

为贯彻落实6月16日国务院常务会议精神,推动经济持续回升向好,中国人民银行决定增加支农支小再贷款、再贴现额度2000亿元,进一步加大对“三农”、小微和民营企业金融支持力度,发挥精准滴灌作用,降低社会融资成本,促进扩大就业,支持经济内生动力恢复。其中,支农再贷款、支小再贷款、再贴现分别增加额度400亿元、1200亿元、400亿元,调增后额度分别为8000亿元、17600亿元、7400亿元。

近年来,中国人民银行充分发挥结构性货币政策工具的总量和结构双重功能,加大支农支小再贷款、再贴现支持力度,切实支持“三农”、小微和民营企业,服务普惠金融长效机制建设。截至2023年一季度末,全国支农支小再贷款、再贴现余额2.6万亿元,创历史新高。(据人民银行官网)

山西农信深学笃行强能力 在“以学增智”上求实效

自主题教育开展以来,山西省联社党委紧紧围绕中央、省委各项工作部署,在山西省委第19巡回指导组的指导下,牢牢把握“学思想、强党性、重实践、建新功”的总要求,将主题教育与改革、发展、稳定各项工作有机融合、同频共振。全系统坚持“学”字关键,以上率下,扎实开展,各级机构深刻领悟“以学增智”的丰富内涵,从党的科学理论中“悟规律、明方向、学方法、增智慧”。

培养创新思维 推动高标准改革。推动山西农信的高标准改革,离不开科学思维的有力支撑。全省农信社干部职工不断加强党的创新理论武装,不断增强对党的创新理论的认同,既致力于解决好当下面临的突出问题,又坚持发展的思维和眼光,做好超前布局和谋划,真正推动党的创新理论入脑入心、见行见效。

系统各级机构打破思维定式,转变思想观念,深入实地调查,创新工作方法,不断增强工作的科学性、预见性、主动性和创造性。晋中开发区农商银行创新思维,将资金回报率与授信额度、利率挂钩,对企业在该行的每月累

计流水与贷款金额的比例按月进行贷后监测,并按年调减或调增相应利率,以此作为授信额度的重要参考指标,对于在该行账户流水好的企业降低利率、提高授信额度,仅半个月的时间,资金利用率由26%提高到了31%。晋城农商银行将“一年期以下对公低成本存款净增、新增对公有效账户、对公存量账户提升、综合金融达标客户营销”纳入全年对公业务经营考核范畴,通过考核“指挥棒”引导业务转型;不断完善对公存款差异化计酬奖励办法,出台活动方案,加大公积金、国企、财政事业单位等优质的高净值账户考核占比和计酬比例,对账户营销实行差异化计酬,引导网点算好“经济账”,实现存款结构优化。

真抓实干推动高质量发展。科学理论的价值在于指导实践。山西省联社党委坚持将“重实践”与围绕中心、服务大局结合起来,把主题教育的视角落在推动山西农信改革发展稳定大局上,统筹谋划,一体推进,聚焦助力乡村振兴、支持“两个转型”和服务地方经济发展,真抓实干推动主题教育走深走实。

系统各级机构认真贯彻落实山西

省联社年度工作会议精神,一以贯之谋发展,不断将主题教育中焕发出来的学习、工作热情,转化为攻坚克难、干事创业的强大动力。阳泉农信社积极融入数字转型发展,依托“山西农信”多元化数字平台,瞄准政府企事业单位食堂、医院、景区、交通、校园等领域,积极搭建“智慧食堂”“智慧医疗”“智慧景区”“智慧公交”“智慧校园”等多元化支付高频场景,深耕高价值高成长客群,努力构建开放融合的数字金融生态。闻喜农商银行全力推进“改革促发展 全面提升”业务竞赛活动,明确目标任务,工作举措,责任单位,引入重点任务督导制度,构建“有目标一能落实一有反馈”的工作闭环机制。大力拓展首贷户、金融达标户、收单商户,在组织资金、信贷投放、重点客群营销、风险资产清降等方面取得了良好成效。

树立红线意识 保持全时域稳定。山西全省农信社系统切实把安全稳定工作作为压倒一切的首要任务来抓,牢固树立红线意识,坚持“全覆盖、零容忍、严排查、重实效”,不断压实安全生产责任,加强隐患排查治理,全力以赴

维护安全稳定,护航高质量发展。

近期,山西省联社深入贯彻落实省委、省政府关于安全生产工作的决策部署,深入推进“重大事故隐患专项排查整治2023行动”和“安全生产月”活动开展。各级机构按照山西省联社的统一部署积极开展,不断加强组织领导,层层动员推进,全面落实安全生产主体责任。同时,各级机构结合重大隐患整治行动和“安全月”活动要求,加强隐患排查,完善应急预案,强化应急处置演练,深入推进活动走深、走实。工作中,各级机构还通过安全知识宣讲、安全生产大家谈、以案说法等活动,提升员工的安全意识和能力,进一步压紧压实全员安全生产工作责任,并通过“线上+线下”以及领导“五带头”和“五进”等形式,向群众宣传安全生产的重要性,在全社会营造“人人讲安全、个个会应急”的良好氛围。

全系统将继续以此次主题教育为契机,不断从习近平新时代中国特色社会主义思想中汲取奋进的智慧和力量,熟练掌握其中蕴含的领导方法、思想方法、工作方法,在新征程上谱写山西农信高质量发展新篇章。马凯元

他山之石

江陵农商银行“链式微贷”助推“优质粮食工程”强链富民

“稻”可道,非常“稻”。“为助推‘优质粮食工程’,进一步融入乡村振兴战略,我行将‘链式微贷’与整村授信进行深度融合。”湖北江陵农商银行党委书记、董事长王静向记者介绍道。

记者了解到,2022年,江陵农商银行与县财政局、县农业农村局签订三方合作协议,创新推出“链式微贷——优质粮食工程”服务模式,由县财政局设立专用账户,用于农商银行为农民专业合作社所发放的贷款提供风险补偿;对风险补偿金账户实行专户专储,封闭运行,按月对当月发放的贷款余额的5%,向风险补偿金账户及时补充风险补偿金;农商银行按照风险补偿金1:8的比例进行放款,贷款方即,合作社法定代表人、实际控制人、主要社员需承担连带责任保证;保证金封闭运行,及时满足了专业合作社及新型农业经营主体的正常贷款需求。通过“保证金+个人担保”的方式,对全县链上100个农民专业合作社及相关新型农业经营主体统一授信。截至5月末,该行累计运用“链式微贷”发放“优质粮食工程”贷款217笔、金额1.77亿元,先后向合作社运用“链式微贷”方式,发放创新产品“农担贷”27笔、金额0.75亿元。

据了解,2022年10月起,江陵县农田建设服务中心依据“相对集中、连片推进”的原则,组织实施高标准农田建设项目3个,建设面积7.21万亩。而杨洲村便是这3个建设项目的其中一个施工点。江陵县优质水稻产业链实现了“统一供应、技术、收购、储存、营销、标准”的“六统一”。

在江陵县马家寨乡杨洲村,集中连片的农田拥有完善的防护、灌溉排水及输配电设施,推进高标准农田建设的成果一览无余。但在农田管理、除虫、施肥的关键时期,杨洲村实施水肥管理、病虫害防治、农资采购和机械作业等环节存在资金不足的情况。江陵农商银行马家寨支行了解到情况后,主动为该村送“链式微贷”金融服务上门,依据整村授信的评价机制,创新担保方式,开辟“绿色通道”,第二天,就为合作社发放了“链式微贷”30万元,解决了合作社急需资金的燃眉之急。

在江陵农商银行“链式微贷”的支持下,江陵县建设了高标准农田,推进了土地入股,提升了农村土地利用效率,为提高县域农业综合生产能力特别是粮食生产能力,贡献了农商的力量。

“去年,我们合作社试种了‘荃优822’,每亩增收200元至400元,优良的品种,标准化一体化种植,离不开农商银行的信贷支持。”江陵沙岗镇丁堤村书记、村合作社负责人王庆智向记者说道。

去年“三夏”期间,江陵农商银行沙岗支行在得知丁堤村合作社急需资金组织生产调度、技术推广和施肥、除草等田间管理时,该行驻村“金融村官”,第一时间与合作社取得了联系,依据前期进行整村授信的成果,核实贷款的先决条件,向该合作社迅速发放了50万元的“链式微贷”。(下转3版)

6月要闻

●6月8日,第十四届陆家嘴论坛在上海开幕。会上,国家金融监督管理总局首任局长李云泽发表主题演讲。李云泽指出,今年以来,我国经济发展回升向好态势持续巩固,市场需求稳步恢复,积极因素不断增多,彰显出强大的韧性和活力。顺应新形势新要求,以习近平同志为核心的党中央总揽全局、审时度势,作出了组建国家金融监督管理总局的重大决策。国家金融监督管理总局将坚决扛起新时代金融监管的初心使命,以新机构新气象新建制,当好贯彻党中央、国务院决策部署的执行力、行动派、实干家,完整、准确、全面贯彻新发展理念,助力加快构建新发展格局,推动高质量发展取得新成效。

●6月13日,国家发改委网站发布《国家发展改革委等部门关于做好2023年降成本重点工作的通知》(以下简称《通知》)。其中,在提升金融对实体经济服务质效方面,《通知》提出了推动贷款利率稳中有降、支持中小微企业降低汇率避险成本等任务。

●6月16日,中国人民银行、金融监管总局、中国证监会、财政部、农业农村部联合发布了《关于金融支持全面推进乡村振兴加快建设农业强国的指导意见》。其中指出,要加快农村信用社改革,推动省联社转换职能,增强“三农”金融服务能力。

●据农业农村部网站消息,近期,有不法分子假冒农业农村部、财政部、中华全国供销合作总社名义,伪造“关于印发《2023家庭农场专项补贴资金的实施办法》的通知”“关于印发《2023家庭农场‘新农人’相关补贴》的通知”等文件,并加盖伪造的部门公章。对此,农业农村部计划财务司6月27日郑重声明,农业农村部从未会同财政部、中华全国供销合作总社制发过上述文件,也未设立过文件中所述的“农商资源整合补贴”“土地认养补贴”等政策。请社会各界提高警惕,谨防上当受骗。如已造成损失,请及时向公安机关报案。

抖音
中国农村信用合作报社官方抖音号

农金
农金
农金
农金

抖音号: 51890402988
安全放心美味的食品销售平台



近日,四川仪陇农商银行组织开展了2023年度职工岗位技能竞赛,由各支行选派共计48名业务能手参加竞赛,竞赛分为手工技能项和柜面综合业务项,是全面检验柜面员工各项业务技能水平的一次大练兵。竞赛中,选手们争分夺秒、奋勇争先,以专业的知识、娴熟的技能积极应对比赛,充分展示了过硬的技能素质和良好的精神风貌,激发了全员“比、学、赶、超”的工作热情,为柜面服务打下了坚实基础。图为竞赛现场。 胥欢

专家智库

破解农商银行零售转型难题

□ 陈清民

近年来,大型商业银行不断下沉县域“掐尖”农商银行优质客户,村镇银行也纷纷抢占长尾客户,利率市场化使银行业息差不断收窄,截至2022年末,银行业整体净息差为1.91%,同比下降了17个基点。农商银行贷款需求不足,大额贷款利率难降;农商银行走访与建档投入巨大,贷款客户难寻;农商银行存款增长较好,付息成本节节攀升是农商银行目前客观存在的痛点。农商银行员工在思想上并没有真正理解并接受“零售银行”,农商银行的客户基础薄弱,很多农商银行并不是真的投放不足,而是没有足够的客户基础;农商银行员工尤其客户经理缺乏有效的获得客户和触达客户的途径。以上几个方面是农商银行零售转型存在的关键问题。

农商银行寻找和探索差异化、特色化的零售转型之路。破解之路应该围绕以客户为中心,夯实存款两大基础,强化科技和人才两大支撑。

夯实存款基础

农商银行首先要建立一个长期的持续开展网格化和普惠大走访的计划。农商银行在普惠建档方面不能短期化,不能为了应付上级考核或者追求片面的高建档率。这样的结果容易导致支行行

和客户经理在建档中造假,最终还是没有普惠贷款的根基。农商银行需要量体裁衣,根据客户经理和其他人员管辖区域和实际工作量分布,制定一个切实可行的走访计划,确保走访的有效性。其次,农商银行必须提高客户经理对普惠建档客户的熟悉度和信任度。如果客户经理不了解建档客户,就不能让普惠建档转化为有效信贷投放,仍然解决不了贷款客户不足的问题。浙江临海农商银行为了确保客户经理对走访客户的熟悉度,每个月组织客户经理档案抽查,通过客户经理档案库随机抽取客户图像信息,让客户经理熟练讲出该图像对应的客户名字、联系电话等主要信息,以此考查客户经理对客户档案的熟悉程度。第三,农商银行夯实贷款客户基础,不仅包括个人普惠建档,还包括小微普惠建档和数字普惠建档。农商银行除了通过员工大走访进行建档外,还应该整合外部政务等机构客户数据,形成动态的、全面的、完整的客户数字资产。

夯实存款基础

农商银行夯实存款基础最基本的就是要让自身在当地有足够的借记卡数量。如果农商银行没有足够的借记卡客户数,说明该行在当地影响力不足,储蓄根基就不足。如果客户连农商银行借记卡都没有,就很难与农商银行建立链接。农商银行夯实存款基础的

重点是要扎实做好低成本存款的基础工作。农商银行必须抢抓社保卡、代发业务、收单业务、村级财政等低成本存款的“源头性”资源。农商银行必须从长远发展的战略眼光看待这些业务的重要性,哪怕当前花费较大代价也必须争取的资源。目前,有些农商银行对社保卡业务还不屑一顾。

零售转型加强两大支撑

零售转型数字化就是围绕客户开展“获客、活客和留客”全生命周期的数字化建设,利用数字化实现多渠道获得与触达客户,进行客户分级、“画像”,实现按客群精细化管理,用智能化客户权益的客户管理,在数字化获客方面,农商银行业务要持续稳定发展,必须要有多维的获客渠道以更大范围触达客户。农商银行必须重视数字化的获客渠道建设,对传统的线下渠道进行数字化赋能,开创线上渠道,构建线上线下融合的获客渠道。在数字化“活客”转化方面,农商银行就是利用科技手段建立分层分类的客户管理系统,围绕客户进行分类与“画像”,通过研发线上产品、创新服务场景和推进精准服务,实现客户的转化与业务提升。农商银行首先需要借助大数据技术对客户进行360度的用户“画像”,对客户进行人口属性、行为、交易消费等全方位的特征分析,赋予社会属性、经济属性以及金融属性等方面的标签,实现

对客户的分群、分层、分客、分格。浙江淳安农商银行通过分层分类的数字化客户系统,形成了200多个标签,并构建了客户流失预警等模型,并将“画像”与分析结果直接在客户经理移动端呈现,大大提高客户经理的服务与营销效能。农商银行客户转化还需要创新服务场景。打造场景化的综合金融与生活服务平台,积极拓展客户日常生活中高频次、高黏性服务场景,与社保、健康、财政、高校、住建等机构合作,提供场景嵌入式服务,全方位满足客户需求,升级客户体验以提高客户转化效果。在数字化留客建设方面,农商银行通过信息科技手段来增强客户使用的便捷性以及客户权益,从而提高客户的黏性。农商银行要提高客户黏性需要借助高频的生活场景,就是在“活客”转化的服务场景上提高客户的使用内容和使用频次。此外,农商银行可以构建自己的客户积分系统,将客户办理各类业务转化为积分,实现客户权益的数字化。

加大人力资源的支撑作用。农商银行全体员工必须转变零售转型的理念,从经营发展理念入手,做好思想方面的建设和转型,才能够从根本上推动实际零售转型工作。农商银行需要强化员工零售转型的思想建设,通过大力开展与零售业务有关的培训项目,使其认识到零售业务对于农商银行转型的

重要性,意识到零售业务转型发展是一个长期的持续的过程。其次,农商银行要发挥绩效考核在零售转型中的“指挥棒”作用。农商银行在设计绩效考核指标时,不应用简单的办法,考核存贷款的业务增长量,必须设计围绕零售转型的关键指标。农商银行在设计绩效考核薪酬计价方面也要突出零售转型的导向。如东北某农商银行在设计存款绩效考核薪酬时,将原来存款不分存增量、不分存款期限的计价材料调整为存增量和不同存款期限的差异化计价模式。活期存款增量计价从原来万分之十二提高到万分之八十四,当年活期存款日均净增超过10亿元。最后,农商银行推进零售转型必须重视过程管理。既然零售转型是一个持续的长期过程,农商银行需要设计周期性的、阶段性的计划,强化过程管控。农商银行可以设置每周的零售推进复盘会、每月的零售推进PK比赛等过程管理手段。

作者简介:陈清民,武汉大学管理学博士,高级经济师,鲁东大学产业教授,上海理工大学校外导师,上海华益咨询公司联合创始人,苍南农商银行独立董事,武汉农商银行外部监事,《中国农村信用合作报》智库专家,中国中小企业管理咨询服务专家信息库入库专家,专注于中小银行数字化转型与“零售银行”转型。