

银保监会重庆两江监管分局 推动家畜活体抵押贷款试点

近日,在前期开展生猪活体抵押贷款试点的基础上,银保监会重庆两江监管分局与人行长寿中心支行、长寿区农业农村委员会及长寿区金融办联合印发《关于试点开展家畜活体抵押贷款业务的指导意见》,推动金融机构拓宽抵质押物范围,优化贷款期限,规范押品管理,力求缓解畜牧养殖业融资难问题。

由前期长寿中银富登村镇银行唯一一家机构进一步推广至长寿农商银行、长寿邮储银行等涉农机构,引导长寿区人保等保险机构,加强银保联动,不断扩大农险覆盖面;鼓励银行采用循环授信模式,由一年固定贷款期限,调整为一次授信、随借随还,循环使用。 廖佳丽

凤阳农商银行 发放首笔“法拍贷”

日前,安徽凤阳农商银行成功发放首笔“法拍贷”。与以往不同的是,此次买受人不用一次性交纳全部成交款,而是通过“法拍贷”买下了该房产,为买受人赵先生解决了120万元资金需求。这也是滁州市首例以银行贷款的方式竞拍成交的司法拍卖。

据悉,“法拍贷”是凤阳农商银行2021年初创新开办的一种信贷产品,贷款资金用于购买凤阳县法院或破产管理人司法拍卖的拍品。“法拍贷”信贷产品的推出,既为竞买人融资提供了便利,实现法拍房安全过户、顺利抵押,也有效解决了资产处置执行难题,大大提升了执行效率及社会效益。 李守智 张小坡

衢江农商银行 荣获“全国文明单位”

长期以来,浙江省衢江农商银行坚持物质文明和精神文明建设两手抓,坚持“支农支小 服务地方”的初心使命,努力打造“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近”的好银行。2020年,衢江农商银行又喜获第六届“全国文明单位”殊荣。

据介绍,该行连续14年纳税金额位居全区前五、居全区金融业和服务业首位,蝉联区政府(区长)特别奖——财政(税收)贡献奖。多年来,该行先后获得全国农村合作金融机构支农支小服务示范单位、浙江省“低收入农户收入倍增计划”先进集体、浙江省文明单位、第十一届浙江省消费者信得过单位、浙江省农信系统普惠金融标兵单位和“业务成长十佳银行”等荣誉称号。 陈献花

民丰农商银行 获当地市长质量管理优秀奖

日前,从江苏省宿迁市人民政府传来喜讯,江苏民丰农商银行作为宿迁市唯一一家金融机构代表,荣获2020年度宿迁市市长质量管理优秀奖。

宿迁市长质量管理奖是宿迁市人民政府设立的最高质量奖项,整个评审过程严格按照卓越绩效管理评价标准,包括资格审查、材料评审、现场答辩、现场评审等诸多环节,旨在表彰在质量管理模式、管理方法及管理制度领域作出突出贡献的企业,发挥示范带动作用,引领更多企业走质量效益型发展之路。 邹志超

临江农商银行 研发“助保贷”产品

今年以来,吉林省临江农商银行积极参与社会养老保险体系建设,研发“助保贷”信贷产品,面向未参加基本养老保险及缴费困难人员发放“连续养老保险贷”。

为方便百姓办理业务,该行进一步优化服务方式,安排专人在社保大厅负责贷款受理和发放工作,实现了“一站式”服务、“一条龙”办公。截至目前,该行累计发放“助保贷”526笔,金额2526万元,有效解决了贫困户养老保障问题。

大余农商银行 推出“退役军人贷”

今年年初,江西大余农商银行推出退役军人专属贷款“退役军人贷”,为退役军人致富创业及消费提供实实在在的金融支持。截至3月10日,该行发放“退役军人贷”21户,金额320万元。

据了解,该行推出的“退役军人贷”是以退役军人个人信誉、家庭财产为依据,在核定的授信额度内发放的贷款,只要是经退役军人事务部门认可的大余籍退役军人,以及在县域有固定经营场所或固定工作单位的大余籍退役军人,都能申请办理,倘若退役军人经营项目符合国家就业创业政策,还能够优先享受创业担保贷款贴息政策。 钟文翔 刘承斌

山东省联社济南办事处建立“四张清单” 助推客户营销提质增效

今年以来,山东省农信联社济南办事处发挥管理、指导、协调、服务职责,组织辖内农商银行依托整村授信和网格化营销工作,建立“四张清单”模式,精准施策,切实提升营销服务质效。截至2月末,全市农商银行累计获取客户237.2万人(户),其中获取行政村农户165.79万人,小微企业客户1.99万户,个体工商户7.68万户,城镇社区居民61.75万人,已全部完成初步对接工作。

在具体工作中,山东省联社济南办事处成立“四张清单”客户营销对接领导小组,建立办事处领导班子帮包制,主动参与农商银行调研指导工作,并按月分赴辖内农商银行进行服务帮扶工作,采取座谈、实地走访、调阅资料等多种方式,深入市场、客户及企业,详细掌握“四张清单”营销开展情况,分析查找营销拓展过程中存在的短板和问题,共同研究措施,解决具体困难。同时,山东省联社济南办事处还按月调度“四张清单”客户获取和对

接情况,通过系统录入率、人格率、有效对接率、授信覆盖面、用信覆盖面等指标,定期召开调度会交流分享“四张清单”客户营销经验做法,研究下一步工作措施,提升贷款营销的广度、深度及精度。

山东省联社济南办事处指导辖内农商银行以有利于营销新客户、维系老客户为目标,对现有网点布局、部室设置等进行整合,引导各类资源向业务拓展与营销管理倾斜;以网点转型为契机,释放内勤人力资源,充实到信贷一线队伍,充分发挥内训师作用,对营销技能、信贷产品、合规意识进行系统化培训,合力打造素质过硬的信贷营销队伍。截至目前,全市农商银行共有客户经理530人,占比31.93%,调动发挥代理群体(辖内776名农金员、240名乡村振兴挂职干部)的积极作用,借助发挥居委会、村委会、老客户扩大获客渠道。同时,辖内农商银行在山东省联社60款信贷产品的基础上,创新特色信贷产品,根据不同客户

群体包装设计便于接受的特色产品系列,提升产品适用性。截至2月末,全市农商银行创新推广“家庭出彩贷”“巾帼创业贷”等量身定做产品,发放助力辖内妇女创业致富贷款552笔,金额1706.5万元。

山东省联社济南办事处指导全市农商银行薪酬激励导向,均向主业倾斜,向零售贷款倾斜,以“多劳多得、少劳少得”为导向,扩大“四张清单”客户对接、建档、授信、用信等获客层面的过程考核;提升清单客户营销绩效考核比重,坚持“横线到边,纵向到底,公平考核,优胜劣汰”的原则,引导信贷人员、厅堂人员及部室人员履行营销工作的态度、能力及结果等方面进行考核,形成营销一盘棋;建立立体绩效考评管理机制,并将零售类贷款营销考核覆盖全员,且考核占比提升至30%以上,并将转介绍贷款纳入考核奖励范围,充分调动厅堂人员、部室人员业务营销积极性,掀起全员营销的热潮。 梁晶 徐芳



年初以来,吉林延边农商银行营业部牢牢抓住“开门红”黄金期,积极调整营销策略,激发员工营销热情,力抓存款组织工作和渠道拓展工作,实现存款业绩跨越式增长。截至2月末,该行各项存款余额达57.23亿元,较今年年初净增4.26亿元,超额完成“开门红”计划数171.96%。图为该行工作人员向客户介绍信贷产品。 王丽红

汝州农商银行拓展优质客户

电子银行业务实现“双提升”

今年以来,河南汝州农商银行在电子银行业务“开门红”旺季营销活动中,强化营销效果,拓展优质客户,突破业务瓶颈,实现了电子银行业务质和量“双向提升”,创历史新高。

截至目前,该行金燕卡累计发行86.97万张,其中社保卡41.04万张;电子银行客户数达到22.5万户,较今年年初新增2.54万户,个人电子银行覆盖率达到了54.66%,增幅达到11.09%,完成河南省联社一季度任务(5.38%)的206%;微信银行绑卡达到15.99万张,新增绑卡15.15万张,完成河南省联社一季度任务(66000张)的242%;“金燕E付”商户达到18146户,较今年年初新增3998户,完成河南省联社一季度任务(921户)的434%。

该行召开专题会议,构建上下联动、合力推进的工作格局,制定了微信银行专项营销推广活动方案,建立有效考核机制,明确了电子银行产品按数量考核和岗位分工职责,开展精准营销,做到任务到人、责任到人,并定期在全辖通报营销进度,及时掌握营销数据,营造“你追我赶”的营销态势,提高员工的工作积极性与主动性。

该行树立“人人都是业务宣传员”理念,员工在办理业务过程中,向客户详细讲解电子银行产品安全、方便、零费用的功能亮点,积极推荐客户使用手机银行和微信银行,并利用厅堂和外拓相结合,发掘潜在客户,多渠道联系商超、企事业单位、厂矿、学校等进行上门服务,针对每一个客户的金融需求,开展存款、贷款、电子银行等组合式营销。该行还因地制宜开拓多种创新营销方式,利用LED屏、微信朋友圈、微信群、短视频等方式,积极开展电子银行业务知识普及宣传,提高活动覆盖面和影响力;通过开展“三有礼”一进门有礼、绑卡有礼、介绍有礼等活动,实现批量获客、辐射营销。 樊创佳

□ 本报记者 李道海 通讯员 高彦涌

为了整合税务、金融两大优势资源,江苏启东农商银行一直致力于探索构建跨系统、跨部门、跨行业的银税合作机制,开展银税合作贷款试点工作,积极与启东市税务局沟通合作,实施风险评估,并出台“税易贷”产品,为企业和个人提供无抵押、低成本、低利率信用贷款,实现了企业、银行、税务多方合作共赢。

该产品突破传统抵押贷款程序方式和要件要求,具有无抵押、低成本、高效率、易周转的特点,同时纳税等级高、生产经营正常、征信好的中小微企业,可享受200万元的信用贷款,企业发展壮大后还可逐步提高授信额度,作为优质客户长期支持。这一全新银税合作模式,有效破解了小微企业融资难、银行寻找优质客户难的双向难题,促进了金融、税务、企业

“多方共赢”。

为打通企业融资中的堵点和难点,启东农商银行开展“送宝典、助融资”金融帮扶万企活动,深入企业将“银税合作、助力小微”的优惠政策广而告之,在4个月的时间里,累计走访企业3550户,并于2018年初成功发放了第一笔50万元的“税易贷”信用贷款。当年试点阶段累计发放“税易贷”1985万元,惠及21户企业。此后,该行更是将“税易贷”产品作为服务纳税企业的拳头产品不断推进。2019年,先后开展了针对存量信贷客户、全市“农业龙头名单企业”等进行专项走访和调查,对“税易贷”升级完善,适度放宽准入条件,将最高授信额提高至500万元,使得“税易贷”充分满足农业企业多样化融资需求。2020年为助力“六稳”“六保”工作,该行开展普惠金融大走访活动,累计走访纳税企业3666户、新型农业主体1639户、个体

工商户4.57万户,有效满足各类市场主体的融资需求。截至2月末,“税易贷”累计发放469笔,金额7.61亿元,惠及219家纳税企业。

为更好地服务缴纳个人所得税的自然客户,该行上线银税合作的纯线上贷款产品“税易通”,采用自动审批、随借随还方式,能有效满足居民个人及家庭的大额消费需求。开办以来,该行已累计发放1278笔,金额9093万元。截至2021年2月末,该行有信用余额的188户,金额2417.5万元。

今年,启东农商银行还将继续发力线上银税合作产品,根据小微企业、个体工商户在税务部门的纳税情况、纳税等级,采用纯信用的方式,通过手机银行渠道向小微企业主、主要股东、个体工商户发放贷款,最高授信总额可达200万元,实现银税合作信用贷款的便捷化、高效化。

石家庄市藁城区农信联社制定压降方案 多措并举提升信贷资产质量

□ 本报记者 王海潮
通讯员 卢亚丽 成爱国

2021年初,面对突如其来的新冠肺炎疫情,河北省石家庄市藁城区农信联社作为重灾区的金融主力部队,严格落实河北省联社党委书记徐舸关于《强化战时思维 坚持风险导向 统筹做好疫情防控 and 金融服务工作》的讲话精神,及时调整工作方向,制定总体作战方案,一手抓疫情防控,一手抓业务经营,在2月下旬复工复产后一周时间内迅速压降关注类贷款,有效释放了风险,提升了资产质量。

疫情期间,藁城区联社领导班子和主要业务部室经理一直坚守在单位,统筹安排疫情防控和业务管理工作,并下发了《关于进一步做好疫情防控期间信贷管理工作的通知》,提早谋划,严防不良贷款反弹及关注类贷款增加。各客户部对逾期、欠息、不良、息收情况进行

预测,业务管理部门通过预测结果比对任务,针对存在的问题,累计召开了7次贷款审议会议,精准督导、精准施策,做到了早谋划、早安排,为有效压降关注类贷款做足了充分准备。

居家隔离期间,各部门严格落实《藁城联社贷款客户回访制度》,客户经理通过电话、微信等方式对存量客户逐户对接,在对客户表示关爱的时候,及时掌握客户经营状况、金融需求及存在困难,并提醒居家或集中隔离客户使用非接触方式进行还款结息,防止因疫情原因造成贷款下调关注级。同时,对受疫情影响暂时失去收入来源和因疫情管控无法按时还款的客户,简化贷款审批流程,特事特办,开辟绿色通道,认真落实疫情期间央行两项货币政策,灵活调整信贷还款安排,按照市场化原则“应延尽延”,加大实施阶段性延期还本付息政策,帮助困难客户渡过难关。

凯里农商银行打造“村社谊站” 让百姓足不出村享受金融服务

前不久,贵州省凯里市2021年第一季度抓党建促村集体经济发展和“村社谊站”现场观摩推进会在湾水镇召开。会议分析了新形势下农村基层党组织建设及村级集体经济发展思路,强调要全力发展村集体经济,助推乡村振兴,实现村集体经济和农民“双增收”。凯里市委常委、市委组织部部长王凤贵,贵州省联社驻黔东南州党工委委员、凯里农商银行党委书记、董事长唐永强出席并讲话。

会前,参会人员先后到凯里市开怀街道悦来堡村和湾水镇洪溪村,实地观摩了“黔农村村通·村社谊站”建设工作,听取了情况介绍。“黔农村村通·村社谊站”是凯里市委组织部牵头,由凯

里农商银行主力打造,探索“农商银行+村集体+供销社”多方联建的创新模式,融合基层党建,普惠金融服务,村集体经济发展等要素,真正打通金融服务与乡村发展的“最后一公里”。

会上,唐永强表示,该行将不断加强党支部合作,开展“村社党建互联”主题活动,把党的温暖传递千家万户;发挥“村社谊站”便民服务优势,不断融合“金融致富学校”“信用工程”等功能,让百姓足不出村就能享受到金融服务;积极发挥金融主力军作用,开展普惠金融,结合“村货上山”,做到“融、产、供、销”四位一体化服务发展,全面助力乡村振兴。 王廷荣

平邑农商银行架起“金融桥梁” 发放“拥军贷”近亿元

今年以来,山东平邑农商银行创新“双拥”工作措施,架起党政部门合作、客户沟通、支持创业的“金融桥梁”,实现“拥军贷”精准服务,全面推动了拥军贷工作稳步发展。截至3月20日,该行累计发放拥军贷2060户,金额9769万元。

该行借助近期山东省联社与山东省退役军人事务厅达成合作,联合推出退役军人创业贷款的有利时机,立即派专人与县退役军人事务局进行对接,及时了解退役军人创业资金需求,为有能力创业但缺乏资金的退役军人提供资金支持,并实行全额贴息。

该行发挥“400”电话平台便利优势,及时与退役军人进行对接,了解退役军人的金融需求,积极为其办理以拥军贷等各项金融服务;借助重要节日有利时机,通过微信推广、展览等多种形式开展爱国拥军、拥军优属活动,大力

弘扬爱国主义精神;联合各种拥军、军人主题餐厅、旅游、拓展等互动开展宣传,并组织参与各种主题活动,在轻松娱乐的气氛中开展拥军贷的推广。

为提高推广效果和彰显党员军人的信用示范作用,该行运用成功推广党员信用贷的成熟经验,在现有党员客户中有部队服役经历的客户开展重点营销工作,对军人和党员双重身份的客户,在拥军贷利率基础上再优惠10%。

针对当前部分退役军人成功创业,企业规模较大,资金需求量较多,个人贷款无法满足其需要的现实,该行及时拓宽拥军贷的外延,积极推广企业拥军贷款,在我县传统的手套加工、中药材、石材及罐头加工等行业积极推广企业拥军贷款,并与精准扶贫相结合,鼓励退役军人创办企业积极参与产业扶贫工作,充分利用各项优惠政策,帮助企业做大做强。 孙珂 齐浩

(上接1版)在农业产业链内,维系产业链运作的各个主体之间,例如农资公司、农户、合作社、农产品收储和加工企业、农产品贸易公司等之间,在产品与劳务等的交换过程中的各环节之间,形成了物流服务流和资金流的双向循环,并形成了农业供应链,供应链各环节的资金需求就是农业供应链金融产生的前提。推动农业产业融合,为农业供应链金融的发展提供新的机遇。

在基层走访时,记者获悉,各地农金机构创新服务、产品、管理等给力供给倒逼改革。

福建漳州农商银行围绕“社区+小微+精品+服务”银行的战略定位,在“十三五”期间,将漳州农商银行打造成“治理优良、资本充足、管理精细、内控严密、运营高效、创新进取、多元综合、品牌突出、效益良好”的现代商业银行;把转变增长方式作为发展的主要途径,在结构调整中求发展、促转型,切实解决好资源配置的结构和效率问题,使整体发展建立在资产结构、负债结构、收益结构、客户结构、网点结构、费用结构等全面优化的基础上;把提供高品质综合服务作为发展的主要措施,汇聚优秀的人才、利用先进的科技,为目标客户提供优质的金融服务。

公告

尊敬的广大客户:

因原“馆陶县农村信用合作联社”行政公章长期磨损,不利于相关业务的开展,需更换实物行政公章和电子行政公章,现公告如下:
新行政公章名称不变,仍为“馆陶县农村信用合作联社”,在内容上添加了13位防伪识别码,电子行政公章与实物印章内容相同。自即日起,原印章作废,启用新印章。

特此公告!
馆陶县农村信用合作联社
2021年3月31日