

打造惠农兴商金字招牌 铸就服务地方强大引擎

——成武农商银行谱写金融服务地方经济发展新篇章



成武农商银行党委书记、董事长丰茂蒙(左)慰问老党员

她承载着服务成武县地方经济社会高质量发展的时代重任,为成武县人民奉献了优质的金融服务,她就是成武金融业的重要动力——成武农村商业银行(以下简称成武农商银行)。

不忘初心,拼搏进取。沐浴在新时代的阳光下,成武农商银行认真贯彻落实党的十八大、十九大精

神,牢记省联社、菏泽审计中心和县委、县政府的重托和期望,坚持“服务地方经济、服务‘三农’发展、服务中小企业、服务城乡居民”的市场定位,坚持改革创新转型发展,持续优化信贷结构,加大金融资源投入,提升普惠金融服务水平,谱写了金融服务地方经济发展的新篇章。

回望成武农商银行的发展历程,写满了成武农商人根植地方的神圣使命、深耕“三农”小微的普惠情怀、倾心服务当地的责任担当及行稳致远的发展理念。执着的付出和坚定的信念不断丰富着“成武人民自己的银行”这一品牌内涵,优质的服务和不懈的努力收获了老百姓的交口称赞。

凝心聚力强党建,持续推动与业务深度融合

“这10多亩地种植的是水萝卜,亩产可达7000斤,预计每亩收入可达1万元左右,这将成为我们村集体收入的一部分。”苟村集镇刘池堂村党支部书记陈学奎对前来对接工作的成武农商银行工作人员说道。据了解,成武农商银行苟村党支部以党建共建为抓手,与刘池堂村党支部签署党建共建协议,将信贷资金支持转换为推进乡村振兴的强大动力。

“对接中,我们双方都认为制约该村发展最大的短板是经济落后,村集体收入少。为了促进村庄经济发展,我行苟村党支部与刘池堂村党支部共同拟定了‘银行+合作社+农户’的发展模式,由农商银行提供10万元贷款资金支持,帮助村党支部组织村民成立合作社,租赁土地发展印度苦楝树和水萝卜等。”成武农商银行苟村党支部书记表示。在成武农商银行的大力支持下,合作社运营很快进入正轨,目前100多亩印度苦楝树已经长得郁郁葱葱,10多亩水萝卜已经顺利下种,明年就可以收获。

近年来,成武农商银行全面贯彻落实省联社“123456”总体思路,以党建为统领,以高质量发展为目标,形成全面推进乡村振兴战略发展的农商银行合力。“年初,全行开展思想大讨论活动,党委班子成员带领部室经理深入部室和支行广泛征求意见,组织全体党员围绕‘我是谁、干什么、怎么干’三个主题开展深入细致的探讨与交流,引导大家明确小我和大我的关系,树立‘行兴我荣、行衰我耻’的理念,营造了全员担当作为、干事创业的良好氛围,推动全行实现高质量发展。”成武农商银行党委书记、董事长丰茂蒙表示。

党支部是党联系群众的桥梁和纽带,成武农商银行以基层党建“四大行动”为重点,切实加强支部建设,在建强战斗堡垒、加强党员队伍建设等方面下功夫,切实增强党支部政治力和组织力,为高质量发展提供坚强保障。按照“五个标准化”“六个过硬”“四型五有品牌”等工作要求,将基层党支部建成教育党员、团结群众、引领发展的坚强堡垒,17个

支部全部达到标准化支部标准,全部创立支部品牌,12个支部达到过硬支部标准,占比达71%。

成武农商银行积极探索党建引领发展新思路、新形式,以党建共建为重要抓手和切入点,共同研究制定党建共建工作年度目标计划,谋划主题党日,共同学习党史、共同举办党员志愿者服务等主题实践活动,实现优势互补、资源共享,推动党建与业务发展同向发力、深度融合。为凝聚团结奋斗力量,推动员工关心关爱工作落实落细,成武农商银行牢固树立以员工为中心的管理理念,紧紧依靠员工发展全行业务,做实基层党建,以支部为载体,将关心关爱员工措施落实落地落细,打造拼搏奋进队伍,努力打造团结向上的精神家园、提升素养的学习家园、互促共进的工作家园、温馨的生活家园和风清气正的廉洁家园,提升了员工的归属感和幸福感,提升了员工干事创业的凝聚力和战斗力,增强了全行发展的蓬勃力量,更为各项业务发展营造了良好环境。

情注实体经济,打造“企业自己的银行”

走进成武县伯乐庄园食品公司公园式厂区内,一排排酱缸蔚为壮观。据了解,该公司主营的紫琥珀牌酱大头,需经3年、32道工序腌制而成,在市场上广受欢迎。今年初,受疫情影响,该企业流动资金紧张,成武农商银行与该公司对接,向其提供流动资金贷款280万元,帮助企业渡过难关。

金融是实体经济的血脉。近年来,成武农商银行切实承担地方银行主体责任,不断优化金融服务,在落实惠企纾困、助力秋收秋种、促进民生保障上当先锋、作表率,以更有担当、更有温度、更有特色的服务助力辖内实体经济发展,赢得客户一致好评。为持续优化金融服务工作,全行120名客户经理固定472个驻点办公地点,每周开展一次驻村办公,开展多频次走访和面对面营销,真正打通普惠金融服务最后一公里。全面畅通申贷渠道。加大

96588电话宣传和微信公众号、手机银行等线上申贷渠道的宣传推广力度。该行96588贷款受理热线已成为百姓熟知的申贷便捷手段。创新信贷产品。针对不同群体,先后创新推出“创业贷”“伯乐惠民贷”“园丁贷”“中秋备货贷”等多种信贷产品。

大力拓展线上办贷业务,推出“信e贷”“保证e贷”“信e快贷”产品,实现贷款的自助化、可操作化、零人工干预,促进办贷效率的提升。围绕农业发展和工业立县目标,聚焦粮食和重要农产品供给领域,大力支持化肥、农药、种子等农业生产物资资金需求和粮食种植、流通、收储、加工、销售等全产业链发展,重点保障农户、新型农业经营主体、脱贫人口信贷需求,最大限度降低疫情对农业生产的影响,确保不误农时、不误农事,助力秋收秋种。

同时,成武农商银行扎实做好普惠型小微企业金融

服务,公司业务部结合“四张清单”营销对接工作,深入了解企业经营状况、金融需求,第一时间提供专业金融辅导,通过“一对一、面对面”服务,前中后台相互支持,第一时间为企业提出解决方案。为企业量身打造金融产品,提供精准化服务,切实提升服务质效。例如,针对部分企业缺乏充足抵押物的问题,与县市场监管局结合,推出了知识产权质押贷款,以企业的无形资产作为担保物,有效解决了辖内中小微企业无有效抵押物的难题。针对疫情防控期间企业经营压力大问题,用足用好央行两项直达货币政策工具,加大普惠小微企业贷款投放力度。积极申请央行支农支小再贷款,帮助更多涉农、小微企业客户获得低利率贷款支持。对贷款到期临时存在资金困难的普惠型小微企业,符合条件的做到应延尽延。大力推广财政贴息类产品,努力降低企业融资成本,最大限度让利服务客户。

聚焦特色产业,为乡村振兴战略注入强劲动力

走进张全林的农场,首先映入眼帘的便是一个近一米高的葫芦,张全林笑着介绍:“我这葫芦品相最好的可以卖到6000元1个,每亩地收入可达2万元左右,而且可以嫁接种植冬小麦,还可以有一笔收入。”

据了解,张全林是伯乐集镇大郭庄村人,曾在外打拼多年的他,无意中了解到巨型葫芦种植在文玩市场十分畅销,决定返乡尝试葫芦种植。经过一年的摸索,他成功掌握巨型葫芦的培育方法,并初步打开了市场。后来,张全林决定流转60亩土地,扩大种植面积,但20万元的资金缺口让他犯了愁。成武农商银行伯乐支行了解到张全林的情况后,主动上门对接,为其办理

了20万元的“鲁担惠农贷”贷款。看着长势喜人的葫芦,张全林高兴地说:“农商银行的贷款真是及时雨,解决了我的资金难题。”

一直以来,成武农商银行坚持立足本土、面向“三农”、支持小微企业,全面助力县域内企业复工复产,支持乡村持续振兴。成武农商银行加大对乡镇卫生院的信贷投放,完善乡村医疗设备配备,改善医疗条件,优化乡村基层药品配置,保障医疗药品供应。今年初以来,已累计向各乡镇卫生院发放贷款近2000万元。同时做好金融支持乡村地区交通相关工作,致力于实现城市与乡、村客运一体化公文化运作,为乡村乘客提供安全、快捷的公交出行服务。

成武农商银行立足县域资源特点,在小微企业、个体工商户和家庭农场中选择优质龙头企业,重点支持产业发展基础好、实力强、具有竞争优势的特色资源龙头企业,并充分利用龙头企业企业的上下游产业链,将金融服务延伸至产业化经营的各个环节,拓展特色产业价值链。该行重点支持农业绿色循环低碳生产、农业绿色开发、节约高效农业用水等领域,根据企业特点,不断完善绿色产业发放机制,制定差异化的信贷政策。同时依托乡村绿色资源,扶持各类休闲农业、乡村旅游、农村电商等农业新产业发展。截至目前,该行共金融支持乡村绿色产业近亿元,覆盖辖内节能环保产业、绿色服务和无毒无害原材料替代等。

着眼普惠金融,打通服务群众“最后一公里”

日前,成武农商银行张楼党支部开展“下村征信知识宣传、进社区讲金融知识”宣教活动。此次活动中,张楼党支部党员志愿者向个体工商户及客户分发金融知识宣传传单,在社区、村委张贴宣传海报,内容包括基础金融知识以及征信知识宣讲、伪卡盗刷典型案例剖析,对老百姓不了解、不清楚的金融知识,有针对性地提供解答、分析等服务。

发展普惠金融是成武农商银行义不容辞的社会责任和历史使命。该行始终坚守初心,回归本源,为打通金融服务群众的“最后一公里”,他们在人口较多、金融需求较大的行政村居设立自助取款机、农金通、POS机,覆盖了全县所有行政村和社区,小额存取款、转账等基础金

融服务村民不出村即可办理。并大力加强银行卡、网银、手机银行等电子支付产品营销,实现了农商银行的全时段和全地域服务,有效提升了“三农”金融服务的能力和水平,优化了农村地区支付环境建设,满足了农村地区支付需求。为方便群众,成武农商银行充分发挥网点多、覆盖广的优势,主动承担了社保资金收缴代理业务,办理社保卡30余万张,为全县人民提供优质服务。为方便特殊群体,该行根据客户预约提供上门服务,在乡镇网点试点安装社保卡制卡机,即时发卡、即时补卡、即时激活、即时可用,实现社保服务“快速办、就近办、一次办”。

成武农商银行始终坚持“以市场需求为导向、以客户满意为中心、以科技引领为抓手”的工作思路,科技赋能,精准画像,个性营销,充分使用多维度大数据系统和

智慧厅堂营销系统。借助客户对厅堂天然的信任,做到客户进门大堂保安就引导刷身份证,营销人员根据推送营销信息了解客户特征,分析潜在需求,对存款、贷款、电子银行、线上绑卡等业务一对一全方位精准营销。持续加大手机银行、聚合支付推广力度,实现一站式综合服务,帮助客户轻松办理转账汇款、代发工资、贷款等业务以及种类齐全的民生缴费项目,切实为广大客户提供了“数据勤跑腿、群众少跑路”的优质金融服务。延伸厅堂,上门营销,成立26支金融小分队,携带移动终端、便携式智慧柜员机等移动设备走村下乡、进厂入铺,让厅堂营销延伸至企业商铺、田间地头。

(本版部分图片为资料片)
文/图 记者 杨飞 通讯员 袁明丽 朱国朝



支持特色产业



助力乡村振兴



着力打造“智慧厅堂”



开展党建共建活动



大力支持实体经济