

阳城农商银行:通过“产融协作”支持涉农企业发展

本报晋城讯 近年来,阳城农商银行着眼县域内独特的农业资源,通过主动与辖区乡镇政府、农业部门开展调研协商,以“产融协作”为核心,积极助力地方名特优小微企业及开发区域内特有的名优产品发展,逐步构建起了特色商品的现代农业“微循环”。截至目前,该行累计投放涉农贷款8.86亿元,惠及各类涉农主体。

凝聚多方合力,注重“项目推动”。积极协助凤城镇、山西农业大学果树研究所开展项目研究,从金融服务角度破解项目开发瓶颈,共同打破地域、行业和层级壁垒,推动“政银

校企村”组织联动、资源共享、要素积聚,同轴运转。先后为白沟村中华寿桃采摘园、凤南臻远科技示范园、老窑头果蔬仓储、阳高泉农贸批发市场、下岸扶贫车间等一批优质项目提供资金支持。

激发党建活力,引导“规模经营”。依托“党建共创”,支持试点村美泉村探索“党建+合作社+农户”的发展模式,把党小组建在合作社,加强对党员致富带头人和专业合作社的组织引导,并积极开展整村授信,推动蔬菜产业规模化发展。目前,该村已完成授信112户,金额1294万元,流转土地

200多亩,建成高标准日光温室大棚46栋,春秋大棚32栋,年可生产蔬菜150多万公斤,产值500多万元。

深挖产业潜力,着眼“品牌运作”。组织专业人员深入各村开展品牌农业产业链调研,对农业产业发展成熟度高的村,制订综合化金融服务方案,创新信贷产品,对符合条件的农业龙头企业、农民专业合作社及其法人、社员在授信额度、贷款利率和贷款期限上予以适当优惠,助力农业产业走向品牌化发展道路,先后支持和培育白沟青云天种植园、美泉鲜惠蔬菜、上孔蓝宝石葡萄、凤西

玉露香梨等一批经营主体实现品牌化发展。

提升发展张力,培育“集群效应”。围绕区域品牌精准卡位,提升服务,借助晋享生活等电子商务平台,加大农业品牌产品宣传和拓展力度,增强特色品牌产业的核心竞争力和品牌影响力;利用线上平台宣传推介惠农主力产品和惠农政策,形成有地方特色的区域品牌集群效应;延伸产业服务项目,将支持领域扩展到品牌产业加工、包装快递等产业链下游,支持品牌农业产品研发升级,充分发挥品牌协同效应。 (侯翔畅)

朔州农商银行 多渠道服务意向贷款客户

本报朔州讯 今年以来,朔州农商银行以首季“开门红”营销活动为切入点,全方位推广“晋享贷”系列产品,多渠道服务意向贷款客户,进一步打开获客活客新局面。截至目前,该行已培植“晋享贷”客户1100余户。

该行在完善线下营销的同时,加大了线上客户拓展与宣传渠道,通过依托晋享贷“信用快贷、一键申办”的高效服务平台,将申贷流程优化、简化、精化、强化,加快推动“线上+线下”的高效融合,真正实现信贷服务的提质增效和全面升级。

同时,该行在微信公众号、朋友圈、视频号、抖音号和直播号上及时推荐晋享贷产品,以系列活动宣传为推广点,吸引更多新老客户客户的关注,并动员全行员工积极转发分享,形成高频高效宣传的模式。 (林渊长)

石楼联社 扎实推进合规文化建设

本报吕梁讯 今年以来,石楼联社以“内控制度建设年”活动为抓手,将文化与合规相结合,强化宣传,营造合规经营氛围。

该社持续紧盯内勤人员、客户经理等重点人员及重点领域违规问题,把重点违规问题整治活动作为防控屡查屡犯问题的重要手段,常态化聚焦重点业务领域、重要工作岗位,积极构建“发现问题—整改问责—源头治理—检验成效—巩固提升”的全闭环整治长效机制。

该社以严、实抓重点工作落实。制定了年度合规文化建设工作计划,严格落实合规宣誓词和合规履职承诺工作要求,健全合规宣讲工作机制、持续加强合规培训、深入开展案例警示教育、灵活开展多种形式的合规文化建设活动,做实党支部日常监督和党员民主监督,做好合规信息管理系统员工履职档案功能应用等重点工作。 (薛海亮 张琼月)



图片新闻

银行大堂是文明服务的窗口,在这块阵地上,业务知识是工具,微笑服务是方法。长治潞泽农商银行营业部大堂经理任彦桦经常把一句话挂在嘴边:“一个微笑、一句问候,就能得到客户最真诚的感激。”因此,她用微笑架起“连心桥”,用真情铺就“营销路”。

临县联社

播撒金融“春雨” 夯实丰收根基

本报吕梁讯 眼下正是抢抓农时、春耕备播的关键时期,临县联社围绕乡村振兴主题,出台支农服务一号文件,重点向小微企业、重点领域倾斜,解决产业发展薄弱环节,保障农民朋友“钱袋子”,为

春耕备耕施好底肥,播撒春雨,帮助农户解决春耕备耕资金难题。

春节过后,该社抢抓农户外出务工前“黄金期”,组织客户经理积极对接农户、种养殖业大户、家庭农场等,及时了

解农户当前的生产计划和资金需求,举行“备用金”精准营销推广会议,向客户普及最前沿的金融政策和活动信息,了解信贷需求,逐村逐户收集客户资料,集中开展现场授信放贷会,为春耕备播注入金融活水。

截至2月20日,该社累计发放春耕备耕贷款3300余万元,助力农户、新型农业主体、涉农小微企业扩大生产。 (房志勇)

二是以产品优势为宣传点,相继推出“进门有礼”“扫码有礼”“信惠星期六”等优惠活动,为商户配置消费券,进一步扩大宣传效应,持续提升新增和存量商户使用收款码的积极性。

三是在绩效考核体系中加大电子银行业务的分值权重,每天通报进度排名,按旬考核打分,按月举行业务推进会,形成比拼赶超的竞争势头。 (杜晓丹)

清徐农商银行稳步提升管理水平和经营效能

截至目前,该行各项存款余额171亿元

本报太原讯 随着利率市场化快速发展,银行业务能力面临巨大考验。近年来,清徐农商银行通过优化业务结构、调整资产负债配比等方式,加大“资产配置”能力建设,进一步提升了管理水平和经营效能。截至目前,该行各项存款余额171亿元,较年初净增6.25亿元,完成2月目标的78.09%;普惠型小微企业贷款余额7.45亿元,较年初净增6942.06万元,完成2月目标的64.4%;个人综合金融达标1502户,完成2月目标的109.32%;对公综合金融达标154户,完成2月目标的320.83%。

提高收益双向调控。一方面,持

续优化负债业务,通过发行一年大额存单、厅堂营销转化高成本存款等方式,引导存款期限不断优化,控制三年期以上存款快速增长,充分发挥绩效考核的指挥棒作用,绩效计提向低成本存款倾斜,激发员工的工作积极性;另一方面,下好资金业务“这盘棋”,在合法合规、严控风险的前提下,结合市场情况,不断调整资金业务结构,选择符合条件、收益率相对较高的债券投资,提升资产组合的收益水平。

组织资金三点着力。始终秉承赢在大堂“用灵魂服务”的厅堂管理理念,以客户为中心,通过晋享生活APP、兴农快贷等平台实施线上精准

获客,结合网格化零售转型,梳理细分客户职业、需求等,制定一对一营销方案;在优化考核的基础上,实施行内行外多岗联动,激励一线员工积极走出去、动起来,定期向老百姓推送金融知识、金融产品,将金融优惠、金融便捷送到客户身边;通过电话回访、微信问候等方式,加强与客户的沟通与联系,常态化进行产品推介和跟踪服务,并根据客户的困难和需求,实时调整营销思路和方案,确保营销拓户质效。

信贷投放四力齐发。一是通过开通绿色通道、优化信贷审批、重点关注提醒等方式,无缝对接客户信贷需求,

加大对受疫情影响企业复工复产的支持力度,对于信用良好的客户,简化贷款手续、缩短放贷流程;二是加大对蔬菜种植、醋加工、乡村旅游等特色产业的信贷支持力度,提高涉农贷款占比;三是紧盯乡镇工作人员、社区、村两委关键人,推出专属信贷产品“至臻贷”,在提升客户体验的基础上,为客户提供“备用金”支持,对接带头人,激活关键人;四是加强与政府部门的沟通联系,积极推动整村授信,与全县139个村签署了“践行普惠金融、助力乡村振兴”战略合作协议,覆盖面达100%,并通过“背靠背评议”,创建信用村,推进信用体系建设。 (宋斌)

关于北京市综合投资公司关于被山西国允实业有限公司擅自注册为股东的免责声明

近日,我公司发现山西国允实业有限公司(统一社会信用代码:91140200MA7YLG4208)擅自以我公司名义于2021年11月11日注册成立了一有限责任公司,特声明如下内容:

一、我公司未出资设立山西国允实业有限公司,从未批准或授权任何

主体设立山西国允实业有限公司,我公司亦从未为山西国允实业有限公司相关设立登记出具任何文件或资料,山西国允实业有限公司提交的应由我公司出具的文件或资料是虚假的或伪造的,我公司与山西国允实业有限公司不存在任何形式的出资、隶属、关联或实际控制关系。

二、我公司郑重声明并提示广大商事主体及群众:山西国允实业有限公司及其法定代表人、工作人员等以我公司或山西国允实业有限公司名义对外所从事的所有业务、形成的债权债务关系与我公司无关,我公司对山西国允实业有限公司及其法定代表人、工作人员等的任何活动和行为

不承担任何形式的经济或法律责任。同时,我公司保留就山西国允实业有限公司及其法定代表人、工作人员等擅自使用我公司名义虚假设立登记及违法经营的行为追究其法律责任的权利。

北京市综合投资公司
2023年2月26日

兴业银行晋城分行

金融赋能实体经济健康发展

本报晋城讯 近年来,兴业银行晋城分行坚守“金融为民”本色,按照总行“1234”战略稳步实施,“区域+行业”探索不断深化,在全省兴业银行系统创下多个“第一”,包括首单项目前期贷款、首单知识产权质押贷款、首单专精特新银保合作贷款、首单兴优贷等。

该行紧紧围绕五大赛道资产构建重点,开展了全年激励竞赛活动,围绕“搭平台、建场景、推沙盘、批量化”,优先选择“专精特新”、高新技术、节能环保、战略新兴等企业,积极提供金融解决方案;在担保方面,灵活采取担保公司担保、房产抵押、专利权质押、信用等多种担保项目。同时,在兴业银行太原分行的大力支持下,优化流程、减少环节、缩短时间、提升效率。

晋城市某铸业有限公司是国家级专精特新“小巨人”企业,拥有多个发明专利。该行积极落实“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要求,成功向企业发放500万元知识产权质押贷款。同时,还为某科技有限公司发放400万元“兴优贷”,有效缓解企业疫情期间的融资需求,助推实体经济发展。去年11月,再次落地首单园区金融业务,以企业设备为增信措施,为某电子科技有限公司发放1000万元贷款,为新进驻园区企业提供新的融资模式。 (隆隆)

沁县农商银行

聚焦小微企业融资需求 提升普惠金融服务质效

本报长治讯 今年以来,沁县农商银行将“千名行长结对子”活动作为落实金融助力市场主体倍增工程的重要抓手,作为提升自身普惠金融服务质效的重要方式,通过细化活动方案,明确职责分工,落实工作任务,不断将“千名行长结对子”活动推向热潮。

该行班子成员积极对接地方政府、属地金融管理和监管部门,加强沟通交流,有效形成工作合力。在结对过程中,全员提前熟悉客户基本情况,掌握沟通技巧,主动宣传金融支持市场主体倍增工程、支持小微企业纾困解难的各项举措,

帮助客户了解金融政策和金融产品,主动为客户“把脉问诊”,当好客户身边的“金融参谋”。

结合“开门红”活动,各办贷网点负责人积极与小微企业客户举行“结对子”座谈会,答谢会,充分发挥点多面广的服务优势和支农支小的专业优势,瞄准市场主体倍增目标,聚焦小微企业融资需求,提升服务满意度,形成融合转型理念、关注客户成长、服务方式多元的普惠金融服务体系。截至目前,全辖各网点负责人共对接未建立信贷关系的市场主体和个体工商户“无贷户”48户,解决融资需求1055万元。 (梁燕)

襄垣农商银行

积极推进“千名行长结对子”活动

本报长治讯 今年以来,襄垣农商银行积极推进“千名行长结对子”活动。截至目前,该行累计对接新增小微企业、个体工商户26户,发放贷款558万元。

积极动员,提高重视。该行举行“千名行长结对子”专项动员会,制定详细实施方案,进一步明确了重点帮助个体户及小微企业纾困解难的工作目标,并将其作为推动“首季开门红”、实现业务稳增长的重要抓手。

全面宣传,扩大影响。该行以“线上+线下”相结合的方式,广泛宣传,营造活动氛围。线上渠道,利用行内微信公众号、抖音号,积极宣传成功案例

及相关产品,提高客户熟知度;线下渠道,有效发挥网点优势,利用营业网点LED屏播放宣传口号,组织员工进村入户,发放宣传折页,进一步扩大活动影响力,提高产品熟知度。

精准对接,优化服务。该行充分发挥党员带头作用,支行行长带头深入辖内市场,走访对接有资金需求的个人及新增市场主体,为客户提供相应产品和服务。同时,有效依托晋享贷平台快捷优势,进一步简化办贷程序,提高服务效率,以优质产品和服务,切切实实助力实现市场主体倍增,进一步激发市场活力,推动地方经济高质量发展。 (张荣建)

永济农商银行

开办心理健康课堂 促进员工健康发展



本报运城讯 为切实做好员工心理健康服务工作,不断推动全行和谐劳动关系建设工作,近日,永济农商银行工会组织开展心理健康课堂活动,邀请国家二级心理咨询师、心理服务中心咨询师胡爱鲜展心理健康课堂。

胡爱鲜从了解情绪、了解自己、身心健康的维护、心理压力的概念进行了精彩讲解,以及如何减压等方面进行了深入浅出的分析。现场活动气氛热烈。胡爱鲜通过互动游戏、压力小测试等活动活跃会场气

氛,为员工们上了一堂生动的心理健康知识辅导课。

该行通过此次心理健康课堂活动,增强了员工应对心理压力和自我情绪管理能力。员工们纷纷表示,将在今后工作和生活中合理运用科学方法管理情绪,释放压力,以最佳的身心状态投入到工作中。

下一步,该行将继续做实做细员工关心关爱工作,促进员工身心健康,提升员工幸福指数,增强团队凝聚力和向心力,共同推动永济农商银行高质量发展。 (吕佳倩)

声明

石家庄市裕华区人民法院于2023年2月23日在本报刊登的《石家庄市裕华区人民法院拍卖公告》中,落款日期应为“二〇二三年二月十四日”,特此声明。