

2023年2月14日
星期二
癸卯年正月廿四
第565期(本期12版)

中国农村信用合作报



统一刊号:CN11-0036
邮发代号:1-36
邮箱:zhgnxb@126.com
《中国农村信用合作报》社有限公司出版

中华人民共和国农业农村部主管
农民日报社主办

THE CREDIT COOPERATIVE

陕西农信出台《春耕备耕金融服务指导意见》

120亿元金融“及时雨”洒入田间地头

□ 杨海涛 通讯员 王钰

春回大地万物苏,春耕备耕正当时。日前,陕西农信深入贯彻落实中央经济工作会议、陕西省委经济工作会议精神和中央农村工作会议精神,狠抓春耕备耕关键环节,早谋划、早摸底、早投放,出台了《陕西省农村合作金融机构2023年春耕备耕金融服务指导意见》(以下简称《指导意见》),第一时间安排120亿元专项信贷资金支持春耕备耕,为全面推进乡村振兴提供更有力的金融支撑。

据了解,陕西农信坚守服务农业、农村、农民的市场定位,结合春耕备耕新形势、新特点、新需求,提早谋划部署,提前

深入了解和掌握辖内春季农业生产各个方面对金融服务的需求,充分发挥农合机构网点多、覆盖面广的优势,依托“网格化”金融服务,深耕网格阵地,主动对接支持,推行“快贷快审”,有效提升服务效率。

同时,陕西农信紧紧围绕县域产业特色,聚焦粮食种植、农资供应、农业基础设施建设等重点领域,定制差异化、特色化、贴心化金融服务方案,精准投放信贷资金,把“好钢用在刀刃上”,资金用在关键点。在《指导意见》中进一步明确了信贷资金投向,聚焦重点开展六类专项营销。即开展种粮主体专项营销,支持粮食生产各类主体加强小麦田间管理,抓好农作物生产、油料扩种,持续推进

“菜篮子”稳产保供,切实打牢粮食和重要农产品丰产丰收基础。开展粮食收储专项营销,统筹支持政策性收储和市场化收购,积极支持肉蛋奶果蔬等重要农产品生产、流通、销售,助力提升农业综合生产能力和供给能力。开展农资农机专项营销,持续加大农资农机金融支持力度,助力农资保供稳价、改善农业生产条件,有效增强农业综合生产能力。开展农田建设专项营销,积极落实国家“藏粮于地”战略决策,全力做好高标准农田建设金融服务。开展种业振兴专项营销,深入贯彻国家种业振兴决策部署,积极开展支持种业振兴专项营销活动。全面落实脱贫人口春耕备耕融资需求,坚

决落实脱贫人口小额信贷各项政策,满足建档立卡脱贫户及监测户春耕备耕生产经营信贷需求。

为了让广大农户享受到更加便捷的春耕备耕信贷服务,陕西农信充分借助数字普惠贷款“7×24小时、线上线下一体化、一站式”服务优势和“纯信用、随借随用、极速到账”的产品优势,加大对“e农贷”“乡村V贷”和“秦V贷”等产品的营销推广力度,满足“短、频、急”的资金需求。同时,陕西农信主动采取上门服务、开设绿色通道、专柜专人办理、延长信贷服务时间、现场集中授信、下浮贷款利率等举措,进一步提升金融服务水平,确保春耕备耕贷款及时发放到位。

赣州农商银行系统践行责任担当

将金融服务融入乡村治理

连日来,江西赣州农商银行系统加强与地方农技部门和产业协会的对接,聘请技术专家为产业经营户讲解产业育苗、栽培等技术,并宣传金融服务产品。这是赣州农商银行系统把金融服务融入乡村治理,推动共赢发展的一个缩影。

近年来,作为深耕本土的金融机构,赣州农商银行系统充分发挥人缘地缘优势,加强与相关组织和单位的合作,大力开展“金融村官”服务、“金融夜校”活动,以及信用工程建设和党建共联共建等。在“金融村官”服务中,由农商银行向各村派驻优秀青年员工作为村级金融辅导员,由乡镇党委确认,主要为驻村提供融资需

求、金融知识宣讲和参与公益活动等服务;在“金融夜校”活动中,由当地支行组织业务骨干,每半年在每个村开展一次集中授课,主要宣传金融政策,推介服务产品,讲解防假币、防非法集资、防网络诈骗等知识;在信用工程建设中,结合整村授信加强诚实守信宣传,开展“模范信用村(信用户)”评选;在党建共联共建中,加强农业农技、卫生医疗、社会保障等单位的协作,组织党员深入乡村开展政策宣讲、义务问诊、农技培训等活动,不仅为百姓的生产生活提供了便利服务,而且增强了客户黏性。截至目前,赣州农商银行系统授信客户达89万户。 刘云

延边农商银行打造零售业务营销团队

为客户经理定制“成长套餐”

今年以来,吉林延边农商银行以按需选配、系统培训、岗位历练为载体,定制“成长套餐”,为零售业务客户经理成长提供“加速度”。一方面,该行建立联动营销机制,以支行为单位组建零售客群营销小组,借助存、贷渠道客户资源,架起零售客群的营销网络。另一方面,该行聚焦“普惠金融、精准服务”,精心选派零售客户经理驻扎基层网点,矩阵“网格化”营销阵地,通过走商圈、访商户、驻网点、强培训等方式,宣讲金融知识,传递“背包精神”。同时,注重深挖零售信贷和小微普惠信贷市场,细分市场、盯准重点客户、营销重点产品,满足客户差异化增值服务需求。

此外,该行建立完善客户经理激励机制,创新方式方法,让优秀客户经理有舞台、有奔头、有干劲。根据客户经理工作年限、贷款管理规模、个人营销业绩等多维度实施差别化薪酬,并开展分层量化考核,有效激发客户经理内生动力,营造干事创业的良好氛围。 曹新刚

与此同时,该行紧盯现有客户经理在工作中遇到的难点、痛点,开展常态化培训,针对不同的零售产品、营销方法、营销话术等进行分享,累计培训211课时,累计参训4166人次,有效提升专业营销能力。针对新晋客户经理实践经验不足的问题,该行采取“现场授课+业务实战”形式,制订专属“实践套餐”,重点突出“教、学、练、战”。并创新“拜师学艺”活动,聘请小微技术顾问全程指导,通过“师傅+徒弟”结对帮带、对口指导,发挥“老带新、传帮带”作用。

近年来,江苏南通农商银行立足自身定位,积极落实新市民金融服务工作部署,有针对性地支持“新市民”的金融需求,围绕安居、创业、就业、养老等重点领域,提供便捷、易得的金融支持,从获得感、幸福感、安全感三个方面着力,全面提升新市民金融服务的可得性与便利性。

该行依托大数据和人工智能技术,着重分析“新市民”收入特点、资金需求等因素,精准评估新市民信用状况,以“智慧微贷”系统为引擎,针对新市民客群特点,开展“飞鱼好贷”千人千面智能推荐,实现线上申请、线下补充调查、半自动化审批。并优化零售信贷集中运营模式,为新市民开通了“一张身份证即可申请”的快速响应通道。

为进一步丰富消费场景,南通农商银行坚持把场景化建设作为零售转型的基础性工程来抓,加快特色化场景生态建设,加强生态互联和跨界合作。此前,该行成功对接市交通运输局驾培缴费系统,实现南通地区(覆盖县域)驾培资金的全流程监管。并上线“商户之家”公众号,搭建商户积分管理平台,在实现收单商户分层分类管理,完善商户权益体系,节约收单业务拓展成本的同时,做精做细商户维护和拓展。

南通农商银行在向南通新市民提供平台级助学贷款、校园卡充值服务等直接金融产品和服务的同时,时刻关注南通新市民子女教育问题。自2021年以来,该行开通“智慧校园线上缴费功能”,将金融知识宣讲“百千工程”、金融国民教育、金融教育示范基地建设结合起来,强化与社区、学校、派出所、司法所等单位合作,结对共建,针对不同群体的特定生活场景,设计金融教育方案,加强“面对面”宣讲和交流。根据中共中央办公厅、国务院办公厅《关于进一步加强义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》精神,该行积极响应南通市教育局、南通人行工作部署,参加教育“双减”平台构建,实现预收费冻结和按指令划转的功能,未来将进一步优化功能,更好地促进校外培训机构规范有序发展,保障教育资金安全,构建良好的教育生态。

2022年3月,该行与南通市通州区政府签署战略合作协议,深化民生服务领域合作,为“智慧校园”建设、“智慧养老”服务提供科技系统建设支撑。为进一步提升南通新市民看病就医的便捷性,该行通过“银医通”项目提供自助设备,为南通新市民看病就医实现挂号、缴费、查询覆盖全流程。目前,该项目为南通市通州区1家专科医院、4家社区卫生院、30家乡镇卫生院提供服务。

南通农商银行加大新市民养老减费让利力度,全面落实社保卡异地取款手续费减免,省内异地农商银行社保卡本行取款手续费减免政策。该行在老年客户服务上狠下功夫,积极助力老年人跨越“数字鸿沟”,从建立机制、完善设施、畅通渠道、宣教活动、延伸服务等方面入手,多措并举,打造特色网点,全面推进适老化服务工作。近年来,该行已为从事养老服务业的组织或投资人发放贷款近3000万元,利率低于一般贷款100BP。

南通农商银行聚焦重点领域 精准服务新市民金融需求

□ 李道海 通讯员 倪美丹

新闻聚焦

朔州农信社 推动信贷资产提质增效

山西朔州农信社将信贷资产质量提升作为“生命线”和“第一工程”,坚持质量至上、风控为本、内控优先,目前全辖新增贷款不良率严格控制在0.18%以下,确保信贷资产提质增效。

在省联社朔州审计中心的指导下,全辖农商银行重塑信贷管理架构,审批流程,推动分类组建信贷前台事业部改革,推行信贷档案集中管理、电子化应用,切实提高信贷发放效率和风险防范能力。全市农信社加快推动贷款“三色”管理和集中管理工作机制落地,即对“绿色”正常结息还本的贷款及新增贷款,1000万元以上法人贷款由公司事业部集中负责管理,除小额信用贷款及“晋享贷”外,自然人贷款和1000万元以下企业贷款由小微事业部集中负责管理;对“灰色”隐性风险贷款,由3至5家网点集中管理,并按实际用款人按户集中到一个网点进行管理;对“红色”不良贷款,由风险资产处置中心集中负责盘活、清收、处置等工作。

朔州农信社大力实施“逾期即诉”“形成不良必问责”工作机制,坚决拧紧不良贷款前清后增的“水龙头”。此外,不断加强与创新担保公司的战略合作,深化业务创新,打造“银担”合作“新样板”“新模式”,高效统筹贷款投放与风险防控。 赵辉



今年以来,四川兴文农商银行加快构建零售业务发展新格局,将信用卡作为扩大消费融资、增强客户黏性、拓展增收渠道的切入点,结合他行先进经验,立足自身实际,着力“谋划到位、宣传到位、营销到位”。截至1月31日,该行发行汽车主题信用卡1750张,完成“开门红”任务76.09%,位居全省农信系统第二名。图为兴文农商银行工作人员向客户介绍信用卡相关业务。 王从曦 雷萍

小“微贷”释放大威力 ——黄冈农商银行贷款突破千亿元

众志成城,拼搏结硕果。截至1月18日,湖北黄冈农商银行存款余额1680亿元,比年初净增过百亿元,达到114亿元;贷款一举突破千亿元,余额达到1006.5亿元,比年初净增40.5亿元,其中“微贷”比年初净增33.7亿元,标志着该行服务地方经济发展的资金实力、金融服务能力再次实现新的跨越。

今年以来,该行高举“三大银行”旗帜,充分发扬“三个没有”的战斗精神,坚定打造“微贷”绝对主业,在信贷运营机制上逐步实现全行“微贷”、全员“微贷”,全面激发全员“微贷”营销工作热情,“微贷”主业地位日益凸显,“不找关系不找人,农商‘微贷’送上门”的品牌形象已深入人心。

“铁脚板”积攒“铁口碑”

团风农商银行公开选拔5名年轻员工成立“微贷”直营团队,让专业人做专业事。“铁脚板”是团队成员的每日必修课,无论刮风下雨、严寒酷暑,他们坚持每天用一半以上的时间拜访客户,走访行政事业单位、菜市场、建材市场、步行街、农场、工厂……他们用自己的脚步丈量着团风大街小巷的每一寸土地,用实际行动验证了“铁脚板”也能积攒“铁口碑”。2022年,该团队当年净增“微贷”443户,金额1.02亿元,今年,又新增

“微贷”130户,金额4989万元,为全行“微贷”营销起到了示范引领作用。

红安农商银行八里支行行长席建强坚信,只有做好服务才能赢得口碑,只有勤奋耕耘才能兑现业绩。他为每位员工量身定制时间表、任务书,形成行长带头行动、员工紧跟落实的“应战”氛围。截至1月18日,八里支行“微贷”余额比年初净增2385万元,完成1月份计划的289%。

黄冈农商银行南湖支行针对服务辖区人口少、基础客户不足的实际,8名青年员工坚持下班后对新老客户进行走访回访,上门收集资料,一户一户地做工作,外勤人员主攻重点大户和小微企业,内勤人员负责个体工商户和白领客户。截至1月18日,该支行已新增“微贷”57户,金额1920万元。

百倍其功终必有成

蕲春农商银行三渡支行树立“有红旗要扛、有荣誉要争、有困难要上”的必胜信心,内外勤人员搭配,老员工带新员工,主动对接村“两委”和外出创业客户,仅用半个月的时间实现“微贷”净增1315万元。

黄冈农商银行瑞天支行发扬“红旗渠”精神,学习林县人民不认命、不服输、敢于战斗的英雄气概,全员拼作风、拼力量、拼方向。截至1月18日,

该支行“微贷”余额29195万元,比年初净增4601万元;“微贷”户数837户,比年初净增63户。

英山农商银行南河支行自2022年12月起,持续开展进农区、进商区、进企业活动,提前储备客户,深挖客户潜力。截至1月18日,该支行净增“微贷”1318万元,完成1月“微贷”投放计划的132%。

黄梅农商银行濯港支行客户经理王笑在对接业务时得知一位优质客户在他行100万元贷款即将到期,准备办理续贷手续。他通过私信和朋友圈介绍农商银行“房易融”产品,并邀约该客户面谈,但连续三次被拒绝,在第四次约定见面时,他在客户家楼下等候一个多小时,客户被他执着的精神所感动,赢得了信任,第二天便前往农商银行办理贷款业务手续。

筑梦不负芳华

麻城农商银行营业部夏玉洁于2021年调入营业部,从事客户经理工作。“巾帼不让须眉”的她在前两年“微贷”分别净增9915万元和4143万元的高基数上,今年开年仅10天时间就实现“微贷”投放净增10笔,金额577万元。

黄冈农商银行黄州支行邵萍自内勤转岗至客户经理以来,坚持扎根市

场访客户,凭借不服输的劲头,她从一开始的胆怯,转变到现在的游刃有余,今年个人已新增“微贷”23笔,金额934万元。

浠水农商银行广场支行行长舒婕,根据城区网点业务实际,带领员工持续在各县直各单位进行“白领贷”产品宣传,为客户设计合理的贷款方案。截至1月18日,该支行净增“微贷”2150万元。

整村授信提质量

罗田农商银行九资河支行虽地处偏远乡镇,但坚持将整村授信工作重心转移到签约授信上,以此提升整村授信质量。该支行以九资河标志性的中药材种植行业为营销目标,通过存量客户维护、潜在客户积极授信、中下游客户积极对接等举措,对药材种植类客户发放“微贷”达5316万元,当年新增1356万元。

麻城农商银行蔡店河支行信贷主管蔡坤,本着为客户送服务、送政策、送实惠的初心,积极对接“米袋子”“菜篮子”、种植养殖业等农村经济市场主体,主动营销农商银行“拳头”产品——“创业担保贴息贷”,在短短10天内储备15户,金额300万元,发放个人贴息贷3笔,金额60万元。

张易名 吴鑫鹏