

夏邑农信联社 走进西瓜文化节推广业务

5月8日,第四届河南夏邑西瓜文化节暨2021电商助农活动在北岭镇举办。夏邑农信联社组织宣传小队走进西瓜文化节,向群众宣传存贷款及电子银行业务。本次活动共发放宣传彩页3000余份,现场受理有贷款意向的瓜农20余户。 孙曾杰

吉安农商银行 与商会企业签订授信意向书

近日,江西吉安农商银行出席市工商联四届一次常委会,对该行信贷、电子银行等特色金融产品和“商会平台+N个客户”金融服务模式进行了推介。会上,该行分别与商会代表签署金融服务综合授信意向书,共对吉安总商会和吉安湖南商会等6家商会会员授信46亿元。 肖存锦 王娟

灌阳农商银行 开展《民法典》学习活动

近日,广西灌阳农商银行组织开展了《民法典》系列学习活动。通过组织学习培训、员工参加民法典知识竞赛活动,结合“断卡行动”等宣传活动等方式,将《民法典》学习融入到依法合规工作中,进一步推动合规建设走向深入,取得了较好的学习效果。 李吉彬

濉溪农商银行 推进小微企业信用体系建设

日前,安徽濉溪农商银行党委书记、董事长雷慧参加了“相山、烈山信用园区建设启动会”。会后,雷慧带领业务管理部及部分支行工作人员前往家家悦真棒超市有限公司进行实地调研,并与刘永红总经理进行了多方面交流。雷慧表示,该行将不断优化服务方式,创新信贷产品,助推小微企业信用体系建设。 于静静

扬州中农商银行 扩面强基服务乡村振兴

近日,江苏扬州中农商银行开展“深入推进扩面强基全力服务乡村振兴”活动。此次活动的走访目标涵盖2019年及2020年“百行进万企”客户、专“精特新”企业、未合作企业、重点项目、家庭农场、个体工商户、全辖行政村及社区等,计划年内完成100%走访全覆盖,实现信贷客户和有效信贷投放大幅增长。 季晶晶

元氏农商银行 召开银企对接会

日前,河北元氏农商银行组织召开银企对接会,全力支持民营经济发展,把为民办实事贯彻始终。会上,参会企业代表提出了新的信贷需求,元氏农商银行行长刘瑞峰积极做出应答,并与参会企业签订了信贷意向书。此次银企对接会参加会议企业共30家,当日签订意向书企业30家,贷款资金需求5.5亿元。 赵登辉

古县农商银行 为客户办实事解难题

今年以来,山西古县农商银行将“我为群众办实事”与业务工作深度融合,不断深入辖内街头商户、地头农户,听真话、听实话、访需求、察民意,在全力为客户办实事解难题的同时,将该行的各项业务逐步推进。 李林轩

湘乡农商银行 “插秧队伍”助农抢抓农时

春耕时节,湖南湘乡农商银行金石支行在走访中了解到,金安村种粮大户廖向韶承包的水田急需插秧但家中只有一个劳动力后,支行党支部联合金石镇金安村党支部开展“金融服务办实事,助力农民备春耕”主题党日活动,组织一支“插秧队伍”帮其抢抓农时。该行真正做到贴近群众、建设“有温度的百姓银行”。 李雅静

安州农商银行营业部党支部 向贫困学生发放助学金

日前,在四川省绵阳安州中学举办的爱心捐赠、助力高考捐赠活动中,“安州农商银行营业部党支部资助贫困学生助学金发放仪式”格外醒目。该行营业部党支部书记廖飞将支部15名党员的4000元爱心捐款亲手交到贫困学生马欣和马玉清手中,助力两位学子今年高考。 李军

高邮农商银行坚持主责主业

金融“活水”浇灌实体经济

□ 本报记者 李道海 通讯员 姚迪茹

今年以来,江苏高邮农商银行始终坚持主责主业,持续深化三农、小微民企走访活动,围绕“经营特色化、管理精细化、服务专业化”战略导向,做到主动服务、有效服务,用心“为群众办实事”,擦亮金融服务实体经济底色。

狠抓服务转型,争做普惠金融“排头兵”。一是落实普惠走访,强化普惠信用。一个脚印是印记,一串脚印就是刻度。为全面摸清辖内生产经营状况,该行利用春节各类人士返乡契机,领导班子带头下基层、进企业、进社区、入村组开展“政银企”座谈会,分层分类访客户、送服务。二是积极推行普惠金融数字化平台,实施普惠金融提质升级工程。上下联动,高管挂钩片区,部室挂钩支行,举全行之力,强化网格内客户走访营销,明确建

档扩面标准,全面走访网格化管理名单内客户,“扫村、扫街、扫社区、扫市场”,现推现办、及时服务,实现远程签到、客户定位、统计分析,实时监督考核等功能。每日公布走访成效,及时对走访不力的支行、人员进行谈话,营造争先创优、干事创业的良好氛围。截至目前,实现走访客户9811户,人均签约笔数约3笔,授信签约数76222户,较去年初上升45832户,授信签约率30.21%,进一步巩固全行普惠金融成果。三是提高政治站位,落实“六稳六保”。以“万企进万村、共走振兴路”“四河四路”“五区三园一路多点”建设为抓手,加强与农业农村局合作,针对辖内卸甲镇“三园四镇”、龙虬镇“四河四路”示范区等特色乡镇进行打造,持续加大对三农、小微的信贷支持力度,实现信贷投放增量扩面。四是发挥考核作用,倾斜考核资源。将普

惠金融年度任务纳入季度任务考核中,将考核任务分解到每个月,每个支行、每名员工。在效益优先、兼顾公平原则下,进一步优化考核机制,推动考核资源向前倾斜、向营销一线倾斜。同时,积极深化营销模式,与张家港农商银行全面落实微贷项目,扩大小微团队,全力打造高邮地区小微金融品牌。截至目前,小微各类贷款户数215户,余额3372万元。 坚守初心定位,优化小微企业投放促发展。一是开展“名单制”走访,提升走访效率。形成科技类、环保类、贸易类、生产类等多维度目标企业名录,提升营销的精准化。常态化开展银企对接活动,不断扩大与小微企业的接触面、渗透面、覆盖面,服务好基础客户群,实现服务实体经济增量与扩面双重效果。二是“政银”携手,合作共建。强化与开发区、高新区、城南新区以及重

点乡镇的共建合作,与市发改委、市市办、工商局等单位了解市级大项目并参与项目开工活动,实时跟踪目标项目的建设进度。积极深化与城南新区、高新区、三垛镇资金池项目合作,切实解决企业担保难的问题。截至目前,共梳理资金池白名单客户363户,授信13户,授信金额8770万元。下一步,该行将着力在全市范围内推广资金池项目,推进与各乡镇资金池项目落地生根。三是坚持“小”字当头,调优贷款结构。强化公私联动,严格控制大额贷款投向和投放比例,重点支持1000万元以内贷款,用好“两项政策”工具,简化流程、减费让利,明确支持民营经济的决心和方向。不断优化全面风险治理架构和风险策略,加强风险预警系统、限额管理系统应用,做实风险监测与提示工作。 强化科技创新,拓宽线上线式应

用场景。一是加快普惠共享进程,打造标杆服务点。在重点乡镇、社区新建5个普惠金融服务点,与公安局联合打造“智慧银亭”,与联通公司联合打造5G智慧生活馆,在小额存取款、转账、缴费等基础金融服务上,融入廉政、电商、敬老、物流等功能,放置血压计、体重计、各类棋牌等免费工具供社区居民使用,设置“e路有我”电子商城显示大屏,社区居民不仅可以购买到全省各地特色产品,还可以把家乡的土特产在商城上宣传推广,真正做到普惠金融服务助力地方经济发展。二是开展异业联盟,打造“智慧城市”。紧扣移动金融、消费金融发展主线,在前期智慧校园、智慧商圈、智慧医疗、智慧停车以及政府税费等场景上进一步深耕细作,以老百姓的衣、食、住、行为切入点,重点突出“智慧菜场、小区、学校、医院”等一系列场景的打造和运用。



今年以来,浙江遂昌农商银行开通了“金融书记在线”绿色通道,为果农提供贷款咨询、搭建线上销售平台等服务。截至4月20日,已发放贷款105户,金额4978万元。图为在遂昌县新路湾镇东家家庭农场,果农胡银东高兴地与遂昌农商银行金融书记巫琼妮说:“看!这些猕猴桃藤开始抽新芽了,有了你们的资金支持,今年的收成差不多了!” 雷雨香

临朐农商银行多措并举 解决小微企业融资难题

□ 本报记者 刘欣欣 通讯员 吉孟振 郭健

新冠肺炎疫情发生以来,山东临朐农商银行积极落实主体责任,坚守市场定位,充分运用普惠小微企业贷款延期还本付息政策和信用贷款支持政策,聚焦产品创新、服务提升、成本控制,着力破解企业融资困境,促进普惠小微企业高质量发展。截至3月末,该行累计向人民银行申请办理普惠小微企业贷款延期还本付息贷款4.90亿元,普惠小微信用贷款3.85亿元。

聚焦贷款产品创新,满足个性需求。为提高政策受益面,针对主业突出、产品有市场、信用良好的民营和小微企业,临朐农商银行创新推出“普惠小微信用贷”“首贷通”“税e贷”“中小微信用贷”“专业市场信用贷”等普惠小微信贷产品,给予企业一定额度的信用贷款支持。潍坊某电器有限公司就是享受国家政策办理普惠小微信用贷款的一个缩影。2020年3月以来,因受疫情影响,潍坊力德电器有限公司销售收入较往年有所下降,原材料采购及员工工资支出较高,一时出现资金缺口。正值该行进行央行两项货币政策宣传,了解到该企业资金缺口情况,按照该行纳税大户相关信贷政策进行信用预授信。经过工作人员考察,该企业符合普惠小微信用贷款要求,临朐农商银行利用3天时间为其办理信用贷款150万元,解决了企业的燃眉之急,得到企业充分认可。

聚焦服务质效提升,优化营商环境。一是持续优化“四个中心”建设。为进一步推进贷款流程化、规范化、专业化建设,提高贷款营销管理水平,按照省联社“四个中心”建设指引规定,临朐农商银行积极推进“四个中心”建设,不断提升经营管理水平和风险防范能力,促进业务高效运行发展,并将办理流程、办贷时限、办贷资料全部进行公示,接受公众监督。二是创新“不见

面办贷”模式。为有效满足疫情防控期间小微企业融资需求,临朐农商银行加大线上业务办理力度,通过网络、手机等线上方式开展业务对接,充分发挥“V贷”“信e贷”“准e贷”小微企业线上申贷系统线上服务优势,为客户提供融资解决方案。目前,48751名客户通过线上办理授信27.27亿元。三是多渠道开展银企对接。借助“百行进万企”“首贷培植”“拓蓝行动”“双链双新”和企业金融辅导工作,临朐农商银行积极对接小微企业,宣传两项货币政策,为企业统筹提供“资金+结算”“线下+线上”“人民币+外币”“企业+职工”等综合性金融服务,持续做好跟踪服务。

聚焦贷款成本控制,切实减费让利。一是组合运用人民银行支农支小再贷款和“鲁担惠农贷”利率优惠政策,大力降低小微企业客户融资成本,确保客户最大限度享受政策红利。二是扎实开展延期还本付息、应急转贷平台等工作。对疫情期间到期的小微企业贷款,符合展期续贷条件的优先办理续贷或展期,不盲目抽贷、断贷、压贷,严格执行“七不准”“四公开”要求,认真落实“两禁两限”收费政策,主动减费让利。今年以来,为小微企业累计办理无还本续贷5.73亿元,其中为普惠小微企业办理无还本续贷2.27亿元,为企业节省转贷资金成本60余万元。临朐县某铝业有限公司就是受益者之一。受新冠肺炎疫情影响,临朐县华美铝业有限公司订单明显减少,现金流紧张,而在临朐农商银行的440万元贷款即将到期,企业面临还款难的困境。正在借款着急时,临朐农商银行工作人员主动上门服务,宣传受疫情影响的企业给予延期还本付息优惠政策。公司业务部客户经理提前协助企业准备贷款手续,贷款到期及时为客户办理续贷,解决了客户的燃眉之急,有效延续信用。该企业经营逐步好转,订单量稳步回升,预计将来按期还款没有问题。

麻江农商银行发放信贷资金 支持农户扩大生猪养殖规模

贵州省麻江县谷洞镇的文昌林2017年开始从事生猪养殖。近三年,文昌林生猪养殖生意越做越大,前期资金投入在自家土地修路、建猪舍后,想扩大养殖场时资金周转却遇到了困难。麻江农商银行区域服务经理得知这一情况后,与网点负责人一起到客户家中开展贷前调查。了解到2019年文昌林养殖场受非洲猪瘟影响,60头生猪有

一半遭遇疫病而进行医学处理;2020年6月,由于夏季大雨导致泥石流滑坡,文昌林收益的5万元全部用于公路修缮。谷洞支行工作人员从调查到升级仅用3个工作日便为其发放18万元信贷资金,解了他的燃眉之急。 截至3月底,谷洞支行新发放各类生猪养殖贷款26笔,金额167万元,有力支持了地方特色产业。 王恒

磐安农商银行搭建“五大平台” 延伸“农信+特色小镇+茶产业链”

浙江磐安农商银行围绕玉山古镇茶场文化小镇创建工作,搭建“五大平台”,以茶文化小镇建设为中心,辐射茶农种植、加工、茶叶交易中心、茶叶经销、机具制造销售、休闲观光园各环节,走出一条“农信+特色小镇+茶产业链”发展之路。

搭建“党建+小镇”平台,凝聚发展合力。该行与茶文化小镇及辖属21个村开展“党建联盟”合作,通过重大项目参与、定期互访、节假日联谊、金融讲座、优惠让利等,助力特色小镇实现“美丽蜕变”。

搭建“党建+项目”平台,支持招商引资发展建设。该行领导班子带头到茶文化小镇重点项目进行走访,在第一时间给予资金支持。目前,玉山山居度

假区、磐湖茶间、古茶树综合开发、“印象古茶场文创园”等项目已对接。

搭建“农信+市场”平台,全力满足市场主体需求。该行在小镇内浙中生态茶叶市场推出网格化管理,客户经理对市场商户建立一户一档,每天不定期对市场商户一对一走访调查,每周对商户信息进行一次更新,一户一策进行针对性营销。目前已累计收集市场商户及个人信400户,信贷支持1亿元。

搭建“农信+合作社”平台,激活助力乡村振兴动能。该行针对茶农、合作社发展痛点采取针对性举措,形成“合作社+企业+基地+农户”产业化发展格局;给予玉峰茶厂、绿鹰茶叶合作社、浙里寻茶叶合作社及社员等信

贷支持。

搭建“驿站+跑政”平台,线上线下相结合,形成“百米”便捷便民服务。该行支持“一站”式服务政务在村办,在特色小镇和茶业主产区布放“丰收驿站”,破解了偏远山区群众“赶路2小时,办事5分钟”的尴尬;开展贷款“线上”办理,实现贷款绿色审批“加速度”,客户只要登陆手机“丰收互联”即可获得三年循环用款。

磐安农商银行还对茶文化小镇重点项目、茶农、茶商、茶企、茶文化发展提供全“茶产业链”支持。目前,该行共为特色小镇授信15亿元,发放茶文化小镇专项贷款8亿元,助力玉山镇2020年被评为浙江省茶叶特色小镇。 张玉华

固原农商银行选派“驻村金融官” 做乡村振兴“赋能者”

宁夏固原农商银行党委按照上级党委要求,积极开展大走访、大调研,“我为群众办实事”活动。该行采取党委班子成员各带一队,深入支行、农户家、田间地头走访调研,通过走访,各组反映的普遍问题是如何搭建政府、银行和农民之间的桥梁,如何促进农业高质量、乡村宜居宜业、农民富裕富足打造金融服务先锋银行。

针对这些问题,固原农商银行提出派驻“驻村金融官”,让客户经理转变身份,下沉一线,前移到乡村、产业、农户,开创“银政”共建助力乡村振兴“银民”携手共同富裕新局面,且先行先试。

日前,固原农商银行、固原市原州区中河乡银政共建助力乡村振兴战略

合作协议签约暨“驻村金融官”启动仪式举行。“驻村金融官”由固原农商银行选派在岗位在编的优秀青年员工担任,通过地方党委的任命并驻村开展工作,实现从银行客户经理到客户经理与“驻村金融官”双重身份的转变,使她们与村干部的交流更加畅通,为老百姓提供更优质高效便利的金融服务。

“驻村金融官”聚焦农村种植养殖大户、家庭农场、农民专业合作社、涉农龙头企业等新型农业经营主体,聚力村集体经济、农业产业发展和农村基础设施建设等重点领域,做好特色信贷产品推广,创新“涉农企业+基地农户”订单模式,创新“公司+基地+订单农户”“农业+专业合作社+龙

头企业”助企模式,创新“农村新型经营主体+农户”帮扶模式,并结合实际,探索“基地+养殖户+保险+银行”金融模式,进一步巩固三农主阵地。

固原农商银行还与地方党委加强对“驻村金融官”工作的领导,突出抓基层、强基础、固基本工作导向,拓展了“基层党建+金融服务”工作新思路,“三会一课”内容与形式更加丰富多样,为推动更多金融资源向农村基层、农业产业倾斜,为推动基层党组织在加强基层普惠金融知识宣传、改善农村金融服务、解决三农贷款问题等具体工作发挥了战斗堡垒作用,真正体现出金融工作者把“论文”写在祖国大地上的论断。 张开

太谷农商银行坚持“三个融合” 党建引领提升业务发展质效

今年以来,山西太谷农商银行积极探索“党建+金融”发展模式,坚持以“三个融合”为抓手,在提质增效上狠下功夫。一是将党建引领与业务经营相融合。将党建工作始终贯穿到业务营销、整村授信、攻坚清收、控本增效等各项工作中,通过支部联动营销“大经营”工作,发挥战斗堡垒作用,真正体现出金融工作者把“论文”写在祖国大地上的论断。 张开

报制,立足基层服务群众,汇聚能量服务社会。三是将党史学习教育和提升团队素养相融合,通过开展系统培训、创新学习方式,举办赋能训练等廉洁红色基因、传承工匠精神,努力打造一支感悟力强、学习力强、执行力强、融合力强的团队。 面对“十四五”规划发展机遇,太谷农商银行将凝聚全员合力,用实际行动向建党百年献礼。 马利芳