

农村商业银行

奉新农商银行创新发展理念

存贷款余额领跑当地金融机构

2017年,江西奉新农商银行深入贯彻新发展理念,围绕建设区域领军型、质量效益型、创新驱动型、管理规范型、和谐共享型“五型”银行和打造历史悠久、行稳致远“百年老店”的目标,使业务发展跃上新台阶,质量效益再获新提升,员工活力得到新迸发。

业务数据再攀新高

截至2017年末,奉新农商银行存、贷款规模率先突破88亿元,稳居全县首位。其中各项存款余额达50.05亿元,较年初净增4.43亿元;各项贷款余额达38.18亿元,较年初净增5.52亿元,存、贷款余额、增量继续领跑全县金融机构;实现了各项收入3.05亿元,同比增加2123万元,增长7.48%,继续保持了各项收入的中高速增长;实现了贵金属销售收入49万元,完成了江西省农信联社下达全年任务的123%;实现了代理保险业务手续费收入141万元,完成了江西省农信联社下达全年任务的175%;实现了拨备前利润1.32亿元,同比增加273万元,增长2.11%。

江永农商银行 举办客户经理等级考试

1月13日,湖南江永农商银行举办了2018年度客户经理等级考试,全行52名客户经理参加了此次考试,考试成绩将成为客户经理参与等级考核的一项准入条件。

据悉,该行客户经理等级管理自2015年开始实施,原则上实行一年一审、一年一聘,考核、评审、聘用在每年一月完成,由该行客户经理等级评定小组组织实施。客户经理等级考核由业务知识考试、工作业绩、基础工作和服务质量评价等部分组成,实行百分制,其中业务知识考试采取闭卷考试,主要考查客户经理的基本知识、信贷操作、业务水平以及实际应用能力。

该行还实行客户经理薪酬部分延期支付制度,当年末客户经理不良贷款率达标,予以发放。

高建华

澧县农商银行 培养新员工合规意识

为帮助新员工提高职业素养,尽快适应农商银行工作环境和岗位要求。1月10日,湖南澧县农商银行2018年新员工培训顺利开班,将对21名新进员工进行为期三天的半封闭式岗前培训。该行行长李国芳出席培训并作开班讲话。

李国芳代表该行向新员工们表示热烈的祝贺和欢迎,随后介绍了澧县农商银行人员机构、业务经营、改革发展等基本情况,强调了开展岗前培训的重要意义。

此次培训由该行内训师讲授为主,培训内容以柜面应知应会的岗位知识、操作技能及规章制度为主,重点培养新员工良好的合规意识,达到快速上岗和顺利成长的目的。培训结束时,该行还将对新员工学习情况进行结业考试。

李宗泽

洪泽农商银行 创新产品满足客户需求

为加快转型发展,提高服务水平,提升客户满意度,2017年以来,江苏洪泽农商银行陆续推出了阳光信用贷、金易贷、农机贷、绿色家园光伏贷、绿色经济光伏贷、“惠民随e贷”、汽车消费分期贷款等产品,着力实现了“总有一款产品适合客户”。

据了解,该行通过推广手机自助贷,让客户通过手机银行就可以自助贷款。同时,该行积极推广代缴业务,向客户推广代缴水电费、电话费、有线电视费等,在当地行政村设置农村金融综合服务站75个,农户足不出村就可办理业务,打通了金融服务“最后一公里”。

该行还成立电子银行专营支行,倾斜人、财、物等资源,加快推进移动银行建设,打造手机银行、网上银行、微信银行、收银通等支付结算渠道。2017年,该行对淮准客车、出租车、商户开通微信支付“收银通”,客户可通过扫码进行支付。

王杰

同时,该行布设“村村通”机具115台,村级覆盖率达到90%,新增“e百福”有效户1555户,电子银行产品业务替代率达76.33%,较年初提高了23.03个百分点。

支农支小加速推进

截至2017年末,该行涉农贷款余额35.04亿元,较年初增加4.69亿元,小微贷款余额14.49亿元,较年初增加2.96亿元,涉农和小微贷款实现“一个高于”和“三个不低于”目标。2017年以来,该行始终坚持“立足本土、服务社区、支农支小”的市场定位,主动下沉服务重心,回归支农支小本源主业,找准支农支小切入点,以小额农贷为载体,制订出台了《2017-2019年支农支小三年规划》,并要求各支行从一、二、三、一、一、一抓起,大力开展小额农贷调查、等级评定、额度授信工作,持续做实做稳农村市场主阵地。同时,该行以当地政府开展农村信用体系创建工作为契机,积极引导各支行依托小额农贷整村推进工作开展“文明信用村、信

用户”评定,助推当地政府于2017年8月召开了“全县农村信用体系创建工作阶段性总结大会暨文明信用村、信用户授牌仪式”,并在大会作典型经验介绍,打响了农村信用体系建设“奉新样板”品牌。截至2017年末,该行已对当地30个村开展了文明信用村评级工作,共评选出1486户文明信用户,授信金额1.18亿元,授信金额6109万元,已获评文明信用村16个,还本付息率在99%以上,周边村镇农户信用观念得到明显好转。

服务实体经济成效显著

党的十九大报告强调“建设现代化经济体系,必须把发展经济的着力点放在实体经济上”。为此,该行牢牢把握金融服务实体经济的本质要求,不断为实体经济注入“源头活水”,坚持以市场需求为导向,摒弃过去“圈地放贷”的观念,采取“走出去”的方式,以商会、商圈为平台,大力拓展奉新籍在外经商办企业客户。2017年7月,该行在深圳西沃科技园成功对广东省奉新商会会员集

体授信3亿元,此举在全国各地奉新籍商会会员中引起强烈反响,纷纷迫切希望得到家乡本土化银行的大力支持。

该行紧跟精准扶贫政策导向,率先与当地扶贫办合作发放产业扶贫贴息贷款800万元,帮扶建档立卡贫困户160户。该行依托农村产业项目支撑,相继在辖内干洲、会埠、澡溪乡分别建立了1个金融产业扶贫示范点,通过采取签订分红、回购、用工协议等方式,间接帮扶贫困户脱贫。同时,该行还配套推出了产业扶贫信贷通、百福光伏贷等扶贫信贷产品。截至2017年末,该行精准扶贫贷款余额1.51亿元,帮扶贫困户373户,累放扶贫贷款3.26亿元,帮扶贫困户629户。

为破解企业融资难题,该行突破自身额度限制,积极为辖内优质高新技术企业组建“银团”项目贷款牵线搭桥,成功牵头宜春辖内6家农商行为奉新泰明光伏集团授信1.8亿元银团贷款,有效化解了单一机构无法满足企业有效资金需求的矛盾,切实支持了绿色产能实体经济发展。

熊国鹤

盱眙农商银行实施“阳光信贷”工程 发放各项贷款余额117多亿元

2017年以来,江苏盱眙农商银行以富民强县为己任,不断创新信贷产品和服务方式,优化服务流程,优惠贷款利率,加大对“三农”支持力度,为广大客户提供优质、高效、普惠的金融服务,受到了当地百姓的称赞。截至2017年12月20日,该行发放各项贷款余额117.80亿元,发放各项贷款较年初净增12.78亿元,贷款总额、增量均居当地金融机构首位,有力地支持了地方经济快速健康发展。

为了做好信贷为民服务工作,该行立足“三农”,坚持支农支小市场定位,深入实施“阳光信贷”系列工程,积

极助农和服务小微企业;打造“阳光信贷”升级版,大力推广农户小额信用贷款;不断加大金融扶贫力度,连续多年累计投放扶贫贷款排名全县第一;加强产品创新,助推地方经济转型升级。

为了扎实做好信贷为民服务工作,该行深化“阳光信贷”惠民工程,深耕“三农”市场。为深入推进支农惠民工程,该行践行服务“三农”宗旨,做细做实普惠金融服务,充分发挥农村金融主力军作用。同时,该行开展“阳光信贷”系列惠民工程,对全县22.02万户家庭实施上门了解调查,普惠式批发放授信、送货上门,农户在授信范围内

随用随办,限额内循环用信,有效地解决了农户“贷款难”问题,并对信贷人员实行尽职免责制度,加强贷款检查督促等配套措施,保障“阳光信贷”工程的有效开展。

该行还积极响应中央关于“精准扶贫、精准脱贫”号召,按照“扶贫到村、帮扶到户”的要求,对每一位建档立卡户进行贷前调查,发放过程做到“五个规范”,即规范发放程序、规范流程操作、规范贷款方式、规范清收责任、规范贴息手续,确保每一笔扶贫贷款都能放到贫困户手中,做到精准扶贫。

刘志安



1月8日,山东邹城农商银行圣都社区普惠金融服务点正式开业并投入使用。圣都社区普惠金融服务点的设立是邹城农商银行在网点全面转型升级中迈出的重要一步,能够让老百姓真切地享受到家门口的便捷金融服务,使农村金融服务“最后一公里”的问题得到解决,真正打造了客户心中最安全、最便捷的银行。

王超 臧娜

肥西农商银行创新信贷产品 支持南翔汽车智慧新城发展

“看,这都是我待售的二手车,现在国家鼓励二手车市场发展,有南翔这么好的市场平台,加上你们肥西农商银行的贷款支持,我的生意可是越来越好了。2017年,我的营业额突破了两亿元。”近日,指着高档二手车,在安徽省合肥市包河区南翔汽车智慧新城自己店里,张鹏高兴地向前来调研的肥西农商银行副行长田晋宁说。

2006年,张鹏拿着15万元启动资金投身二手车经销市场;由于勤奋加上肯钻研,到2009年,他经销的二手车取得了业务突破,当年实现了盈利80万元。2011年1月28日,他成立了自己的汽车销售服务有限公司。南翔汽车智慧新城开业以后,他就毫不犹豫地搬了进来。由于张鹏诚信经营,从事二手车时间较长,客户量日益增长,一时间流动资金短缺成了他扩大业务的“拦路虎”。肥西农商银行客户经理

了解到他的情况后,积极向他推荐并申请了“车商贷”数百万元,解决了他的资金问题。2017年,张鹏每个月都能销售40多辆二手车,每台售价在30-40万元,效益可观。

“南翔汽车智慧新城是由安徽省南翔商贸(集团)有限公司投资开发的全国首个一站式信息化汽车CBD,项目规划总用地面积719亩,总建筑面积130万平方米,计划总投资约60亿元人民币,分三期开发,项目建成后,将形成近百亿元的消费市场,年均税收可达5亿元以上,提供就业机会2万个以上。项目第一期建成总占地面积约15.94万平方米,2016年1月开业,已经有1200多商户入驻,人气很旺。”南翔集团资金管理部部长田晋宁介绍说。

据了解,在项目构建中,肥西农商银行通过发放商铺按揭贷、库存融资贷款、个人经营贷款支持南翔汽车智

慧新城发展。截至目前,该行共发放商铺按揭贷款445笔,金额9775万元。该行员工对于南翔汽车城内商户进行有重点的逐一走访,对一些实力较强的汽配商户以及二手车商,分别进行贷款授信,以信用的形式发放了“易贷卡”产品,额度不超过30万元;目前,汽配商户易贷卡授信20多户,授信金额约700多万元。

“随着人们生活水平的提高,轿车走进寻常百姓家,市民的消费观念也在不断地发生变化,不少人选择购买二手车。今年汽车贷款政策,其中二手车贷款最高发放比例从50%提高到70%,这对拉动国内二手车消费意义重大。我们肥西农商银行将加大与南翔集团的合作,支持南翔汽车智慧新城进一步繁荣,让更多的市民能够买到满意的二手车。”田晋宁说。

李春晓 陶万强

九台农商银行贴心服务暖人心

上门为患病客户激活服务卡

◎ 本报记者 尉彬 通讯员 刘华



图为该行工作人员上门为郭女士的丈夫毛先生激活会员服务卡。

“多亏你们提供上门服务,帮忙激活服务卡,让我们能及时享受住院的补贴,真是太感谢你们了”。吉林省长春市市民郭女士紧紧握住九台农商银行同志街支行工作人员的双手,连声说着感谢的话。

郭女士所办理的是九台农商银行和长春市总工会联合推出的工会会员服务卡,该卡除具备一般金融功能外,还兼具住院医疗补贴等多项服务。2017年3月,郭女士的丈夫毛先生因高血压引起脑出血,术后住院8个多月。近日,他出院回家进行康复治疗。为了领取住院补贴,郭女士来到了九台农商银行同志街支行,想为丈夫激活长春市工会会员卡。但由于行动不便,其丈夫无法到银行亲自办理,

这可愁坏了郭女士。在了解到相关情况,该行工作人员来到了郭女士家中,了解核实毛先生的个人信息等相关情况后,帮助其将银行卡激活,并为其开通了手机银行,指导其登录使用。这样既可以正常报销住院的相关补贴,也方便了以后查询转账业务的办理。

据了解,这已不是该行工作人员第一次主动上门为市民提供服务了。据该行员工介绍,他们支行附近老年人比较多,有不少患病的市民由于身体行动不便,无法亲自到银行柜台来办理业务。该行本着以客户为中心的原则,想客户所想,做客户所需,经常一个月要上门服务七八家,现在已成为一种传统,更成了一种自觉行动。

托克托农商银行推出“新益欢”存款产品 40天实现增存10.39亿元

2017年12月,内蒙古托克托农商银行紧紧抓住年末最后一个月的好时机,通过开发适宜的存款产品、宣传及时跟进、推进网格化精准营销、支行对全PK四项措施,集中时间、集中力量、集中人员组织存款工作。仅年末40天的时间,该行实现了增存10.39亿元,占全年纯增额的81.11%,年末存款达到56.61亿元,占全县存款总额的62.11%,较上年增加10.57个百分点。

工作中,针对没有自己理财产品的实际情况,托克托农商银行从市场出发,从客户出发,本着“让利于客户、与客户共赢”的原则,推出了“新益欢”存款产品,按照不同档次金额、不同利率设计了5个档次。“新益欢”5个档次产品的推出,便受到了不同需求客户的认同和青睐,一时间上门存款的客户络绎不绝。

“新益欢”存款新产品一经推出,托克托农商银行就通过网络宣传,及

时在微信公众号上进行了推送。在短短的两天之内,该产品浏览量达到2万多人次。同时,该行在过街电子屏、三角大屏、视频传媒系统进行了连续的宣传,并在各支行营业室均摆放了易拉宝展架,宣传“新益欢”存款品种。

为有效地推进“新益欢”存款产品,各支行按照网格化营销的方式,再一次组织了“三扫五进”活动,上门为客户讲解产品、分析效益,并积极协助客户预约柜台服务,有效地提高了客户对“新益欢”的认知度。

为调动各支行的积极性,托克托农商银行还开展了决胜2017年存款竞赛活动,选择人员、规模、地理位置等因素相似的2个支行组成PK小组,24个支行共组成12个PK小组互相决战。对垒既是压力,更是动力,积极地调动了支行和员工们的积极性和主动性。把大家的积极性空前高涨,及时行动,把寻找客户、组织工作推到一个新的高潮。

李劲梓

桐梓农商银行优化金融服务

信贷满足特色乡村旅游开发

一直以来,作为地方金融主力军,贵州桐梓农商银行紧紧围绕扶持“三农”的服务宗旨,坚持“服务‘三农’、面向社区、服务中小微企业”的市场定位,认真落实“有保有压、有扶有控、有进有退”的信贷政策,充分运用“灵活、方便、快捷”的自身优势,优化金融服务,创新信贷品种,有力促进了地方经济的快速发展,实现了农民增收的良好局面。

在贵州省农信联社搭建了“黔农e贷”系统后,桐梓农商银行积极推广“黔农e贷”,实现客户自助线上预约、线上放款、线上还款等功能,增强市场竞争力,促进业务转型发展,为客户提供7x24小时的金融服务,满足客户随借随还、循环使用的信贷服务需求,降低了客户获贷成本,进一步突出“更方便、更快捷、更灵活”的业务特色。2017年,该行累计签约“黔农e贷”4697户,发放贷款4.10亿元。

“一方水土养一方人”,桐梓县属于高原季风湿润性气候区,水热同季,雨量充沛,干湿季明显,无霜期长,春暖风和,桐梓农商银行利用当地凉爽的自然环境,制订了“四季春”乡村旅游贷款,进一步支持社会主义新农村建

设,对接当地“三化一游”的全域旅游发展战略,以乡镇从事经营乡村旅游农户为主体,发放满足具有较好生态环境特色旅游资源地区农户乡村旅游业开发、基础设施建设、经营资金需求,让当地百姓实现“靠天吃饭”的经营模式。2017年,该行累计发放“四季春”贷款5882万元,让639户农户实现增收。

按照党的十九大提出的“科技扶贫、精准扶贫”新要求,强调“全面建成小康社会、最艰巨、最繁重的任务在农村,特别是在贫困地区”。桐梓县政府在召开深度贫困地区脱贫攻坚工作中,将实施农村人居环境整治工程作为2017年重要任务,将人居环境改造建设分为“三级”“三改”以及“二硬化”等方式,确保全面完成农村人居环境整治工程的80%,作为地方金融主力军,桐梓农商银行将全力支持脱贫攻坚工作。据统计,2017年,该行投入人居环境改造贷款4.18亿元。

作为一家扎根农村、遍布城乡,服务“三农”、造福民生的银行业金融机构,桐梓农商银行正快速奔跑,切实履行责任,让信贷资金为百姓铺就致富路。

田钱梅