

汝州农商银行

保证夏粮收购资金足额供应

近年来,河南汝州农商银行充分发挥支农主力军作用,细分服务网络,全力做好支农、涉农资金管理工作,保证夏粮收购和农业生产资金足额供应,截至5月底,共发放“三夏”生产专项贷款2.21亿元,有力支持了全市“三夏”生产,促进了农民增产增收。

“今年麦子收成不赖,一亩地差不多1000斤,一斤1.17元,9亩地的收成足够还银行的八千元贷款了。”汝州市王寨乡贫困户刘强就是汝州农商银行小额贷款受惠者之一。

据悉,该行成立了“三夏”工作领导小组,制定信贷服务方案,要求客户经理主动与村委对接,深入农业生产第一线,走田间,访农户,调研金融服务需求,简化贷款手续,农户仅需“三

张表、一个合同”即可完成;抓住“三夏”生产农民资金需求有利时机,强化信贷营销,在全辖大力开展“整村授信”,扩大小额授信贷款覆盖面,实行农业类贷款敞口发放,对从事夏粮生产、收购、加工、运输、销售和夏播的农户和企业进行拉网式调查,对信用度好、资信度高的农户适当放宽授信额度和服务范围,以最快的速度把资金发放到农民手中。截至5月底,该行各项贷款余额达111.12亿元,其中发放涉农贷款110.49亿元,占比99.43%;安装ATM机99台、POS机662台,设立农民金融自助服务点94个,发展电子银行23.26万户,架起了“三夏”生产“支付绿色通道”,助力丰产丰收。

樊创佳

许昌许都农商银行

满足“三夏”生产资金需求

为满足辖内农户生产经营资金需求,河南许昌许都农商银行依托“党建+金融”组织平台优势,扎实推进“整村授信助力乡村振兴”活动,强化入户宣传,加快资金投放,提升服务质效,累计为全辖479户“三夏”生产户及32家涉农企业提供信贷资金3.04亿元。

为及时掌握生产资料信息和贷款资金需求,该行入夏伊始便组织全行120余名信贷人员到全辖18个支行实行“战区划分、包村入户”,将“三夏”资金需求摸排嵌入“整村授信”入户调查环节,深入走访辖内普通农户、专业大户、乡村集体经济组织和涉农企业,为“三夏”生产经营提供贷款预约服务并建立动态管理台账,科学制定金融支持方案和信贷投放计划,确保做到早调查、早计划、早安排、早落实;针对“三

夏”生产时间短、资金需求急、周期流动性快的特点,在全辖开辟贷款绿色通道,并根据前期走访调研掌握情况合理设定贷款额度和利率,简化贷款手续,提高办贷效率;根据辖内涉农产业分布情况先后为客户办理林权抵押贷款11笔11790万元、应收账款质押7笔7450万元,有效满足不同地域客户多元化、差异化资金需求。

为减少客户奔波路程,节约业务办理时间,该行着力推广微信银行、手机银行“线上申贷”模式,按照“随用随贷、灵活受理、限时办结”工作原则,优先满足从事夏粮生产、收购、加工、销售、农资采购的农户和涉农企业资金需求,确保申贷、授信、审批、用信等一站式“服务优势得到充分发挥,为农户“三夏”生产经营保驾护航。 张开

尧都农商银行

构建农户三级授信体系

入夏以来,山西尧都农商银行以“整村授信”为切入点,全力支持“三夏”生产,根据农户融资“短、频、急”的特点,搭建“农村金融综合服务站——区域办贷中心——授信审批中心”的三级授信体系,用更加精准的授信服务让农户“好”贷款、“好”还款。

该行建立356家农村金融综合服务站,对全辖农村实现服务全覆盖,让农户足不出村就享受到“一揽子”金融服务,最大限度节约生产时间。截至目前,金融服务站月办理业务达到6.8万笔,日均办理2281笔;结合农村实际,推广“惠农”系列贷款产品,下设“果农贷”“蔬菜贷”“金粮贷”“药材贷”

“苗木贷”等12款产品,涵盖农户种植、养殖、运输、个体经营、生活消费各个方面,让农户从产品名称上就可以根据自身资金需求快速对号入座,选择适合自己需求的信贷产品,解决农户“贷款难”“贷款贵”问题;依托农信“整村授信”平台及网贷平台,在网贷系统中办理“惠农贷”信贷业务,通过移动PAD“现场调查+现场授信”,实现当日申请、当日审批、当日放款,缩短办贷时间,强化服务效能。今年以来,该行网上累计授信2278户,1.6亿余元,投放“三夏”生产资金2000余万元,有效满足农户生产生活需要。

李兆祺

运城农商银行

优化金融服务提升授信效率

4月以来,山西运城农商银行在前期的“整村授信”的基础上总结经验,优化方案,大力开展农村信用工程建设,进一步提升了授信效率,建立了农户与农商银行的信息互通渠道,强化了推动农村金融服务不断优化的机制,让“管家式”金融服务走进农村,成为村民们青睐、信赖、依赖的金融机构。

依托“整村授信”的经验,运城农商银行借助乡镇政府的号召力寻求村“两委”的配合,在辖内各村开展信用工程创建现场会,逐村进行摸底调研,根据实际情况细化推进方案,针对性采取推进措施,进一步加快了村民授信的速度,截至目前,已为辖内295个行政村开展了评议,有效评议户数达到52571户;将辖内农产业精细分类,全程关注各类农产业的金融需求,在调研和分析中了解到客户需求,主动上门调查并为其提

增了授信额度。

运城农商银行以乡镇支行为根据地,建立起严密的网格化管理模式,通过微信群形成方便快捷的沟通渠道,随时解答村民的疑问,提供及时的帮助。该行基层员工定期下乡走访,为村民宣传防电信诈骗、存款保险、反洗钱等金融知识,指导村民学会使用电子银行,为村民介绍更多便捷高效的银行服务;积极分享各类信息资源,为村民提供合理化生产建议,邀请技术人员为村民开展农业技术讲座;以村民的需求为导向,不断创新优化服务模式,拓展服务范围,以“信用工程”创建带动辖内优质农业主体规模扩张,助推农村信用环境改善,今年以来,成功创建信用村19个,为打造“产业兴旺、乡风文明、治理有效”的美丽乡村提供了支撑。 兰雪峰

阜泉农商银行

“烤烟贴息贷”让农户走上致富路

陆坪镇凤凰村作为贵州福泉市少数民族聚居较为集中的区域,境内居住有苗、布依、仡佬、彝等多个少数民族,少数民族人口占辖内总人口的60%以上。但因地处偏远,交通相对闭塞且地势崎岖,村中集中连片的耕地较少。村委会利用年初春节外出务工人员返乡高峰期,通过入户走访集思广益,不断鼓励外出务工人员返乡创业,逐步探索出了乡村振兴的“凤凰模式”。

2020年新春,村里的包组干部按照计划走访到甲岩组村民杨光辉家中,在简单了解了杨光辉夫妇外出务工的基本情况并希望挽留夫妻二人在家乡发展产业,几经商讨,决定由杨光辉牵头集中种一年烤烟。杨光辉拿出了多

年外出务工攒下的积蓄,鼓起勇气流转了100亩土地,但很快就出现了资金紧缺。福泉农商银行管片客户经理得知杨光辉的困境之后主动上门向杨光辉推荐了“烤烟贴息贷款”,第二天杨光辉就来到网点进行了申请,弥补了资金缺口。2021年伊始,杨光辉就翻新了家里的老屋,临近烤烟种植的季节,他再次找到当地农商银行希望能够再次申请,农商银行依然参照杨光辉流转的150亩土地,为其匹配了15万元的“烤烟贴息贷款”。得益于福泉农商银行的贴息贷款,如今事业蒸蒸日上,杨光辉不仅自己种植烤烟,还带动周边村民一起种植烤烟,为当地打造乡村振兴的“凤凰模式”贡献了自己的一份力量。 秦杰

瑞金农商银行派驻“金融村官”

党建共建助力乡村振兴

一直以来,江西瑞金农商银行始终坚持把做好三农金融服务工作放在首要位置,今年以来,为充分发挥基层党组织的组织优势和农商银行的金融优势,大力推行党建引领乡村振兴,瑞金农商银行抢抓“赣州市普惠金融改革试验区”和“瑞金市红色基因传承创新示范区”建设机遇,创新推出与红色名村开展党建共建推动普惠金融、服务乡村振兴,以派驻“金融村官”为抓手,打造村委党群服务中心、普惠金融服务站、助农取款服务站“三站合一”的党建共建平台。

“去年我种脐橙赚了8万元,今年扩大到种植5000棵,再过几年收入可以翻好几倍。”瑞金市朱坊村村民朱泽盛对未来生活充满信心。朱泽盛外出打工屡屡碰壁,杨付凌是瑞金农商银行叶坪支行一名客户经理,同时也是该行派驻朱坊村的“金融村官”,他建议朱泽盛扩大脐橙种植面积,还为其争取到30万元贷款和林业

等部门的脐橙种植技术、林下经济技术培训。朱坊村在苏区时期曾是中革军委卫生部、中央红色医院、红军卫生学校所在地。“金融村官”杨付凌除了做好银行的日常工作,还配合瑞金市叶坪镇的红色名村朱坊村党总支开展党建共建,“整村授信”、金融知识宣传、防网贷诈骗、社保卡激活等送金融服务进村活动,架起银行服务地方经济、服务三农的桥梁和纽带,为推动普惠金融服务乡村振兴添砖加瓦。

截至目前,该行已向叶坪镇朱坊村、沙洲坝镇沙洲坝村、云石山丰垌村、武阳镇武阳村、万田乡麻地村5个先行试点的红色名村派驻了“金融村官”各1名,每个村均设立了一个金融服务窗口,已陆续在试点村开展党建共建活动,设置“三站合一”党建共建平台5个。新整合的5个“三站合一”服务平台今年累计办理助农取款服务2936笔,金额156万元,受理各类咨

询3000余人次;通过“金融村官”与乡镇金融联络员互动,共同参加村组干部会或户长座谈会,有效解决了农户授信过程中的信息不对称问题,更加精准地评定农户授信额度,极大提高了推进“整村授信”工作效率。截至4月底,瑞金5个试点的红色名村预授信户数2200户,已授信户数885户,授信金额11843万元,户均13万元。在优化金融服务的同时,瑞金农商银行还积极与各村党总支携手推进“党建共建”,通过主题教育、党日活动等方式进行互动交流。

“派驻‘金融村官’建立与红色名村党总支党建共建机制是推进支行与基层党组织深度融合的需要,也是强化‘背包精神’的现实选择。我们就是要着力形成金融村官‘心往农户想、人往村里走’的营销服务意识。”瑞金农商银行党委书记、董事长刘德如是说。 何荣清



近日,贵州晴隆农商银行绷紧安全弦,全面开展“安全生产月”活动,邀请专业人员在总行营业部开展防抢反恐实战演练,通过现场模拟突发案件教会安保人员及员工应对方法,在总行八楼大会议室组织开展安全生产大课堂及消防安全培训,还积极组织全行员工开展安全知识线上答题,鼓励员工广泛学习安全知识。图为该行员工上街进行安全知识宣传。 尚清华

大竹农商银行依托农村金融服务站

“直播带货”增加农产品销量

近日,一场直播带货活动在大竹县月华镇九银村火热开展,四川大竹农商银行将直播带货的现场搬进了村里的农村金融综合服务站,大竹县醪糟、汤圆粉、金丝羊肉、有机大米等特色农产品在直播间一一亮相,引爆购买热潮,据悉,本次直播活动是全省农信系统第一场农村金融综合服务站直播专场。

作为全省农信系统首批农村金融综合服务站试点机构,该行严格按照省联社农村金融综合服务站的标准,大力推进农村金融综合服务站建设,打通农村金融服务“最后一公里”。完备的农村金融综合服务站除提供基础金融服务以外,新增了“金融+”服务,拥有金融共建、金融宣传等民生功能,在“双基共建”、党风廉政、诚信体系建设等方面进行了明确,拓展了社保医保业务、企业申报、证照办理等政务功能,在企业服务方面着力打造银企

合作“桥头堡”,提供宽带办理、电力开户等服务,还兼具农产品销售信息发布、农资农具采购、物流中转等功能,有效满足农业经营主体的日常经营需求。服务站还细化了电商服务功能,提供家电、智能设备、特色农产品等展示、代购、代售、售后等服务,让广大农户足不出户就能享受到全方位的智能金融服务,也为直播活动的顺利开展打下基础。基于农村金融综合服务站强大“金融+”功能,该行党委班子决定开展一次直播直销,积极与县委宣传部、月华镇党委、九银村村委沟通协调,以农村金融综合服务站为依托,丰富乡村振兴多元化金融服务,开展“政银合作”,在场景布置、媒体造势、群众宣传等方面给予最大便利。在直播带货产品选择上,该行提出了“质量好、有特色、供货足”的高标准,积极与支持的农业经营主体联系,开展“银企合作”,依托农村金融综合服务站的直

播、展示、销售功能和四川农信“蜀惠e生活”庞大的客户群体,为企业办实事、解难题,增加产品销售渠道,实现互惠共赢,激活产业发展内在动力,促进农村经济发展。通过认真筛选,最终选定了大竹县东柳醪糟、大竹县新宏农业两家企业的产品参加直播直销专场。

大竹农商银行“乡村振兴·农信助力”农村金融综合服务站直销专场活动通过前期宣传,一经开播就引来各方关注,观众数量不断攀升,最高达到近50万人观看,一件件产品在主播们的精心讲解下,凭着过硬的质量、超值的优惠和产品本身的特色成了观众眼中的“香饽饽”。活动促成下单3000余笔,销售金额近15万元,不仅为企业增加了产品销售,也进一步突出了农村金融综合服务站对农村企业的强大金融供给和服务支持,直播直销专场取得预期效果。 甘旭

宜兴农商银行建立党建联盟

下沉服务推进“整村授信”

□本报记者 李道海 通讯员 邵君朋

今年以来,在省联社党委、宜兴市委、市政府的领导下,江苏宜兴农商银行党委围绕全市农村工作计划要点,与全市各党委(街道)党委及行政村党组织建立“三治融合”政银村党建联盟,建立健全组织共建、信息共享、服务共推等机制,以推动普惠金融服务下沉为目标,以区域党建联盟为纽带,以“整村授信”为抓手,在积极推动政银村互联互通过程中全面融入乡村治理,破解农村金融服务痛点难点。

该行成立以党委书记为组长、党委委员、各业务部室负责人共同参与的“整村授信”工作小组,将农村信用环境整治作为一项政治任务,明确了通过构建区域党建联盟深度融入基层治理,通过“整村授信”构建农村信用体系,全面满

足农村金融需求的整体思路;在前期充分吸收浙江农信先进经验的基础上广泛调研,选择徐舍镇塘墩社区开展“整村授信”试点工作,累计走访村民500余户,成功授信200余户,累计授信金额达4000余万元;与各级部门、相关单位广泛开展合作,将“整村授信”纳入2021年度全市农业农村重点工作任务;先后在各乡镇召开推进会,与镇党委、街道党总支成立党建联盟合作关系,建立组织共建、信息共享、服务共推等工作机制,营造“金融惠民”良好环境。

该行建立“三有三三三不”的授信标准,依托村“两委”和“协商议事会”对符合授信条件的村民建立白名单,在初步筛选的基础上开展授信白名单,创新推出“三治惠民”纯信用贷款产品,实行“一次授信、动态调整、随用随贷”,通过“无抵押、无担保、利率低、线上

化”的授信方式,将金融资源向农村薄弱领域倾斜;组建“金融惠民”党员先锋队领域,以支行党员职工为骨干,实行支行、村委“2+1”模式,利用工作日每晚5点至8点、周末节假日全天时间开展上门走访,实时解答村民融资难题,符合“三治惠民”授信条件的村民开展授信签约;开展电子社保卡、手机银行及相关金融知识的宣传推广,帮助村民掌握科学理财技巧,远离民间非法集资及电信诈骗,守护财产安全。随着“党建引领乡村振兴金融惠民”行动的深入开展,该行还将进一步深化党建政治引领作用,依托机构网点多、覆盖面广、与老百姓感情深的优势,深入普惠大走访,与当地基层党组织加强合作,协同打造金融惠民党建服务品牌,深化“金融自治”推动人才共育,深化“金融法治”净化信用环境,深化“金融德治”营造文明乡风。

沭阳农商银行

创新特色贷款产品

□本报记者 李道海 通讯员 胡玲玲

近年来,江苏沭阳农商银行坚守农村主阵地,为加大对“美丽乡村”的支持,从特色信贷、现代农业等各方面入手,加大金融支持力度。

江苏沭阳县茆圩乡是草莓种植的特色之乡,也是农民增收的主要来源,草莓种植面积达4500多亩,从事草莓种植农民达2500多人,种植大棚个数1500个。为了满足辖区内优质草莓大棚种植户的贷款融资需求,沭阳农商银行创新推出“量身定制”信贷产品,围绕茆圩乡草莓种植升级规划,创新推出“草莓贷”,目前已累计投放2130万元,支持草莓种植户建造建成807个草莓大棚。

在支持农业企业做大做强的同时,沭阳农商银行还积极践行社会责任,助力“美丽乡村”建设,推出“宜居贷”,不断升级改造能够支持农户拆迁安置、自建代建、进城购房等全方位需求以及农村基础设施建设、农业综合开发的工作,目前已投放5655万元,帮助685名农户轻松圆了新房梦。

截至3月末,该行涉农贷款余额226.94亿元,增幅6.04%,涉农贷款占比91.4%。

沽源农商银行

心系员工 关怀“杯”至

“看到水杯上的定制话语和自己的名字,突然间好感动!”收到总行发放的定制水杯,河北沽源农商银行基层网点的一名年轻员工不禁感慨道。

为增强全行员工的归属感及幸福感,持续提升员工凝聚力和向心力,弘扬银行“家”文化,沽源农商银行贴心的为全行195名员工定制了专属水杯。水杯杯体刻制了农信logo,围绕在标识周围的是非常温馨醒目的感谢话语:“沽源农商银行因你而精彩,感谢辛勤付出”,话语下方则刻制了每位员工的名字。2021年正值沽源农商银行开业成立的第五个年头,五年之际,总行送给每一位员工的专属定制“礼物”,让全行员工充分感受到了总行的关爱和用心。 冀殿茹

灵山县农信联社

推广电子银行产品

近日,在2021年灵山县荔枝文化旅游节开幕式主场会三科大型农贸市场开展的“学党史·优服务·办实事——利农商城消费助力乡村振兴”活动中,广西自治区灵山县农信联社线下推广宣传利农商城、广西农信手机银行APP、手机号码支付、云闪付、网贷、农信易扫等电子银行产品,通过利农商城线上1元购活动提升客户体验感。

活动吸引众多展位商户和游客,累计发放宣传资料1500多份,当天帮助果农联系利农商城商户收购荔枝6000多斤,受理易商宝信用卡申请8户,办理手机银行60多户。截至6月18日,灵山县农信社共收购9户果户的4万多斤荔枝,累计为果农增加收入64万元,其中通过利农商城销往全国各地荔枝共7000多斤。 陈剑锋 邓海仙

涪潭农商银行

送防诈骗知识进校园

近日,贵州涪潭农商银行第七党支部走进茶城中学,为全校教师上了一堂“预防电信诈骗知识讲座”,旨在宣传防范电信诈骗的各种措施。活动现场,员工们播放视频并进行了真实案例的讲解,还设置了互动环节,提醒大家身边出现的诈骗短信和诈骗手段提高警惕,对一些所谓“网贷快捷”“高投资、高回报”“网上某平台存款利率高”“点击链接获取额度”的不良信息进行识别。本次宣传对可能发生的诈骗进行了多次警醒和提示,对保障客户资金安全,引导客户树立反诈意识具有较大意义。 邹静

沂南农商银行

加大银企合作力度

为了充分发挥地方资源优势,进一步提升服务能力,培育优质客户,共享客户资源,近年来,山东沂南农商银行积极对接辖内企业,与辖内企业纷纷启动异业联盟合作,建立战略合作伙伴关系,以期获得各产业的客户清单,更加精准的开展营销,让客户获得真正的实惠。通过“银企合作”搭建互联互通平台,沂南农商银行进一步增进了银行、企业、客户之间的互动往来,加深了第三方感情基础,提升了客户对沂南农商银行的认可程度。

目前,沂南农商银行通过与辖内农业公司合作,共同打造黄瓜种植产业上下游客户200余户,累计发放各项贷款1000余万元,为黄瓜种植产业链的发展提供了有力的资金支持。 胡矩元 李孟强