

东方农商银行借鉴先进经验

健全公司治理促进提质增效

近年来,江苏东方农商银行科学研判宏观经济金融形势及行业发展趋势,发挥顶层设计对全行发展举旗定向作用,推进改革发展目标顺利实现。

工作中,该行健全“党委领导核心、董事会战略决策、监事会依法监督和高管层授权经营”的公司治理体系,落实党委研究讨论作为董事会、高级管理层决策重大问题的前置程序,确保党的领导有机融入公司治理各环节,形成上下贯通、执行有力的决策体系;根据面临

的主要挑战,选择先进同业机构浙江鹿城农商银行、江苏民丰农商银行进行差异化对标,充分研究、学习和借鉴优秀管理经验,全方位提质增效,提升管理能力、减少管理损耗,着力提弱项、补短板,建立新的竞争优势;出台《东方农商银行对标一流管理提升行动实施方案》,有目标、有侧重地选择亟需提升的普惠金融工作发展规划、营销队伍、科技支撑、制度流程、转型发展、激励机制等六大领域。 陈帅



忠县稠州村镇银行播洒金融“甘霖”

让百姓拥有致富“利器”

当前,在重庆市忠县复兴镇的高山上,漫山遍野的“橘宝宝”点缀山间,橘树下像落下的晚霞,黄澄澄、金灿灿的。“不敢想、不敢做”的柑橘种植,如今已成该镇百姓致富的“利器”。近年来,忠县稠州村镇银行的员工们,穿梭在田野与山间小道上,用脚步回答土地的呼喊,奔赴诗和远方的田野,同百姓吮吸泥土的芬芳,用心血回馈这片沃土的滋养。

偌大的柑橘分拣房里,工人们正在忙碌着将柑橘分拣装箱打包,千树橘农产品加工有限公司总经理张建平递过来一个沉甸甸的柑橘,脸上洋溢着朴实的笑容对笔者说道:“有忠县稠州村镇银行的支持,预计今年又可以净赚数

万元”。工作中,忠县稠州村镇银行扎根忠县十年,他们同百姓一路前行,从土地流转到技术宣传,从橘苗栽培到剪枝打理,每一步都离不开该行的身影,大力发放“安心贷”,让百姓走出资金的桎梏,生生用一个个“橘宝宝”蹚出一条致富快车道。

“十年来,我们累计为近3800个客户提供超43亿元的信贷支持,下一步,我们将致力于‘三农’和小微企业提供差异化、特色化和精细化的金融服务,加大涉农和小微企业贷款的投放力度,努力让百姓信赖,各界点赞”。忠县稠州村镇银行副行长邓万军向笔者介绍道。 伍洪

桐城江淮村镇银行加大服务力度

为乡村振兴提供金融支撑

近年来,安徽省桐城江淮村镇银行紧紧围绕服务“三农”、支持小微的经营理念,深入田间地头,走村入户,不断加大服务力度,为乡村振兴提供金融支撑,努力打造成为一支“知农民、懂农业、爱农村”的“三农”金融服务队伍,以此助力农业发展、农村繁荣、农民增收。

为推动乡村振兴服务建设,该行多次召开业务经营调度会和信贷投放工作座谈会,抓住工作中心,科学研判相关政策,不断推进“三农”贷款产品升级完善,积极对接村部,完善农户客户信息,做好信息台账,不断推动乡村振兴服务建设。截至3月末,该行涉农贷款余额超5.8亿元。

为延伸乡村振兴服务触角,该行以

乡镇、村落客户需求为导向,下沉服务重心,切实做好走访和金融知识普及宣传。同时,该行根据人民银行和上级监管部门要求,结合自身实际,积极开展金融知识普及宣传周、存款保险包保乡镇进村入户、日常驻村等活动,延伸服务触角,做实做细普惠金融服务,打通金融服务的“最后一公里”。

该行坚守“村镇银行姓村镇,扎根本土助‘三农’”的初心,坚持做到“‘三农’贷款上门受理,优先审批、费用全免、快速放款”;坚持做小额、做农村、做分散,把贷款投向广大农民、农业专业合作社、农业产业化企业、农业特色项目,勇担助力乡村振兴的重任,为当地经济注入金融“活水”。 吴默

宁津农商银行突出“规范”导向

加强信贷服务精细化管理

今年以来,山东宁津农商银行聚焦“四个中心”建设,突出“规范”导向,加强信贷服务精细化管理,扎实推动贷款营销和资产质量“双提升”。截至3月末,该行实体贷款余额50.19亿元,较年初增长3.67亿元,增幅7.89%,其中户数增长1329户,增幅13.06%。

为突出“管理”规范化,宁津农商银行结合网点类型、信贷功能等,设立了28个营销调查中心,配备14名放款岗人员,4名公司和零售贷款审查岗人员,并单独设立押品审查岗及贷后检查中心,逐步建立贷款链条精简化、信贷管理扁平化的组织架构;分别制定风险审查审批、放款岗、贷后检查专项考核办法,实行千分考核制,审查审批岗位人员重点考核业务量、审查质量、审查效率等;放款岗人员侧重考核业务量、个人履职、日常管理,并增加网点负责人100分综合评价分值,并每月召开1次例会、每季度开展1次档案资料会审评比,评定结果划分4个档次,

按照90%—120%核算挂钩绩效;制定《宁津农商银行贷后检查中心运行管理办法(试行)》,明确具体职责权限及零售类、公司类、存量正常贷款等检查额度和抽查比例。同时,该行分别确定现场3种、非现场“3+N”检查方式和5个检查步骤。

为突出“营销”规范化,宁津农商银行针对辖区小微企业众多、民营经济活跃的资源优势,大力推进组织架构优化和骨干营销人才培养工程,将公司业务部改革为公司业务一部、二部,划分不同区域、不同行业,开展精准营销,并选拔5名青年骨干充实公司业务营销队伍。自2020年7月改革以来,该行新发放公司类贷款1.83亿元、户数增长31户。为提速零售业务营销,该行对乡镇政府驻地 and 贷款规模超一定额度的网点增配信贷副职,择优提拔8名优秀客户经理为信贷副行长,选树典型标杆、放大营销效应。同时,该行对26名网点负责人增加营销调查权限,重点营销服务辖区

优质个体经营户和种植养殖大户。为提速办贷效率,该行进一步精简优化办贷流程,明确贷款申请、办理、发放3个阶段具体时限,办贷时间由8天缩短为3—4天,办贷环节由4个精简为3个,全部在营业网点大厅张贴公示,接受监督。

为突出“风控”规范化,宁津农商银行对城区和农区网点负责人,实行信用、保证、抵押贷款审查审批差异化授权,对风险管理部、分管行长、行长等独立审批人,区分担保形式予以不同额度的审批权限,提报贷审会贷款全部现场调查、提报单位现场汇报、集中把脉问询和投票,全流程把控风险;实施风险前置控制,每周四固定为信贷人员集中培训日,由风险审查审批中心就本周审查审批、实地调查环节发现的问题、风险点进行通报反馈、交流共享,提升各层面风险识别、预警能力。同时,该行将到期贷款收回率、非应计贷款管理纳入客户经理履职考核,压实责任、降低风险。 许鑫 郑若祥



3月末,内蒙古自治区多伦县农信联社入驻多伦县行政审批中心,为企业开立账户提供“一站式”全流程服务;企业在开户资料齐全、尽职调查无异常情形下,企业类账户1个工作日即可完成开立,最大程度缩短企业开户时间,并为企业支付印章刻制费用,最大限度降低客户成本,提高服务质效。图为该联社员工正在为客户办理开户业务。 安颖博

紫金农商银行
举行成立10周年主题活动

日前,江苏紫金农商银行成立10周年主题活动在江苏大剧院举行。活动现场,紫金农商银行党委书记史文雄介绍了该行成立10年来的巨大变化和为地方经济社会发展做出的积极贡献,向长期以来关心和支持该行发展的社会各界致以衷心的感谢和崇高的敬意;南京市农业农村局、市财政局、市地方金融监督管理局、人行南京分行营管部和紫金农商银行共同发布了支农惠农创新产品“金陵惠农小额贷”。 戴文芳 崔芬雨

江州农商银行
普及防范非法集资知识

3月末,江西江州农商银行参与了九江市柴桑区金融办在“中华贤母园”组织开展的以“共建共治共享,共绘平安九江新画卷——远离非法集资,拒绝高息诱惑”为主题的大型防范非法集资宣传日活动。活动现场,该行工作人员设置了防范非法集资咨询台,向来往群众发放宣传资料,免费提供法律咨询和服务,讲解发生的典型非法集资案例,以案说法,使广大群众认清非法集资的欺骗性和社会危害性。 邓娴

灵山县农信联社
推出“易商宝”信用卡

2020年,广西自治区灵山县农信联社推出了普惠型金融产品——“易商宝”信用卡,该产品发行额度高、可循环、终身免年费、手续简便,可为批发、零售、住宿、餐饮、旅游等行业的小微企业主和个体工商户及时提供资金支持,进一步缓解商户资金压力,解决商户生产发展资金周转难题。同时,为增强“易商宝”对实体经济的支持力度,该联社还为“易商宝”商户增设信用卡消费场景,进一步拉升促进县城消费。 陈剑锋 邓海仙

平武农商银行古城支行
完成全辖村集体账户开立

3月初,按照四川省平武县政府要求,全县各村集体经济合作组织将在3月末以村为单位全部成立,所有集体经济组织账户的开立便成了各家金融争抢的“香饽饽”。为此,平武农商银行古城支行当机立断,制定了“自下而上,主动出击,逐个攻破”的营销思路,充分发挥农信员工人数、地熟的优势,对尚未在古城支行开立集体经济组织基本账户的进行逐一对接。通过努力,辖内16个村的村集体经济组织基本账户全部开立在该支行。 张强

隆尧县农信联社
存款余额突破90亿元

自年初以来,河北省隆尧县农信联社根据网点分布的区域特点,将任务层层分解落实到社、到人,实行目标与绩效考核挂钩,按月进行兑现,激发存款营销工作的积极性和主动性;领导班子带头主动营销政府部门、事业单位和大型企业低成本存款,员工积极营销社区企业、商户和农民储蓄存款,抢占县城客户市场,做到以旬保月、以月保季、以季保年,促使各项存款稳定增长。截至3月25日,该行各项存款余额突破90亿元,达到90.81亿元,较年初增加8.46亿元。 国晓辉

永吉农商银行
深挖存贷款市场

为确保各项经营工作扎实有序开展,今年以来,吉林永吉农商银行突出工作重点,强力推进各项工作顺利开展,实现存款净增5亿元、贷款净增3亿元的目标,为“十四五”开局之年夯实基础。工作中,该行着力深挖和开拓存贷款市场,提高市场份额,走出业务经营困境,为业务经营可持续发展提供有力保障;在做好传统贷款业务基础上,加大对优质项目和个人贷款的营销力度,在控制好风险的前提下扩大贷款总量,增加收入来源。 贾晓东

平乐农合行
主动出击开展增存揽储

今年以来,广西平乐农合行紧抓旺季时机,积极开展增存揽储工作,该行以“万名农信先锋进万村”活动为契机,主动出击,并按照“基层网点、关键人员”配比,积极开展各类营销活动,全面捕捉存款信息,实行全程跟踪服务;领导班子带头做好财政资金、拆迁资金、企事业单位等大客户的营销,大力营销财政性资金等低成本存款,优化存款结构。截至目前,该行各项存款突破70亿元大关,完成一季度任务的199.62%,实现存款业务“开门红”。 蔡静

特别关注

宁晋农商银行广开储源

存款增长实现“开门红”

今年以来,河北宁晋农商银行牢固树立存款立行的理念,坚持采取新冠肺炎疫情防控和业务发展的“两手抓、两不误”的思想和策略,广开储源,吸收存款,实现逆势跨越增长,赢得存款首季“开门红”。截至3月末,该行各项存款余额175.5亿元,较年初地增18.5亿元,完成全年目标的109%。

工作中,该行全体员工分工合作,通过电话咨询、公众号推送、向客户侧面打听等渠道,调研了解宁晋县域其他银行存款产品的起点金额和利率,并与该行产品进行对比,寻找特色和优势进行切入,组织员工对优质客户进行电话营销,通过开展多种形式的

网点营销和进社区营销活动进行存款产品推介。同时,该行借助微信群、朋友圈宣传该行手机银行、ETC等产品,以优势产品争取客户资金归集。

该行党委班子和干部员工落实“包联”工作,通过走访加强与客户的沟通联系,员工利用电话拜访,温馨提示客户存款到期情况,并在疫情期间通过视频、电话等形式耐心引导客户利用手机银行办理定活转存、转账、缴费等业务。此外,该行还贴心为客户送去口罩、酒精等防护用品,为其日常生活提供便捷和保障。凭借一系列贴心举措,该行收获了一批忠实客户、夯实了存款基石。 张男 张军平

沁水农商银行锁定奋斗目标

跑出营销竞赛“加速度”

首季“开门红”业务竞赛活动开展以来,山西沁水农商银行紧紧围绕“打造一流农商行”奋斗目标,全行干部员工上下同心,砥砺前行,全员冲上“赛道”,以起跑就是冲刺,开局就是决战的姿态,奋力书写存贷业务增长的新业绩,赛出了新的“加速度”。截至3月31日,该行各项存款余额64.02亿元,较年初净增6.73亿元,完成首季目标任务的178%;各项贷款余额18.52亿元,较年初净增2.77亿元,完成首季目标任务的132%,主要指标顺利实现“开门红”。

早在今年元月前夕,该行便召开首季“开门红”业务竞赛誓师大会,划分“五大战区”,按区设定目标,以战区、网点、员工个人“三个维度”明确考核举措,实行“一日一排队,一周一督导,一句一碰头”,一月一兑现”的工作举措。在组织架构上,该行迅速完成机关部室“瘦身”,充实到一线营销队伍,建立对公存款专职营销团队,将“看客”及

时赶到“赛道上”,将营销触角延伸至农村、市场、社区、中小企业、及早谋划网点“开门红”厅堂布置,装扮厅堂、配发礼品,策划地域特色营销业务活动,利用抖音、微信、美篇、内刊等媒体平台,加大对外宣传,做足营销竞赛的加满。

工作中,该行不单指存款营销,贷款投放同步推进,始终将着眼点放在服务基层、服务“三农”、服务中小企业上,实施“两手抓、两手强”,全员全产品营销。该行班子主动对接县委、县政府,联系政府重大工程项目,积极走访金融办、财政局、农业农村局、水利局等16个县直主管部门,畅通项目渠道,既吸收对公存款,又营销贷款业务;公司客户部主动走访企业,率先评级授信,小微事业部逐日开展网格营销,与同业抢市场,拼服务,零散资金积少成多;各网点围绕乡镇重点产业,积极推进“整村授信”,促进农村产业项目早日启动,资金“动”起来。 霍英东

唐河县农信联社抢抓机遇凝聚合力

超额完成首季存贷款任务

为把握开年首季时机、抢抓业务增长机遇,今年以来,河南省唐河县农信联社以抓住流量客户、稳定存量客户、激活潜力客户、拓展新增客户为主旨,引导干部员工争做攻坚克难尖兵、拼抢市场的先锋、创先争优的旗手,凝聚全体员工合力,全面冲刺首季“开门红”。截至3月末,该联社各项存款余额180亿元,完成首季任务的131%;各项贷款余额129.83亿元,完成首季任务的174.33%。

为抢抓春节前后资金回笼有利时机,营造宣传氛围,该联社将营业网点统一装扮为以红色为主的场景,精心摆放展架、礼品、宣传彩页,让邀约而至的客户来到活动现场就感受到火红的“开门红”氛围。同时,该联社利用抖音视频、美篇、LED电子屏等,扩大宣传影响力,并利用“春节送春联”“元宵送汤圆”“三八送玫瑰”等节日专题营销活动,拉近与客户的距离,加大业务宣传力度。

为抓住“开门红”期间业务发展的“黄金”期,该联社集中人力、时间,加大客户走访力度,开展“存贷款送礼品”等活动,以当地商户、农户、返乡客户等为重点人群,实行联动营销;通过厅堂、柜面、外拓方式,添加客户微信,积累客户数量,为线上营销做准备;利用客户集中返乡人流量较大的有力时机,积极拓展手机银行、微信银行等业务,实行整体营销战略,积极拓宽资金渠道。 马璐

汾阳市农信联社全员联动

交出业务高质量发展答卷

自年初以来,山西省汾阳市农信联社从党委班子到基层员工,全员投入到“开门红”战役中,为在牛年取得“好收成”辛勤耕耘。截至3月末,该联社各项存款余额115.07亿元,较年初净增8.54亿元,完成首季任务的569.33%;实体贷款余额32.53亿元,较年初净增3.94亿元,完成首季任务的171.4%,全市资金组织、信贷投放、电子银行、市场份额等主要指标均好于同期和预期水平,在保持安全生产、稳健经营的前提下,交出了首季高速度、高质量发展的满意答卷。

工作中,汾阳市农信联社结合往年经验,认真研判经济发展形势及区域环境变化,制定出台了《“走千家、访万户、共成长”首季开门红竞赛活动实施方案》,分别从目标任务、计分标准、具体措施、过程管控4个方面进行了详细阐述,做到了营销网格化、任务数字

化、进度节点化、行社特色化的高效运转,为该联社“开门红”高开高走、旗开得胜夯实了基础。

汾阳市农信联社党委班子成员履行“一岗双责”,把党史学习教育与“重建重塑”结合起来,与“三强一转”一体推进,广泛开展“三服务”和“大调研”活动,大力解决一线员工和广大客户面临的困难;各党支部以党建共建为抓手,借助与乡镇、村“两委”等单位党建共建优势,加大企事业单位拓展力度,加强对企事业单位的资金组织、支付结算、中间业务等“一揽子”业务营销,新增对公存款1.35亿元,完成首季任务的256.69%,切实把党的政治优势不断转化为市场竞争和开展金融服务的效能;全体党员上下齐心当好“螺丝钉”,在服务客户的工作中践行“背包精神”,用党员干部的“奋斗指数”来提高广大员工的“获得指数”、广大客户

的“幸福指数”。

一季度,汾阳市农信联社累计有13个网点在全辖统一的存款活动基础上自主开展了各类主题营销活动,线上吸引了近万人的关注,线下精准匹配了不同区域客户的需求,达到维护了一批老客户、带动了一批新客户、促成一批新业绩的效果。截至目前,该联社存款余额市场份额占比34.4%,同比上升2个百分点。同事,该联社成立网点“金融服务队”,持续推进网格化管理,以批量预授信为切入点,坚持“两扫五进”,全力开展农户和小微企业“一揽子”走访,持续提升城乡居民金融服务覆盖面;企业客户部通过主动对接、纾困企业,首季累放企业贷款26户、27笔,金额3.03亿元,涉及农副产品加工、钢结构产品加工制造、物流运输、白酒酿造、能源贸易等多个行业,有力促进了当地实体经济的发展。 史全喜 颜亚男