

承德市郊区农信联社
“银政”合作支持乡村振兴

近日,河北省承德市郊区农信联社与承德市双滦区农业农村局签订了《金融支持实施乡村振兴战略全面战略合作协议》,双方将坚持农业农村优先发展,按照产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的总体要求,充分发挥各自优势,满足乡村振兴多样化、多层次金融服务需求,高水平推进河北省农业农村现代化发展。

仇丹

南江县农信联社
营造良好金融消费环境

“4·15”全民国家安全教育日暨“国家安全教育月”期间,四川省南江县农信联社通过内部培训、外部宣传、应急演练、安全隐患排查等方式,在全辖范围内开展了形式多样的“经济安全在身边”宣传教育活动。此次活动,提高了干部员工依法履行保护国家安全的职责意识和维护国家安全的自觉性,进一步提升了金融消费者合理使用金融产品,保障金融财产安全能力,为维护地方金融安全、培育良好的金融消费生态环境打下了基础。

赵云

沙洋农商银行
新增贷款助力实体经济

今年以来,湖北沙洋农商银行大力弘扬“有呼必应、无事不扰”的“店小二”精神,不断加大信贷投放,优化服务质效,全力支持实体经济健康发展。截至目前,该行新增贷款6.74亿元,其中为辖内493户普惠小微企业投放贷款4.49亿元,助力实体经济爬坡过坎,迅速恢复生产。

樊孝军 吕鹏

社旗农商银行
为小微企业授信近5亿元

4月11日,在河南社旗农商银行三年战略规划发布会上,该行向县内43家小微企业进行贷款授信,总额达到4.76亿元。此次授信涉及医疗、食品、机械、电子、农牧、生物等十大类,最高授信2200万元,最低200万元,其中评为AAA级的有24家,AA级的有19家,会议现场还向20家小微企业颁发了授信牌匾。本次授信的企业,授信期一年,企业在授信额度和授信有效期内,随用随贷,循环使用,社旗农商银行将进一步改进信贷服务,做到及时受理、快速调查、限时办结,提高办贷效率。

李玉超

邢州农商银行
开展春季爱国卫生运动

为贯彻落实河北省邢台市爱国卫生运动委员会《关于深入开展春季爱国卫生运动的通知》精神,河北邢州农商银行结合辖内实际情况,深入开展春季爱国卫生运动。该行制订了《邢州农商银行爱国卫生运动实施计划》,每周三开展“集中清扫日”活动,加强对卫生区域的日常管理和经常性维护与集中清扫相结合,形成长效环保保洁机制。此次活动,不仅美化了网点工作环境,还筑起了防疫“屏障”。

张风海

旬阳农商银行
荣获“人民满意单位”

日前,从陕西省旬阳县第十八届人民代表大会第六次会议上获悉,旬阳农商银行再次获得“人民满意单位”称号,这是该行连续13年获此殊荣。近年来,该行持续加大支农支小力度,不断提高金融服务质效,仅2020年累放贷款66.51亿元,其中累放小微企业贷款8.16亿元,贷款余额71.2亿元,倾力支持中小微企业复工复产,为旬阳县取得疫情防控和经济社会发展双胜利贡献了一己之力。

吴礼刚

灌阳农商银行
与当地法院座谈交流

近日,广西灌阳县人民法院党组书记、院长刘红星带队来到灌阳农商银行,开展“为民办实事、送法进企业”座谈活动。会上,该行党委书记韦桂安介绍了近年来涉及金融案件的情况,法院对遇到的问题进行了解答,并就进一步加强双方协作、提高清收贷款效率等问题进行了交流。灌阳县人民法院将进一步协助该行的清收工作,营造良好的社会信用环境。

谢明 李言彬

嘉祥农商银行完善营销机制
推动零售贷款业务提质增效

山东嘉祥农商银行以整村授信和“四张清单”对接为主要抓手,推进基础及行业客户营销工作。通过加强顶层设计,推进清单应用,加快产品创新,优化信贷结构,全力推动“四张清单”成果转化,助推零售类贷款营销取得明显成效。截至目前,零售贷款余额50.3亿元,较年初增加4.26亿元;零售贷款余额占比55.12%,较年初提高2.96个百分点,新增占比达142.4%;零售贷款户数1.9万户,较年初增加1895户。

加强顶层设计,完善营销机制。一是加强“政银”合作。由嘉祥县统计局牵头组织各部门提供“四张清单”数据,为精准营销提供了有力支持。截至目前,累计导入“四张清单”数据85.8万户,导入率及入格率均达100%,完成授信4.59万户133.65亿元,用信19408户,余额52.57亿元。二是加强考核引导。制订小微企业、个人贷款和小额信用贷款尽职免责管理办法,同时修订、完善客户经理管理考核办法以及客户经理等级考核制度,激发业务人员营销积极性。三是加强活动引领。银行总部制订全年营销活动计划,按季引导支行规范开展“春天行动”责任状活动、“夏日争霸”零售贷款营销活动、“金秋送暖”整村授信成效

提升与“冬日攻坚”成果巩固等营销活动,带动信贷业务增户扩面。

深耕四个渠道,推进清单应用。该行将支行划分为农区型、城市社区型网点,依托整村授信和网格化营销,精准营销清单客户。一是做细农区。将行政村客户清单通过智慧营销系统分配至农区型网点,依托整村授信,通过采取交流挂联、金融夜校、农区网格化营销和农金员“转介绍”等措施,营销推广适合农区实际的金融产品。截至目前,建立行政村网格668个,筛选有效客户29万户,有效客户覆盖面100%。二是做透社区。通过开展社区活动和场景化营销,完善社区建档工作,将金融服务嵌入社区生活。积极对接电力、水务、燃气、物业等机构,量身定制金融产品和服务,满足不同阶层需求。截至目前,已获取居民清单的社区64个,筛选有效客户3.8万户,有效客户覆盖面100%。三是串联行业客户。对个体工商户、城市社区居民清单单独制订营销计划,推出相配套的“祥城商易贷”“上房无忧贷”等信贷产品。截至目前,“祥城商易贷”累计投放95户,金额1548.6万元,“上房无忧贷”累计投放61户,金额1146万元。四是落实客户经理“驻点办公”制度,要求客户经理采取“定

点、定时、定人+走访”三定一走原则,方便客户经理第一时间提供金融服务。截至目前,对183个行政村(社区等)累计授信4.54亿元。

发挥产品优势,推进精准营销。一是抓好政策性贷款营销。加大“鲁担惠农贷”“创业担保贷”宣传力度,积极抢占市场。截至目前,“鲁担惠农贷”“创业担保贷”余额分别较年初增加3737万元、1459万元。二是抓好拳头产品营销。将“家庭亲情贷”“信e贷”作为拳头产品进行营销,加大线上线下营销力度。截至目前,“信e贷”客户新增974户,余额新增5716万元。三是按月推出一款特色信贷产品,刺激潜在客户需求。如春节前后推出“祥城商易贷”,满足个体工商户、小微企业主备货资金需求;3月推出“女神贷”,满足广大妇女同胞创业资金需求;5月推出“乡村好青年贷”,满足乡村青年返乡创业资金需求;8月推出“拥军贷”,满足退伍军人返乡创业资金需求等。四是推行“一行一品”“一村一品”“一业一品”产品精准营销方式,将信贷产品与当地特色产业发展紧密结合。如城区支行“光伏贷”、马集支行“商用车贷”、纸坊支行“大棚贷”、梁宝寺支行“上房无忧贷”等支行特色产业贷款。

康晨



吉林省抚松县农信联社坚持“立足地方,服务小微”的理念,不断加大对小微企业贷款投放力度,提升金融服务质效,实现了普惠小微金融供给增量扩面、提质降本。一季度,该行累计发放小微企业贷款5568万元,同比增长133.66%,并通过解决旧贷到期、新贷未批的难题,实现了放款与还款无缝对接。图为该联社工作人员对网点周边辐射小微企业进行逐户走访。

张杰

阳城农商银行聚焦“大市场”
开展“扫街”营销提升服务体验

今年以来,山西阳城农商银行组织各网点开开展“大市场”营销,网点员工纷纷走进繁华的市场和热闹的集市,奏响“扫街”集中号。截至目前,该行对公账户低成本存款较年初净增2.24亿元,个人渠道绑卡数较年初净增2.43万个,二维码收单商户较年初净增475户,信用卡发卡量达5428张,整体营销工作取得阶段性突破。

全面摸底突破市场营销。该行建立市场专项营销台账,对当地大型市场、商超商铺进行全面摸底。近期,经过与市场管理方沟通协调,双方派出

对接人员,共同对城西建材市场所有商户进行细致摸排,对基本户、晋享e付收款码、特惠商圈、POS机、ETC、信用卡、车险、贷款等多个项目进行地毯式营销,现场为商户登记办理基本户开户。

巧抓时点突破集市营销。该行充分利用农村集市人流量大的特点,开展“2+1”集市营销,建立两个阵地,即网点营业厅和集市驻扎点,营业厅由运营主管、大堂经理、厅堂值班人员组成,专注厅堂引流;网点负责人和客户经理在集市扎棚驻点,吸引街上人流;

组织一个机动队,即客户经理营销小队,为集市商户、商贩发放宣传折页,介绍产品服务。通过动员全员力量开展营销,极大地提高了营销效率。

细分客群突破走访营销。该行细分客户类别,组织宣传小分队进入企业、社区、学校、敬老院,向客户讲解金融常识,在提供金融服务的同时,将“晋享”系列产品、线上生活缴费、“云闪付”等银行卡业务对客户进行“一揽子营销”,将客户群体移至线上,有效提升客户服务体验,收到了良好的营销效果。

侯翔畅

宁波鄞州银行深耕普惠金融
贷款余额突破千亿元

近日,宁波拓康机电有限公司在湖北武汉木兰西湖景区新投放了100辆共享电动车,该公司副总经理徐军说:“这些车辆的投放,离不开鄞州银行发放的200万元贷款,多亏有了鄞州银行的支持。”截至3月31日,浙江宁波鄞州银行各项贷款余额首破千亿元,余额达1021亿元,这也是该行自去年存款余额破千亿元后的又一个里程碑。“贷款余额超千亿元,是鄞州银行发展实现量的突破和质的飞跃具体体现。”宁波市鄞州区金融监督管理局相关负责人表示。据了解,该行贷款余额在浙江省82家县域法人金融机构中排名第三位。

鄞州银行始终把支持实体经济放在突出位置,全面提升金融服务能力,加大信贷投放力度,秉持“支农、支小”核心定位,创新金融服务,做深普惠金融。

春耕备耕到来之际,宁波市鄞州区姜山镇新张俞村的汪琨斌说,他又从鄞州银行贷款500万元:“贷款利率低,贷款基准利率上浮还不到10%,而且手续简便。去年新冠肺炎疫情期间,鄞州银行还免收了3个月的利息,为我节省了2万多元。”汪琨斌所说的手续简便,鄞州银行的客户都能享受到。

“客户不用跑,银行上门办”。数

字化转型已经成为鄞州银行业务发展的核心驱动力,并在支农支小倾情服务中、在抗击疫情时期、在普惠金融发展中发挥了强大能效。如去年年初,该行推出基于微信小程序的线上营销模式和微信小程序的金融微店功能,目前小程序提供“税银通”“如意贷”“速贷宝”“鼎立贷”等贷款业务申请,截至今年3月末,该行通过手机银行累计发放“税银通”18.16亿元,业务笔数0.31万笔;“速贷宝”业务579.39亿元,业务笔数47.99万笔;“如意贷”业务181.27亿元,业务笔数24.40万笔;“鼎立贷”业务142.44亿元,业务笔数19.05万笔。

朱培 邹佳男

太仓农商银行运用担保贷款
助退休人员创业增收

□本报记者 李道海

通讯员 陆文婷 潘峻波

家住江苏太仓南园社区的唐女士去年刚退休,勤恳的她利用好厨艺自主创业,在宝龙商业广场开了一家熟食店,销售生馄饨、蒸馒头、狮子头、猪肉等各类食材。但店没开多久,受新冠肺炎疫情影响,生意低迷。太仓农商银行从太仓市人社局创业指导科获悉唐女士情况后,随即指派客户经理上门调研,及时发放10万元创业担保贷款,唐女士可享受3年全额利息补贴。除了创业贷款的扶持,太仓农商银行还针对唐

女士从未有过经营经验、不知如何营销的困境,帮助唐女士采用微信朋友圈营销渠道,通过每天制作菜品发布、预约订制、建立微信熟食营销群等方式,锁定营销群体,保证定量按需供应,并指导其走高品质精品销售路线,扩大对白领主妇的精准营销。

在创业贷款和创业技能双“输入”后,唐女士用对待家人的热情和标准化经营获得了更多喜爱正宗太仓风味的白领们青睐,熟食店销售额有了明显提升,月销售收入达3万元,且不断增加,扣去租金、原材料、水电等运营成本,一年净利润可达20万元。

平武农商银行加大信贷投放
扶持基建企业扩大经营规模

在四川省平武县龙安镇大坪村三组,数名工人正忙得热火朝天。2015年6月8日,赵成斌怀着一腔创业热情开启了他的“二度创业”,成立了平武县永成水泥制品有限公司,这是平武县首家也是唯一一家制作水泥涵管的企业,经过多年发展,该公司现已从昔日的小作坊发展成现在的规模制造企业。“没有平武农商银行的支持,就没有公司今天的成就。”回顾企业艰难爬坡之路,赵成斌心里一直有个恩人,那就是平武农商银行。

2017年,平武县大兴基础设施建设,赵成斌再次有了扩大经营的热情,但由于运营资金不足,只得多方寻求融资途径。正当他一筹莫展时,平武农商银行小微企业部客户经理叩响了他办公室的门。客户经理了解企业经营情况后,为赵成斌发放第一笔50万元信用贷款,解了他的燃眉之急。之后,赵成斌不断拓宽公司经营范围、销售渠

道及业务覆盖面,至今已发展成为平武县基础设施建设“本土龙头企业”,为平武县脱贫攻坚贡献了“民营力量”。2019年—2021年,赵成斌连续三年获得县域“产业发展先进个人”称号。

三年间,平武农商银行小微企业部持续将真金白银注入赵成斌的“民营梦”,累计为永成水泥制品公司提供了600万元信贷资金支持,其中80%为信用贷款。同时还积极为该公司运营发展出谋划策,帮其规范了财务制度,完善了运营流程,平武农商银行成为赵成斌最依赖、最信任的伙伴。

“民营企业经营路犹如在荒漠中行走,公司的顺利发展,源于平武农商银行的暖心支持,他们是我亲密无间的战友,更是民营企业可以放心把后背交给他们的好银行。”在接受平武县电视台采访时,赵成斌毫不掩饰对平武农商银行的感激之情。

徐海燕 张映迪

曲阜农商银行推出“退伍军人创业贷”
满足企业不同发展阶段融资需求

“有了这笔钱,我的创业信心更足了!”山东省曲阜市小雪街道退伍军人张建如是说。2019年,张建复原回家创办了绵羊养殖场,当过兵的他干事、创业格外卖力,经过辛勤付出,眼看养殖场就要投产了,一场突如其来的新冠肺炎疫情打乱了他的创业计划,导致停产半年多,投入的资金得不到产出。

今年2月,正值曲阜农商银行开展“五日工作法”,该行组织客户经理对辖内种植养殖户进行走访调查,得知其现状后,客户经理为其推荐办理了享受全额财政贴息“退伍军人创业贷”20万元,得到资金后的张建迅速购进羊羔、饲料等,让养殖场逐步走上正轨。农商银行推出的“退伍军人创业贷”贴息长达三年,这给他的养殖场发展留下了足够的空间。

为贯彻服务退役军人及军创企业

精神,曲阜农商银行以与退役军人事务局签订退伍军人扶持协议为契机,指派专人对接退役军人事务局,全流程跟踪贷款申请进度,安排客户经理深入当地“老兵群”和“退伍军人联盟”,有序开展精准营销。期间,加强与退役军人事务局联动,共同组织开展多次走访、宣传活动。同时该行还针对退役军人创业期不同特点,实施先启航、再护航、后远航“三步走”策略,即针对创业初期的个体户,提供20万元全额贴息贷款,帮助退伍军人创业启航;针对成长期的小微军创企业,提供最高50万元全额贴息贷款;对成熟的军创规模企业,提供最高500万元的融资额度,帮助军创企业逐步做大做强。截至目前,该行已扶持120余户退伍军人及军创企业,累计投放贷款2720万元,有力支持了辖内退伍军人及军创企业发展。

丛晓科 孟令川

壶关农商银行发放涉农贷款
解决民营企业资金难题

金融活,经济活;金融稳,产业稳。山西壶关农商银行作为地方银行,在破解实体经济融资难、融资贵上上真功、出实招。壶关农商银行始终坚持“扎根农村,服务三农”的服务宗旨,致力于深耕本地实体经济,发展壮大民营经济,推动区域产业转型升级,为壶关县的发展添砖加瓦。

山西磊兴加气有限公司属于壶关县2020年重点建设项目,该公司积极响应山西省政府办公厅“鼓励有实力的民营企业企业在农村及边远地区建设加油站”的指示精神,建设LNG加气站一座、柴

油汽油加油站一座,满足了县城周边车辆就近加气、加油的需求,为周边村民提供了就业机会,且填补了壶关县无LNG的空白,为壶关县城乡经济建设和运输业发展做出了应有的贡献。壶关农商银行了解到该重点建设项目需要资金后,主动进行对接,积极协调相关企业为初创的山西磊兴加气有限公司提供担保,最终于3月30日为其公司发放涉农贷款800万元,帮助企业顺利渡过难关。

2021年,壶关农商银行累计发放贷款7.5亿元,为相关企业累放发放贷款5亿多元。

张鹏瑶

让“长白山黑土地”品牌之光点亮安图——安图县在京举办绿色食品产业推介会

4月16日,“长白山黑土地”安图县绿色食品产业国际招商推介会在北京举行。主办方吉林省安图县通过此次推介,推介了“长白山黑土地”重要品牌及物产资源,同时探讨在新时代、新经济、新机遇下,如何通过连接、共生、共创、共享,构建安图县绿色食品产业生态,助推乡村振兴。

据悉,安图县紧紧抓住黑土地优势,已注册完成“长白山黑土地”商标,品牌范围囊括县域内所有土特产品和民俗产品,安图“长白山黑土地”品牌具有巨大的转化与发展空间。

徐国维

推介会上,延边州人民政府副秘书长南成根致辞,安图经济开发区党工委书记、管委会主任王燕彤热情介绍了安图的独特优势和重要食品资源,国家农业农村部产业发展司处长陈建光、泛华投资集团项目总监杨晓娟、北京旋极伏羲科技有限公司董事长秦劲松等均做了精彩的专题演讲。

安图县长马云骥等来自吉林安图的推介者与到会的企业界嘉宾进行了座谈交流,安图县人民政府与泛华产业投资集团有限公司签订了政企战略合作协议。