

河北农信与媒体再“牵手”

叫响行业品牌为金融惠民喝彩

◎ 本报记者 吴叶琪



图为座谈会现场。

日前,河北省农村信用社联合社举办了“回首2017 展望2018”记者座谈会。会上,围绕近年来河北农信推进普

惠金融建设,创新电子银行和中间业务等工作进行了通报。河北省农村信用社新闻发言人、办公室主任、宣传部长冯

茂林主持了座谈,省联社市场拓展部副总经理孙登立作情况介绍。中国农村信用合作报、农村金融时报、中国农村金融杂志等中央和省级新闻机构的10余名媒体记者参加了此次会议。

近年来,河北省农信联社始终坚持“立足‘三农’、面向县域、服务中小企业”市场定位不动摇,紧紧围绕“普惠金融建设、服务支撑改进和产品创新”三个维度,不断优化产品、改进服务,着力做好渠道整合与产业对接。同时,该省农信社系统深耕普惠金融,注重“大便民金融服务的深度和广度,全面提升了‘农信村村通’工程和96369客服中心,为农村百姓打通了金融服务‘最后一公里’的难关。

据介绍,2017年3月,河北省农村信用社发放了第一张“信通信用卡”。此举宣告河北省农信社结束了没有信用卡的历史,弥补了农信社小额消费性贷款产品的不足,丰富了信用卡产品体系。同年,新一代客服中心正式上线,96369客服中心实现了三大服务平台

和全方位一体化业务服务功能的统合,从传统服务到现代化客户服务体系,实现了质的飞跃。

在电子银行领域上,该省农信社紧跟“互联网+”发展趋势,先后推出了e系列产品、网上银行、电话银行、手机银行、微信银行等业务,方便城乡百姓进行互联网购物消费,深受广大客户欢迎。

一直以来,河北省农信联社高度重视新闻宣传及通讯员队伍建设,并不断创新宣传方式,积极通过媒体宣传打造河北农信新形象。为此,在座谈会期间,参会记者围绕2018年河北省联社媒体宣传重点展开研讨,并从媒体视角对河北农信宣传工作提出了中肯建议。

会上,记者了解到,2018年河北省农信联社将重点围绕服务实体经济、深化体制机制改革、振兴乡村战略、支农支小、金融扶贫等方面工作,真抓实干,用足力气下足功夫,使广大城乡百姓真正享受到金融便利,从而叫响河北农信行业服务品牌。

山西省联社党委书记、理事长赴驻村扶贫点调研

“四送入村”活动惠及民生



图为崔联会理事长与帮扶村贫困户亲切交谈。

前不久,山西省农信联社党委书记、理事长崔联会一行赶赴省联社驻村扶贫点临县白文镇白家圪塔村调研,并开展“送十九大精神、送政策、送科技、送温暖”到村到户活动。

若想切实做到“扶真贫、真扶贫”,就必须因地制宜及时调整思路,不断创新扶贫方式。白家圪塔村“孝善养老基金”和“扶贫爱心超市”的成立,便是省联社扶贫工作创新扶贫模式的具体体现。

在“孝善养老基金”成立仪式上,崔联会书记带头为基金捐款;在开设

“扶贫爱心超市”上,他强调丰富超市产品,让“扶贫爱心超市”良性运转,真正实现其价值所在。

在调研期间,他们组织召开了驻村工作队帮扶座谈会。会上,崔联会书记详细询问了白家圪塔村主导经济作物的产量、老百姓收入情况及工作队2018年工作打算。他首先肯定扶贫工作队一年以来所做的突出成绩,并要求工作队借鉴晋中易县易地扶贫搬迁经验,算清贫困户脱贫收入的“明白账”。

高峰 张军婷

垣曲农商银行 周年庆“文化套餐”惠民

为贯彻落实党的十九大精神,前不久,山西垣曲农商银行提出“深入实施文化惠民工程”,在该行成立一周年之际,特别邀请晋南蒲剧团在当地人民大礼堂公开汇演。

汇演期间,由荣获中国戏曲红梅金奖、省级著名蒲剧演员许巧凤(国家二级演员)和荣获山西省杏花奖、著名蒲剧演员席武英(国家二级演员)领衔主演的现代戏《党的女儿》在当地人民大礼堂上演,来自县域社会各界的1000余人观看了演出。演出结束后,观众们表示,该剧不仅演员唱腔曲调优美且演出阵容气势恢宏,纷纷对垣曲农商银行此次惠民工程进行点赞。

垣曲农商银行成立一年来,各项存款余额36.96亿元,较2017年初增加5.34亿元;贷款余额14.15亿元,累计发放涉农贷款13.79亿元。其中,产业扶贫贷款余额达2.23亿元,扶持了鼎诺合作社、精致苗木公司等一大批农业产品龙头企业和农民专业合作社,带动1000多户农民脱贫致富。

崔燕 杨蓬博

辉县农商银行 “百日竞赛”为效益护航

近日,河南辉县农商银行召开2018年首季业务开门红“百日竞赛”活动启动大会,安排部署2018年第一季度组织存款、信贷营销、电子银行等业务细则,确保实现2018年首季业务“开门红”。

该行工作组组长王红建在启动大会上指出,要深入学习贯彻中央经济工作会议精神,围绕2018年经济工作重点任务,着力推动各项业务高质量发展。同时,立足实际,突出创造一流业绩,建设一流银行的导向,充分运用“互联网+、大数据、手机APP”等新型技术,推进“上网下乡”工程,着力防范经营风险,努力打造“标杆银行”。此外,辖区各分行要对总行下发的2018年第一季度各项业务目标,做好全方位资源配置和支持,优化人力资源结构,突出业绩和效益导向,达到业务发展的提质增效。

段合新

镇远县农信联社 爱心互助金帮困难职工

近日,贵州省镇远县农信联社党委书记蒋江永、工会主席唐进杰一行前往困难职工肖兴勇家中进行探望慰问,并为其送去了45000元爱心互助金。

肖兴勇是镇远县农信联社的一名普通信贷员。2014年,他突发脑出血,生命危在旦夕。经过抢救,虽然保住了性命,但脑部受损,生活完全不能自理。为了更好地安心养病,经本人申请,镇远县农信联社为其办理了病休。针对肖兴勇的实际情况,镇远县农信联社多次组织员工开展慰问帮扶。2017年,该农信联社领导积极向省联社工会系统争取到45000元互助金,为肖兴勇一家日常开支上解燃眉之急。

据了解,互助金是贵州农信工会系统本着“扶贫助困、互帮互助”的原则,对缴纳互助金且符合困难补助条件的贵州农信系统员工及其配偶、子女进行帮扶,为他们提供生活救助、医疗救助以及子女助学的一种互助措施。其资金来源主要由贵州农信系统全体员工个人自愿缴纳的互助金和互助金账户储蓄利息两部分组成,救助金额每人每次最高不超过5万元。

解先芳

广东农信与阿里云联手打造“场景银行” 新技术加快普惠金融落地新农村

日前,广东省农村信用社联合社代表辖区内农村商业银行、农村信用社与阿里云计算有限公司签署了战略合作协议,阿里云通过全面整合阿里巴巴、蚂蚁金服积累十余年的金融科技与服务能力开放给广东农信,以支撑其构建互联网金融、大数据等“专有云”建设,实现智能风控和客户精细化管理。同时,结合广东农信改制农商行改革进程,双方还将深化资产转让等金融业务合作,通过淘宝司法拍卖等阿里金融平台,引入互联网方式最大程度挖掘不良资产市场价值,提升改制过程中不良资产处置质效。此外,广东农信与阿里云还将探索建立金融科技新实验室,在金融科技运用、区域金融服务等领域展开联合创新。

据广东省农信联社党委副书记杨旭介绍,广东农信正在进行新一轮农信社深化改革。如何在金融科技浪潮中利用新技术与农信社多年深耕农村市场的积累相结合,更好地服务“三农”,践行普惠金融,是他们一直深入思考的课题。为此,以更开放的思想拥抱金融科技、拥抱新技术,是广东农

信改革发展的必然选择。此次与阿里云签署战略合作,是推动跨界合作、互联网金融、“数字农信”的重要探索。阿里云作为业界领先的云计算及人工智能科技公司,在大数据、云计算等前沿技术方面具备成熟、先进的实践经验,运用科技的力量让普惠金融辐射到广袤的农村地区,服务实体经济,创造更大的商业价值。

杨凌燕



图为此次合作签署仪式现场。

吴兴农商银行创新“绿色信贷”产品 激活“沉睡”公益林资产

近日,浙江吴兴农商银行向湖漾镇庄上村钱坞组村民钱新江发放了公益林补偿收益权质押贷款5000元。此举在该市开了先例,激活了长期以来“沉睡”的公益林资产,也为探索“绿色金融”改革迈出了坚实一步。

庄上村位于吴兴区湖漾镇,林业资源极为丰富,当地村民都拥有大片的公益林。但由于公益林的特殊性质,砍伐受限,无法流转,在抵押融资上受到制约,成为了促进林业资源可持续发展与百姓支付的瓶颈。为此,吴兴农商银行积极加大与当地林业部

门合作,探索金融创新,推出了公益林补偿收益权质押贷款。据了解,该贷款是借款人以合法、可持续的公益林补偿收益权作为质押担保,由吴兴农商银行发放的一种“绿色金融”产品,包含公益林补偿收益权质押贷款和公益林补偿收益权反担保质押贷款等方式。按照每亩公益林可获400元的质押贷款计算,目前,湖州拥有121万多亩省级以上生态公益林,农户累计可获得近5亿元的融资资金。

吴兴农商银行业务管理部相关负责人表示,公益林补偿收益权质

押将有效发挥公益林补偿金的乘数效应,进一步拓宽农户融资渠道,对森林生态发展起到积极的推动作用,是金融与生态和谐共赢发展的良好“范本”。

近年来,吴兴农商银行深入践行“绿色青山就是金山银山”的生态发展理念,不断加快“绿色金融”创新步伐,目前,他们已推出了排污权抵押贷款、“两山”农林贷、光伏贷等一系列“绿色信贷”产品。同时,吴兴农商银行已累计发放“绿色贷款”17.07亿元,占该行全部贷款的18.02%。

孟晓东 吴梦刚

馆陶县农信联社举办“信用村”授牌仪式 “信用村”创建实现县域全覆盖

◎ 本报记者 王海潮 通讯员 王雅

近日,河北省馆陶县举行了第二批“信用村”授牌仪式。馆陶县农信联社党委书记、理事长孙立勇在仪式上致辞,县长孟凡雄为“信用村”授牌并颁发证书。此次通过该县农信社评定审核的“信用村”共有6个,加上已评审通过的,目前,馆陶县“信用村”数量已达8个,实现了县域“信用村”乡镇全覆盖。

“信用村”的打造是“双基”共建农村信用工程的重要环节,也是金融机构投放“三农”资金的基础性工程,更是农村诚实守信道德教育的重要载体。近年来,馆陶县农信联社以“双

基”共建农村信用工程为抓手,建立了农户经济档案,调研农村经济发展,积极稳妥地开展了“信用村”的创建与评定工作。在政策上,该县农信联社按照利率优惠、条件放宽的原则,创新产品,疏通渠道,加大对“信用村”“信用户”贷款支持力度,开创了“人人争当信用用户、村村争当信用村”的良好金融生态局面,有力地促进了农村金融环境的优化和农业经济的发展,受到了农民群众和社会各界的广泛称赞与欢迎。

该县“信用村”创建的成功,得益于馆陶县农信联社支农助农的新理念。自开展创建工作以来,他们基于

发展实际,确定措施细则,按照优惠政策,组织宣传引导,通过惠民工程支持农村经济发展,为“信用村”创建打下了坚实基础。同时,在当地县委、县政府的高度重视和密切配合下,“双基”共建农村信用工程得到了强有力的政策保证。

此外,随着近几年农村产业化的快速发展,农民收入呈跳跃式增长,业务往来中讲求诚信的意识逐步提高,乡(镇)、村创建“信用村”的愿望高涨,村民通过协助农信社开展不良贷款清收等工作,自觉靠近“信用村”创建标准,为自身创建提供有利条件。

信丰农商银行党建与业务深度融合 党建品牌“1+N”提升业务水平

一直以来,江西信丰农商银行坚持“围绕中心抓党建,抓好党建促发展”的工作思路,以“落实全面从严治党新要求”为党建工作主线,不断深化和探索基层党建工作的新路子,进而使党建工作活力不断增强,党员队伍素质明显提高,实现了以党建促发展、以发展促党建的良好局面。

在实际工作中,该行将党建工作和业务管理同研究、同部署、同考核,通过突出党建与业务发展的同等地位,切实实现党建与业务共振的思想融入,到每一个班子成员、中层干部和党员的血液中。

与此同时,该行围绕“党建+”工作思路,制订了《信丰农商银行党建品牌“1+N”实施方案》,突出“支农支小”一

条主线,联动工业园区、企业、行业协会,结合乡镇特色产业,外出乡贤创业,做实普惠金融服务站。同时,大力推动“一站式”普惠金融,着力增强辖区内部“党建+”业务发展N项载体,促进党建与业务发展深度融合,使该行信贷产品“1+N”与党建品牌“1+N”相互辉映。

在此基础上,信丰农商银行依托《精细化管理实施方案》将干部管理、人才选拔与党建衔接进一步细化,将风险管控、作风建设与党建共融进一步明确;将制度约束、责任担当、强化意识形态工作责任,与党建互促进一步强化。此外,该行在党的十九大精神引领下,主动作为、坚持业务和党建双轮驱动、共同发展,为打造“百姓银行”作出了新的更大贡献。

卢成琼

中江县农信联社为失地农民谋福利 补足资金缺口发放社保贷款

日前,四川省中江县农信联社业务发展部在当地兴隆镇指导“双基共建”活动中获悉,该县农信联社推出的失地农民社会养老保险贷款,受到被征地农民的欢迎。据相关负责人介绍,兴隆信用社在短短10天时间内,累计发放失地农民社会养老保险贷款47笔、金额113万元,解决了辖区内近200余人缴纳社会养老保险的资金缺口问题,得到了当地党委、政府和失地农民的广泛好评。

为了让更多群众享受到社会保障福利,中江县农信联社兴隆信用社工深入辖区内村社开展农户评级授信工作,他们已为当地贫困户进行评级授信38户,累计金额105万元。同时,该信用社客户经理大力宣传失地农民养老贷款申请条件,详细讲解社

保贷款是中江县农信联社为“被征地农民”量身定制的一款新型信贷产品,主要针对符合“被征地农民”参加社会养老保险补缴条件,但又无法一次性足额缴纳城镇职工养老保险费用的小额自然人贷款。其贷款对象为经中江土地收购储备中心确认的中江县内因失地购买社保的农户,并具有完全民事行为能力的自然人。此贷款最长期限为3年,农户只需持身份证、户口本、县社保局的缴费通知单等资料即可享受借款金额5万元(含)以下的优惠政策。

中江县农信联社通过推出失地农民社会养老保险贷款,解决了一批群众缴纳社保的资金缺口,让“党建+金融”支农服务新模式得以有效推进,金融精准扶贫的促进作用进一步显现。

邓庆元 许峰 荣文海

郾城区农信联社拓展新业务营销 电子银行替代率占比71%

近年来,河南省漯河市郾城区农信联社将新业务营销作为业务拓展、增盈增效的重要着力点。截至2017年年末,该区农信联社新增网银手机银行13196户,发行“金燕卡”25475张,营销“聚合付”5497户,布放POS机960台,ATM自助银行机具总量达57台,电子银行替代率占比71%。

为加大新业务拓展力度,该农信联社成立网络金融部,专职负责新业务拓展的市场调研、目标规划、组织落实、考核督导等方面工作,并制订新业务拓展方案,细化工作措施,对新业务拓展的目标计划、营销方式、绩效考核、责任督导等方面进行了详细的设定,要求全辖干部职工高度重视,认真落实,确保郾城区农信联社新业务再上新台阶。

为提高一线员工网络金融业务水平,加快推进新业务拓展,该农信网络金融部每月定期举办专题培训,对当

前电子银行业务发展的形势、全辖新业务发展状况进行通报。通过培训,该农信联社提高了一线员工新业务知识水平,树立了积极的营销理念,并有效控制了电子银行的操作风险,进而实现中间业务快速高效发展。

在业务营销方面,郾城区农信联社深入市场,明确业务定位,将“聚合付”扫码收单业务作为新业务营销的重点和突破口。该业务一经推出,受到了广大客户的良好反馈,仅几个月的时间,该农信联社就营销办理了5497户。

此外,该农信联社还将新业务的宣传与“金融知识进万家”“金融知识普及月”等宣传活动相结合,营销人员走进乡村社区,广泛宣传金融基础知识及非法集资的危害,不仅提高了辖区内群众的金融风险防范意识和防范水平,还提升了农信社的社会形象,为新业务拓展奠定了较好的群众基础。

王景雷