

农发行南阳市分行打造的牧原“5+融资模式”解决了合作社购粮资金不足问题;解决了牧原公司粮食供应的持续保障问题;解决了人民群众卖粮难问题;解决了巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接等一系列问题

“5+融资模式”实现多方共赢

□本报记者 孙玮 通讯员 陈远 曲丽锋

2020年12月21日、28日,农发行南阳市分行分别向牧原食品股份有限公司上游的30家合作社投放购粮流动资金贷款1.2亿元、粮食收购扶贫贷款1.41亿元,总计2.61亿元用于粮食购销,预计可收购粮食12万吨,有效搭建了牧原公司与2万多户家庭、种粮大户的原粮采购贸易平台,直接或间接破解了农民卖粮难题。

聚焦粮食安全,延伸金融服务

去年以来,农发行河南省分行领导多次深入南阳调研,成立多个信贷课题攻坚工作组,重点围绕大(中)型龙头企业及其上游原粮供应商——多家农牧专业合作社开展调研。

据悉,内乡县聚爱农牧专业合作社村社作为农村基层经济组织,其成员汇聚全县1.6万户建档立卡贫困户,是内乡县委、县政府主导,乡镇政府组织实施的重要扶贫工程。这些合作社均属于小微企业,普

遍存在融资难、成本高、发展慢等问题,但同时具有根植农村的天然优势。面对此现状,农发行河南省分行领导深刻认识到,这些专业合作社正处于从脱贫攻坚向乡村振兴转型的重要阶段,实体化运营、实现自主“造血”功能是其持续健康发展的必由之路,农发行需要用好用活金融政策,帮助合作社实现自身实体化运营,壮大合作社经济发展。为此初步拟定了以牧原食品股份有限公司为核心企业、合作社作为上游粮食供应商的供应链金融服务模式,助力小微企业降低融资成本,加大对粮食全产业链支持力度,促进粮食产业“三链同构”融合发展。

把握发展机遇,探索业务模式

农行首席风险官兼河南省分行党委书记、行长李小汇亲自挂帅指挥,副行长王福利下沉一线,抓紧时间落实此营销方案。2020年11月初,由省分行“信贷课题攻坚工作组”主导,在农发行内乡县支行召开由内乡县、牧原食品股份有限公司、国有投控公司及聚爱农牧专业合作

社等上游粮食供应商参加的粮食供应链金融首次座谈会,共同探讨粮食供应链贷款新模式。农发行河南省分行领导多次深入多家供应链企业了解实情,先后在内乡县支行组织召开6次粮食供应链金融推进会。针对新模式面临的种种问题,农发行河南省分行坚持以客户为中心的营销理念,成立前中后台联合工作组,成功设计了牧原“5+融资模式”,即投控公司(国有公司)设立风险保障基金,农发行贷款、牧原集团担保、搭建合作社(借款方)与牧原食品股份有限公司(核心企业)产销衔接平台,将合作社自身业务嵌入到牧原集团的产业链之中,和牧原食品及其子公司进行粮食购销业务。在夏、秋粮收购季节,收购社员及本地农户的原粮;在日常收购过程中,采用周边及外地调运形式收购大型原粮供应商的原粮,销售给牧原食品股份有限公司及子公司,全程实现物流和资金流封闭运行管理。

凝聚多方合力,快速推进实施

牧原“5+融资模式”方案形成后,河

南省、市、县农发行为贷款开辟绿色通道,优化办贷流程,仅用45天就完成了30家小微企业的评级授信、贷款调查、审批投放等全部流程,将信贷资金2.61亿元直接投放到粮食供应链的最前端——乡、村级农业合作社。通过粮食购销业务的持续发展,合作社自身不断发展壮大,村级集体经济收入日益增多,确保贫困户可以依托合作社与优势企业结合形成优势资产,快速、稳定地获得收益,能够有效助力内乡县1.6万户建档立卡贫困户脱贫致富。通过扭住龙头企业(牧原食品股份有限公司)这一个点,串联供应链上的“一条线”,从而激活粮食收购、销售、加工“一大片”,促进了“供—销—用”链条各个环节的连接和流转。牧原“5+融资模式”一举四得:解决了牧原食品股份有限公司上游的粮食供应——合作社购粮资金不足问题;解决了牧原食品股份有限公司粮食供应的持续保障问题;解决了人民群众卖粮难问题;解决了巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接等一系列问题,实现了资金在整个供应链中的无断点畅通。

贷款服务暖人心 客户致谢送锦旗

近日,巩义市涉村镇村民杨金卫将一张鲜红的感谢信和一面写有“为民服务的践行者,乡里乡亲的贴心人”的锦旗,送到了巩义农商银行涉村支行,由衷感谢该行全体员工热情真诚、高效快捷的金融服务。

时光回到2012年,杨金卫开始涉农创业,在北庄山上种了3000多棵果树,并散养黑猪几十头。2016年,果树已进入丰产期,但天旱缺水成了难以逾越的最大障碍。万般无奈下,杨金卫决定挖蓄水池存水以供养殖所需,然而,手中的资金早已用尽,求亲告友、东挪西借筹备资金才将蓄水池地基基础完成,而后续蓄水池硬化还需大笔资金。这时候在朋友的推荐下,杨金卫怀着忐忑不安的心情走进涉村支行信贷大厅,工作人员认真进行现场调查,当天为他办理了贷款手续。杨金卫接过贷款资金时热泪盈眶:“感谢你们的帮助,我的果树有救了。”

一眨眼时间,四年过去了,杨金卫由小打小闹的果树种植,到现在的现代化电商农业经济合作社,每一幕都是农商行的支持,四年间不曾缺席,金额也由最初10万元到现在的30万元,让他成为农商行的铁杆粉丝,逢人就夸农商行的政策好,服务更好。该业务经办工作人员也在每次的贷后检查中,不断为杨金卫提供发展思路和销售渠道上的帮助,俩人从客户和客户经理的关系变成了好友。杨金卫为了表达对农商行的感谢,这才出现了刚开始“送锦旗”“送感谢信”的一幕。

一直以来,农商行坚守服务“三农”市场定位,积极践行普惠金融,通过开展“整村推进 批量授信”工程,以金融力量助力农商行经济腾飞发展。(杨浩)

新郑郑银村镇银行 慰问决算一线员工

2020年12月31日,新郑郑银村镇银行领导班子分赴深入各分支机构看望慰问年终决算坚守在岗位上的每一位员工,向他们致以亲切的问候和新年的祝福。

该行领导每到一处都详细了解支行2020年各项业务完成情况、年终决算工作进展以及后勤保障工作准备情况,并向奋战在一线的员工送上新年的祝福和真诚的问候,感谢他们在过去一年的辛勤工作和舍“小家”顾“大家”的奉献精神。该行行长孙保安表示,2020年新郑郑银村镇银行全体员工凝心聚力,勇于开拓,奋力拼搏,出色地完成了各项目标任务,取得了喜人的成绩。成绩的取得离不开全体员工的共同努力,勉励大家站好年末“最后一班岗”,为2021年各项工作开好头、起好步,打下坚实基础。慰问期间,各营业网点、业务部门人员对领导的关心、关爱备受鼓舞。大家纷纷表示:一定圆满完成年终决算工作任务,决心在今后的各项工作中,同心协力,共同奋斗,为全面推进各项工作稳健发展作出积极贡献。(程一博)



2020年12月27日上午,辉县农商银行召开2021年首季“开门红”誓师大会。誓师大会上,各支行、企业客户部、小微企业部、资产保全部、直属分理处进行“开门红”员工风采展示并递交请战书,董事长带领全体人员进行“开门红”宣誓,展现了广大干部员工信心和决心。陈茹洁 向峰 摄

农行南阳分行 2021年“春天行动”誓师启航

日前,农行南阳分行召开2021年“春天行动”综合营销活动启动大会,部署2021年首季“开门红”重点工作,点燃新一轮争先创优、支持实体、服务客户的工作激情。

实施“两大战役”分道赛马。根据经营特点,该行将16家一级支行分为“城区攻坚队”(市区5家支行)、“深耕县域队”(县域11家支行)两大战役,开展组内PK,并设置综合先进奖,季末对“城区攻坚队”前2名、“深耕县域队”前4名分别给予相应名次的绩效奖励,同时设立个人、重大项目、特殊贡献等奖项,激励各支行抢抓机遇,吃透政策,靠实绩挣资源。

渑池农商银行

用精准服务架起幸福“金桥”

去年以来,渑池农商银行始终坚持服务“三农”、支持实体经济的定位不动摇,下沉服务重心,扎实推进普惠金融建设,大力发放扶贫小额贷款,以金融活水精准滴灌,助力群众脱贫致富,架起了一座幸福“金桥”。截至2020年12月底,该行累计发放扶贫贷款18000万元。

该行依托三级金融扶贫服务体系,大力推动金融扶贫工作,为扶贫作用明显的龙头企业、农村专业合作社及其他新型农村经营主体提供快捷、高效的一站式金融服务。

聚焦“三大板块”同向发力。该行把握首季资金流动规律,将着力点放在零售、对公、资产处置三大板块上。零售板块以“智慧新春”和“财富美好”两大主题营销活动为主线,通过“农情相伴”“新春有礼”“商户大拜年”等方式,在理财、资产、消费结算等方面更好地满足客户需求;对公板块充分发挥特色产品、渠道和平台优势,针对目标客户实施“开户有礼”“使用有礼”“交易有礼”“共建有礼”“合作有礼”等活动,深化银客合作共赢;资产处置板块着力加大不良贷款清收处置力度,防控信用风险,提升高质量发展成色。

的脱贫攻坚号,组织信贷客户经理,进村入户了解情况,推介致富门路,提供资金支持。有了金融活水,有了政策支持,村民们有了致富的动力。村民干起了养殖、种植、运输等项目,穷山沟焕发出了蓬勃生机。

“多亏了农商行的鼎力相助!我家开的农家乐才有了现在的好效益,实现了脱贫致富的梦想。”雪白村村冯爱丽说。冯爱丽夫妇在扶贫资金的支持下,因地制宜办起了农家乐,走上了脱贫致富路。从2017年开始,冯爱丽夫妇通过渑池农商银行发放扶贫小额贷款5万元起步,把农家乐搞起来。短短三年间,这个贫困村,资金、项目哪里来,脱贫致富如何干?渑池农商银行积极响应党

锚定“三大领域”倾情襄助。在“三农”领域,该行着力推广惠农担、抵押担保贷、信用贷等“惠农e贷”系列产品,重点支持小麦、草畜、林果、蔬菜、食用菌、中药材等优势特色农业。在个贷领域,以房抵e贷、烟商e贷、农机商e贷、油气e贷、药商e贷、医护e贷、尊师e贷及助业保捷贷、个人创业担保贷等产品为主打,便利化满足客户生产、生活、消费等资金需求。在小微服务领域,持续推广纳税e贷、抵押e贷、资产e贷、简式贷等线上系列产品,对符合条件的小微企业办理在线融资,更加有效地解决小微企业“贷款难、担保难”问题。(刘延军)

人达到10万元,成为雪白村里的“致富带头人”。2020年9月,他们利用该行金燕e贷线上贷款产品,又添置和更新了冰柜等设施,小日子越过越红火。

“金融扶贫政策真是及时雨呀,要是没有农商银行扶贫贷款,俺家日子还不知道能过成啥样。”村民刘爱丽高兴地说。刘爱丽的丈夫因事故高位截瘫致贫,加上两个孩子还在上学,家庭一度陷入绝境。在一筹莫展之际,刘爱丽想起了农商银行宣传的金融扶贫政策。抱着试试看的心态,来到渑池农商银行说明情况。经过该行工作人员调查,为刘爱丽申请了5万元扶贫贷款,她通过养猪走上脱贫致富之路,一年纯收入超过5万元。(胡松涛 代高乐)

“开门红”要有创新

评说

一季度业绩看半年,半年业绩看全年。当下,又到银行业最忙的一季度,各个银行都在扎堆推出各种形式的大促活动,将此作为全年最关键的营销战役,集中冲刺销量,以保证全年业绩目标的达成。但“开门红”日复一年毫无新意的重复,使得客户对于传统老套的营销体验愈发疲软,“开门红”业绩增长乏力。近年来银行“开门红”战役已陷入了“不会做输,做了低效”的死循环里。如何破解循环怪圈,维持业绩高速增长,商业银行要在以下几方面进行创新。

主题创新。开门红活动要做到主题先行,找准载体和切入点,增加活动的内涵和文化底蕴。2021年是建党100周年,银行可围绕建党100周年做文章,创新开门红打法,举办“建党100周年‘奋战百年,献礼百年’”宣传营销活动,将开门红营销嵌入庆祝建党100周年活动中,打造“红色先锋”主题活动和“党建共创”场景营销。

合作创新。加强政银合作:积极加强与政府部门的沟通与交流,加大对地方经济的支持,有利于做好财政资金、社保资金、医疗保险、住房公积金等低成本资金的归集。加强同业合作:重点加强和保险、证券以及基金等行业的合作,双方在代销业务、同业投融资、资产托管等方面合作空间很大,可以做到优势互补、优化增值服务,实现合作共赢。加强和第三方咨询机构合作:第三方咨询机构可以引入外部新的营销方式,把新的活动方案导入本地,制订出更契合自身实际的营销方案。

营销创新。实践证明,传统的用礼品去吸引客户、存款返利的营销效应逐渐失效,亟须重新定位客户营销策略,精准匹配客户营销方式,全力维系存量客户,重点开发新增客户。一是注重目标

市场细分。商业银行必须确认市场中具有吸引力且最能有效提供服务的市场区划,满足部分人的某种需要。在市场细分基础上,注重营销组合策略的灵活选择。二是注重营销策略的选择。“开门红”营销要在策略上寻求突破,可采用关系营销、绿色营销、文化营销等手段。三是做好互联网营销。把手机银行、个人网银、微银行等电子渠道整合为品种齐全、体验良好、富有洞察力的线上交易服务平台,并依托网点、自助设备以及移动终端,打造设备丰富、流程便捷、智能高效的线上线下营销服务平台。

科技创新。商业银行在“开门红”营销活动中,应该顺应电商产业大发展的趋势,积极拥抱互联网营销玩法。一是打通线下门店资源与互联网用户,实现线下引流与线上成交融合,进行场景式营销,促进用户的参与度。二是建立两大管理系统,即开门红目标管控系统,将绩效模块与业务系统打通,实现岗位考核数据自动采集,并根据绩效规则自动评分;建立开门红AI营销系统,建立采集,微信营销,推广引流三大板块,利用科技手段进行拉客。三是利用大数据、云计算、人工智能等互联网技术精准画像目标客群,利用数据分析精准获悉客户需求,有针对性地提供便民金融服务。

载体创新。“开门红”必要在载体上创新,可以组织开门红特训营专题培训,培训结束后立即召开开门红誓师大会,全员投入开门红营销活动,实现热度不减,无缝对接。还可尝试引入军事化模式,从军事推演(顶层设计)到沙场点兵(誓师大会)直到海陆空协同作战(全面营销),全体工作人员分为地推部队、网络战队,划分战区,协同作战,用战斗模式点燃激情,用战斗章法提升业绩。(李华有 罗尔豪)

清丰农商银行 “鲜面+雪糕”开启特色服务涨粉新操作

去年10月份以来,清丰农商银行以精准化营销为核心,将鲜面、雪糕等客户需求与金融服务有机结合起来,逐步摸索形成了以“鲜面银行”“雪糕银行”等为主题的特色化金融服务体验新模式。特色化、场景化的金融服务操作逐步成为该行涨粉“新技能”,有效增强了客户黏度,提升了客户体验。

“这鲜面可甜可咸,真的特筋道。”家住和谐小区的张女士对该行推出的特色鲜面服务赞不绝口。“鲜面银行”是清丰农商银行根据辖内网点需求,联合本地鲜食经销商共同打造以鲜面为主题特色化服务模式。该行租用经销商鲜面制作机器在营业厅、社区、街道为客户提供鲜面。客户在办理完业务后或只需支付“1元”,即可享受到由当地知名面粉公司出品、农夫山泉配水、绿色无添加、现场加工制作的鲜面一份。

农商行商丘分行 成功落地首笔“商转公”贷款

日前,农商行商丘梁园支行营业部成功办理了第一笔“商转公”贷款28.8万元,快速高效的业务流程受到了客户好评。

“商转公”贷款,是指缴存住房公积金的职工办理商业性住房按揭贷款购买本市行政区域内商品住房,政策性住房、保障性住房后,尚未还清原商业性住房按揭贷款且具备住房公积金购房贷款条件的,以住房公积金购房贷款部分或者全部偿还原商业性住房按揭贷

款的业务。商转公贷款业务的成功落地,打通了农商行将住房商业性贷款转换为公积金贷款的业务办理渠道,在减轻缴存职工购房还贷压力方面发挥了重要作用。

当天农商行商丘分行辖属京港、开发区支行均成功发放了首笔商转公贷款,金额分别为60万元、107万元,广大缴存职工如有类似需求,均可到农商行各网点咨询办理。(陈羿帆 姜浩然)

“鲜面+雪糕”开启特色服务涨粉新操作。客户可现场购买,也可通过线上金融服务微信群购买,并由工作人员配送到家,让客户足不出户享受“鲜面”的美味!

与此同时,该行还与雪汇食品有限公司共同打造“雪糕银行”,由该行各网点提供场地,雪汇经销商负责存放冰柜及雪糕,采用“金燕e付”无人扫码售卖的方式为客户提供不同档次的雪糕产品。客户在该行任意网点办理相关业务均可免费品尝相应档次雪糕,还可通过金燕卡现场支付以特惠价格进行购买。在冬日暖气十足的营业网点,雪糕现已成为该行客户喜闻乐见的“冬日美食”。

截至目前,该行通过“鲜面银行”“雪糕银行”累计为辖内17800余名客户,赠送以及售卖雪糕、鲜面26250余份,赢得了客户广泛好评。(杨艳鹏)

西峡农商银行 “星企易贷”消费信贷的金钥匙

近日,西峡农商银行依托“龙乡快贷”创新推出“星企易贷”,主要向县域四星级以上企业员工发放的,为满足家庭消费及生产经营流动资金需求的贷款,它标志着在普惠金融助力个人消费信贷道路上迈出了成功的第一步。

“星企易贷”可采取信用、担保贷款方式。信用贷款授信期限不超过2年,保证担保贷款授信期限不超过3年,房产、土地、存单足额质押贷款授信期限3年。准入条件户籍地为西峡,在西峡县域内具有固定住所,就职单位为西峡县域四星级以上企业,借款人信用观

念强,资信状况良好,无欠息及不良信用记录。授信额度,信用贷款额度在15万元以内,担保贷款授信额度在50万元以内。

“星企易贷”本着“自愿申请、流程合规、风险可控、方便快捷”的原则,采取“一次授信、循环使用、余额控制、随借随还”的方式进行授信管理。“星企易贷”采取年审制,对年审不通过的贷款,终止授信,提前收回贷款。“星企易贷”以工薪族个人消费类产品为突破口,打赢了抢占农村金融消费市场的“先手牌”。(赵泽轩)