

南郑农商银行 为驻村工作队“送清凉”

8月19日,陕西南郑农商银行党委书记、董事长杨连堂一行到定点帮扶的两河镇倒庙村慰问该行驻村工作队,为炎夏烈日扎根在助力乡村振兴一线的工作人员送去清凉,带去南郑农商银行党委的问候。

该行此次夏季“送清凉”慰问活动的开展,进一步提振了驻村帮扶的队伍士气。驻村工作队表示,将进一步压紧压实工作责任,着力发挥好驻村工作队的桥梁纽带作用,积极发扬南郑农商银行人不怕苦不怕累、求真务实的工作作风,在巩固拓展脱贫攻坚成果推动乡村振兴有效衔接的征程中积极作为。

门虹

晴隆农商银行 助推牛羊养殖产业提质增效

一直以来,为进一步推动县域产业发展,贵州晴隆农商银行都在不断积极探索县域牛、羊养殖产业发展,整合力量,全面推动全县牛、羊产业提质增效。

“现在家里一年纯收入能有几万块钱,这还得感谢晴隆农商银行,是晴隆农商银行一路以来的支持,才让我的梦想种子开了花、结了果。”2012年以来,80后青年杨真虎凭借晴隆农商银行的信贷资金支持走上了养殖黑山羊致富的道路。

今年7月,晴隆农商银行与贵州亚态农业公司达成合作协议,并新推出“牛羊产业贷”系列贷款产品,进一步拓宽养殖户养殖、销售渠道,为更多像杨真虎这样的青年提供金融后备力量,让他们能够通过养殖发展反哺家乡,贡献青春力量。

杨晶晶

乌鲁木齐农商银行 启动蔬菜配送贷款绿色通道

为了保障市民在疫情期间的蔬菜供应,8月11日,新疆乌鲁木齐农商银行启动绿色通道,24小时之内就为新疆鲜绿康农业科技发展有限公司投放了100万元贷款,全力满足特殊时期市民的菜篮子。

新疆鲜绿康农业科技发展有限公司是乌鲁木齐蔬菜配送产业化龙头企业,作为乌鲁木齐疫情防控重点保障单位,承担着低温畜禽肉、蔬菜食品供应的重任。为保障库存量,该公司需采购大量蔬菜,但因疫情突发,流动资金面临一定压力,无法正常支付采购款。

该行在了解到该公司的金融需求后,迅速启动绿色通道,在24小时之内就给予了该公司贷款支持,解决了企业的燃眉之急。

下一步,乌鲁木齐农商银行将充分发挥地方金融主力军的作用,全面摸排客户受困情况,加强对抗疫一线生产保障企业以及民生重点领域的金融支持力度,全力帮助企业渡难关、稳发展。

张子扬 何慧志

阳城农商银行 推动线上自助办贷业务

今年以来,山西阳城农商银行以“晋享贷”线上办贷平台为主要放款渠道,大力推动线上自助办贷业务。截至7月末,该行小贷平台累计授信915户,签约金额7954万元,全省排名第一;授信315户,1928.67万元,全省排名第三。

该行以50岁以下客户为主要目标群,精准营销,充分发挥线上办贷“快、易、简”优势以及优质服务,提高客户转化率;推出“下班一小时,服务一公里”活动,分别组织员工携带设备进村、进社区开展外拓营销,实现“面对面”服务;对已授信客户,做好功能介绍,提升客户使用体验。

同时,该行注重丰富宣传形式,制定分层式、阶梯式“宣传+服务”方案,在社区村口树立展板,全行业务人员统一营销话术,利用人熟地熟优势,开展随时随地、跟踪式、全覆盖推介。

田哲瑞

登封农商银行中岳支行 走进招聘会普及金融知识

近日,2022年河南登封市水利局“水利移民再就业”携手新启航培训现场招聘会在新启航培训中心举行。登封农商银行中岳支行以此为契机,走进招聘会现场,普及金融知识,宣传优惠产品。

招聘会现场,该支行组建金融小分队,积极对接入场企业和求职人员。该活动共发放宣传材料200余份,宣传普及人数达到200余人。

沈昱龙

安远农商银行坚守主责主业

探索“小而美 小而精”发展模式

近年来,江西省农信联社始终把为实体经济服务作为天职,不断增强支农支小的战略定力,全省农商银行聚焦“作示范、勇争先”的目标要求,坚决扛起地方金融主力军的使命责任。在这样的背景下,安远农商银行坚定支农支小主责主业,充分发挥机构小、规模小、客户小的独特优势,积极探索“小而美、小而精”发展新模式。

安远地处赣南山区,财政收入和GDP相对较少,安远农商银行的存贷款规模也相对较小。面对现实困难,如何走好高质量跨越式发展之路?安远农商银行给出的答卷,是大胆创新、积极探索,走出了一条差异化发展道路。

说“小”,安远农商银行名副其实,现有员工218人,下辖营业网点22处,一直以来却有着敢于创新的传统。该行是江西省农商银行系统最早发放小额贷款、最早开始小额农贷提升、最早开始开展“整村推进”的县级农商银行。

尤其是2019年安远农商银行新一届党委班子组建以来,在省联社党委、辖区党组的坚强领导下,紧紧围绕高质量跨越式发展主线,做深、做实、做细、做透本土市场,在业务发展各个领域探索出的一条符合自身发展实际的差异化发展之路,一家发展安全、客户安心、胸有远谋的高质量发展标杆银

行呼之欲出。

说“美”,安远农商银行不遑多让。该行多项重要指标在省内银行金融机构、全省农商银行系统内名列前茅。截至2022年7月底,该行不良贷款占比全省最低,拨备覆盖率全省最高。存款和贷款在全县市场份额分别为49.08%、36.14%,新增份额占比分别为64.48%、50.81%,持续领跑县内其他金融机构;电子替代率97.42%,位居全省农商银行第三;贷款客户数占辖内可授信人口的比例达19.21%,用信率达83.59%。

说“精”,安远农商银行发展稳健。该行抗风险能力、盈利能力经营质效均位于全省县级农商银行前列。截至2022年7月底,该行不良贷款率1.07%,系全省县级农商银行最低,表内外不良贷款占比仅5.08%。贷款拨备覆盖率746.94%,系在全省县级农商银行最高。在实现自身发展的同时,该行积极履行社会责任,为地方经济社会发展贡献金融力量。近三年,该行各项贷款年均增幅达14.99%。发放了占全县90%左右的脱贫人口小额信贷、90%左右的创业担保贷款、55%以上的农户贷款;近三年累计纳税1.9亿元,连续多次成为县单户重点税源企业第一名,得到了政府和社会的普遍赞誉。

2019年,安远农商银行制定了支农支小战略转型五年规划,明确将信

贷投放重点投向1000万元以下企业贷款和300万元以下个人贷款,确立了支农支小的战略地位,在全行形成了做小共识。经过不断摸索和尝试,该行逐渐建立了深耕细作本土市场的发展模式。截至2021年底,该行已完成预授信行政村127个,预授信面达63.68%。

由于实行城区“网格化”和以营销“包片、包户、包成效”工作开展扎实,安远县金融局、县城市社区管委会联合出台的社区金融便民服务活动实施方案,将该行纳入为主要合作银行,搭建起了与社区居民的常态化沟通渠道。

安远农商银行紧密对接市场,围绕当地实体经济、特色产业,更新迭代金融产品,构建了富有地方特色的信贷产品矩阵。近三年,该行创新优化产品包括社保贷、脐橙复产贷、果贷通、旅发通等10多种,分层次对接了年轻客户群体、果业企业、旅游企业和个体工商户的资金需求,成为信贷业务有效的增长点,今年累计发放政府提供担保的财政惠农通贷款、财园通贷款、小微通贷款等6种信贷通类贷款3.36亿元,累计发放具有政府贴息的下岗再就业贷款、林业贴息贷款等多种贴息类政策性贷款1.58亿元,切实为企业或个人实体经济减轻了融资成本负担。

谢淑英 欧阳丰



近年来,河北省魏县农信联社以实施乡村振兴战略为总抓手,扎实推进持续帮扶,紧紧围绕农业增效、农民增收工作目标,加快发展现代农业,进一步巩固提升脱贫成效。图为该联社员工走进与河北绿珍食用菌有限公司了解金融需求,帮助企业解决困难。

冯晓萌

应县农商银行逐户走访

提升新型农业经营主体服务质效

今年以来,山西应县农商银行积极支持农业产业龙头企业、家庭农场和专业合作社等新型农业经营主体转型发展,为乡村振兴注入强劲的金融支撑。截至目前,该行累计投放新型农业经营主体贷款9946万元,支持13户新型农业经营主体增收致富。

为提升信贷支持农业经营主体

的精准度,该行主动对接县农业农村局、税务局等部门,获取辖内新型农业经营主体名单信息,并根据客户情况,将对服务工作落实到高管、支行行长和客户经理;以“整村授信”为契机,逐户走访对接,深入城乡一线,详细了解新型农业经营主体的相关情况,将负责人信息、企业生产经营状况和金融需求等逐户登记建档;

该行提升服务质效,实行首问负责制,按照“网格化、清单式、责任制”要求,落实金融服务责任主体,对新型农业经营主体的金融服务需求,客户经理第一时间反馈,持续跟进服务。在提供信贷支持的基础上,该行积极提供结算、保险等“一揽子”综合金融服务,不断延伸金融服务链条。

赵辉

人行绵阳市中心支行引导金融机构

推广“天府信用通”融资平台

“天府信用通”是全省统一的四川省金融信用信息综合服务系统,旨在为企业提供“一站式”全方位融资服务的融资平台。自该平台上线以来,人行绵阳市中心支行积极引导辖内金融机构和企业公众互联互通。该平台上线以来,人行绵阳市中心支行积极引导辖内金融机构和企业公众互联互通。该平台上线以来,人行绵阳市中心支行积极引导辖内金融机构和企业公众互联互通。

“平台已实现与‘绵企通’平台的互联互通,企业可自主选择两平台发起融资需求,实现融资对接和信息共享。”该支行相关负责人介绍,借助“天府信用通”灵活可扩展和安全联通“政银企”的优势,该支行充分发挥政府部门对企业融资增信的作用,推动政府部门相关认证审核纳入融资对接流程,拓展三农和小微企业可抵押物范围,与银行机构合作推出诸如种子抵押、生猪活体抵押等具有创新信贷产品,通过优势产品给予科技型企业信息

支持,提升企业贷款可获得性。

人行绵阳市中心支行积极引导各金融机构依托“天府信用通”平台创新产品,在把控核心风险基础上降低贷款准入门槛,有效解决个体户、小微企业财务制度不健全等问题,实实在在地破解小微企业主和个体工商户的“融资难”问题。

为打造绵阳市一流金融生态环境,人行绵阳市中心支行把践行“金融为民”理念作为推进“天府信用通”平台的出发点和落脚点,通过创新金融服务方式,打通金融服务“最后一公里”;加快建设市县统筹协同架构,形成“信用到信贷”全流程覆盖、政策传导实时监测的完整金融服务生态圈,建立督导机制,促进辖内金融服务不断提升质效。截至目前,平台上全市已有注册企业4.75万户,信息归集数14.79亿条,完成1.03万笔融资,融资金额达752.9亿元。周秀君 徐海燕

保定市满城区农信联社

全面排查汛期安全隐患

近日,河北地区降水量的减少极为有限,雷阵雨来得急,水量大。河北省保定市满城区农信联社上下丝毫不敢放松对汛期晚高峰的防范意识,始终坚守在一线防汛工作中,确保汛期金融服务安全。

该联社防汛工作领导小组针对强降雨天气,8月14日及时召开会议,研判防汛形势,制定防汛工作方案,第一时间发布防汛工作通知,强化24小时应急值守制度,建立“日报告”“零报告”制度,叮嘱员工上下班途中要注意人身安全,防汛应急小组值班人员要按要求在岗,加强巡视,保持通讯设备24小时畅通,发现险情及时按应急预案处置,并及时上报。

汉寿农商银行

引金融“活水”润泽高新园区企业

湖南汉寿农商银行全面下沉金融服务,通过“金融支持优势特色产业三年专项行动”“行长结对服务”“深化走访务实营销”等专项活动,不断加大走访力度,推动银企精准对接,不断提高融资服务的可得性、覆盖面、便利性。

盛夏时节,放眼望去,湖南常德市某橡塑科技有限公司在汉寿县高新园区内新建的厂房已初见雏形。该公司成立于2017年,是县政府招商引资企业,主要从事精密橡塑制品的研发与制造,今年4月,湖南汉寿农商银行党委书记、行长陈昱希带领相关同志来到公司,参观现有厂房和生产线,了解其生产经营情况。“公司购买了60亩地建

同时,该联社注重开展隐患排查,消除安全隐患,组织对全辖网点开展安全隐患全面排查,堵塞安全漏洞,及时协调人员对网点漏水问题进行维修,各基层网点密切关注天气预报及气象预警信息,并通过客户微信群等渠道,及时向客户发布预警信息和风险提示,确保如有险情,灾害信息第一时间通知到位。

为确保各营业网点及自助设备正常服务,该联社强化应对举措,保障金融服务,积极调配现金,以满足广大客户的资金需求,同时积极宣传引导客户利用手机银行、“云闪付”、微信绑定等电子渠道办理业务。

蔡一帆

江都农商银行

获“中国红十字奉献奖章”

近日,江苏江都农商银行荣获中国红十字会授予的“中国红十字奉献奖章”,这是对江都农商银行充分发挥地方银行责任担当、积极履行社会责任的肯定与鼓励。

据了解,“中国红十字奉献奖章”是中国红十字会总会为表彰国内外对红十字人道公益事业作出重大贡献的捐赠者而设立的最高荣誉之一。

一直以来,江都农商银行大力弘扬“人道、博爱、奉献”的红十字精神,以多种形式关心、支持、参与红十字事业;热心助学,向区教育局捐助390万元购置标准化校车,会同团区委持续圆梦13个

乡镇的50多位寒门学子;情系公益,向汶川、雅安地震灾区和盐城龙卷风灾区等捐款近40万元,驰援一线抗击疫情捐款238万元,共捐助各类款项达2500余万元,荣获一、二届“扬州慈善奖”和“江都慈善奖”等称号。

下一步,该行将珍惜荣誉,再接再厉,继续秉承“一心利他、惟精惟一”的经营理念,在切实扛起地方银行应有的金融担当的同时,以更大力度、更实的举措,更精准的服务,履行社会责任,彰显担当作为,为助力地方经济建设和社会事业发展与进步做出更大成绩。

洪雅

望江农商银行

为小微企业送上优惠“政策礼包”

“以前贷款手续麻烦,信贷资金申请下来至少要一个星期。现如今,望江农商银行提供上门服务,一天时间30万元就到账了,真的十分方便。”古炉家具城的负责人陈根波道。

目前,安徽望江农商银行认真贯彻落实上级部门稳经济的决策部署,深入开展金融助企纾困“五进”活动,实地走访企业“白名单”,推动金融政策落地落实,为小微企业送上一揽子优惠“政策礼包”,助推当地经济高质量发展,陈根波就是此次活动的受益者之一。

“规模和品牌已经做上来了,但是随着家具款式淘汰式的出新,经营的压力在逐渐变大,客户都追求新款式甚至私人定制,投资的成本不断攀升,加上

聘请工人送货等外部开支,手上的周转资金难了点”,陈老板对上门服务客户经理徐说道。在了解了客户基本情况后,该行客户经理通过线上系统完整收集了客户资料信息,上门为客户办理了签字手续。第二天,陈根波便接到了贷款审批下来的短信通知,“有了这笔贷款资金,以后临时性的周转都不再是问题了,随用随贷,随借随还,真的很方便啊。”

坚守市场定位,持续做小做散,一直以来是望江农商银行的发展宗旨。截至目前,该行已累计投放小微企业贷款37.64亿元,小微企业在贷户数3707户,申贷通过率100%,其中,普惠型小微企业贷款3599户,授信金额23.12亿元。韩亮

永修农商银行

上门服务“贷”动“甜蜜”事业

“我们是全国唯一在原生态深山老林内的蜂业公司,目前有洋槐蜜、野玫瑰蜜、野桂花蜜等各类蜂蜜花粉,有需要的宝宝们可以下单。”正在直播的江西卫民蜜蜂园负责人吴卫民热情介绍道。近年来,吴卫民借助直播电商产业的东风,开启线上营销模式,把蜂蜜销往五湖四海,营销收入翻了好几番。江西永修农商银行一路扶持,一路见证着吴卫民“甜蜜”事业的不断发展壮大,建立了标准化养蜂场,配备了先进的生产加工、检测化验设备。截至目前,吴卫民的公司带动140多户农民从事蜜蜂养殖,蜜蜂养殖2000余箱,年产蜂蜜500吨。

天有不测风云,高温极端天气导致蜜蜂产蜜难,再加之严峻复杂的新冠疫情,导致物流等成本增加。在获知吴卫民养蜂产业遇到的困难后,永修农商银行工作人员即刻上门,迅速对接。因养蜂场在深山,车辆无法到达,他们在近40摄氏度的高温下

步行前往,实地查看蜂群养殖、蜂蜜生产销售等相关情况。现场调查结束后,太阳晒得两颊通红,汗水已经浸透衬衫,但他们没有丝毫停歇,回到办公室后加班加点准备贷款审批资料。最后,在确认吴卫民贷款资格、贷款用途、贷款条件符合政策要求后,该行为其发放了200万元的“财政惠农信贷通”,帮助企业渡过当前难关。

今年以来,永修农商银行重组普惠金融部,深入乡镇村组开展整村授信工作,实行“两个一”,即每个支部每个月与一个基层党组织签署党建共建协议,每个月开展一次金融知识进万家活动;最大限度延伸服务触角,将金融服务送到百姓家中。截至目前,该行已与县内68家党组织签订党建共建协议,带动发放新市场主体贷款1.39亿元;已完成78个行政村和13个城区网格区的验收工作,三年翻番口径客户数较年初净增3857户。

叶庆 徐文隆 祖云舒