

农发行之窗

农发行陕西省分行
“三步工作法”让党史教育走深走实

党史学习教育开展以来,农发行陕西省分行党委深耕陕西红色资源富矿和革命精神图谱,研究推进具有陕西特色的“三步工作法”,带领全行干部职工推动党史学习教育走深走实走远。

农发行陕西省分行党委围绕一个中心、举旗定向,围绕习近平新时代中国特色社会主义思想这一中心旗帜学党史,按月细化制定学习计划;用好“学”和“做”两大抓手,依托红色资源现场学,统筹利用延安精神和革命纪念馆、革命旧址等广阔课堂组织开展系列主题党日活动,组织专题活动引导学,先后组织开展庆祝建党100周年演讲比赛、党风廉政建设学习教育等活动,运用网络资源线上学,为全行员工订制“党员小书包”

农发行重庆市分行
“五项行动”加强清廉文化建设

今年以来,农发行重庆市分行在全辖广泛开展以“一创四讲”为抓手的清廉文化建设“五项行动”,推动清廉文化在基层落地生根,开花结果。

重庆市分行开展清廉文化理念提炼工作,形成“一行一品”的清廉文化品牌,黔江分行结合“宁愿苦干、不愿苦熬”的黔江精神,总结出“廉洁奉公讲纪律,苦干实干讲奋斗”的廉洁文化,奉节支行把清廉文化与地区名称紧密融合,提炼出“奉公守节,自强不息”的文化理念;开展“以案四讲”警示教育,巫溪支行深入剖析典型案例违反“六项纪律”的方面,石柱支行结合酒驾醉驾专项治理,云阳支行深入剖析农发行不良贷款典型案例成因。

重庆市分行把清廉行风建设与培育社会公德、职业道德、家庭美德以及个人品德教育有机结合,大足

APP,实现党建工作“线上线下”学习教育、管理服务“齐步走”。

该分行还着力弘扬三大精神,学习延安精神,学习不畏艰苦的长征精神,学习西迁精神,进一步增强“听党指挥跟党走,打起背包就出发”的思想自觉和行动自觉,省分行党委班子成员先后深入汉中、宝鸡、渭南、商洛、安康等地区调研指导业务发展和学习教育工作,省分行与汉中市人民政府签订《“十四五”战略合作协议》,与省发改委进行对接,开展普惠小微企业融资、绿色融资业务、支持革命老区振兴发展等服务乡村振兴调研活动,1-4月份累计审批贷款96.86亿元,累放贷款85.8亿元,同比多投14.9亿元、增长21%。

王磊

农发行吉林省分行发挥支农优势
“银担”合作助力乡村振兴

近日,农发行吉林省分行与吉林省信用融资担保投资集团在长春签署合作框架协议,共同构建政策性金融与融资性担保机构合力支农新局面。双方的合作将对支持吉林省深入推进农业供给侧结构性改革,全面推进乡村振兴,实现农业高质量、乡村宜居宜业、农民富裕富足产生重要的推动作用。

省担保集团是以服务中小微企业发展和民营经济腾飞为宗旨的省属重点融资性担保机构,近年来不断加大支农支持力度,主动服务银行、政府、企业,通过“银政保企”合作,搭建投融资平台,解决广大中小微企业和地方

政府融资需求,多次荣获“中国最具影响力的十家担保机构”“全国最具公信力中小企业信用担保机构”等荣誉,累计实现担保融资余额3000亿元。

农发行作为国家唯一农业政策性金融机构,始终坚持服务国家战略和省委、省政府的重大安排部署,支持农业农村发展重点领域和薄弱环节,“十四五”时期将坚持支持农业现代化、农业农村建设、区域协调发展、生态文明建设“六大领域”,打造粮食银行、农地银行、水利银行、绿色银行“四大品牌”,更好发挥政策性银行“当先导、补短板、逆周期”职能作用,有力有效服



2021年上半年,面对政策复杂多变、不确定性因素明显增多、风险挑战接踵而至等局面,农发行江苏省分行服务夏粮收购、长江大保护、农地、小微企业等贷款投放和国际业务等指标均超额完成半年目标。截至7月20日,全行累放各类贷款近700亿元,贷款余额达3700亿元,比年初增加超百亿元。该行上半年新准入符合政策标准的项目44个,金额超250亿元,审批60笔,金额超220亿元,投放额达256亿元,有力保证了重大民生工程顺利推进,扬州中国大运河博物馆、江苏园博园、2021年扬州世界园艺博览会等一批重点项目按期开园。图为开园后的南京汤山江苏园博园。

李清

巨增拉姆

农发行北京市密云支行
学史力行促进业务发展

党史学习教育开展以来,农发行北京市密云支行党支部始终坚持高标准推进党史学习教育,在学思践悟中担起农业政策性银行使命。

该支行党支部深入开展“走镇进企”大营销、大走访活动,冲在业务营销第一线;积极落实小微企业金融需求,为北京探感科技股份有限公司及时续贷农业小企业流动资金贷款450万元;成功投放1000万元城乡一体化流动资金贷款用于中交信有任限公司支持县城和奥运交通票网建设,方便县城居民出行;全力支持政府改善民生的重大工程,为北京绿州博园投资有限公司承建的“密云区长安新村和南菜园新村旧城改建棚户区改造项目这一北京市重点棚改项目及时审批9.3亿元城乡一体化固定资产贷款,发放首笔贷款4亿元,确保了拆迁及安置房的建设,保障了工程进度。

雷静

邢州农商银行
大额存款余额实现新突破

□ 本报记者 王海潮 通讯员 张风海

为进一步优化存款结构,推动业务指标快速稳健发展,河北邢州农商银行动员全体员工,以客户为基础,以产品为抓手,以服务为保障,推动大额存款营销实现新突破,截至8月中旬,营销200万元以上大额存款60笔,金额1.43亿元。

该行以挖潜、延伸、联动为抓手,立足行内数据平台,建立存款指标模型和存款数据模型,进一步分析存款结构,科学研判当前市场形势,科学划定大额存款起点;坚持“走出去营销”与“竞争性营销”相结合,加强对现有存款产品利率的设计与整合,用简单的产品和

较高的收益吸引客户,盘活存量拓展增量;发挥职工人缘、地缘、亲缘的“三缘”优势,多渠道拓宽业务;提升服务质量,固化“标杆网点建设”,常态化开展“优质服务团队”评比,推进服务端转型。

邢州农商银行充分发挥党建引领作用,由党委领导班子带头、党员干部带动,一方面联通总行领导和基层支行间的交流渠道,建立专项营销活动线上微信群,实现线上调度、协调、解决,另一方面充分发挥职工的主观能动性,发扬“背包精神”,深入一线精准摸排辖内大户,做好专项对接工作,利用联动营销、嵌套服务,持续发力,实现存款营销取得新突破。

黄于七

泰兴农商银行下沉服务
加大首贷客户扩展力度

今年以来,江苏泰兴农商银行坚守支农支小市场定位,不断下沉服务重心,加大首贷客户拓展力度,全面提升金融服务小微企业的主动性、针对性和实效性。

该行组织开展“深入推进扩面强基全力服务乡村振兴”和“百行进万企”走访活动,对辖内新型农业经营主体、小微企业、个体工商户实现走访全覆盖,通过走访系统实时定位拍照,建立首贷客户名录,按图索骥进行轮番回访,重点攻关首贷客户,累计走访小微企业3200户,个体工商户5.2万户,新型农业经营主体1500户;强化政银合作,与市农业农村局开展党建联盟,依托政府平台强化信息互通,掌握新型农业经营主体摸排融资需求,累计走访新型农业经营主体1671户,新增首贷客户17户,投放贷款655万元;与市金融局、各园区政府常态

化开展银企对接会,宣传金融政策,摸排首贷客群,截至目前,累计召开银企对接会超10场,成功新增首贷企业12户;在行政审批中心设置服务点,为企业从注册、开户到融资提供一条龙服务,从源头上做好首贷客户的营销,累计注册企业达125户,新增首贷客户5户,投放贷款1250万元。江苏天润特种钢有限公司是一家从事铸钢企业,企业连续几年更新设备打造环保节能的新铸钢企业,投入巨大,其在银企对接会提出资金需求后,该行紧跟配套服务,在短短3天内就为企业投放了500万元贷款。

泰兴农商银行推出“富民创业贷”和“青年创业贷”,重点支持近五年注册营业执照的初创客户,通过引入政府担保基金和财政贴息,解决初创客户担保难、融资贵的难题,推广“税企通”产品,通过以税定额、线上申请、信用放款,随

用随贷的模式,提升小微企业融资便利,推出“订单融”产品,针对小微企业订单核定授信额度,采取信用放款,解决小微客户周转难题;强化服务质量,针对首贷客户制定差异化利率定价政策,贷款利率低至3.85%,开通绿色审批通道,针对1000万元以下首贷客户,实现1天办结制,针对首贷客户办理无还本转贷,优先把支小再贷款货币政策向首贷客户倾斜;强化考核激励,充分发挥绩效考核“指挥棒”作用,首次在考核中增加首贷客户考核,在2021年首季“开门红”劳动竞赛活动中将小微企业首贷户增长列入专项考核指标,单列新增首贷户196户的目标任务,鼓励支行积极拓展首贷户。

截至6月末,该行普惠口径小微企业首贷客户共206户,金额2.71亿元,加权平均利率低至5.2%。 严建 周健

泰和农商银行转变经营理念
构建普惠金融长效机制

作为扎根县域的农村金融机构,今年以来,江西泰和农商银行紧紧抓住吉安普惠金融试验区建设契机,以普惠金融工作为中心,以支农支小工作为重点,以奋勇担当之态奋力开启“十四五”规划新征程。

该行转变发展理念,变“高质量发展”为“可持续高质量发展”,制定普惠金融三年行动计划,支农支小整体推进三年规划,力争用3-5年的时间初步实现普惠金融支农支小雏形,授信户数实现“翻两翻”,达到6.1万户,授信面达到50%;转变经营理念,变“抓大放小”为“做小做散”,大力推进扩面提额增效工程,大力推动农户贷款普惠化、小微贷款专业化、消费贷款场景化、小额贷款线上化等转型工作;转变服务理念,变“等客上门”为“主动营销”,全面铺开对辖内企业、个体、农户、居民的营销授信工作并积极探索驻村客户经理制,选派驻点金融助理深入各行政村向广大群众普及宣传金融知识、提供专业金融服务,切实打通“金融服务最后一公里”。

该行着力优化机制建设,抓好激励机制建设,实行“三驾考核管理马车”,同时通过适当提高普惠性小额贷款不良容忍将小额不良贷款考核按一定比例折算考核并细化完善尽职免责办法,建立健全尽职免责、容错纠错机制,抓好考核机制建设,全面推行靠德行说话、凭业绩进位的考核机制,抓好人才机制建设,先后聘请第三方公司开展金融形势分析、异业联盟搭建、综合营销技巧等培训并持续加大内训师培养;实施整体推进,设立“辖内所有农户和新型农业经营主体信息建档全覆盖、成年客户群体金融产品营销全覆盖、有效需求对接满足全覆盖”的三个全覆盖总体目标,全员营销,将普惠金融工作作为“一把手”工程,确保每周至少3日以上全员下村组、进农户、建档案、访需求,截至8月10日,通过整体推进活动新增授信户数6789户,净增信用户数2058户,同时推进政银协同,通过积极争取各地政府的支持将整体推进授信情况和信用村评级情况纳入到村级重

点工作考评内容,构建起政银上下联动、左右协同的长效机制。

泰和农商银行还结合本土实情和特点创新推出金融产品,陆续推出了单人办理一小时放贷的“泰易贷”、针对高薪阶层的“泰惠贷”和子女就读高校或留学“英才易贷”等普惠性小额贷款产品,并大力推广“百福快贷”“惠农网贷”“惠农易贷”等线上产品;结合整村推进超链接操作表,打造一套集客户业务“空白点”、产品“需求点”和业务“发展点”在内自主拥有的客户信息视图,为精准营销、综合营销提供强大数据支撑;创新融合引流渠道,在原有215个助农取款点实现了“村村通”的基础上升级改造了138个普惠金融服务站,强化了其对接客户、推介业务、营销产品的渠道功能;通过打造“银行+商会”“银行+商圈”等商户联盟体搭建联合宣传、合作共享、互利共赢的异业联盟体系,不断拓宽金融产品申请入口,辐射输出“存贷付”等各类产品。 胡广治

长春农商银行
加强个人存量客户分户管理

为深入推进个人客户精细管理,探索“长尾”客户批量运营模式,近日,吉林长春农商银行以开展“就宠你”主题活动为契机,持续加强个人存量客户分户管理,截至目前,累计参与活动客户3.43万人,新增理财金卡4580张、开通手机银行1.95万户,带动零售存款增长14.24亿元。

该行不断创新营销方法,完善激励机制,通过“0元抓鸡蛋,1元吃水饺”等专属权益,有效提升存量客户获得感和贡献度,通过本次“就宠你”活动,1万元以下存量客户存款提升7.35亿元;成立七个活动执行小组,由经营班子成员担任组长,不定期深入基层对支行活动开展进行阶段性指导,各支行成立专项营销小组,明确责任分工,筛选目标客户,实现中高端客户稳存、潜力户、新客户增存,不断拓宽营销渠道,叠加营销电子银行业务,不断夯实零售客户运营基础;促进零售业务管理由任务分配型向过程管理型转变,根据营业网点客户数量、层级、贡献度等维度,精准核定营销任务目标。 王璐

丹棱农商银行
成功拦截一起电信诈骗案

近日一名男子急匆匆的走进四川丹棱农商银行西街支行营业大厅,据他描述,他刚刚收到一条带有链接的短信并根据提示下载了一个贷款软件,一番操作下又因“个人信息与账户不符”被要求按照信息重新提交身份证明材料并转11000元至指定账户进行验证,如不配合将被公安机关以恶意骗贷罪进行调查。

西街支行工作人员听完客户陈述后使用客户手机与骗子进行了语音通话,随后对客户进行了安抚,引导客户卸载贷款软件,肯定的告诉他这是诈骗,同时对客户进行了电信诈骗相关知识普及;不随意点陌生链接、不轻信、不汇款,不向陌生人透露自己及家人的身份、存款、银行卡等信息,如遇到可疑情况,要多与亲属、朋友进行沟通商议或寻求银行和公安机关帮助,以免遭受不法侵害。该行工作人员的时刻警觉为客户避免了1.1万元的财产损失。

袁巍