

海门农商行帮助因疫情受损企业“带货”

近期,江苏海门农商银行员工的朋友圈里,各种销售商品的吆喝声此起彼伏。疫情发生以来,海门农商银行依托“E路有我”互金平台,硬核帮助企业“带货”,用真实情义暖了企业心,用真举实效助力企业复工复产。

线上“带货”拓展销售渠道

受疫情影响,海门市农商线下消费停滞,生产经营困难。出于自救需要,都市农场谋划从休闲农业向蔬菜畜禽配送农业转型。尽管做了充分准备,但转型起步之艰难,依然令都市农场总经理吴君耀主动上门联系,量身定制宣传方案,帮助都市农场大力吆喝“带货”。

“新鲜绿色蔬菜、散养鸡,价格不贵,送货上门,欢迎订购。”一时间,微信

公众号推送、“E路有我”首页推送、员工朋友圈推动……形成了铺天盖地宣传的氛围。很快,都市农场的蔬菜、畜禽产品成了“宅”家海门市民中的畅销品。

“本来想着都卖不出去了,谁想到被你们这样一‘吆喝’竟然如此畅销,真是太感谢了!”石华的眉间“多云转晴”。短短一个月内,该行就通过“E路有我”帮助都市农场带货200余单,销售额2万余元。

牵线搭桥连通供需两端

“太好了,又有人想找你们批发牛奶,你们的库存快要脱销了吧?”通源支行客户经理陶金对南通罗金贸易有限公司负责人冯先生说。南通罗金贸易有限公司是蒙牛牛奶在海门的独家代理商。疫情期间,滞销的牛奶成箱成箱地堆在仓库里,冯先生心急如焚。这

时,通源支行主动上门,客户经理陶金专门对接服务。“你们农商行真的免费帮我卖货?一分钱都不收?”冯先生刚开始对送上门的馅饼还心存疑虑,当看到一箱箱牛奶很快销售出去时,冯先生从半信半疑变成开心激动。

通源支行充分利用客户群体广的优势,将牛奶销售信息发布给相关企业单位、信用用户、信用商户群,连通了供需渠道,实现了购销信息对接。“牛奶从‘滞销’变‘脱销’,我们吃上了‘定心丸’,真的谢谢你们农商行!”冯老板开心极了。

巧打电商牌解决滞销难题

“没想到,抱枕利用这个方法在网上销售,效果还很不错。”看着手机界面上“E路有我”的销售画面,美芳家纺负责人激动地说。美芳家纺以前一直从事外贸出口,今年一季度外贸订单明显

减少,负责人急于打通内需渠道。“想找好一点的电商平台,帮忙把积压的抱枕卖出去。但是,要么收费很高,要么没有人气。”该负责人如是说。

海门农商银行启动绿色通道,通过“E路有我”电商平台,定制“满20减18、靠垫抱枕带回家”营销活动,帮助企业打开线上销售渠道。员工利用休息时间,当起送货员,把抱枕送到市民手中,最大程度化解受困企业滞销难题,满足市民生活需求。两个星期时间内,帮助企业销售抱枕500余个。

帮助企业就是帮助自己,海门农商银行用“吆喝”帮助企业打开了销售渠道,降低了疫情影响,也推动了各项业务的稳健发展。截至4月末,存款404.09亿元、贷款265.43亿元,分别较年初增加36.56亿元、18.84亿元。

(杨晨 孙富胜)

江阴银行2019年业绩表现亮眼

日前,江阴银行发布2019年年报,报告显示,2019年,江阴银行实现营业收入34.04亿元,同比上升6.86%;归属于母公司净利润10.13亿元,同比上升18.12%;基本每股收益0.4971元/股,同比上升22.95%。成本收入比同比下降0.37个百分点至31.66%。

值得关注的是,江阴银行董事会提出2019年度利润分配预案,拟以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.80元(含税)。

深耕实体经济拓展各类业务

作为地方金融的主力军,江阴银行深耕实体经济,进一步做小做散,不断拓展各类业务。该行推进“初心·反哺”上市公司党建联盟创优项目,把金融服务有效融入服务实体经济和基层社会治理中。深化“阳光信贷”,做实“百行进万企”融资对接活动,加大力度支持涉农、制造业、民营企业,全面服务乡

村振兴战略。报告期内,该行中小微企业贷款余额573.7亿元,占全行贷款81.7%;制造业贷款余额305.9亿元,占全行贷款43.6%;民营企业贷款余额464.1亿元,占全行贷款66.1%。

在支持实体经济发展的同时,该行严格控制大额贷款、政府平台贷款、“两高一剩”贷款和房地产贷款,并积极通过一系列措施,加大不良资产清收处置力度。报告期内,该行不良率降至1.83%,较年初下降0.32个百分点,实现连续三年下降;拨备覆盖率259.13%,较年初上升25.42个百分点;资本充足率15.29%,较年初提升0.08个百分点,资产质量改善明显,风险抵补能力显著增强。

零售转型带动规模稳健增长

2019年,江阴银行在零售转型推动下,负债端、资产端、中间业务端全面发力,带来规模稳健增长。报告期内,江阴银行总资产1263.43亿元,较年初增

长114.90亿元,增幅10.00%;贷款总额701.98亿元,增幅11.45%;存款总额931.09亿元,增幅9.85%,存贷款市场份额继续保持江阴辖内第一。

随着利率市场化的不断推进,获取低成本稳定资金的能力已成为商业银行的核心竞争力。去年,新推“月聚宝”“汇聚宝”“票聚宝”产品,结息方式、利率定价更灵活,同时根据客户需求定制结构性存款产品,增强了存款产品的市场竞争力。截至2019年末,江阴银行拥有个人客户278.17万户,零售业务基础越来越扎实。

从资产端运营策略看,江阴银行围绕市场需求,推出“江小鱼”线上贷款等产品,开发对公网贷模式,培育新的贷款增长点。至2019年末,江阴银行普惠型贷款增速、普惠型涉农贷款增速、个人贷款增速分别高于全行贷款增速2.9、1.4、28.6个百分点,资产结构进一步优化。

中间业务成为业绩提升的重要发

力点。在电子支付业务方面,该行新推“ETC车主卡”和“京东金融联名信用卡”两款场景式信用卡,上线分期和积分商城;开展期交保险销售专业化改革,组织代理贵金属公司巡展销售,不断变“客户”为“用户”。报告期内,全行新增手机银行有效户20.2万户,增幅62.43%;新增收单商户4.7万户,增幅375.8%;新增快捷支付25万户,增幅34%;新增信用卡4.1万张,增幅76.5%;全行电子银行客户覆盖率84.5%,柜面替代率94.79%。

中间业务为江阴银行零售业务发展提供了多种场景支撑,持续为零售客户提供优质金融服务。去年,该行投产“工会权益服务项目”,签约42个品牌商户103家门店,参加单位超过500家;建成江苏省首个“乡村振兴移动支付”示范街区,“银医通”、“E银通”已成为该行服务地方、参与社会治理的品牌项目。

(杨 婧)

姜堰农商行被评为“2019年度江苏省先进现金整点中心”

日前,姜堰农商行被中国人民银行南京分行评为“2019年度江苏省银行业金融机构先进现金整点中心”。

近年来,该行高度重视现金清分整点工作,采取多种措施不断提升现金清分质量、保证现金整洁度,维护现金流通秩序,创建良好现金流通环境,有力地推动了人民币流通满意工程建设。

该行首先创新模式,夯实管理基础。顺应社会化清分的趋势,将现金清分整点业务进行外包,组建6人、3条清分线的清分团队。同时,强化外

包业务管理,针对清分人员流动性高、专业性强的特点,增派现金清分现场管理员,加强业务现场指导和监督,建立起了本行与外包公司共同参与的联合管理机制。

其次完善制度,加强风险控制。根据现金清分整点各个环节要求,进行系统化、规范化、程序化、标准化制度设计,建立《现金清分整点管理办法》《现金清分整点操作规程》《现金清分整点业务外包管理办法》和《现金清分整点业务外包操作规程》等规章制度,形成了工作有制度、操作有程序、过程有监

控、责任有追究的管理机制。

同时狠抓培训,提升业务技能。将清分人员培训纳入全行运营条线人员培训计划,坚持定期学练,认真落实“每月学习两次,每季岗位练兵一次”要求,利用班后时间组织业务学习和岗位练兵活动,并通过视频培训、点钞技能培训、残损币挑剔实操训练等多种方式,不断提升清分人员业务素质和操作技能,确保清分整点工作顺利开展。

此外规范操作,保证清分质量。通过对清分整点差错原因分析,重新

梳理和完善现金清分整点流程,加强对清点、退钞等环节的管控。2019年,该行清分中心累计机械清分量27850捆,手工清分量53捆,金额达26.9亿元,上缴人行现金15.3亿元,其中:残损币1.6亿元,污损币2.8亿元,实现了全年现金解缴“零差错”。

“下阶段,姜堰农商行将以本次荣获的荣誉作为新的起点,不断夯实管理基础,持续提升现金业务能力,为推动人民币满意‘新工程’做出积极贡献。”该行副行长祁斌昌信心满满地说道。

(陈 慧)

为表彰先进、鼓舞干劲,进一步发挥先进典型的榜样示范作用,近日,兴化农商银行召开“最美奋斗者”表彰大会。

兴化农商行召开“最美奋斗者”表彰大会

度先进集体和先进个人的决定》《关于表彰“十佳最美农行人”和“十佳贤内助”的决定》等文件,并向获奖单位和个人颁发奖项。在“十佳贤内助”颁奖环节中,家属代表李坚、吴云在获奖感言中表示非常荣幸获得此项殊荣,未来将继续扮演好“贤内助”的角色,为兴化农商银行各项业务迈上新台阶

(汤军波 张剑峰)

邳州农商行改进金融服务助力大蒜夏收夏种

权金额、市场风险等因素,实施不同客户、不同产品、不同金额等维度,实施差异化操作流程。在公司业务方面,强化大蒜行业小微企业金融服务力度,根据新旧授信业务,满足存量授信便利性,保障新增授信精细度。

围绕金融服务实体,该行优惠贷款利率,降低客户融资成本。加强“三去一补”政策落实,围绕金融服务实体经济,调整产品定价思路,将大蒜行业优质企业、龙头企业优惠政策等要素融入定

价规则中,对部分大蒜深加工企业贷款实施微利经营。此外,该行为鼓励大蒜行业贷款营销,出台相应政策,如该行规定对大蒜种植等贷款在贷款定价中给予1个百分点优惠等。

同时,开发配套产品,实施定向精准支持。一是创新开发了“农户快贷”和“小企易贷”,两款产品以信用方式发放,贷款手续简便,简化了担保条件,办理速度更加快捷。二是提供小微企业转贷业务,可实现无本还息转贷,使大蒜企业

做出新的更大贡献。最后颁发的是“十佳最美农行人”的奖项。

该行党委书记、董事长曹文铭作总结发言,对于如何开展下一步工作提出三点要求:一是坚持党建引领不

客户在农产品收购季节,无需拆借资金支持。二是创新开发了“润和”系列扶贫贷款产品,将经营能人、大蒜企业与建档低收入农户相结合,深入推进金融精准扶贫,实施能人大户加贫困户、公司加贫困户的信贷服务方式,共计支持贫困人口600余人。

该行主动改进服务,提供便捷金融体验。一是做到“量身服务”。针对邳州大蒜企业出口多这一特点,积极

江苏省大丰农商银行围绕客户需求,抢抓机遇,积极申请加入“跨境金融区块链服务平台”第三批试点获批,为外贸小微企业提供出口订单融资、出口发票融资、出口托收押汇、出口信用

大丰农商行运用跨境金融区块链服务小微企业

证押汇等高效、便捷的服务。

跨境金融区块链服务平台是由国家外汇管理局发起,从2019年3月份开始试点,主要是将区块链技术运用于出口应收账款融资登记、报关单核销、审核、放款等各个环节,解决中小企业跨境融资难问题。截止到目前,大丰农商银行运用“跨境金融区块链服务平台”

累计为客户办理出口发票融资和出口订单融资54笔,放款金额折合443.06万美元。

该行在服务进出口企业时,先为其办理“跨境信用信息授权查证——企业

区块链业务开通”服务,然后由企业登录授权生成查询码,大丰农商银行综合

查询收汇率、付汇率、每月回款值等交易信息,既增强了贸易融资背景信息准确度,提高业务办理效率,且有效规避重复融资问题,为企业节约融资成本,获得客户的好评。

(丽丽 沈飞 海燕)

建湖农商行举办金融科技产品宣讲会

为帮助全行员工正确理解和掌握最新发布的重点科技系统和产品,更好地推进金融科技业务创新,加强产品推广,促进服务提升,近日,建湖农商银行举办了金融科技产品宣讲会。

在宣讲会上,来自北京银杉金融科技公司的吉锋博士分析了目前中小银行零售转型的压力,介绍了新零售平台在产品设计、流程再造、智慧商圈、线上平台、社会化营销等各个方面的应用,指出了新零售平台在大数据风控、自动化审批、远程视频银行运用、信贷集中化管理等方面的优势,说明了新零售平台上线在后台系统支撑方面的要求。吉博士指出,在当前数字化经济新时代,需要银行业金融机构创新思维,大力开展零售业务转型。建湖农商银行开展新零售平台等金融科技系统的建设,是适应时代发展需要的重要措施,一定能够提升全行的管理水平,获

客能力和市场竞争力。

在宣讲会上,来自广州天维信息技术股份有限公司的丁家奎董事长客观分析了2019-2020年中小银行绩效管理发展趋势。他指出,目前大部分中小银行还处于人事行政管理和人力资源管理阶段,虽有部分银行已经进入精细化考核阶段,但是行业的绩效管理水准还需大力提升,银行的绩效管理最终必须是战略绩效管理。丁家奎对目前国内先进农商银行绩效管理新阶段的三个层次、四类考核指标进行了简要说明,他指出在数字化转型时代,多元化立体营销式的考核体系将逐渐成为中小银行的首选方案,建湖农商银行的绩效考核系统建设,要以绩效考核为抓手,围绕产品价值链创造,整合各种精细化管理手段,重塑考核分配机制,全力打造以高绩效文化为核心的企业文化。

(金立虎 许小雨)

南通农商行举办迎“五四”主题教育活动

近日,南通农商银行举办“绽放战疫青春·坚定制度自信”迎“五四”主题教育活动,南通团市委、南通报业传媒集团有关领导莅临指导,120多人参加了此次活动。

全体人员学习了《习近平总书记给北京大学援鄂医疗队全体“90后”党员的回信》。刚刚被江苏省委宣传部授予“江苏最美青年抗疫先锋”以及“南通青年五四奖章”的南通“95后”援鄂志愿者于鑫慧,分享了她的战“疫”经历。

今年初抗击新冠疫情以来,南通农商银行团委号召广大青年积极参与抗“疫”行动,除了参与社区防疫志愿服务之外,还在第57个“学雷锋日”到来之际前往如东县洋口镇西村,慰问驰援武汉志愿者、“95后”姑娘于鑫慧的家人,并给于鑫慧所在的武汉市武昌区瑞安隔离点寄去了急需的医用口罩等防护物资及南通特产。

活动当天还举办了“担当作为比奉献·我为农商添风采”的演讲比赛决赛。本次演讲比赛要求结合实际,着眼于发生在本单位员工身上的感动瞬间和典型事例,鼓励青年员工担当作为,争当南通

农商银行高质量发展的“热血尖兵”。经过近一个月的初赛及赛前培训,最终10名选手脱颖而出进入决赛。决赛现场,选手们声情并茂地讲述着范阳等优秀青年典型的感人事迹。这些平凡却又伟大的身边人、身边事展现了南通农商银行员工立足本职岗位、奉献无悔青春、争当农商先锋的良好精神风貌,也深深打动了现场观众。最终,资产保全部的黄婷婷获得一等奖,其余选手分别获得二、三等奖以及优秀奖。

此次活动旨在激励引领广大青年员工深入贯彻落实习总书记给北京大学援鄂医疗队全体“90后”党员的回信精神,学习杰出援鄂志愿者及疫情期间广大坚守在抗疫一线的“最美逆行者”的奉献精神,也在青年青年职工学习交流提供了样板和契机,进一步坚定了制度自信,促进金融系统青年干部员工成长,努力培养出一批爱岗敬业、锐意进取、表现突出的优秀青年模范,为农商事业的蓬勃发展打下更加坚实的人才基础,为小微企业、“三农”事业和群众生活提供更加优质的金融服务。

(陈璐璐)

紫金农商行岔路支行围绕母亲节开展宣传活动

值母亲节之月,为传承中华民族的传统美德,紫金农商银行岔路支行积极开展“浓情五月天 感恩母亲节”的主题宣传活动,为广大客户送上母亲节的祝福。

为确保活动成功举办,让母爱传递,让感恩延续,该行利用厅堂营销策略制定了为客户“献一束花、说一句祝福”的母亲节活动方案,旨在通过母亲节之月送祝福的方式增强客户粘性,提升客户归属感。

按照既定方案,该行通过内外联动

的方式,厅堂人员在日常营业期间向前来办理业务的客户宣传5月份的送祝福活动。客户经理借助走访客户的机会向客户宣传此次活动,邀请有意向客户于5月份来营业网点领取祝福物品。

此次母亲节送祝福活动,受到了客户们的点赞与好评,客户在办理业务的过程中收到康乃馨祝福,增进了客户与该行营销人员的交流,扩大了该行业务宣传覆盖面,促进了该行营销能力的提升。

(李振亚)

今年以来,邳州农商银行认真按照监管部门关于小微企业“两增两控”的相关要求,积极改进金融服务,紧紧围绕邳州大蒜行业小微企业做文章,着力破解大蒜企业融资难、融资贵的问题,为全市大蒜夏收夏种提供资金和服务支持。今年以来,该行支持大蒜相关农户和企业资金累计超过3亿元,直接受益客户1500余人。

该行首先优化信贷流程,提升资金支持速度。制定信贷授信业务操作管理规定,明确大蒜行业信贷业务操作流程。在零售业务方面,坚持支农支小,做小做散,扎根“三农”,根据客户群体,授

求具有“短、频、快”的特点,为此该行向大蒜企业公布客户经理手机号码,随时解答企业业务咨询。针对首次授信企业,采取当日备齐资料,当日上报,次日调查;对二次用信企业,采取当日备齐资料,当日上报,次日用信。三是真诚服务客户。该行要求客户经理利用移动平板电脑对大蒜产业相关企业开展上门服务,现场受理,现场采集资料,现场办公,在大蒜收获季节,利用流动银行车,全天候为客户提供开立借记卡、手机银行,转账交易等综合服务。

(李 军)