德坤高度赞扬了灵璧农商银行一直致力于将信贷资金向教育事业倾斜和生源地助学贷款发放和服务工作。

安陆农商银行木梓支行 宣传防范电信诈骗知识

9月14日,湖北安陆农商银行木梓支行联合小微金融部走进木梓卫生院开展了一次别开生面的金融宣传活动。此次宣传从当下的各种常见电信诈骗方式展开,对各种网贷金融产品申办进行了对比分析。

城固县农信联社 联合组织“三资”平台培训

9月17日,陕西省城固县农信联社与城固县农业农村部门联合举办了农村集体经济组织“三资”管理平台培训。“三资”平台的建立既是政银合作、落实乡村振兴的新举措,又是扩大普惠金融覆盖面,实现自身高质量发展的新途径。

梓潼农商银行优化营销策略 推动业务高质量发展

□本报记者 周文军 通讯员 贺佳芳

今年,面对金融竞争日益加剧和金融产品同质化的挑战,四川梓潼农商银行扎实抓好“五大营销”,着力在营销机制建设、县内重点项目、重点企业等方面精准发力,统筹推进了各类业务发展,总体呈现有质、有量的良好发展态势。

该行结合地方实际,提出了“深挖本土潜力、精准营销施策”的营销营销策略,集中精力、人力向当地市场进军,还通过制订《对公客户营销激励办法》《网格化营销管理办法》等一系列管理办法,构建了总行领导统筹协调、包片部室条线指导、机构专业化维护营销“三位一体”的常态化营销管理机制,并辅以条线定期通报制度,把营销工作纳入日常。

该行把营销工作前置到客户入住、进场、开户环节,把好“源头关”,有效对接重点客户、重点项目;在城区机构推进“一对一”制度,落实具体网点,密切关注附近同业网点的产品创新、业务推进、行业政策,以及与辖内客户的合作深度变化情况,及早调整营销

策略,实施“资产业务+负债业务”,从资产业务客户身上挖掘负债,从负债客户群体中抓资产,发掘客户的有效价值;推进“个人业务+对公业务+中间业务”,提高与客户的合作深度;采取“周边客户+上游客户+下游客户”,扩大客户群体,筑牢客户基础,带动客户数新增4695个。

在重点项目营销上,该行坚持“信息互通、转介服务”原则,落实“系统化、网格化”营销路径,并敢于“虎口夺食”,抓实抓好重点项目。如文昌“棚改”项目属梓潼区域内的市级重点项目之一,该项目涉及拆迁补偿资金3亿元,此前,由于其他商业银行向该项目发放项目资本金贷款1亿元,后续账户开立、资金代发落在了他行。得知消息后,梓潼农商银行领导班子多次对接县组织部,基层支行紧密对接村社、拆迁户,自上而下、内外结合,成功获取了该项目。目前到位的拆迁资金9000万元已全部归集到梓潼农商银行。与此同时,该行积极参与、主动跟进县内其他重点项目,努力解决政府主导项目资金需求,对于梓潼涉及的省市20个重点项目,落实具体领导、机构、人员,按月组织推进会。目前梓潼农商银行已对所有项目全部完成初步对接,达成融资合作意向的项目4个,

意向贷款额度近3.75亿元。

在账户营销上,该行巧借借组部门机构改革调整时机,提前介入,跟踪营销,确保了账户一个不丢。同时,该行推出以资金代发为主体,以惠民便民为特色,以全辖网点为阵地的模式,与县发改局、财政局签订战略合作协议,巧妙上线推广村级智能账户平台,结合“走千访万”“夯基固本”活动,100%锁定全县11个单位、34个代发项目、162个村级账户、19个社区对公账户,撬动农村存款市场份额提升1.47个百分点,达到72.86%。

在重点企业营销上,该行广泛搜集辖内工业企业名单、商贸企业名单共43家,落实具体领导、机构、人员精准对接,开展拉网式排查,通过上门拜访、逐渐摸排方式,现场掌握企业的经营状况、发展规划及融资需求,有针对性地为企业制定资金结算、工资代发、信贷融资等一系列金融服务方案。据统计,今年该行成功营销到县内福欣食品、惠泉生物科技、鸿泽商贸等辖内重点客户,实现新增首贷客户19户,额度2.04亿元。同时,该行还抓住当地文昌文化、“两弹一星”红色旅游等特色资源企业,发放贷款4850万元,支持景区基础设施改造完善及日常经营需要,有效地支持了地方实体经济发展。



近日,河南镇平农商银行开展了以“网络安全 守护你我”为主题的金融安全集中宣传活动。此次活动的开展,有效提升了社会公众对金融网络安全的认识和金融风险防范处置能力,进一步加深了农商银行与客户之间“更亲、更近、更贴心”的关系。图为宣传活动现场。 王春丽 孙旭伟

辽源农商银行实施考核激励 确保对公存款稳步增长

今年以来,吉林辽源农商银行通过政策引领、考核激励,加强政银企合作及提升服务水平等措施,在对公存款营销工作上取得了一定的突破。截至8月末,该行对公存款客户1708户,较今年年初增加190户;对公存款余额12.2亿元,较今年年初增加5.24亿元。

该行针对对公存款基础薄弱、员工营销意识差的现状,制订了《营销企业、事业单位对公存款账户奖励方案》,实现了对公存款营销激励制度化,把奖励方案对象扩大至派遣制员工。同时,该行合理设定考核周期,按

首月、半年、一年和一次性奖励,采取“一事一议”的方式给予奖励。在有效增加对公存款客户存款稳定性的同时,确保奖励的科学性和严谨性,有效提升了员工对公存款营销积极性。自奖励政策出台以来,该行新增对公客户172户,存款余额5.1亿元,达到单独奖励标准的对公账户共计18户,累计发放奖励金额27.6万元,员工个人最高获得奖金两万元,突显了对公存款正向激励力度。

该行通过支持辽源本土企业复工复产,支持辽源南部新城建设,加强与

龙山区、西安区、开发区合作,持续做好精准扶贫工作等措施,取得了政府的认可和支支持,同时深入社会保障、医疗、民生等事业合作,开办了社会保障卡、公交一卡通,并积极参与医疗保障资金竞标。

该行还鼓励网点、员工“走出去”营销,携带准备好的产品宣传资料在网点周边企业、商户逐户走访,积极宣传和推介对公商产品优势及优惠政策,同时提前预约客户开户时间,减少等候时间,提高客户满意度,提升客户的获得感。 杨洪麟

防范农信机构市场风险

(上接1版)

为服务小微企业,长春农商银行创新推出“微贷工场”业务,扩大微贷业务占比,发挥微贷业务期限短、按月还款的优势,还通过小微贷款小额分散、短期流动的特点调整信贷结构,有效防范信贷结构性风险。

还有农信机构通过混业经营来更好地服务县域经济。河北辛集农商银行不断拓宽和完善结算渠道,充分发挥点多面广、信息灵通的优势,积极为广大农村客户提供保险、投资、理财、信息、技术等多元化服务。为了有效运营资金,该行成立了资金营运中心,负责办理资金营运、投资理财以及票据业务。目前,他们不断拓宽渠道,扩大合作范围,已与多家股份制商业银行建立了合作关系,谋求加入银行间

市场业务,为资金配置寻找更多的新出路。

针对新形势下农信机构如何做好风险控制,广西壮族自治区联社理事长罗军对记者称:一是全面反映贷款占用形态。要加强信贷资产质量的监测,提高对不良贷款额度及迁徙情况的准确把控,确保信贷资产准确分类,要进一步强化不良贷款偏离度等指标的考核。二是切实加快信贷结构调整。围绕国家和地区的经济发展战略,科学制定信贷业务比重。同时,要从严把授信信用及保证类贷款投放,有序提升抵质押类贷款比重。三是全口径提升拨备覆盖风险。四是加强信贷风险全流程管理。加速推进信贷管理模式转变,注重信贷风险全流程管

理。重点向定性分析与定量分析相结合的精细化信贷管理模式、“风险调整后收益最大化”的收益核算模式、集群关联客户组合管理的风险管控模式转变。他还提出,推进科技创新,增强风险识别化解能力,须构建风险管理大数据平台,将农信机构全流程信贷信息纳入大数据风险管理系统中,对潜在风险点进行预警提示,助力化解潜在风险;借助风险预警系统使农信机构的所有经营活动实现全面加权指标化管理,建立各类经营数据的严密逻辑计量关系,提前对各类潜在风险信息提示预警;借助科技创新,将大幅提升农信机构在疫情危机下的风险管理能力,有效缓解传统运营模式带来的业务发展瓶颈和风险控制压力。

盱眙农商银行逐户上门走访 加大扶贫小额信贷投放

今年以来,江苏盱眙农商银行创新金融产品,优化金融服务,深入千家万户,开展信贷需求调查,积极发挥农村金融主力军作用,大力发放扶贫小额信贷,全力做好精准扶贫工作。截至9月19日,该行今年发放各项支农贷款14.25亿元,其中发放扶贫小额贷款1.56亿元,向民营企业、小微企业发放贷款6.53亿元。

该行积极推进“党建联盟+普惠金融”建设,通过整村推进、企业走访等形式为农户和企业进行集中授信,积极向农户宣传党的扶贫方针政策,着力打造便民、利民、惠民农村普惠金融服务站,结合走访送助、信用村、户创建工作,持续推进“阳光信贷”工程,提升金

融服务质效。该行做细做实小额扶贫信贷发放工作,根据县扶贫办提供的全县贫困户名单,组织信贷人员逐户上门对接,了解创业资金需求情况,及时送贷上门,并积极开展金融扶贫创新,推广扶贫贴息贷款、大力发放担保小额扶贫信用贷款、创新担保贷款方式等,助力精准扶贫。

该行创新贷款发放模式,借助农户经济信息系统,开办网上贷款,创新推出“都梁e贷”“稻虾(莲)共生贷”“青商贷”“复工复产贷”等20多种助民创业信贷产品,助力百姓创业快速融资的梦想,提升“互联网+金融扶贫”服务能力。 黄绪 刘志安

临淄农商银行落实“两项政策工具” 为市场经营主体纾困解难

□本报记者 刘欣欣 通讯员 杨程皓 于玲

为了提高客户金融服务的满足感和获得感,今年年初以来,山东临淄农商银行落实人民银行“中小企业阶段性延期还本付息政策”和“普惠小微信用贷款支持政策”两项政策工具,擦亮小额信用贷款品牌,有效发挥金融精准滴灌的作用,助力市场经营主体纾困解难。

新冠肺炎疫情发生以来,临淄农商银行推行“金融辅导”服务,充分发挥点多面广、遍布城乡的优势,形成了覆盖广泛、结构优化、布局合理、服务高效的金融辅导网络。该行辅导队定期到企业蹲点调研,及时向企业精准推送、解读金融政策,让企业更好地学政策、

懂政策、用政策,有力促进了首贷培植、融资担保等金融政策及相关财政政策落实落地。金融辅导队按照“一企一策、一问题一方案”的要求,根据企业实际情况,为其量身定制个性化融资方案,积极帮助解决实际问题。截至目前,该行已通过展期、无还本续贷、调整结息方式等措施,为222户中小微企业、个体工商户、小微企业主实施延期还本操作,涉及贷款本息8.14亿元。

今年,该行还在原有“信e贷”系列产品基础上,充分借助大数据平台,推出“新时贷”线上信用贷款模式,客户只要一张身份证就可实现线上申贷。自“新时贷”上线以来,该行共新增授信3683户,金额3.24亿元;新增授信591户,余额3504万元。

北仑农商银行推出“阳光农村产权信用贷” 让农户享受便捷普惠金融服务

为了让广大农户真正享受到足额、便捷的普惠金融服务,不断激活乡村创业热情,浙江北仑农商银行推出了“阳光农村产权信用贷”产品。

据悉,该产品是一款专门为农户提供的免担保、纯信用的普惠贷款产品,将通过“1个基础授信+N个产权”的综合评定机制对农户进行有效授信。其中“1”为基础授信5万元,“N”为各种产权,主要包括股权、承包权、宅基地使用权、林权,每户授信额度一般不超过30万元,一次授信3年有效,让农户摆脱无抵押物、无担保人的难题。同时,该产品还对村集体和农业经营主体获得国家、省级、市级等荣誉的给予利率优惠。

“‘阳光农村产权信用贷’真方便,解决了我的燃眉之急。”家住小门村的王大爷申请了10万元的授信额度,他表示,银行的定期存款还差一个月才到期,现在又急着给儿子购买一辆新车作为彩礼,正需要资金应急,有了这个贷款,就方便多了。

为解决农民的便捷性问题,北仑农商银行利用互联网金融平台,借助大数据等一系列信息,整合农村资源信息数据,开展数字化普惠金融服务,降低交易成本和金融服务门槛,扩大金融服务的范围和覆盖面,做到3分钟申请,1秒钟到账,实现农户产权变现。 林柳芬 金鑫

平顶山卫东农商银行加强产品创新 精准施策助力企业复工复产

今年以来,河南平顶山卫东农商银行认真贯彻落实疫情防控和复工复产相关政策,强化金融服务,加强产品创新,精准施策,为实体经济复工复产注入金融“活水”。截至8月末,该行各项贷款余额达40.1亿元。

该行加大对企业资金支持,对于受新冠肺炎疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业,按照“特事特办、急事急办”原则,在贷款审批发放、贷款利率和资金配置等方面开辟绿色通道,制定专项金融服务方案,优化办贷流程,简化办贷手续。同时,针对资金暂时困难企业,据客户生产经营状况,增加授信额度,适当延长信用时间

和还款时间,贷款到期的,做到应续尽续、无还本续贷,做到不抽贷、不断贷、不压贷。

该行加大线上工具应用,上线“金燕进城惠贷”产品,通过科技赋能可实现上门办贷、现场采集资料、线上远程审批,使客户足不出户即可享受优质便捷的金融服务。同时,该行持续推进行业授信、整村授信,深入商圈、市场、街道、社区对小微企业、个体工商户、地摊业主、返乡创业农民工等进行点对点精准帮扶支持,有效解决辖区近3万户市场主体经营贷款及辖区居民的生活消费贷款需求。产品上线以来,该行累计服务客户达12000余户,授信额5300余万元。 马腾飞



近年来,山西省娄烦县农信联社扎根“三农”,以农为本,全方位服务县域经济发展和农户脱贫致富,赢得了当地百姓的交口称赞。图为下石村双孢菇养殖基地在该联社的扶持下喜获丰收。 段永亮