

泗阳农商行为复工复产畅通“金融血脉”

近期,江苏泗阳农商银行积极响应人民银行、银保监会、省联社和地方政府工作部署,集中力量和各方资源,迅速出台多项工作举措和优惠政策,把特殊时期优质贴心的金融服务放在首位,为企业复工复产“打通金融血脉”。

一方面,为小微企业“输血活血”政策多。为帮助企业解决资金困难,该行实行信贷政策倾斜,对小微企业发放的贷款不受信贷规模限制,且全年新增投放不低于5亿元,增幅达20%以上。对受疫情影响的中小微企业,支持其以信用方式授信。同时,为帮助单户授信1000万元以下普惠型小微企业渡过难关,尽快复工复产,该行推出了2亿元专项免息贷款,在疫情防控期间,确保广大小微企业客户新增贷款享受免息优惠政策。另一方面,为确保市人行部署的7亿元支小再贷款尽快惠及企业,该行单列支小再贷款投放计划,

开展专项营销考核、建立专项督导机制。由总行领导带队,深入三园一区,对县内有经营痕迹的5000余家企业进行摸排,获取掌握企业客户名单和融资需求,精准对接金融服务。支小再贷款政策工具的实施为小微企业缓解融资成本与压力的同时,也促使该行发挥再贷款示范效应,配套自有资金,撬动整体信贷资源的有效利用,实现信贷结构的调整和转型升级。截至3月23日,该行已投放符合支小再贷款要求的小微企业贷款132笔、金额2.26亿元。

同时,该行为困难企业“雪中送炭”方法活。全力支持企业续贷。为受到疫情影响、符合条件的企业减少资金周转成本,该行及时对接企业,简化手续,无需归还本金,在当日直接予以续贷,利率比原贷款利率下降30BP。自2月以来,该行已帮助21户企业办理转续贷1.33亿元。出

台贷款展期政策。对受到疫情影响的企业和暂时失去收入来源的个人客户,及时办理展期。其中短期贷款展期期限不超过原期限,中长期贷款展期期限不超过原期限的一半。实行授信延期政策。对3月31日前授信到期的正常、关注类客户,授信期自动延长一年,保证信贷资金及时循环周转。落实征信免责政策。对政府规定的延迟复工期间内到期的企业贷款,统一设置宽限期,期间不下调分类形态,不向征信系统报送不良信息,落实免责政策。

该行秉持“特事特办、急事快办”的工作态度,做防疫企业“金融后盾”响应快。对市政府、市人行下发的名单内重点防疫企业,快速响应,建立绿色通道,设置专人随申随批机制,并优先满足受疫情影响复工复产存在困难的医用物资行业、制造业、运输业、餐饮业、农业和批发零售业

等行业信贷需求。如仅用一天时间即完成稳德福、鼎顺医疗、迈迪康医疗和华阳制药4家企业共计授信2500万元的流程手续,并对稳德福和华阳制药2户企业采用信用方式各支持500万元,贷款利率均在4.5%以下。

该行更为特定群体“量体裁衣”,创新推出“复产复工贷”“普惠小微中期抗疫贷”“仁医贷”等专属信贷产品,满足受疫情影响企业、个人等个性化融资需求。2月以来已新发放“复产复工贷”73户3.24亿元。同时,为强化疫情防控期间金融服务保障工作,确保企业客户足不出户即可享受7x24小时的一站式全线上自助金融服务,该行在微信公众号开通线上贷款申请通道,推广“企业闪贷”等线上贷款产品,方便企业居家网上申贷,执行不高于线下产品的贷款利率。

(郑丽娟 记者 陈思羽)

镇江农商行网络营销促进“线上一族”客流转

为进一步提升线上获客、活客能力,吸引年轻客户群体,近期,镇江农商行组织开展线上营销大赛,借力“疫情危机”,转为“营销契机”,迅速将学习成果转化为实践,大赛开展以来取得初步成效。

“疫”中寻机,转变客户拓展方式。疫情期间,走访客户、出门营销可执行度不高。该行利用线上平台用户广、易扩散等特点,策划“银”在线上,“微”你而来”网络营销大赛。通过晋荐加预选方式,由110名员工组成了“公司团队”“普惠团队”“零售团队”“运营团队”“展翼团队”5支营销团队。采取“线上学习、线上讨论、课后归纳”的方式推进网络营销课程学习,抓住疫情期间网络流量优势,开展获客行动。

该行精选课程,系统学习线上营销。从“微信社群营销方法”“客户数据分析与产品匹配”“海报设计与营销文案编写”“客户复购引导与客群维护”等7个方向,全流程讲解网络营销实操做法。通过课程复盘、总结以及预留课后作业,让各团队间相互分享讨论,思维碰撞,共同提高。同时结合该行工作实际,按周发布“网络营销”研讨课题并由全员评选出最佳方案,获得最佳方案的团队不仅能获得奖励,还能成为下一期研讨课题的“版主”。在一个月的学习过程中,600多人次提交网络营销课题成果,“经典”方案30余条,完成率达90%以上。

为有效落地,快速实现成果转化,5个营销团队充分利用网络营销所学知

识,积极实践,上线“勠力同心抗疫情,暖心口罩等你领”微信公众号“口罩预约”活动,将“口罩预约”与电子银行及代扣代缴业务相结合,在不到一个小时的时间里,吸引了超过300名客户网上预约,并顺利引流至网点办理相关业务。新港农业生产的“爱吉小番茄”“毕士宾”“金山早茶”因疫情影响加剧产品销售难度,库存时鲜出现腐烂毁损,早茶无人问津,该行依托“E路有我”平台,创建“E路有我好物分享群”,搭建桥梁,对接供需双方,助力企业扩大销售,快速去库存。商品上线一周以来,订单量达300余笔,获大量好评。该行在做好疫情防控的同时,也方便了消费者在家购买新鲜好物,拉近了银行、企业、消费者“三方距离”,增加了客户粘度。(刘畅 徐旭辉)

沛县农商行支持返乡留乡农民创业

针对新冠肺炎疫情给返乡留乡农民增收带来困难,为支持返乡留乡农民创业增收,沛县农商行积极响应国家关于扩大返乡留乡农民就地就近就业的要求,采取有效措施,大力支持返乡留乡农民创业。

为支持乡村振兴战略,促进返乡留乡农民创业增收,沛县农商行集成政策措施,集聚资源要素,单列“助农贷”专项信贷资金10亿元,支持返乡和留乡创业者创业致富,帮助他们渡过难关。同时,对创业贷款执行全额贴息政策。

针对返乡留乡农民兴办农业合作

社、家庭农场等新型农业经营主体和农产品加工流通等“三农”重点领域项目,该行推出“农户+农商行+省农业融资担保公司担保”模式,授信额度最高300万元,减费让利,综合融资成本在5%左右,大大降低了客户融资成本,解决广大农户融资贵、担保难的问题。

为支持返乡留乡农民发展养殖业,该行创新抵押担保方式,在全省首推“生物活体抵押”贷款。采取“生物活体抵押+银行信贷+政府”模式,以生物活体作为抵押物发放贷款,切实解决农户贷款无法提供担保、抵押物的难题。生物活体抵押贷款的推出,对扩大三农领域抵押资产范畴,降低银行贷款风险,推动养殖业快速恢复发挥了积极的示范效应。

为保障返乡留乡农民及时得到贷款,该行配备100名驻村客户经理,全力做好贷款对接服务,开通所有流程的绿色通道,积极推广线上贷款“惠民e贷”,客户通过手机银行直接申请贷款,全线上办理,当日申请当日办结,效率高、放款快,使农户不出家门享受便捷的金融服务,让返乡留乡创业人员留在美丽乡村,感受家乡创业温暖。(吕尊帆)

昆山农商行切实为小微企业解决困难

在今年这场疫情防控阻击战中,昆山农村商业银行迎难而上,他们勇于担当、敢于负责,坚决站好自己的岗,与时间赛跑。

一天,普惠金融事业部锦溪团队的客户经理小高接到管户贷款客户的电话,该客户因疫情影响,原本计划的婚纱照订单全部延期,之前的流动资金都用于备货,现在面临着支付房租、工资的压力,贷款不能准时归还了。面对心急如焚的客户,小高立即汇报团队主管,商量制定还款解决方案。用短短一天时间准备好贷款展期材料和做好报批手续,快速帮助小微企业主减轻阶段性还款压力。问题解决后,该客户感激不已:“短短的一天时间,燃眉之急解决了,我以后和银行合作只认你们。”

在新冠肺炎疫情下,普惠金融部承

担了较大压力。小微客户主要集中在批发零售业、制造业和服务业,因疫情导致大量小微企业和个体工商户停工歇业。这些小业主又分散在全国各地,受疫情影响等因素影响了返程时间,原本还本息正常的客户还款能力不同程度减弱,贷款周转的面签手续也无法落实。

为了能够帮助小微企业主顺利地投入经营生产,普惠金融事业部通过电话、微信等线上方式和实地走访,根据不同的需求,一户一策为客户提供了“复工贷”“放心贷”“差额贷”等不同产品,帮助企业主解决资金周转的困难。同时密切关注客户需求,采取贷款展期、无本续贷、临时小额信用贷款等方式支持小微企业主渡过难关。

3月12日,昆山农商行接到了人

社局对受疫情影响的中小微企业通过社银平台紧急发放一笔稳岗补贴资金,并要在3月13日完成发放。”在24小时内完成系统的开发、测试、验证、投产,对昆山农商银行来说这是一次与速度的比赛,是一项服务提升的考验,更是一份义不容辞的责任和担当。从接到通知的那一刻起,网络金融部和信息部分别调整工作安排,派出了业务骨干,从制定方案,到核对项目代码,再到开发测试同步进行,每一个环节都紧锣密鼓地开展着,因为在他们的心里只有一个信念——必须成功。最终在所有人的全力配合和共同努力下,项目在3月12日晚保质保量成功投产,并在3月13日成功发放。

(姚琼 记者 汪宏胜)

建湖农商行向县人民医院捐款十万元

日前,一场简短而庄重的捐赠仪式在建湖县县人民医院举行。建湖农商行董事长刘荣华、行长张洪国、工会主席程仕友将该行全体员工10万元捐款赠予县人民医院,支援在湖北抗疫一线的医护人员。

疫情发生后,建湖县人民医院迅速抽调10名骨干医护人员“披甲上阵”驰援湖北。建湖农商行发布“抗疫土货贷”专项产品,为全县2000多名医护人员送上纯信用、基准利率授信2.6亿元。同时,建湖农商行第一时间发布金融惠企十条,开发“抗疫信用贷”“抗疫普惠贷”“抗疫复工复产贷”三大“抗疫贷”产品,开辟信贷审批绿色通道,安排专项信贷规模,全力支持疫情相关企业复工复产,尤其是优先满足医院、医疗相关单位的融资需求,全力支持抗疫行动。

今年以来,该行已为545户信贷客户办理了信用贷款3513.12万元,为18户信贷客户办理了贷款展期997.39万元,为28户信贷客户追加了贷款额度1500万元。

疫情无情人有情,建湖农商行作为“建湖人民自己的银行”,在新型冠状病毒疫情发生以来,积极履行企业社会责任,多次为防疫一线员工捐款捐物,主动参与到疫情防控工作中。据了解,截至目前,建湖农商行已向各类组织捐款捐物总额达到36.4万元,彰显了该行与建湖人民共战“疫”的决心。(金立虎 许小雨)

兴化农商行举办新员工拜师仪式

为提升新入行员工职业素养,加快新员工成长步伐,近日,兴化农商行举办了新员工拜师仪式,行长姜丰平、副行长唐亮、中层干部代表、支行行长代表、全体运营主管及2019年度新晋员工参与本次活动。

唐亮副行长在拜师仪式上致辞,他表示运营管理部为新员工配备了最好的师傅,希望新员工能够虚心学习,刻苦钻研各项业务。师傅代表叶彬表示将尽到“为人表率”应该承担的责任和义务,把在工作、生活中积累的经验、业务技巧毫无保留地传授给新员工。新员工代表徐娴发言,表达了新员工对未来工作的期望与憧憬,感谢师傅作为人生的导师给予的帮助,感谢兴化农商行对新员工提供了人生成长的舞台。

本次拜师仪式分为行师礼、互赠礼、签约三个环节。每位新员工依次给师傅敬茶、行鞠躬礼,师徒互赠礼物,师徒双方签订师徒协议。人力资源部曹海兰现场汇报了新员工的培养计划、培养方向以及考核标准。拜师仪式结束后,师徒们进行了包括点钞技能大比拼、翻打百张传票、歌曲演唱、诗歌朗诵等才艺展示。

行长姜丰平在活动最后对大家提出三点殷切期望:一是希望新员工要有工匠精神,虚心、大胆、好学,珍惜学习机会,尽快学到真本领;二是希望各位师傅要做好传帮带,在工作生活中给予徒弟最大的帮助,让他们能够迅速成长起来;三是希望总行相关职能部门要加大对员工关爱力度,为培养复合型人才培养好平台。(吉云霞 唐桂)

赣榆农商行引金融活水“浇灌”特色农业

实施乡村振兴战略,产业兴旺是基础和关键。近年来,赣榆农商银行认真贯彻落实江苏省联社、赣榆区委区政府关于支持乡村振兴战略的工作部署,通过用好信贷增量、盘活资金存量、优化信贷投向等举措,为特色农业高质量发展提供来自金融的“源头活水”。

支持蓝色经济发展,助力沿海水产全国百强。根据海洋产业特征和客户服务需求,该行积极构建普惠型、配套型支农系统,推出“渔乐贷”系列支农产品,累计投放近3000万元信贷资金支持青口港等7个码头基础设施建设;以科技型中小企业贷款支持渔业加工企业生产,带动解决乡镇居民就业问题。主动承担国家燃油补贴发放任务,在资金需求旺季第一时间将款项发放到渔民账户。主动对接渔民“小改大、木改机”、渔具购入等资金缺口,帮助渔民抓住渔汛时期及时开展捕捞作业。在2019中国·海头电商展暨首届网红才艺大赛期间,现场推介“阳光快贷”“电商贷”等产品,有效对接客户的金融服务需求。与此同时,该行加快安装POS机、自动存取款一体机等自助设备,升级助农取款点和农村金融综合服务站,提高客户资金结算周转效率。

扶持新型农业组织,助力平原农业高质量发展。该行主动走访家庭农场主,建立覆盖全县的家庭农场信息档案。针对农民群体文化程度不

高、行业信息闭塞等特点,该行协调行业主管部门为家庭农场主讲解国家优惠政策,对生产经营中遇到的问题给予专业技术指导。截至2019年12月末,该行向63位家庭农场主发放贷款2107万元,向45个农民专业合作社发放贷款1722万元,向26家农业龙头企业发放贷款28408万元。为了更好地支持平原地区粮食贸易及运输行业蓬勃发展,该行在深入调研基础上推出“丰收贷”“快车贷”等信贷产品,扶持了如粮食购销大户樊长生和连云港金谷农机服务专业合作社等客户做大做强。

放大地理环境优势,助力山区林果区域知名。围绕山区农业结构调整和转型升级,该行同步做好信贷结构优化,倾力支持山区特色林果产业发展。沃田集团在资金匮乏初创时期,该行及时给予信贷资金支持,并助力企业成为国内首家蓝莓上市公司,带动周边乡镇村民脱贫致富奔小康。该行还切实提高政治站位,将扶贫贷款作为支持山区脱贫的有力抓手,做到建档立卡低收入农户走访、政策宣传、分类管理三个“100%到位”。协调各镇召开扶贫小额信贷推进会,着力构建起全村扶贫、全力扶贫的工作格局。通过扶持石桥黄桃、官河黄金梨等特色农产品,为打赢脱贫攻坚战奠定了坚实基础,被区委区政府授予“赣榆区脱贫致富奔小康工程先进单位”。(苏长成)

沭阳农商行支小再贷款精心“呵护”电商客户

“有了这笔资金作保障,我们就更有底气接单了。”今年年底预计销售额达1500万元。”客户杨海燕感激地说。

沭阳是全国花木大县,全县有各类花木面积60万亩,花木电商4万余家。2015年,客户杨海燕夫妻在网上注册了网店,主要经营花盆、子种、养花专用化肥及各种鱼网、鸡、鸭、鹅网等。随着业务量的增长,两人在淘宝、天猫、京东、拼多多等各大主流电商平台经营注册网店15余店,2019年底销售额达1000余万元。经营模式主要是从网上接单再从上游拿货,拿货都是支付现金,生意好的时候每天订单量达1000余件,特别是春节前后,每天都会接到大量订单,由于受新冠肺炎疫情的影响,所有快递物流都无法及时发货,导致订单大量积压并且垫资较多,缺少资金周转。

今年3月初,经人介绍后杨海燕找到了庙头支行客户经理张蛟咨询贷款业务,张蛟在详细了解客户情况后,向他们推荐了支小再贷款业务,把支小再贷款的优惠政策告诉杨海燕,并为其算了一笔经济账,正

常担保贷款50万元一年利息在6万元左右,而支小再贷款一年利息才2万多元,一年可为其节省利息将近4万元,杨海燕得知后很是高兴,当即答应办理50万元支小再贷款业务。张蛟急事急办、特事特办,仅用2天时间就将50万元的支小再贷款发放到客户手中,解决了客户的燃眉之急,且利率非常低。

为更好地解决小微企业在复工、复产中遇到的融资难、融资贵等问题,发挥地方金融机构为地方经济服务的优势,沭阳农商银行积极向中国人民银行沭阳县支行申请4亿元的专项贷款资金,定向为小微企业、民营企业提供金融支持,明确对复工复产、脱贫攻坚、春耕备耕、禽畜养殖、外贸行业以及受疫情影响较大的旅游娱乐、住宿餐饮、交通运输等行业的中小微企业执行优惠利率,为全县小微企业生产经营提供低成本资金支持。

截至目前,已投放支小再贷款专项额度810笔、3.23亿元,高效有力地支持了疫情防控和企业的复工复产。(胡玲玲 记者 魏静)

南通农商行借力综合金融服务平台服务企业

量身定制授信方案,开通绿色通道……近日,南通农商行借力南通综合金融服务平台,为南通琳丰食品有限公司高效完成50万元授信的审批。公司总经理厉永武感慨:“有了这笔资金,我们更有底气了!”

南通琳丰食品有限公司主要生产生姜片、木耳、高粱、黄瓜、榨菜等酱菜,长期为上海沈大成食品有限公司、上海全国土特产食品有限公司供货。正在公司计划购买一批先进设备扩大生产经营,并申报市龙头企业的关键时刻,一场突如其来的新冠肺炎疫情,打乱了公司的“步伐”。一筹莫展的厉永武在得知可以通过“江苏省综合金融服务平台”进行融资的消息,他抱着试试看的态度向该平台“融金惠通”帮企活动小组提出申请,没想到很快获批。

“看到琳丰食品有限公司的‘菜单’,我们第一时间就领下这道‘菜’。”南通农商银行“接单”后,工作人员克服种种不便,开展远程调查、收集材料,落实进度,为该公司量身定制授

信方案,开通绿色通道,在该公司申报的当天即完成审批手续,50万元专项贷款迅速投放到服务。

江苏省综合金融服务平台是为全省中小微企业高质量发展搭建的高效融资对接渠道,采用“线上+线下”的金融服务模式,实现企业与金融机构双向选择、自主对接。疫情发生后,小微企业融资绿色通道在江苏综合金融服务平台上线,帮助受疫情影响出现暂时困难的小微企业渡过难关。

南通农商银行作为入驻江苏省综合金融服务平台南通子平台的本地法人机构,高度重视线上平台的运作,落实专人负责对接,实时关注有需求的企业。据统计,该平台上线,目前已关注本土企业581家,其中为385家企业授信6.81亿元,完成投放379家、5.7亿元。同时,该行还积极参与银政企线下联动活动,指派专职联络员负责对接,力争线下服务全覆盖,今年以来,该行累计服务小微企业13家,其中,为2家企业提供资金支持80万元。(姜浩)