



江西省农村信用社（农商银行）
JIANGXI RURAL CREDIT UNION & RURAL COMMERCIAL BANK

产品介绍

坚持“以客户为中心”，不断改进金融服务，这是江西农信社对广大客户的庄严承诺。4月8日，江西农信社统一客服热线“962268”正式升级为“96268”。江西省内客户可直拨96268，省外客户加拨0791享受方便快捷的金融服务。

特色功能

96268客服热线整合了全省农信社各项业务，实现覆盖全省农信社的7*24小时金融服务，满足了全省农信社客户足不出户即能办理业务的需要，为广大客户提供了极大的便利。热线主要以自主语音和人工座席的服务方式为客户提供服务，包含业务咨询、在线交易、产品营销、账户维护、投诉反馈等24小时不间断、专业化、人性化、全方位的一站式金融服务。



★凭本人身份证件，您可以到农村信用社申领借记卡，无须担保。
★借记卡除具有一般借记卡功能外，还有主副卡，并开通内定、转账、进行定活理财、自动扣款、定时扣款等多种金融服务。

★全省农村信用社2600多个服务网点为您提供安全便利的现代金融服务。
★目前直连卡通行区域：广东、深圳、湖南、湖北、吉林、重庆、山东、云南、广西、上海、青海、江西、四川（除成都）、浙江（除宁波）以及陕西、福建的部分地区，共3.2万多家农村信用社。

网 址: www.jxnx.com 客户服务电话: 96268 (省外加拨0791)



内部资料 免费交流

农商银行

江西省农村信用社联合社

2015年·第2期·总第14期

农商银行

JIANGXI RURAL COMMERCIAL BANK

· 为客户创造价值 · 为股东创造利润 · 为员工创造未来 · 为社会创造财富 ·

【本刊特稿】把握宏观经济走势 落实重点工作任务

P04

【高端论坛】金融监管与农商行转型

P10

【特别策划】增加涉农信贷投入 大力支持春耕备耕

P24

【本期专题】顺应新常态 谋求新作为 实现新发展

P46

总第14期

2015

第2期

4月份刊

江西省农村信用社联合社主办

上饶农商银行简介

ShangRao Agriculture and Commerce Bank Profile

上饶农商银行于2014年3月30日正式挂牌成立，是在原信州区农村信用合作联社的基础上改制而来，是一家充满竞争活力、具有创造力和影响力的地方性银行机构，是上饶市首家股份制农村商业银行。

该行已建立了股东大会、董事会、监事会、高级管理层“三会一层”的现代法人治理结构，下设审计委员会、风险管理委员会、薪酬和提名委员会、“三农”委员会等专门委员会，总行内设办公室、人力资源部、财务会计部、信贷管理部、财富管理业务部、国际业务部、营业部等19个部室，下辖25个支行。截止2015年3月末，该行各项存款余额达62.88亿元，各项贷款余额达39.68亿元，签约网银用户4008户、手机银行用户6068户，实现主营业务稳中有升，新型业务稳中有进，现已成为上饶主城区网点最多、业务范围最广的银行机构。

在省联社的正确领导下，上饶农商银行始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，充分发挥普惠制金融主力军作用，为当地经济发展作出了突出贡献，得到了上级部门和当地党政的一致认可。近年来，该行先后被省联社评为“综合考评优胜单位”、“工作成效先进单位”、“安全保卫工作先进集体”，并先后荣膺“全省小额担保贷款先进单位”、“江西银行业文明规范服务示范单位”、“纳税信用等级A级纳税人”等荣誉称号。

打造服务“三农”的贴心银行

“小康不小康，关键看老乡。”习近平总书记的这句话生动诠释了在实现“中国梦”的进程中，不能没有7亿农民的致富梦想。农业是国民经济的基础，金融是现代经济的核心，加快农村全面实现小康离不开金融的支撑。作为农村金融的主力军，全省农村信用社必须切实履行服务“三农”的职责与使命，始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，始终坚守农村金融市场的阵地不放松，持续加大涉农信贷投放，不断改进农村金融服务，着力打造服务“三农”的贴心银行，为促进城乡统筹发展，实现江西“五年决战同步全面小康”目标作出新的更大贡献。

加大涉农信贷投放，让“三农”获得农村信用社更大支持。全省农村信用社要结合当地实际，单列涉农信贷计划，细化支农工作方案，简化涉农贷款流程，优先安排涉农信贷资金投放，保持涉农信贷总量持续增长，确保涉农贷款增幅高于各项贷款平均增幅。当前，正值农业投产季节，全省农村信用社广大信贷工作人员要发扬“背包银行”精神，全面开展“四扫”活动，加快支农信贷投放进度，特别是涉农网点要坚持早开门、晚关门，做好春耕备耕基础金融服务工作，确保不误农时。

拓宽支农工作思路，让“三农”享受农村信用社惠农政策。牢固树立“大三农”的服务理念，积极拓展对家庭农场、专业大户和农民专业合作社等新型农村经营主体的金融服务，主动加强对农业产业集群和现代农业示范园区建设的营销对接，大力支持现代特色农业发展。策应省委、省政府金融创新举措，持续加大“财政惠农信贷通”、“财园信贷通”的信贷投放力度，做好“惠农一卡通”资金代发工作，将政府强农惠农政策真正落到实处。积极融入中部崛起、“一带一路”、长江经济带、赣南苏区振兴等国家战略，及时跟进提供金融服务，促进自身业务快速发展。

创新金融产品服务，让“三农”体验农村信用社高效服务。深入开展“信用乡镇、信用村组、信用农户”创建活动，继续做好农户小额信用贷款、下岗再就业贷款等现有特色产品的提升工作，稳妥推进林权、农村土地承包经营权、农民住房财产权“三权”抵押贷款试点，大力开展互联网金融、产业链金融等产品和服务手段创新，积极开办金融“早市银行”、“夜市银行”提供错时、延时服务，切实简化信贷流程、开辟农户贷款绿色通道，全面提升涉农贷款办贷效率和申贷获得率，为农村客户群体提供更加优质、高效、便捷的金融服务。

大力发展普惠金融，让“三农”沐浴农村信用社普惠阳光。深入推进“金融服务进村入社区”、“阳光信贷”和“富民惠农金融创新”三大工程，全面推进电子化金融服务“村村通”工程建设，打通农村金融服务“最后一公里”。积极对接农户就业、创业、消费等方面的需求，大力拓展生源地助学贷款、返乡农民工创业贷款、农村居民消费贷款等信贷业务，大力支持民生工程，改善农户生产生活条件。针对返乡农民工、贫困农户等特殊群体的特定需求，提供更加适宜、便捷和个性化的服务，健全无障碍服务机制，使金融服务真正普及城乡、惠及群众。

“中国要强，农业必须强；中国要美，农村必须美；中国要富，农民必须富”。铿锵话语中，彰显的是实现中国梦的“三农”诉求。农村信用社唯有着眼“三农”问题大局，认真履行社会责任，有效担当支农使命，着力提升金融服务，才能让农村信用社深入“农”心，成为服务“三农”的贴心银行；才能守住发家之地、发展之源，牢固占领农村金融市场；才能把握新常态下的农村经济发展新机遇，实现全省农村信用社固本强基、提质增效、可持续发展。

省联社党委书记：Zou Jie

农商银行

RURAL COMMERCIAL BANK

为客户创造价值·为股东创造利润·为员工创造未来·为社会创造财富

主办单位

江西省农村信用社联合社

编委会主任：孔发龙

编委会副主任：钟蔚东 刘 伟 蔡冬林 朱卫民
傅康生 徐 华 刘 懿 孙伟民
王学锋 侯志红

编委会委员：吴 晓 黄志斌 苏海东 江传宝
汪 洋 郭先境 付行慧 邹建山
袁小盛 曹少宁 花荣斌 徐文彬
李远发 付文萃 顾海龙 杨样才
胡林华 康小建 陈 斌 付少平
夏顺华 周建平 袁秀峰 周 斌
应 勇

主 编：吴 晓

副主编：徐平岸

编 辑：陈过房 戴 军 骆寒蕾 乐 莹

版面设计：章 洁

电话：0791-88597103

E-mail：1802824130@qq.com

投稿邮箱：1802824130（农商银行）

地址：江西省南昌市洪都北大道555号

邮编：330039

准印证号：赣内资字315号

印刷：南昌红星印刷厂

出版日期：2015年4月

2015年第2期·总第14期

内部资料 免费交流

卷首语 ····· 01

打造服务“三农”的贴心银行/孔发龙

本刊特稿 ····· 04

把握宏观经济走势 落实重点工作任务/孔发龙

高端论坛 ····· 10

金融监管与农商行转型/姜丽明

互联网金融时代银行的转型与发展/蔡冬林

特别策划 ····· 24

增加涉农信贷投入 大力支持春耕备耕>>>

江西农信社累放150亿贷款助力春耕备耕/省联社办公室

“贷”动春耕“助”推三农/李四平 孙虹

精心备春耕 倾力扶三农/罗阳辉

上饶农商银行支持春耕备耕工作情况调研/何进明

金融活水滋润新型农业经营主体/彭鑫

理念解读 ····· 40

打造“五型机关”

本期关注 ····· 42

党政部门领导看农信社（农商银行）>>>

农商银行是政府靠得住的金融抓手/郭勇

发展社会保障事业的助推手/熊虎

普惠金融的践行者/徐海诚

本期专题 ····· 46

顺应新常态 谋求新作为 实现新发展/孔发龙

新常态下农村信用社发展战略研讨会精彩发言集锦

政策窗口 ····· 80

《中国银监会要求深入推进银行业金融机构体制机制

改革大力支持农业现代化建设》等6则

法规解读 ····· 82

《存款保险条例》法律解读及对银行影响分析

产品推介 ····· 87

文明信用农户贷款

农商动态 ····· 88

《省联社召开新常态下农信社发展战略研讨会》等16则

百福文化 ····· 90

打造统一品牌：农信社提升竞争力之路/省联社办公室

艺术赏析 ····· 94

摄影欣赏

大事记 ····· 96

2015年3-4月大事记

4月16—17日，江西省联社召开了全省农村信用社一季度经营形势分析会暨理事会，省联社党委书记、理事长孔发龙作重要讲话，深入分析了当前农村信用社工作中存在的新情况、新问题，研究部署了下一步“八个方面”的重点工作。

把握宏观经济走势 落实重点工作任务

/文 孔发龙

今年以来，面对经济新常态、新形势、新变化，全省农村信用社始终坚持“稳中求进”的工作总基调，牢牢把握“固本强基、提质增效”的工作总要求，工作早安排、措施早谋划、任务早落实，总体实现了良好开局，不仅保持了稳中有进的发展势头，而且进一步夯实了提质增效的根基。一是业务规模不断扩大。至3月末，全省农村信用社资产总额突破6000亿元，各项存款突破5000亿元，各项贷款突破3000亿元，存、贷款增幅高于全省金融机构、中部六省和全国农信社平均水平，存、贷款市场份额继续稳居全省金融机构首位。尤为可喜的是，全省农村信用社的存贷款规模在全国32个单位中排13位，较上年末前移2位，存款增幅在全国排第2位，较上年末前移2位（仅次于湖北），贷款增幅在全国排第3位。二是经营效益稳步增长。在大部分金融机构利润增幅回落至个位数的情况下，一季度全省农村信用社账面净利润仍保持了20%以上的增幅，达到23.52%，资产利润率、资本利

润率等盈利能力指标同比均实现上升。三是风险指标持续向好。资本充足状况、预期风险抵补能力、流动性等主要监管指标均达到了监管标准，贷款拨备率、贷款拨备覆盖率稳中有升。

在充分肯定成绩，提振改革发展信心的同时，我们也要准确研判形势，正视问题和不足，进一步增强危机感、紧迫感和责任感，重点关注以下问题：一是不良贷款反弹压力加大。关注类贷款明显上升，表明企业违约的风险仍在增加，会在几个月后给农村信用社不良贷款反弹形成较大压力。此外，少数成员行社在未落实清收责任和措施情况下，就对贷款进行核销，掩盖了不良贷款的真实性。二是利率市场化的影响更加明显。定期存款大幅增长，增加了负债成本，实际贷款利率下降，存贷利差进一步收窄。三是业务拓展的力度不够大。部分单位等客上门的惯性思维仍然存在，贷款拓展的意愿不强，办法不多，主动性不够，对大额贷款、大客户的依赖非常强，对支农支小

的战略定位坚持不够；产品单一，综合服务较弱，客户的粘性不够，对客户的综合需求、综合贡献挖掘不够。四是防范外部风险传染难度加大。在经济下行的压力下，外部风险向银行体系内部传染的威胁进一步加剧，且表现形式更加多样化，增加了防范外部风险的复杂性和艰巨性。五是市场竞争将日趋激烈。随着互联网金融的快速发展，银行的传统金融业务和经营模式受到巨大冲击。目前，工商银行的“e-ICBC”、中国银行的“中银易商”、建设银行的“善融商务”、交通银行的“交博汇”、招商银行的“小企业E家”等，都反映出各家银行迅速应对互联网金融挑战的战略布局。同时，中共中央、国务院近日发布了《关于深化供销合作社综合改革的决定》，江西银监局也明确表示将为股份制银行、外资银行入赣提供高效准入服务。伴随着金融改革的不断深化和农村金融市场的逐步放开，农村金融市场的银行机构会越来越多，同业竞争也会愈演愈烈。六是合规意识仍有待加强。制度执行不严，业务违规操作的现象仍然没有杜绝，自我约束、资本约束、财务约束还不够，存贷款冲时点的现象仍然存在。

针对以上存在的问题，全省农村信用社必须坚持以贯彻落实省联社年会精神为统领，遵循“稳中求进”的工作总基调不动摇，把握“固本强基、提质增效”的工作总要求不偏离，狠抓“十个新”的重点任务落实不懈怠，坚持问题导向，准确把握宏观经济走势，密切关注货币政策变化，确保完成全年工作目标，重点抓好以下工作：

一、着力在做好支农支小工作上下功夫

农村信用社的主战场在农村，我们必须坚定市场定位，强化责任担当，全面开展“扫户、扫村、扫街、扫园”“四扫”活动，进一步加大有效信贷投放，确保实现涉农贷款总量持续增加，增速高于各项

贷款平均增速；小微贷款增速不低于各项贷款平均增速，贷款户数不低于上年同期户数，申贷获得率不低于上年同期水平“三个不低于”；原中央苏区贷款增速不低于各项贷款平均增速的目标。一是确保支农支小力度不减。各成员行社要按照“稳增长、调结构、促转型”的要求，单列涉农、小微信贷计划，确保支农支小信贷总量不断扩大。着重加大对粮食生产、农业现代化建设、农村基础设施建设以及苏区民生工程、特色优势产业、新型城镇化建设等领域的金融支持。当前，尤其要重点加快春耕备耕贷款投放进度，确保不误农时。二是改进支农支小服务机制。各成员行社要健全涉农和小微不良贷款尽职免责制度，适当提高涉农和小微贷款的风险容忍度。根据风险状况简化办贷流程，对低风险的信贷产品和优质的贷款客户，开通绿色通道，特别是要借鉴其他银行开展直销银行的经验，对长期和农村信用社保持信贷关系、资信优良的客户，在风险控制的基础上尽量减少资料提供，给客户最大的便利。三是拓宽支农支小工作思路。要树立“大三农”概念，积极跟进政府战略，进一步加强与地方财政、农业、林业、园区管委会等部门的合作，持续加大“财政惠农信贷通”、“财园信贷通”的信贷投放力度，始终保持市场份额领先的优势。积极对接赣南等原中央苏区振兴、长江中下游城市群发展规划等国家战略，把握有效的发展机会。在总结试点经验的基础上，积极推进农村承包土地经营权抵押贷款，稳妥开展农民住房财产权抵押贷款，将农村土地承包经营权抵押贷款和农民住房财产权抵押贷款试点工作扩大到全省所有设区市。

二、着力在加快农商银行改制上下功夫

进一步深化农村信用社改革，是国务院、银监会和省政府深化金融改革的主要内容之一。省联社将今年定为改革的攻坚之年，按照监管部门“一年大跨



产品创新和业务营销，持续拓展服务的广度和深度，力促经营转型升级。比如，利用农信社手机银行和微信银行收集的用户位置及消费习惯等大数据，或与用户群体广泛的移动App展开合作，或与社区超市、社区医院、专业性网站、合作社、专业性市场、甚至是宠物店等进行深度合作，利用移动营销对潜在客户进行清晰画像并快速进行客户转换，从而根据每位潜在客户的具体特点精准研发并推送理财、缴费、小贷、支付、结算、托管、咨询等个性化产品和服务，有效增强客户粘性。目前，银行业内已出现诸多利用手机游戏、租房网等第三方平台进行跨界信用卡营销的成功案例，不但锁定了大批客户群体，还获得了相当可观的衍生性收入。

（五）超前思维，发展移动金融。随着移动互

联网的持续深入发展，客户金融服务需求也日趋多元化，农信社要紧紧把握移动互联的时代趋势，把移动金融作为谋转型、促发展的重要抓手。一是进一步优化服务功能，不断提升客户体验。手机银行、微信银行等移动终端是发展移动金融的重要载体，农信社要在现有手机银行和微信银行的基础上，在前端进一步完善服务功能，优化使用界面，在后端进一步加强对用户使用习惯和日常消费数据的分析，从而持续提升大数据分析运用能力，不断提高客户使用体验。二是进一步拓展合作网络，持续增加应用场景。移动金融能够服务的广度和深度取决于手机银行、微信银行等移动终端上应用场景的多寡，农信社要在目前手机银行、微信银行现有应用场景的基础上，进一步延伸合作网络，广泛拓展移动商务服务，力争提供更为丰富多样的增值服

务，从而提升农信社移动金融的综合价值创造能力。如持续开拓和完善日常缴费、购买汽车票火车票飞机票、购买电影票彩票、特惠商户折扣等服务项目，不断增加用户入口，持续延伸服务场景，积极抢占零售金融市场。

（六）整合资源，强化组织保障。一是培育人才。人才储备不足、员工知识结构单一已成为当前农信社发展互联网金融业务的短板，农信社要从内培养、从外引进一批集互联网技术开发、金融专业技能为一体的互联网金融复合型人才，为农信社推动互联网金融业务发展提供智力支撑。二是优化流程。互联网金融本质上是基于互联网思维的金融，对需求收集、产品研发、客户体验、决策链条等都提出了全新的要求，传统的部门职能式银行难以有效适应互联网金融业务的发展与创新，农信社要进

一步优化管理架构和业务流程，明确牵头部门，制定规章制度，提升决策效率，为互联网金融发展提供组织流程保障。三是防范风险。互联网金融作为创新型业务，其风险特征尚未被完全识别，风险处置经验也不足，因此，农信社在发展互联网金融业务过程中，要始终秉持风险底线思维，认真研究大数据和互联网时代的IT风险、客户隐私保护风险等新型风险隐患，不断完善风险管控机制，确保互联网金融业务实现科学稳健发展。

（省联社党委委员、副主任）

步、两年完成”的总体目标，全面启动所有农信社（农合行）改制工作，推动60家成员行社达到农商行组建标准，完成40家以上改制为农商行，力争2016年全面完成农村信用社改制为农村商业银行，坚决打好农商行改制的攻坚战。一是强化进度督促。各成员行社要按照新的要求，调整路线图、明确时间表、落实责任人，实现计划倒排、时间倒推、任务倒逼。省联社将加大督导帮扶力度，一县一策，建立进度月报告制度，及时调度情况，加强督促落实。二是争取工作支持。要探索股权溢价和符合条件成员行社入股的方式，解决资产置换遗留问题，借鉴并推广改制过程中好的经验做法。省联社将积极争取省委省政府更多的政策支持，各办事处和成员行社要不等不靠，主动向当地党委政府和银监部门报告，形成促进改制的合力，积极化解历史包袱。三是依法合规改制。要坚持依法、合规、干净改制原则，履行必要的法律手续，保障原社员和投资者的知情权。要加快推进资格股改造，要真正通过改制，提升农村信用社的内生发展动力、服务能力和竞争力。

三、着力在推进普惠金融上下功夫

全省农村信用社要把建立有效的、为社会各阶层群体提供服务的金融体系，特别是为弱势群体平等享受现代金融服务的机会作为义不容辞的责任和义务，更好地凸显农村信用社支农金融主力军的地位。一是持续推进“村村通”工程。要与监管部门对接，明确农村金融服务薄弱点和空白环节，通过建立金融服务便利店，设立小型化、智能化、数字化的网点，布设金融电子机具等各种方式，打通农村金融服务“最后一公里”。二是深入推进“三大工程”。要推动金融与社区融合，建立社区金融服务模式，将金融服务融入社区工作，加快社区支行、小微支行建设，推动营业网点由日常交易型向服务营销型转变，提高营销精度和客户粘度。推行错时服务和延时服务，办好金融“早市银行”、“夜市银行”，最大限度地满足客户需求。改进对特殊群体金融服务，继续下沉服务对

象，积极为农民工、下岗失业者、贫困农户、残障人士等提供更加适宜、便捷、个性化的金融服务，健全无障碍服务机制，使金融服务真正普及城乡、惠及群众。三是持续推进改善民生。要强化客户分层、分群管理，积极对接客户就业、创业、消费等方面需求，重点拓展下岗再就业贷款、生源地助学贷款、返乡农民工创业贷款、社区居民消费贷款等信贷业务，大力服务民生工程，不断提升竞争优势。

四、着力在加强不良贷款双控上下功夫

在当前经济下行的环境下，全省农村信用社必须更加注重不良贷款“双控”工作，进一步夯实可持续发展的基础。一是确保新增贷款质量。加强信贷风险排查，落实贷款“三查”制度，进一步明确贷前、贷中、贷后各个环节的风险管理职责，切实把好新增贷款的贷前调查关、贷中审查关和贷后检查关，着力提

升新增贷款质量。二是加大不良处置力度。要统筹表内和表外不良贷款管理，做到同部署、同安排、同考核，着力提高不良贷款的清收处置管理水平。要抓住经济结构调整带来的机遇，把支持实体经济、提质增效作为改善信贷资产质量、稳定信贷资产质量的基本出发点，盘活不良，重组不良，转化不良。抓住农商行改制的机遇，释放改革红利，消化不良贷款。三是严格责任追究。省联社将加大对不良贷款不降反升单位的审计监督，按照尽职免责、违规必究的原则，对不良贷款实行责任认定和责任追究，如果因违规或者逆流程、省流程导致不良贷款的，从严进行问责，提高违规成本。同时，督促成员行社严格落实不良贷款管理责任，避免“新官不理旧账”。

五、着力在打造互联网金融平台上下功夫

当前，全省农村信用社已经站在了“互联网+”

的风口浪尖上，平台已成为“互联网+”时代的兵家必争之地。互联网金融时代，银行掌握了用户的入口，就掌握了大客户的资源，特别是直销银行打破了时空、网点、规模的限制，让金融服务具有了无限扩张的可能，电商平台成为大行聚合数据的新阵地。因此，我们要树立互联网金融的思维，以更加开放、平等、协作、共享的精神来认识互联网，研究互联网，拥抱互联网。一是加强比较研究。要研究互联网金融发展的趋势，跟踪国内同业的创新动态，吸收国内同业的创新成果；要结合自身实际，充分发挥“立足县域、服务社区、支农支小”市场定位和零售业务市场份额较大的比较优势，制定切实可行的互联网金融发展规划。二是注重顶层设计。抓紧引进战略合作者，对全省农村信用社互联网金融战略进行顶层设计，总体规划、系统推进，形成路线图、任务书、时间表、责任人，逐项加快落地实施。三是明确主攻方向。要





坚持问题导向，尽早实现产品互联互通、渠道有效协同、线上线下融合，搭建电商平台，有机整合客户和商户，有机连接支付和融资，有机统一物流、资金流和信息流。四是推进战略合作。要搭建与平台合作的平台，大力推进与电信、联通、移动三大运营商的合作，互惠互利，借道发展。要借助第三方交易平台、门户网站以及垂直类商业网站等，加快获取数据，跟进与华为、腾讯、阿里巴巴的合作进程，力争尽快见效。

六、着力在应对存款保险制度上下功夫

省联社针对《存款保险条例》出台，已召开了专题会议进行部署。全省农村信用社要因势而谋，充分做好各项应对工作。一是建立联动机制。省联社由风险合规部牵头，统筹落实存款保险条例推出前的准备工作。各成员行社也要成立专门的领导机构，制定应急预案，建立响应流程，落实工作责任，有效化解和

妥善处置可能出现的风险。二是加强宣传引导。加大正面宣传力度，积极引导社会舆论正确认识存款保险制度的意义，防止存款保险制度实施后对农村信用社造成负面冲击；加强舆情监测，密切关注储户动态和同业动态，特别是对同业诋毁性的宣传，发现一起、报告一起、处置一起。三是加强监测预警。对存款变化每日进行监测和分析，对特殊时间节点的大额波动进行严密监控，防止出现存款“搬家”的情况。省联社将抓紧建立流动性互助应急机制，帮助成员行社化解可能出现的短期流动性风险，实现抱团取暖，提振市场公众信心，避免发生区域性、系统性支付风险。四是做实资金组织工作。推进文明优质服务，切实维护好存量客户，特别是存款在50万元以上的存款客户。主动加大营销，大力拓展新的优质客户，不断做大存款总量，着力优化负债结构，努力降低资金成本，有效控制存款偏离度。要在综合经营、混业经营上探索一条新路，符合条件的成员行社要抓紧对接市

场准入，争取牌照，加强合作，拓展业务。

七、着力在开展事业部制试点上下功夫

面对新的经济金融形势的变化，银行运营效率偏低和风险控制能力偏弱的问题开始逐渐显现，必须进一步加快改革步伐，积极转变业务经营和管理模式，扎实推进事业部制改革工作。一是抓好试点工作。借鉴平安银行的事业部改革工作经验，抓紧完善事业部改革的思路和举措，扎实做好在部分行社的试点工作，确保4月份开始、9月份完成，为全省农村信用社全面推开事业部制改革积累经验。二是尽快完善有关系统。抓紧完善财务管理、绩效考核管理和信贷管理等信息系统，确保绩效考核取数准确，为事业部试点工作开展奠定基础。三是抓好推广工作。11月之前完成全省事业部的架构设计和对员工的培训。明年开始在全省农村信用社全面推行事业部制改革，实现专业化经营、集约化管理，着力提升风险管控能力和经营

绩效水平。

八、着力在强化案件风险防控上下功夫

全省农村信用社要切实加强风险防控和案件防范工作，坚决守住不发生系统性和区域性金融风险的底线。一是严防外部风险传染。重点要密切关注民间借贷、非法集资、农民资金互助社等外部风险的传染，加强客户资金流向监测，防止信贷资金流向民间借贷和非法集资领域，防止风险向农村信用社传导和转移。二是密切关注员工动态。要充分认识当前社会环境的复杂性、金融行业的特殊性和员工思想的多变性，深入分析案件防范的新形势、新任务、新特征，大力开展合规风险排查，有针对性地采取应对措施，有针对性地落实整治措施，及时发现和纠正苗头性、倾向性问题。三是加强案件防控工作。各成员行社要严格按照监管部门和省联社近期召开的案件防控工作会议要求，全面落实案件防控的主体责任和“一把手”的第一责任，加强合规文化建设，健全案件防控体系，提高员工违规成本，使其不想作案、不能作案、不敢作案，铲除滋生案件的土壤，确保不发生大案要案，力求“零案件”。四是落实全面风险管理。重点加强信用风险管理，强化对重点领域、重点区域的风险防控，逐步释放政府融资平台、房地产、产能过剩等贷款风险。严格落实监管政策，严控投资业务、非标业务、同业业务、表外业务等重点业务风险。加强资产负债和资本管理，确保风险适度分散和资本有效抵御，有效降低集中度风险。扎实做好监管达标升级工作，对风险较大的成员行社进行重点帮扶，着力化解机构风险。密切关注利率市场化、存款保险制度等带来的影响，合理调整业务结构、比例和期限，严防流动性风险。加强科技风险、声誉风险等管理，避免引发系统性风险。

（省联社党委书记、理事长）



金融监管与农商行转型

/文 姜丽明

近年来，面对复杂的经济金融形势，银监会紧密围绕防风险、促转型、强服务和加强监管能力建设的工作主线，积极推动农商行完善体制机制，加强风险管控，强化服务实体经济，整体保持了稳中有进的发展态势。截至2014年末，全国共组建农商行725家，占银行业法人数量的19%。资产负债总额分别达到11.5万亿元和10.6万亿元，占全国商业银行的比例均接近10%。整体资本充足率13.8%，不良贷款率有效控制，拨备覆盖率和拨贷比显著优于商业银行平均水平。县域农商行涉农贷款占比保持在80%以上高位，已经成为金融支农的主要力量。

当前，我国经济发展进入速度变化、结构优化、动力转换的新常态，深刻影响着农商行的发展速度、转型方向和经营质量。监管思路亦应顺势思变。2015年1月，银监会对监管组织架构实施了重大改革，核心是推进监管转型，强化依法监管、分类监管和为民监管。立足银行业转型新趋势和监管

改革新要求，未来农商行的监管工作将重点从以下几个方面着手。

顺应新常态对调整增长速度的新要求，推动转变发展方式

经济增长转为中高速，是我国经济发展新常态的首要特征。1978年至2012年的35年间，我国GDP年均增长9.8%，同期银行业资产的年复合增长率超过20%。但从2013年以来，经济增速一直在7.3%—7.8%的狭窄区间盘整，银行业资产年均增速锐降至13.6%，盈利增长也显著趋缓。与银行业的增速回落相同步，近两年农商行资产的环比增速也呈明显下降趋势，净息差收窄了36个基点，业务增速下降和盈利增长放缓将成为新常态。这就要求农商行尽快打破路径依赖，主动转变发展方式，由竞速做大转向谋求做强，由谋求中短期利益转向追求长久发展，努力实现速度、质量和效益的有机统一。

一是合理确定增长目标。要树立正确的发展观和业绩观，结合当地市场容量和自身风险管理水平，确定科学合理、实事求是的发展目标，把优化业务结构、提高发展质量放在更加突出的位置。同时，对经营策略、绩效考核和资源配置等也要做好相应调整。要强化对农商行战略目标制定和执行情况的监管，引导全面增强发展的协调性和可持续性。

二是强化资本约束。要提升资本管理的前瞻性，在经营中综合考虑风险、收益、资本的平衡关系，强化资本的刚性约束。要建立以经济资本为核心的风险和效益约束机制，将资本约束贯穿于整个业务和风险管理流程，并纳入绩效考核。要结合自身风险管理能力，保持适度的杠杆水平，通过市场细分和专业化、特色化的金融服务提高资本配置效率，优化资产结构，节约资本占用。监管部门要落实对农商行的资本监管硬约束，确保资本充足率持续达标。继续推动农商行实施新资本协议，鼓励符合条件的农商行应用资本高级计量方法。支

持农商行多渠道补充资本，改善资本结构，努力实现资本占补的动态平衡。

三是完善公司治理。要兼顾商业银行公司治理的总体要求和农商行“小法人”的实际情况，进一步完善治理结构和治理机制，做到架构简洁、激励兼容、治理有效，夯实稳健经营的体制基础。董事会、监事会、管理层和主要股东要对本行的增长目标形成战略共识，确保各主体间的相互制衡基于同一目标导向，切实发挥好公司治理对农商行发展方式的校准作用。要通过引进优质法人股东，提升专门委员会作用等方式，不断增强农商行战略规划和风险管理等重大决策的科学性，保障稳健可持续发展。

顺应新常态下金融市场竞争的新格局，促进加大创新驱动

经济结构优化调整与金融的转型发展相互影响并相互促进。当前，我国金融改革开放已进入新阶段，放宽民间资本市场准入，实施存款保险制度，加快利率市场化等改革举措循序推进，银行业资本



成本、资金成本、合规成本等各类经营成本持续上升，旧有经营模式的边际效益递减。在信息技术与传统经济的融合发展下，各类新型金融业态不断涌现，银行资产端和负债端的增长空间受到双重挤压。为应对金融领域的重大变革，一些传统银行开始向农村市场和小微企业寻求潜力，部分互联网企业也纷纷启动了金融业务“进村”“下乡”计划，农村金融市场正在向越来越多的服务主体和服务渠道开放。农商银行点多面广的渠道优势面临着严峻的挑战，必须提高认识，沉着应对，以创新驱动推进差异化服务竞争。

一是优化业务结构。要通过创新产品和完善服务，不断巩固和扩大结算、代理、银行卡等传统业务的竞争优势，着力增强客户黏性。要抓住居民消费升级、金融需求多元化的机遇，支持农商银行大力发展零售业务，积极发展资管、理财等业务，使传统业务与新型业务相互支撑、相互促进，为实体经济提供多层次的金融服务。鼓励优质大中型农商银行探索设立金融租赁、金融消费公司，发展信息咨询、财富管理、资产托管等高附加值业务，主动参与创新业务市场布局，加快从单纯的资金提供商向综合金融服务商转变。

二是推进网点转型。农商银行要彻底改变网点功能“大而全”的传统思维，推进网点小型化、智能化、数字化，使网点成为线上线下业务的融合点，成为金融服务向下延伸扩展的“基站”。要推进网点功能从交易为主转向服务销售为主，将网点改造成为服务体验中心、金融知识普及教育中心、业务宣传中心，重点提供个性化、差异化的金融服务。要优化调整对网点的人力资源配备和绩效考核机制，加强对网点转型的同步配套支持。

三是升级科技应用。信息技术发展是金融创新的重要推动力。农商银行要坚持面向客户、业务和



管理，运用互联网、大数据、云计算等先进技术，推进系统升级换代，建立综合化、智能化和虚拟化的应用系统平台，发挥客户规模优势，加强对客户数据的挖掘与应用，努力实现对客户、账户、交易量信息的集中管理。加快将信息科技的作用从业务支撑转向业务支撑和发展引领，为智能精准营销提供支持，为精细化管理提供支撑，为业务创新发展提供引领，推动加快建成信息化银行。

顺应新常态下风险演化发展的新趋势，督促做好全面风险管理

过去，经济高速发展掩盖了金融体系的一些矛盾和风险。伴随着经济增速的下调，前期政策的遗留问题，当期政策的调整效应和未来政策的不确定

预期，都将在银行业有所反映，各类隐性风险逐步显性化。农商银行作为地方金融机构，其业务经营与地方经济深度融合，受经济结构转型的影响更为直接。为防止风险硬着陆，必须增强主动风险管理能力，切实提高风险管理的系统性、整体性和协同性，有效应对新形势下风险管理的新挑战。

一是重点做好信用风险防控。农商银行要按照锁定存量、控住增量的原则，突出重点，分类施策，充分掌握信用风险管控的主动权。要围绕国家经济结构调整和转型升级的战略部署，确定重点支持领域和慎入行业，相应完善信贷政策，强化集中度管理，平缓因经济结构调整造成的信贷质量波动，提升新增贷款质量。要深入分析存量不良贷款结构，分类制定压降方案，确保审慎稳妥化解风

险。要利用市场机制，探索不良贷款批量转让，加大不良贷款处置力度。

二是前瞻防范新业务风险。要督促把握好市场拓展、业务创新和风险防控的关系，做好理财、同业、投资等业务的杠杆控制、限额管理、投向监测和行为规范，确保进退有据、进退适度。要针对资产负债结构的日益多元化，重点做好流动性风险防范，确保资产负债总额均衡、结构对称、比例协调和期限匹配。对于开展理财直融、衍生产品交易创新试点的农商银行，要按规定做好保证金管理和限额控制，严格计提资本。

三是切实加强全面风险管理。农商银行要履行风险防范的主体责任，加快构建分工明确、职责清晰、相互制衡、运行高效的风险管理组织体系。鼓

励有条件的农商银行建立专门的风险管理职能部门，推动风险垂直管理。要结合当前金融风险演化发展的新趋势，将信用风险、市场风险、操作风险以及表内外各类风险都纳入管理范畴，推动向业务关联、上下游联动、跨账户交易的风控方式转变，有效应对日趋复杂的风险形势。要加强风险应急处置机制建设，对各类风险做好前瞻预判，定期开展压力测试和风险演练。

顺应新常态下经济转型升级的新取向,引领加强实体经济服务

百业兴则金融兴，百业稳则金融稳。一方面，农业发展方式正在向注重提高竞争力、注重农业技术创新、注重可持续的集约化规模化方向转变，强调走产出高效、产品安全、资源节约和环境友好的现代化发展之路。另一方面，新型城镇化正在推进县域经济转型进程，既为广大县域提供了产业发展的空间载体和依托，也为促进消费升级输送着丰盈的市场资源。农商银行背靠农村，面对县域，要前瞻性地探索符合农业现代化和县域经济转型需求特点的产品和服务，在助力实体经济健康发展、优化升级的同时，不断培育新的增长点，用金融的活水来浇灌实体经济之树。

一是完善金融服务长效机制。要督促牢牢坚持立足县域、服务“三农”的市场定位，加快建立体现支农导向的股权结构、董事会和绩效考核等机制，持续校正发展战略，确保服务方向不偏离。鼓励农商银行单列涉农信贷计划，确保涉农信贷总量持续增加。支持农商银行发行“三农”金融债券和二级资本债券，优先安排开展资产证券化和信贷资产流转，增加涉农信贷资金来源。监管部门将定期

开展对农商银行支农服务机制建设和服务效果的考核评价，进一步推动农商银行有效履行支持“三农”的社会责任。

二是找准金融支持重点领域。要围绕农业现代化建设，积极支持农业规模化生产和集约化经营，加大对农村产业结构调整、农业科技创新、农业流通和生态领域的信贷支持，依托农业产业链条，提供一揽子金融解决方案。要围绕新型城镇化建设，大力发展农村住房、装修、耐用消费品等消费信贷，适度支持农村基础设施建设。要围绕全面深化农村改革，加大新型农业经营主体信贷支持，探索开展承包土地的经营权和农民住房财产权抵押担保贷款试点。要围绕践行绿色金融，将环评全面融入信贷政策、标准和流程，大力支持绿色经济、循环经济、低碳经济发展。

三是大力发展普惠金融。要加快推进金融服务与实体经济商业模式变革的跟进融合，以互联网金融为依托，不断将普惠金融发展引向深入。要加快金融服务便利店建设，继续发挥好网点优势，合理布设电子机具，提高“村村通”覆盖面。要积极布局移动金融、互联网金融，大力发展手机银行、网上银行等电子银行；协同建设线上线下渠道，加快构建县、乡、村三级服务网络体系，最大限度地契合不同客户群体的差异化需求，努力打通金融服务“最后一公里”。要增加服务包容性，继续下沉服务重心，将各类弱势群体纳入服务范围。

顺应新常态下农商银行转型发展的新要求,强化监管能力建设

随着金融改革开放的深入推进，金融监管也在进行适应性改革，宽管制、严监管已经成为监管的



主要取向。银监会此轮监管架构改革，一方面，进一步加大了简政放权力度，为金融创新预留更大空间；另一方面，强调完善监管体制机制，提升监管专业化水平。监管改革与农商银行的转型发展要实现相互协调，相互促进，核心就要做好“放管结合”。“放到位”，需要农商银行充分具备合格市场主体能力；“管得住”，就需要监管部门提升审慎监管水平。

一是提升监管前瞻性。要主动放眼经济金融转型发展大格局，关注和思考全局性、方向性、趋势性的问题。在制定监管政策时，要考虑对农商银行转型发展的长远影响，适应金融发展趋势，预留未来的发展空间。要密切关注银行业整体运行，建立完善反映农商银行运行趋势的先行指标体系，超前研究应对政策措施，以先进的监管政策引领转型，以科学的监管规则约束行为。

二是提升监管专业性。要完善多维度、分层次的监管框架，准确把握农商银行业务流程的全链条、服务渠道的全链条和风险传导的全链条，着重

提高对跨市场、交叉性新业务的监管能力。要遵循行业发展规律和农商银行转型发展特点，定期开展监管政策评估，提高监管制度机制的规范化水平。要优化监管资源配置，将业务水平强、综合素质高的监管人员更多地向农商银行监管岗位倾斜。

三是强化差异化监管。紧密结合农商银行转型发展的大趋势，持续开展差异化监管，重点加大对管理优良农商银行的正向监管激励，促进加快金融创新，走差异化、特色化的发展道路。2015年，银监会将调整放宽农商银行设立分行、对外投资和开办部分创新业务的行政许可条件，让更多符合资质的农商银行合理展业，更好地参与市场竞争。同时，继续加大对农商银行标杆行的监管激励，支持在创新和综合经营上先行先试，带动提升农村金融服务现代化水平。

(中国银监会农村中小金融机构监管部主任)



互联网金融时代银行的转型与发展

/文 蔡冬林

当前，互联网已经超越单纯的工具范畴成为一种生产力，极大提高了生产生活效率，人们已经在持续享受互联网带来的诸多红利。倘若无视互联网蕴含的生产力，就如同第一次工业革命时代拒绝使用蒸汽机那样愚昧无知。从21年前中国接入互联网以来，我国互联网基础设施建设已取得长足进展，目前已经有6.5亿网民、5亿智能手机用户，特别是中国最大的公共云计算平台——阿里云开始了大规模全球化布局，其在美国硅谷的数据中心已投入试运营。互联网对新兴产业的引领与鼓舞、对传统产业的渗透与融合正掀起“互联网+”的时代浪潮。作为银行从业者，我们更加关注在已经来临并加速深化的“互联网+金融”时代，银行尤其是农村信用社如何推进新一轮的转型和发展。

一、互联网金融时代呼唤银行转型

互联网金融正以全新的基因重构金融业的生态系统，金融迎来新一轮的大变革时代。银行要充分认识到互联网金融带来的机遇和挑战，提前谋划，早做布局，力争在互联网金融时代成功实现转型发展。

（一）高度重视，充分认识到互联网金融是改革的重要抓手。随着全面深化改革号角吹响，中国金融体系进入了改革发展的新阶段，金融深化进程将持续推进。银行要充分认识到互联网金融在新一轮金融改革深化中的重要地位。一是充分认识到增量改革是新一轮金融体系改革的重要着力点。前一轮金融改革是机构改革和存量改革为主，重点对已有的银行进行股份制改造；而新一轮的金融改革则是

推动市场化进程，寻求新的突破点，进行增量改革，丰富金融市场，提高市场运行效率。二是充分认识到互联网金融是增量改革的重要突破点。在增量改革上，若再针对银行，则空间不是很大。互联网金融作为创新发展的新兴业态，吸引了大量的民营资本，是资本市场向民间开放的典型，与金融改革高度契合；同时，互联网金融是传统金融外的一种全新尝试，受到的束缚较少，符合金融创新的时代主题。因此，互联网金融是新一轮金融改革的重要抓手。

（二）未雨绸缪，紧密结合实际推动经营战略的全面转型。银行要认真研究互联网金融给银行带来的机遇和挑战，主动拥抱互联网金融蓬勃发展的这一不可逆的时代趋势和历史潮流，紧密结合自身

实际，全面推动经营战略转型升级。一是在整体思路上开阔视野。自互联网金融出现以来，体系外金融不断蚕食着体系内金融市场，如余额宝、P2P等都在不同程度上分流存款，第三方支付更是对银行的支付业务产生较大冲击，这对银行是挑战，但也是转型发展的机遇。银行要以主动开放的心态，跨界合作的姿态、不卑不亢的状态不断开拓视野，主动调整思路，充分利用互联网金融带来的改革红利，跨界红利和技术红利，全面带动各项业务转型发展。二是在网点转型上加大力度。长期来看，传统柜台业务量将会不断下降，若不加速转型，现有物理网点效益下降将成为必然。在互联网金融时代，银行要进一步加大网点转型力度，以专业化定位和综合化服务为原则，以智能化、轻型化、社区化和体验化为导向，以线上线下无缝对接和快速响应为追求，全面提升服务效率，不断提高综合效益。三是在科技手段上强化支撑。强有力的科技支撑是银行在互联网金融时代成功突围的手段保障，银行要持续加大科技资源投入，不断强化硬件基础，全面优化软件流程，努力提高响应速度，有效提升客户体验。四是在人才储备上夯实基础。互联网金融时代，人力资本作为核心资源的重要性愈发突出。为确保转型升级的成功推进，银行要加速储备金融、科技复合型人才，努力打造一支能胜任互联网金融时代竞争形势的高素质团队。

（三）提前谋划，努力做好互联网金融业务的前瞻性布局。银行要在互联网金融时代实现转型发展，离不开具体的业务和产品作为支撑和载体。在互联网金融深入发展和跨界竞争日趋激烈的形势下，银行要早作谋划，对互联网业务进行前瞻性布局。一是布局移动金融业务。移动互联将成为互联

网的主流形态，移动金融则是在智能手机、平板电脑等移动设备上安装客户端应用软件，实现随时随地在线提供金融服务。面对以支付宝为代表的第三方支付带来的冲击，银行必须迎头赶上，不断强化对移动金融业务的布局，持续打造并优化以网上银行、手机银行、微信银行、电商平台等构成的多维度互联网金融门户，坚决捍卫关乎根本的支付结算功能，抢抓互联网金融账户，并在有效锁定客户的基础上不断拓展移动金融服务的广度和深度。二是布局存款、理财业务。存款是立行之本，在利率市场化不断推进中，理财凭借较高的收益率已成为银行组织资金的重要载体。然而，随着余额宝等互联网在线理财产品的上线，银行以存款和理财组织资金的渠道受到严重威胁。银行要秉承为客户创造价值的理念组织资金，进一步优化系统，主动开展跨界合作，加大产品研发力度，强化理财资金运用，抓紧抢占线上存款、理财市场。三是布局资产类业务。互联网金融不仅对银行存款、理财等负债端业务造成了分流，以P2P、阿里小贷、众筹为代表的网上平台对银行的资产类业务也产生了冲击。银行需要在大数据积累、风控创新、平台建设、客户识别、风险定价、系统优化等方面发力，创新推出标准化、可复制、易推广的在线信贷等融资类产品，全面布局在线资产类业务。

二、农信社发展互联网金融的差距

（一）银行系统互联网金融发展的现状。如

今，互联网金融已全面开花，银行作为资产总量最大的金融业态，不可避免地参与到互联网金融的时代浪潮中，并形成了电商金融、P2P、众筹、宝宝类产品、互联网银行这五种比较典型的业态。一是电商金融蓬勃发展。银行主要通过推出自主网上商城，在已有电商平台推出银行旗舰店，推出基于电商的银行卡三种模式切入电商金融，比较典型的有建设银行的“善融商务”网上商城、交通银行与阿里共同推出的“交通银行淘宝旗舰店”、中国银行与京东商城合作推出的中银京东商城信用卡等。二是P2P方兴未艾。至2014年底，银行系P2P已达11家，其中比较典型的有招商银行的“小企业e家”、平安银行的陆金所、宁波银行的“E家人”等。三是众筹初步试水。银行介入众筹较晚，但大有后来居上之势。比较典型的有浦发银行的“小浦娱乐”众筹平台，中国平安旗下的“前海众筹”等。四是宝宝类产品炙手可热。受到余额宝等互联网理财的持续冲击，银行系宝宝产品大幅增加，如民生银行的如意宝、浦发银行的普发宝、广发银行的易发宝等。五是互联网银行横空出世。相比现有银行还在探讨如何应对互联网金融发展，微众银行是完全脱胎于互联网企业的新型银行，所有业务均在网上办结，客户体验远超传统银行，以微众银行为代表的互联网银行的发展前景令人无限期待。

（二）农信社存在的差距。农信社经过多年的改革发展，大都已成功推出网上银行、手机银行和微信银行，但对照上文阐述的银行系统五种互联网



金融业态来看，农信社系统目前还没有一款真正意义上的互联网金融产品，在宝宝类产品、电商金融、网上理财等方面依然是一片空白，发展互联网金融的差距还很大。主要表现在：一是文化理念存在冲突。银行作为传统的重资产行业，不同程度地存在重风控、轻创新的现象，与崇尚效率和鼓励创新的互联网文化存在冲突，保守的内部协作机制和风险容忍机制在一定程度上制约了互联网金融的发展。二是组织流程时有缺位。互联网金融的发展需要前、中、后台的快速响应和密切配合，既需要主抓部门的牵头推动，也离不开相关部门的大力协助，这样才能形成合力，但农信社现有的组织流程还难以达到这方面的要求。三是专业人才十分匮乏。持续深入地推动互联网金融的发展，既要有开阔的互联网思维，又要有深厚金融专业知识储备的复合型人才作支撑，但从农信社目前的实际来看，此类人才还十分匮乏。四是技术手段待加强。无论是宝宝类产品还是P2P平台，其高效有序运行均需

要系统平台的支撑，而系统平台的架构搭建、需求设计、程序响应等都需要强大、高效的技术手段，目前农信社这方面要做到快速跟进还需提升技术保障。五是产品创新相对滞后。一方面，农信社历史包袱重、底子薄，金融产品主要以传统的存贷类产品为主，紧随互联网时代进行产品创新的能力还比较薄弱；另一方面，互联网时代节奏加快，个性化的需求挖掘和针对性的产品定制也对农信社的创新能力提出了新挑战。六是客户群体认知有限。农信社主流客户群体大量集中在县域和农村，总体上客户群体的互联网金融知识欠缺，相关体验不足，这在一定程度上也加大了互联网金融产品开发和推广的难度。

三、农信社应对互联网金融的策略与措施

互联网金融本质上是基于互联网思维和互联网技术这一“新常态”下的新型金融业态，其实质依

然是金融资源跨越时间和空间的有效配置。对银行业而言，互联网金融是在新常态下实现新发展的重要抓手，服务整体的战略定位才是应有的大格局。因此，农信社发展互联网金融要紧密结合“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，始终坚持走具有农信品牌特色的互联网金融之路，着力培育协作、开放、创新的互联网思维，充分运用高效、集成、便利的互联网技术，大力打造集理财、存款、贷款、供应链金融等产品为一体的网上销售平台，积极参与银银平台、阿里巴巴、腾讯、百度等生态系统中的数据共享和业务合作，有效整合农户、专业合作社、家庭农场、个体工商户、城乡居民、中小微企业、规模以上成熟企业构成的有特色的客户集群，深度挖掘互联网金融新常态下的价值创造潜力，努力确保在万物互联、万众创新的互联网新时代打开新局面、实现新发展。农信社应在以下几个方面采取具体应对措施：

（一）转变观念，加大发展力度。旧观念必然制约新模式产生，农信社要进一步转变观念，主动拥抱互联网金融蓬勃发展的时代趋势，充分学习和领会互联网思维，真正做到以客户为中心，切实尊重客户体验，以更加开放的心态开展同业和跨界合作，以更加专业的精神深化与互联网技术、大数据应用的融合创新，不断提高市场反应速度，不断创新推出符合客户需求的互联网金融产品和服务。

（二）多措并举，加强平台建设。互联网金融的物理载体和信息载体离不开高效集成的网络平台，农信社可以从以下三方面强化平台建设。一是搭建自主直销平台。通过农信社自身的科技力量建立直销银行平台，通过高度集成的电子账户实现各项金融产品的交叉销售，同时结合农信社深耕社区

和中小微企业的传统优势，为个人、企业客户提供包括金融、咨询、经营、生活等在内的一站式服务，有效突破传统物理网点的局限，全面带动各项业务发展，实现农信社由单一金融产品提供商向综合金融服务集成商转变。二是探索建立垂直电商平台。结合各地产业链特征，如江西景德镇的瓷器产业、抚州的特色农业产业、鹰潭的眼镜产业等，通过搭建垂直电商平台为突破口抓取当地商户和居民的消费数据加以整合分析，并嵌入贸易金融和供应链金融服务，为进一步提供优质和多样的金融产品积累大数据，从而打牢深化互联网金融发展的基础。三是与成熟的销售平台合作。通过与成熟的销售平台合作，如淘宝的理财平台、兴业银行的银银平台等，借助成熟销售平台的高流量来带动农信社理财、信贷等金融产品的销售。

（三）发挥优势，打造特色品牌。农信社要充

分发挥自身市场定位优势、客户群体优势、业务经营优势和风险管控优势，力争走出一条富有农信品牌特色的互联网金融之路。一是与本地核心企业合作开展供应链金融。农信社长时间扎根县域，对当地产业和企业情况非常熟悉，通过与当地的核心企业和客户合作，建立系统从核心企业中的ERP中获取交易数据，由此延伸到上下游企业开展供应链金融服务，从而有效锁定以核心企业为中心的客户群体，提升综合金融服务能力。二是借助网点优势打造综合金融服务圈。农信社有着天然的客户资源优势 and 机构网点优势，占据天时、地利、人和。由于一般同类的商户都集中在一个特定的区域，对金融服务的认知和需求类似，因此以网点为中心建立半径综合服务圈开展移动金融服务能有效识别共性金融需求，为服务圈内商户提供点对点的线上线下闭环（O2O）金融服务。例如，针对专业市场，部署

结算使用的POS机具，有利于资金流、信息流和物流的收集；针对专业合作社，提供股金托管和结算服务；针对土地流转，提供土地账户和法律咨询等，从而有效提升客户服务的广度和深度。三是因地制宜发展电商金融。电商发展的广度和深度正在持续深化，县域、农村电商市场处于飞速发展阶段，农信社可以通过自建平台或者选择优质的外部平台开展电商金融，因地制宜发挥优质农业客户和中小企业资源优势，围绕生鲜平台、农场合作经营、当地特色优势产业等领域充分挖掘电商金融潜力，形成农信特色的互联网金融品牌。

（四）加快创新，启动跨界营销。跨界融合是互联网时代，尤其是移动互联网时代的典型特征。农信社要充分认识到跨界融合的时代潮流，充分发挥农信社服务农村和社区点多、面广的传统优势，不断以开放的心态、广阔的视野和跨界的格局进行

互联网金融





增加涉农信贷投入 大力支持春耕备耕

今年以来，江西省农村信用社（农商银行）坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场地位，不断加大涉农信贷投入，大力支持春耕备耕生产，有效满足了专业农户、家庭农场、农民合作社、产业化龙头企业等新型农业经营主体的信贷需求，为支持“三农”和地方经济发展作出了积极贡献。现刊发部分成员行社在支持“三农”发展中的典型做法和经验，供学习交流。



江西农信社 累放150亿贷款助力春耕备耕

/文 省联社办公室

“在我资金最紧缺、农业生产面临资金瓶颈的时候，多亏了农信社的贷款支持，有效解决了春耕备耕资金问题，才使我的水产养殖及种植行业不断发展壮大，生活水平日益提高”，家住南昌县塘南镇的种粮大户邓神文如是说道。据悉，自2009年农信社对该户进行贷款支持以来，累计发放贷款金额412万元，有效支持了其扩大再生产，至今现有承包、流转土地10000多亩，年产粮8000吨，拥有粮食烘干机械26台，大型拖拉机、收割机10台，手扶拖拉机80多台，年产值4000多万元，年净利润400多万元，多次被评为省市粮食生产先进个人。

今年以来，江西省农村信用社（农商银行）坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场地位，不断加大信贷支农力度，积极支持种养大户、家庭农牧场、农民合作社、产业化龙头企业等新型

经营主体发展，重点支持春耕备耕生产，为“三农”和地方经济发展作出了积极贡献。截至3月末，累计向25.37万户农户发放支持春耕备耕贷款156.3亿元，余额达90.94亿元，增幅11.15%，同比多增15.68亿元，今年计划净投放200亿元以上贷款支持春耕备耕生产。

坚定市场定位，做透本土市场

全省农村信用社紧跟全省区域发展战略，积极融入中部崛起、“一带一路”、长江经济带和赣南苏区振兴等发展战略，加快推进农业现代化、新农村建设，坚定市场定位，下沉服务重心，实现差异竞争，真正做到以客户为中心，贴近市场、贴近客户、贴近需求，做深、做实、做精、做细、做透本土市场，不断巩固和提升江西最大的“三农”金融



服务提供商的地位。各行社结合本地实际，单列涉农信贷计划，制定支农工作方案，明确工作目标，把支农任务完成情况作为对基层网点考核的重要指标，优先安排涉农信贷资金投放，确保涉农信贷总量持续增长，确保涉农贷款增幅高于各项贷款平均增幅。截至3月末，累放春耕备耕贷款156.3亿元，余额达90.94亿元，增幅11.15%，高于各项贷款增幅3.62个百分点。

统筹安排资金，缓解客户压力

全省农村信用社主动与地方政府互动，积极走访涉农部门，了解当地农业发展政策和农业发展规划，掌握辖内农作物种植计划、农资储备、供应情况，结合自身资金余缺和信贷规模，统筹安排支农信贷投放规划；制定春耕备耕需求专项调查方案，组织专门人员实行分片负责，落实需求调查责任人，细化调查内容，全面了解种子、化肥、农药、

农机具等涉及春耕备耕中各类资金需求；突出调查重点，对资金需求量较大的种养大户、生产资料经营户、专业合作社、农业产业化企业等进行上门上户走访调查，及时了解资金需求状况，确保完成春耕备耕资金需求调查工作；全面做好小额农贷等涉农贷款的评级授信工作，将核贷授信、换证、年检工作有效结合起来，对原已授信的进行年检，对未授信的及时完成评级授信工作，并积极探索创新林权抵押贷款品种，提高林权抵押贷款业务质量，稳妥开展“三权”试点工作。同时，根据客户具体情况研究推出按周、按月、按季等灵活的还款方式，减轻客户一次性还本付息的压力。

创新金融产品，完善服务机制

全省农村信用社立足发展特色强项业务，专注核心精品业务，主攻三农拳头产品，增强传统业务领先优势，打造新兴业务特色优势；积极拓展对家

庭农场、专业大户、农民专业合作社和产业化龙头企业等新型农村经营主体的金融服务，打造这一领域新的竞争优势。为此，各成员行社将其作为新的业务增长点和利润增长点，积极作为，主动对接，抢占先机，不断创新金融产品，大力推进“财政惠农信贷通”贷款发放工作，开辟“财政惠农信贷通”贷款审批绿色通道，确保在最短时间内将资金发放到位，及时满足新型农业经营主体的资金需求。目前，共发放“财政惠农信贷通”贷款25亿元，占全省金融机构发放比例的58.97%，居全省金融机构首位，成为落实省委省政府经济发展战略的重要金融力量，得到了地方各级领导的充分认可，为全省经济社会发展作出了积极贡献。

开辟绿色通道，提升办贷效率

全省农村信用社积极利用新信贷系统的便捷性，制定统一的贷款受理标准和流程，开通所有网

点受理贷款业务申请的通道，免去贷款客户必须至归属地申请贷款的麻烦，最大程度地方便客户；实行“阳光信贷”，在每个网点设立信贷服务公示栏，公开贷款流程，积极开展“四扫三进”工作，主动上门上户开展营销，明确办贷时限，实行“首问负责制”、“一次性告知制”和“一站式服务”，努力提升办贷效率和金融服务水平。同时，根据农业生产季节性特点和农副产品生产销售周期，在“依法合规、风险可控”的前提下，不断优化办贷流程，简化办贷手续，缩短办贷时间，建立农贷“绿色通道”，集中人员、集中资金、集中时间，全力做好需求调查，对符合条件的涉农贷款，早投放、早见效，大力满足春耕备耕资金需求。

(省联社办公室)



“贷”动春耕 “助”推三农

——宜春农商银行积极开展春耕备耕授信工作

/文 李四平 孙虹

“袁师傅，你今年的种子，化肥备得怎么样了？资金上有没有缺口？”宜春农商银行经开支行芦村分理处服务小分队近日来到粮食种植大户袁文牙家里关切地问道。

袁师傅从2008年起从事水稻种植，累计投入资金近百万元，购置了插秧机、收割机、播种机、发电机等农机具，年产粮食近60万斤。2015年，袁师傅计划增加农田流转面积400亩，购置稻谷烘干机等设备，实现稻谷产量超过百万斤目标，了解到这一情况，该行立即组织客户经理上门上户调查，开展评级授信，在3个工作日内完成了40万元贷款发放工作，支持农户备耕资金，这仅仅是该行支持春耕备耕的一个缩影。

2015年中央“一号文件”连续12年聚焦“三农”问题，要求持续推进农村金融体制改革，推动金融资源继续向“三农”领域倾斜，确保农业信贷总量持续

增加，涉农贷款比例不降低。为深入贯彻落实中央“一号文件”，宜春农商银行将增强企业发展实力与支持三农发展紧密结合起来，从调查信贷需求、统筹信贷计划、改进信贷方式等方面着手，有效对接家庭农场、专业大户、农民专业合作社和产业化龙头企业等新型农村经营主体，满足其规模化发展和专业化生产的资金需求，积极支持春耕备耕。今年以来，该行共调查春耕生产资金需求6919万元，较去年净增4719万元，其中意向贷款5219万元。

一、早调查，摸清春耕信贷需求

一是全面推进春耕备耕调查。该行成立以行长为组长的春耕备耕领导小组，采取划片包干、领导挂点督导、授信评审部每周调度进度、三农事业部推进等方式，上下联动，在辖内全面开展“四扫三进”工作，实

现春耕备耕调查范围全覆盖。二是积极制定调查方案。按照“凡是存在春耕生产事实的要全面调查，凡是符合信贷支持条件的要全面对接，凡是达到评级授信要求的要全面跟进”的要求做好调查工作，在做好传统农户春耕生产资金需求调查的同时，对种（养）殖大户、家庭农场、农民专业合作社、农业龙头企业、农业社会化服务组织等新型农业经营主体的资金需求情况进行调查摸底，重点对袁州区的3个农业重点产业集群、袁州区现代农业示范园区进行调查，全面掌握袁州区春耕备耕信贷资金需求。三是组建专门机构服务春耕备耕。该行在1月份率先完成了三农事业部的组建工作，建立了7个片区23个团队，组成了62名客户经理的精干队伍，专门对接农村、农户、农业的金融需求。

二、勤调度，统筹安排信贷计划

一是加强服务网络建设。宜春农商银行强化网点布局，把物理网点与便利店咨询点、助农取款服务站建设、农村自助机具布放相结合，依托便利店建立了40家咨询点，140台助农取款服务站，覆盖辖内50%的行政村。二是优先投放信贷资金。该行积极向人民银行申请了支农再贷款8000万元，坚持贷款投向三农领域倾斜，优先发放涉农贷款，将涉农贷款占比纳入业绩考核。三是提高金融服务水平。该行根据春耕生产资金需求急、周转快的特点，通过下达春耕备耕信贷计划、开通春耕备耕“绿色通道”、实行限时办结制度、简化贷审流程等方式，持续提升金融服务水平，努力为农户快捷办贷提供有力保障。四是建立客户经理网格管理机制。在居民社区、园区、自然村组的信息公示栏或主要路口张贴客户经理责任牌431块，让客户在有咨询需要或金融服务需求时能及时找到相应的客户经理对接人，对于符合春耕备耕准入条件的客户，做到随到随办，确保资金及时发放到农户手中，不误春耕备耕，不误农时，提高金融服务的时效性。

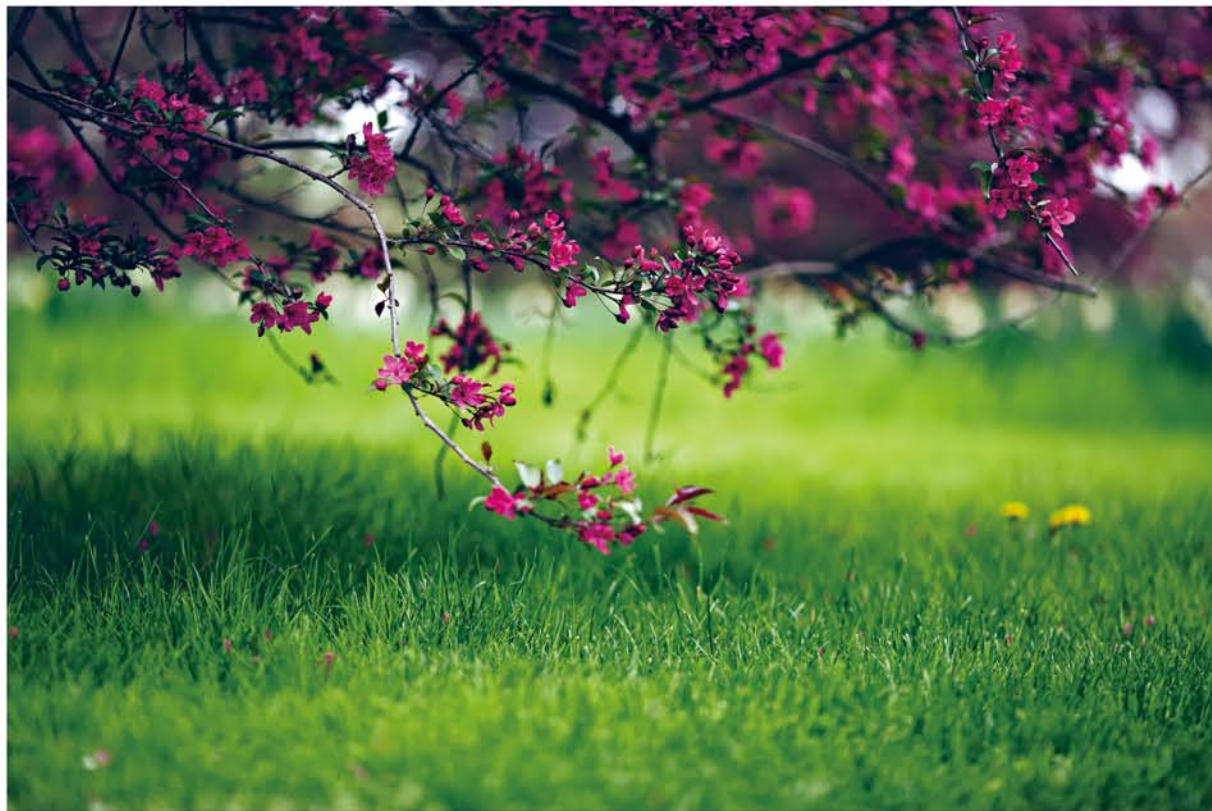
三、推特色，持续改进信贷服务

一是创新信贷产品。建立以“通用信贷产品为主导、创新信贷产品为补充”的产品体系，满足客户经营、消费需求，在产品的客户准入、授信额度测算、期



限利率、风险控制、还款方式等方面，应用大数法则和木桶原理，细化设计，为客户定制个性化方案。积极拓展三农消费贷款、农村商户贷款，推进“财政惠农信贷通”贷款，满足乡镇机关单位消费贷款和农村个体工商户、农村商会（协会）客户、农民专业合作社、家庭农场（专业大户）等新型农村经营主体的有效需求。二是提升小额农贷服务水平。该行结合当前农业农村的变化情况，重新修订了《农户小额信用贷款管理办法》，提高授信额度到10万元，优化评级授信计分体系，使管理办法更具操作性。积极开展春耕备耕调查摸底工作，通过走村、入户，对于从事农业生产、服务存在有效信贷需求但尚未进行评级授信的农户，逐村、逐组开展评级授信工作；对于已经进行了评级授信的存量农户，根据其生产经营、资金使用、还本付息等情况及时更新个人信息，及时进行年检，适度调整授信额度和贷款期限，适应“三农”发展的新需求。2015年以来共发放农户小额信用贷款1409.5万元。三是积极发放“财政惠农信贷通”贷款。该行以春耕备耕工作为契机，积极走访当地政府农口部门，及时掌握辖内新型农业经济主体的的生产经营情况（包括种子、农药、化肥、农机具等物资的使用和采购情况）、市场销售情况和资金需求情况，提高调查摸底的广度和深度。目前，该行累计调查农村专业合作社62家、生猪养殖大户85户、养牛大户8户、化肥农药等服务组织20家、龙头企业12家，建立了新型农业经济主体档案，累计发放“财政惠农信贷通”贷款8111万元，超额完成袁州区“财政惠农信贷通”贷款计划3111万元。

（宜春农商银行）



精心备春耕 倾力扶三农

——上高农商银行大力开展春耕备耕授信工作

/文 罗阳辉

前言：2015年中央一号文件连续12年聚焦三农问题，彰显了党中央支持农业发展的决心。文件明确指出：要围绕促进农民增收，加大惠农政策力度。这一表述为三农发展注入了强心剂，也为农村中小金融机构提供了支农动力。上高农商银行以一号文件精神为指引，多措并举，全力推进春耕备耕工作。

又是一年春耕时。上高农商银行坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，将春耕备耕作为重点工作来抓，为促进农业生产发展、农民增收和农业增效奠定了良好的基础。截至3月末，该行累放涉农贷款135523万元，有力地支持了县域春耕备耕工作。

一、注重部署，摸清春耕信贷需求

凡事预则立，不预则废。新年伊始，上高农商银

行将支持春耕备耕作为促农增收的重头戏，做到尽早部署、深入调查、扎实开展，从摸清信贷需求入手，为春耕备耕工作开好头、起好步。一是精心统筹安排。该行高度重视，精心组织，成立了以行长为组长的春耕备耕领导小组，并召开春耕备耕专题会议，要求全辖网点立足当地农业实际做好支农服务工作。同时制定了春耕备耕实施方案，筹备了2亿元春耕备耕专项资金。二是深入农村调查。该行组织信贷人员“背包下乡，走村入户”，主动深入春耕备耕生产一线，对辖内粮食种植、蔬菜种植、其他种植、加工等经营大户进行摸底，做到心中有数，有的放矢，真正把支农工作做细、做深、做实。今年以来，春耕备耕信贷需求13562万元，较上年增长6452万元，其中意向贷款9460万元。三是建立信贷档案。该行要求信贷人员将

所了解的农户生产经营及资金需求状况汇总建档，纳入数据库实行信息共享，做到信息随时调取，极大提升了后续春耕备耕资金发放的及时性和针对性。

二、锐意创新，建立支农工作机制

“磨刀不误砍柴工”。立春以来，该行紧密围绕“固本强基、提质增效”的工作总基调，从有利于推动工作实际出发，建立良好的支农工作机制，使支农的各项工作顺利开展。一是优化双层经营模式。该行结合实际，对双层经营管理模式进行优化，实行信贷人员按等级受理贷款，即客户经理等级越高，所能发放的贷款种类越多、贷款额度越大（其中支行行长、副行长比照为一级和二级客户经理），在严格防控风险的同时，避免优质客户的流失。二是优化支农贷款审批流程。该行灵活调整贷审机制，要求审查人员抓住关键风险点，为支农贷款开辟绿色通道，实行当日报送当日给出初步审查意见，并及时提交贷审会审议，该行贷审会由固定每周召开一次改为针对客户需求随时可召开，真正做到了随需而变。三是优化原有信用合作模式。对农民专业合作社贷款实行差异化服务，引入农业龙头企业，将原“专业合作+信用合作”模式改为“专业合作+龙头企业+信用合作”模式，有效对接大市场，提升竞争力。四是争取有利支农政策。积极与省联社沟通，将百福惠民卡额度由10万元提升到50万元；将规定厂房抵押率最高50%调整为按客户信用等级确定抵押率，2A级以上企业抵押率可达60%，以更好地对接农户资金需求。

三、严格奖惩，提升信贷工作积极性

“人勤春来早”，该行制定了管理办法，严格兑现奖惩，着力提升信贷人员的工作积极性和能动性。一是制定贷款营销竞赛管理办法。设立了贷款营销户数净增奖，信贷人员管贷户数相比上季度有所增加

的，每增加一户，即按照一定标准给予奖励，按季兑现，激发信贷人员营销积极性。二是开展“争先进位”竞赛活动。按照《客户经理考核办法》每季度对信贷人员考核评分并排名，对排名连续两个季度保持在前五位和相比上季度排名有提升的给予一定奖励，对排名后退五位以上的给予一定惩罚，以奖重于罚的设定，鼓励客户经理卸下心理包袱，大力开展营销。三是优化贷款尽职免责管理办法。对贷前尽职调查，符合贷款流程，合法合规的贷款形成不良的给予免责，对支农支小贷款给予2%的不良率容忍度，有效解决信贷人员的后顾之忧。四是实行“末位淘汰机制”。对连续两个季度排名末位，且综合考评得分低于80分的网点负责人、信贷人员进行淘汰，在末位淘汰的压力下，激发网点负责人、信贷人员的主动性。

四、注重实效，资金投放及时到位

“人荒地一时，地荒人一年”，这句格言凸显了





春耕备耕尽早开展的重要性。为不耽误耕种，该行多措并举，及时将信贷资金发放到农户手中。一是精心调度，及时督促。积极向人民银行申请支农再贷款5000万元，信贷资金投放向三农领域倾斜，优先发放涉农贷款，通过班子成员挂点督导、相关部门下乡摸底等手段，对各网点支农资金投放情况进行跟踪，对发放不力的进行约谈或通报。二是用心沟通，及时跟进。各基层网点信贷人员加强了与村委会和乡镇的沟通，对急需资金的农户做到早知晓、早摸底、早跟进。上高县南港镇农户李意典，是当地闻名的粮食收购商，2013年开始从事水稻种植，累计投入资金60余万元，承包了400亩农田，年产粮食近70万斤。今年开春，该行南港支行信贷员从李意典所在村委会得知老李急需购置化肥、农药、种子和插秧机、播种机等农

机具，资金出现了缺口。经过深入调查后，该行通过“财政惠农信贷通”贷款及时给老李授信20万元支持其生产。老李高兴地感慨道：“幸亏有农商银行的支持，今年又能期待一个好丰收了”。三是贴心回访，及时反馈。该行成立了回访小组，及时下乡上户对农户进行访问，对资金是否及时到位、流程是否有序合规进行调查，严肃处理违规现象，重点打击拖沓敷衍、耽误农时的情况，并及时反馈，确保农户春耕备耕生产按时开展。

五、下沉重心，优化支农扶农服务

服务质量是农村中小金融机构的生命线。为改变以往农户在资金需求上“不敢贷，贷不到，怕麻烦”等状况，该行狠抓支农服务，多措并举着力营造亲民

形象，深入挖掘农村潜在金融需求，有效助推春耕备耕工作开展，做到体贴民情，不误农时。一是提升贷款发放效率。该行坚持生产资金优先支持，种植、养殖和农副产品加工等农业生产资金优先发放，农业生产项目资金优先安排，特色农业项目资金优先满足的“四优先”原则，着力提升贷款审查效率，努力做到涉农贷款5个工作日内发放到位，不能发放的及时说明原因，全力支持春耕备耕。二是张贴金融服务联络牌。该行在185个行政村，1000多个村民小组张贴了1017块金融服务联络牌，公布了管片信贷人员照片、姓名、联系方式，明确了“向谁申贷、如何申贷”，极大拉近了该行和农户的距离。该行还在联络牌上注明了监督电话，严防“吃、拿、卡、要”等不正之风，实行阳光信贷。三是摒弃放贷就是权力的思想。

该行狠抓工作作风转变，对拖延敷衍、恶意推脱的现象进行通报批评，严防“门难进、脸难看、事难办”现象的发生。同时，实行差异化放贷政策，对人品好、能吃苦、无不良嗜好的农户由于不可控因素不能及时还贷的，给予一定宽限期，必要时加大扶持力度，做到雪中送炭；对恶意逃废债的及时交由司法机关依法进行清收，营造良好信用环境，全力支持春耕备耕生产。

（上高农商银行）



上饶农商银行 支持春耕备耕工作情况调研报告

/文 何进明

作为农村金融的主力军，上饶农商银行始终将支持“春耕备耕”工作作为落实国家政策，履行社会责任，支持“三农”发展的民生工程来抓，全力做好春耕备耕信贷服务工作，发挥了不误农时保春耕的助推器作用。但是，受诸多因素的影响和制约，春耕备耕信贷支农情况不尽理想，主要表现在农民贷款难问题，影响了春耕备耕工作开展。为探索解决春耕备耕难题，上饶农商银行组织人员对辖内春耕备耕情况开展了调研。

一、辖区基本情况

至2015年2月末，上饶农商银行各项贷款余额389683万元，其中：涉农贷款余额293324万元，占各项贷款的75.3%，农户小额信用贷款1068万

元。上饶农商银行下辖26个网点，其中灵溪、沙溪、秦峰、朝阳4个乡镇属农区，其它网点均在市区；4个乡镇辖区支行共有信贷人员9人，以发放农业贷款为主，辖内农业人口193625人，农户37175户，耕地面积75936亩，其中水田面积67639亩。经调查，2015年4个乡镇早稻种植面积约27000亩，棉花种植面积约700亩，其它经济作物种植面积约6300亩。

辖内农户多采取传统家庭耕种方式，以种植满足自身生活所需的粮食、瓜果蔬菜等为主，农业龙头企业和家庭农场种养主要集中在种植草莓，养殖生猪、鸡和淡水鱼养殖等，农户春耕备耕所需的农药、化肥、农膜、种子、幼苗等原材料和生产工具与去年对比，涨、跌幅度不大。

二、信贷服务春耕备耕的成效

上饶农商银行情系“三农”，认真落实省联社年会精神，按照“调查全面覆盖、情况全面了解、服务全面跟进”的工作要求，广泛动员和组织信贷员深入田间地头，开展春耕备耕资金需求调查摸底，认真落实“需求早调查、授信早核定、资金早筹措、计划早安排、贷款早投放”等措施，在尽力满足农民春耕生产资金需求的基础上，实现了支农范围、对象、广度等多方面的突破，切实有力支持了广大农民农业生产资金需求，保障了春耕备耕工作的顺利开展，促进了现代农业的快速发展。至3月末，共发放支持春耕备耕贷款726万元，受益农户1480户，其中：支持农户购买农机具3570台（件）、种子87吨、化肥583吨、农膜7吨、农药

1.5吨，确保了全辖7万余亩耕地能在适耕天气顺利实现耕种。

三、农商银行支持春耕备耕生产的主要方式及措施

春耕备耕历来是涉农资金供需较为集中和旺盛的时期，也是农商银行服务“三农”的重要体现，上饶农商银行提早谋划，把春耕备耕金融服务工作摆到重要位置。

（一）强化为农服务意识。上饶农商银行进一步强化为农服务的思想意识，通过召开会议等方式，集中学习省委省政府和省联社关于做好春耕备耕信贷支农工作相关文件，提高对支持春耕备耕工作的认识，增强支农服务的责任感和使命感。

（二）深入村组调查摸底。信贷人员主动与驻村干部联系，采取逐户填写调查表等形式，进村入户、深入田间地头开展春耕备耕资金需求情况调查。经调查，辖内春耕备耕资金需求约1400万元，须农商银行资金支持约1100万元。农商银行计划在春耕备耕期间净投放涉农贷款1100万元，其中：粮食作物260万元，经济作物130万元，果树150万元，畜禽养殖260万元，水产养殖210万元，蔬菜种植90万元。生产资金主要用于全年农业生产所需的化肥、农药、农膜、种子、幼苗等。

（三）筹支农资金增后劲。积极吸收社会闲散资金，认真做好资金组织工作。充分抓住春节期间广大农民工返乡有利时机，加大宣传力度，广泛开展主题宣传活动，有效提升广大客户对农商银行的

认知度和认同感；开办“夜市银行”，延长营业时间，主动对接返乡农民工和农村工商户；召开网点揽储动员会，充分利用有利资源，积极对接客户。

（四）开“绿色通道”解需求。在贷款方式上，结合实际，采取农户小额信用贷款、联保、“信用+保证”、“信用+抵押”、“财政惠农信贷通”等方式；建立“绿色通道”，推行“一放、二简”服务方式，充分发挥三农管理部门作用，将小额涉农贷款审批权限下放，简化审批程序；涉农贷款做到“四优先”：即春耕所需化肥、农药、种子、农机具资金优先供应；农田水利基本建设资金优先安排；科技兴农项目资金优先满足；农业产业化资金优先发放。

（五）落实责任确保贷款发放。成立了春耕备耕工作领导小组，下发了管理提示，落实了主责任人和调查责任人，统筹安排支农信贷投放，确保春耕生产信贷资金早安排、早投放、早见效。

四、支持春耕生产中存在的困难和问题

（一）农业贷款风险大、利润低。农业生产季节性强，周期长，受自然资源和自然灾害影响大；农业贷款受国家政策影响大，使得农业贷款呈现风险大、利率低的特点，在一定的程度上影响了农商银行信贷支农工作的积极性。

（二）农民缺乏贷款抵质押物。由于农村土地性质等因素影响，农民如有大额资金需求，苦于没有合法有效的抵质押物，贷款需求也就难以满足。

（三）农村信用环境较差。农村地区存在认识上的偏差，部分农民错误的认为信用社的钱是国家

的，盲目申贷。同时信用意识、法律意识淡薄，还款意愿不强，导致放贷容易，收贷难，直接影响到了农业贷款的发放、使用与收回。

（四）信贷支农资金不足。当前，各金融机构存款竞争激烈，组织资金成本大，况且政府有关部门的很大部分涉农资金没有存入农商银行，且有很多金融机构如邮政储蓄银行在农村吸收资金而不用用于农村，导致信贷支农资金不足。

（五）惜贷、惧贷现象明显。贷款责任制的建立和完善，信贷人员有可能承担责任，并受到严重的经济处罚。同时农贷工作量大而艰苦，影响了信贷员放贷的积极性。部分信贷员既怕负法律责任，又怕影响自身收益，更怕承担风险，产生了“惜贷”、“惧贷”现象。

（六）基层信贷人员偏少，素质难以适应新形势需要。一个基层网点一般只有2-3名信贷员，而一个镇往往有十多个行政村，一个信贷员要负责几个行政村几千户农民，加上信贷日常工作，实在忙不过来。况且，随着农业产业化和现代农业发展，信贷人员对种植业、养殖业，农村产业政策，市场行情等方面知识了解不够，信贷员的素质难以适应新形势的需求。

五、解决困难和问题的途径

（一）建立农业风险补偿机制。鉴于农业生产的弱质性，建议尽快建立农业保险制度，为农业经济稳定发展撑起保护伞，以补偿农民因遭受自然灾害等原因造成的损失，调动农民进行产业结构调整的积极性及补偿金融部门发放农贷可能造成的贷款



损失，消除其后顾之忧。

（二）创新农村抵（质）押担保方式。进一步创新林权抵押贷款品种，提高林权抵押贷款业务质量。推进农村承包土地经营权、农户宅基地和农房抵押贷款业务，破解“三农”贷款抵押难问题。创新以农业机械设备、运输工具、水域滩涂养殖权、承包土地收益权等为标的的新型抵押担保方式。

（三）整治信用环境，加强政策扶持。积极对接各级政府、公检法司等部门，联手打击非法金融机构，整顿金融市场秩序，取缔“非法集资”、“高利贷”等活动，加大对“赖债户”的执行力度，建立良好的社会信用秩序，使广大农民积极转变信用观念，参加“信用村”、“信用农户”的评选活动。

（四）多方筹集信贷资金，解决支农资金不足。采取积极措施，加大农商银行的形象宣传，扩大业务种类，提升服务水平，加强电子化建设，疏通结算渠道，千方百计组织支农资金。除自身的努

力外，积极对接人民银行，争取加大对农商银行支农再贷款的支持力度，扩大支农再贷款使用范围和延长再贷款期限，满足广大农民不同层次的资金需求。

（五）加强管理，克服信贷人员惧贷思想。健全岗位责任制，严格执行“两个不低于”，切实执行尽职免责制度，减轻信贷人员对农民贷款的责任及经济处罚，使信贷人员放下包袱，轻装上阵，克服“惜贷”乃至“惧贷”思想。

（六）加快网点转型，优化人员结构。尽快完成低效网点的撤迁，加快业务分流，腾出人员，充实到农村信贷人员队伍，同时加大基层信贷人员培训力度，提高基层信贷人员基本素质。

（上饶农商银行）



金融活水滋润新型农业经营主体

/文 彭鑫

前言：永丰县联社积极发挥农村金融主力军作用，调整信贷结构，重点支持家庭农场等新型农业经营主体，通过主动上门了解资金需求，及时化解抵押担保难问题，合理确定贷款期限和利率，简化贷款审批流程和手续，进一步提高了农民的经营性收入水平，有力支持了广大农民创业致富。

在江西省永丰县藤田镇老圩村与中西山村交界处，有40亩山地，远远望去，近百米开外的地方，成群结队的牛如洪水般奔涌，在大雨湿润过的土地上，留下了一行行错落有致的蹄印。牛群中一个瘦小的身躯，格外显眼，只见他不断挥动细竹鞭，大声吆喝着，此时的他就像一个统帅，指挥着千军万马。在他文质彬彬的外表下，却有个霸气的外号，他就是藤田镇现实版牛魔王。

都市白领投身三农

牛魔王，本名宁江斌，85后的小伙子，2007年大

学毕业，初入社会的他完全被繁华的都市所吸引，选择了大都市里朝九晚五的白领生活，因为那里有着完善的生活配套设施、休闲的娱乐场所、丰富的教育资源、四通八达的交通网络……他无数次憧憬着今后的美好生活，但渐渐地，他发现自己的工作过于被动，听命于人，受诸多制度限制，每个月的收入也整齐划一，不是自己想要的生活。

几经思考，他决定把心中萌发的念头付诸实践。2010年春节后，他没有踏上开往远方的列车，选择了留下，他把目光瞄准在他养他的农村，随着农村经济的发展，农业机器化的推广，在田间地头辛勤劳作的牛已经越来越少见，牛越来越稀有，随之而来的是牛肉价格居高不下。于是，他毅然决定在家从事生态牛养殖，将在外辛苦工作攒下的10万元结婚礼金购买了10头山东肉牛进行小规模试养，信心满满的要将它们变成“金牛”。

创业半道遭遇风险

凭着以前放牛的经验 and 父辈们口口相传的方法，他满腔热情在藤田镇建起了养牛场，并注册了家庭农场，每天早出晚归，卯足了干劲，辛勤劳作，细心呵护这10头肉牛，为了节约资金很多事情都是亲力亲为。转眼间，10头肉牛就要出栏了，想着自己的付出马上就可以见到回报，他每天心里乐呵呵的。

然而，天有不测风云，一头肉牛突然不明不白的病死了，镇上的兽医也毫无头绪，宁江斌开始着急了，但是更加头疼的是又有三头牛毫无症状的倒下了，这一切让宁江斌束手无策，在这创业的道路他受到了一次重重的打击，那一晚，他望着养殖场里趴着一动不动的牛，愁容满面，想到自己苦心经营的的几头牛就这样走了，他有不舍，有痛心，更有不甘。

危难时刻雪中送炭

宁江斌明白自己不能坐以待毙，不然自己的心血就会白费，自己的生态养殖创业就会功亏一篑。第二

天一大早，他就去县里请来了专家替肉牛诊治，专家很快查明了原因，指出这批从山东购买的肉牛不适合本地的气候和环境，解决办法有两个：一是加强疾病检测和防控；二是改变购牛渠道。

为防范类似事件的再次发生，宁江斌决定聘请兽医专家坐诊养殖场，并在本地购买10头母牛进行繁殖。但紧随而来的是资金问题，刚出茅庐的他，创业已经用掉了所有的积蓄，哪里还有资金？何况之前购买饲料还向农村信用社贷了3万元贷款，至今尚未归还。

正当其一筹莫展的时候，恰逢永丰县联社开展“家庭农场圆梦贷”摸底调查工作，当该社员工深入田间地头调查走访时了解到了这一情况后，鉴于其信用观念良好、踏实肯干、顽强拼搏的精神，为积极响应国家支持大学生创业就业这一政策，该社在短时间

活水注入“金牛”诞生

该笔资金给他的养殖场注入了活水，第一批肉牛顺利出栏了，取得了较好的收益，养牛场步入了正轨，此次经历让宁江斌明白了一要看准市场，二要舍得投入资金；尝到了甜头的宁江斌没有止步，而是继续向信用社贷款，农场规模不断壮大。目前肉牛存栏50头，母牛存栏30头，年收入25万元，成为名副其实的“金牛”！

在永丰县像宁江斌一样得到信用社资金支持的农场主还有很多。自2013年中央一号文件首次提出要扶持家庭农场发展，培育新型农业经营主体后，永丰县联社与时俱进，积极探索，不断加快改革创新，在全县率先推出“家庭农场圆梦贷”，“家庭农场圆梦贷”担保方式多样，实行“一家一议”，为不同的家庭农场量身定做担保模式，方式分为信用、保证、抵押、质押等多种，有效解决了广大家庭农场主资金困境，为家庭农场规模化、现代化生产提供了有力的资金保障。

(永丰县联社) 

Interpretation

解读：打造“五型”机关

编者按：江西省联社党委书记、理事长、主任孔发龙在机关全体员工大会上，提出了把省联社机关努力打造成学习型、服务型、创新型、实干型、法治型“五型”机关，为加强机关建设提出了新的要求。

作为全省农村信用社的“司令部”，省联社机关肩负着推动全省农村信用社又好又快发展的重大责任，承载着成员行社推进现代银行建设的热切期盼。省联社全体干部员工必须统一思想，强化责任担当，努力打造学习型、服务型、创新型、实干型、法治型“五型”机关，有效提升为客户服务的水平和为基层服务的能力。

以提升素质为目标，打造“学习型机关”

牢固树立“没有终点、只有起点”、“没有毕业、只有毕生”、“没有满足、只有不足”的学习理念，真正把学习作为一种神圣职责、一种精神境界、一种终身追求、一种生活方式，在学习上形成浓厚氛围。省联社机关中层以上干部要坚持带头学习，强化“先人一步”的意识，抢先掌握新知识、新本领，及时研究新情况、新问题。要完善机关学习制度，在机关深入开展“荐好书、送好书、读好书”活动，组织开展“读好书、强素质”读书心得交流，以有效的载体促进不断学习进步。

以满足需求为宗旨，打造“服务型机关”

机关员工要深刻认识到工作就是服务，管理就是服务，始终把服务放在首位，全心全意为基层服务。实施机关事务公开，对于涉及成员行社利益的重大决策，要广泛征求基层意见，所有与成员行社密切相关的事项都要公开具体办事流程，主动接受成员行社的监督。落实首问负责制，机关每个部门在接受基层的任何请示事项或联系工作事宜，都要建立登记制度，明确首问人员，落实首问责任。严格实行限时办结制，各个部门都要明确每项工作办理时限和责任人，对基层请示的事项，限时办结并及时回复；对涉及重大事项的，特事特办，急事急办，随到随办，做到事事有着落、件件有回音。

以适应竞争为根本，打造“创新型机关”

机关员工要按照“本职业务精、本部业务通、相关业务熟”的标准，努力成为工作的“多面手”，围绕全年工作任务总目标，开拓新思路，探索新办法，解决新问题。增强创新意识。要进一步解放思想，绝不能思想僵化，因循守旧，按部就班；要树立创新的精神和意识，拥有创新的理念和思维，带着激情干工作，满怀激情创事业。提高创新能力。要吃透上级精神，弄清本部门、本单位的实际情况，研究切实可行的办法，创造性地开展工作；指导工作时，要注意区别对待、分类指导，不能简单搞“一刀切”。营造创新氛围。制订创新奖励办法，开展“金点子”创新奖励活动，鼓励员工立足本职大胆创新，形成争创新、比创新的氛围。

以从严治行为重点，打造“法治型机关”

坚持法律至上，以法治思维推进农村信用社新发展。机关每位员工都要将“依法合规、稳健经营、强化内控”作为指导各项开展的根本要求，贯穿于业务运行和管理的全过程，做到依法经营、合规办事、流程操作。机关各部门要结合本业务条线实际，持续完善覆盖所有业务的制式合同文本体系，构建法律风险识别、评估、控制、缓释机制，有效降低法律风险。要建立新法解读、法律培训、合规宣讲、案例警示等宣传教育机制，定期开展集中教育；建立法律顾问制度，做到办事依法、遇事找法、解决问题用法、化解矛盾靠法，以法治手段维护、巩固、扩大改革发展成果。

以强化执行为手段，打造“实干型机关”

按照有德、实在、实干、实绩“一有三实”要求，提倡说实话、办实事、想实招、重实效，形成“说了定、定了干、干必成、成必优”的良好氛围，做到“全员实在、全面实干”。强化效能意识。对省联社决策事项，要雷厉风行地抓紧落实；对于既定的目标任务、明确的工作职责，要做到坚决迅速、有声有色、大见成效；对重点项目和紧急任务，要盯住不放、一抓到底、务必求成，坚决杜绝把“部署”当“落实”，把“说到”当“做到”，把“抓过”当“解决”。建立倒逼机制。要层层传导压力，逐级落实责任，对每项重点工作都要制定任务书、形成路线图、列出时间表、落实责任人，始终做到“胸中有全局、眼中有目标、手中有重点”，提高工作的计划性、针对性和时效性。强化激励约束。推行以“量化目标、强化责任、严格考评、兑现奖惩”为主要内容的“绩效管理”，将作风建设、效能建设纳入到绩效考核中；把绩效考核结果作为机关部门和干部员工综合评定、干部选拔任用、岗位评先评优的重要依据，形成优者上、劣者下、勤者奖、懒者罚的正向激励机制。



党政部门领导看农信社 (农商银行)



农商银行是政府 靠得住的金融抓手

/文 郭勇



“在众多金融机构中，农商银行是政府靠得住的金融抓手。”1月26日，德安县政府党组成员、财政局长郭勇在陪同新当选的县长熊晋喜对全县金融机构调研时如是介绍道。郭勇局长在介绍中提到，多年来共青农商银行紧紧围绕德安县委、县政府制定的各项方针政策，对县委、县政府布置的各项工作任务抓得快、落实早，能够不断提升服务水平，落实普惠金融，勇担社会责任，为促进区域经济社会发展做出了积极贡献，并且得到了当地老百姓的充分认可，在老百姓中有较高的声望和口碑。共青农商银行连续多年在评选中获得“驻县单位支持地方经济建设第一名”等荣誉称号，是名副其实的县域金融主力军，更是政府靠得住、老百姓认可的金融机构。在调研过程中，郭勇局长更从几个方面详尽介绍了共青农商银行近年来所作出的贡献。

一是践行责任，普惠金融暖民心。据了解，自代发财政惠农补贴资金“一卡通”以来，农商银行每年都免费为全县3万多农户发放了涵盖新农合、新农保等多个领域22个大项56个小项的惠民补贴资金，免费为全县城乡居民代扣代缴社会养老保险。为有效满足弱势群体的信贷需求，共青农商银行在全县率先开办了“下岗职工再就业贷款”、“青年创业贷款”和“生源地助学贷款”，仅2014年就发放了下岗再就业贷款6100万元，青年创业贷款8300万元，生源地助学贷款108万元，帮助两千余人实现了就业创业梦想，让216名寒门学子圆了大学梦，并连续三年每年出资12万元帮助100名贫困高中生完成高中阶段学业，用大爱践行现代银行的社会责任。为方便百姓，该行近年来不断加大便民金融设施的布放，在全县布放ATM机20台，POS机398台，转账终端68台，基本实现了金融服务覆盖面100%，金融服务村村通，得到了当地百姓的

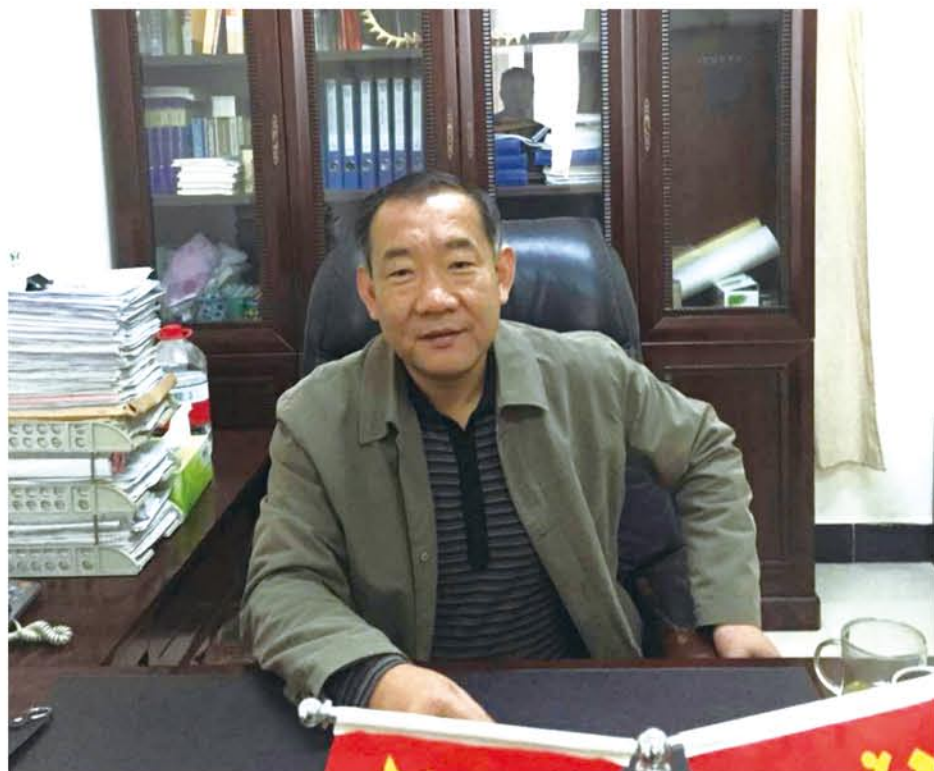
充分认可和喜爱。

二是服务县域，区域发展作贡献。多年来，共青农商银行始终大力支持县域实体经济发展，重点围绕纺织服装、信息技术、医用材料、现代物流等产业，不断加大对葡萄、苗木、花卉等农业产业集群和现代农业示范园区建设的支持力度，能够积极对接城市项目建设和重大民生工程，相继提供7000万元贷款用于县城棚户区改造、5000万元贷款用于杨桥一级公路改建、1500万元贷款用于丰林新区土方工程建设、1500万元贷款用于杨桥安置房建设。此外，近三年来，共青农商银行累计在德安县缴纳税收达4914万元，位居全县各金融机构第一，是全县财政税收支柱和纳税大户。

三是支农支小，富民惠农架金桥。据了解，共青农商银行2014年发放了全县92.88%的涉农贷款和44.73%的小微企业贷款，发放财园信贷通贷款4200万元，在全县金融机构占比达37.2%，发放财政惠农通贷款993万元，在全县金融机构占比达78%，“两通”贷款发放金额和占比均在县域各金融机构中独占鳌头，成为辖内支农支小力度最大的金融机构。在德安县乡镇地区，绝大多数农户都已经形成了“有困难就找农商行”的思想观念。

郭勇局长还说道：“作为县政府与金融机构打交道最多的部门，我们深有体会，多年来共青农商银行在促进地方经济社会发展中所作出的努力和贡献是有目共睹的，无愧于‘政府靠得住的金融抓手’称号。今后，我们财政部门也会一如既往地支持共青农商银行的发展和作，共同为地方经济社会发展作出更多、更大的贡献。”

(德安县政府党组成员、财政局长)



发展社会保障事业的助推手

/文 熊虎

社会保障制度是保障公民的基本权利，维护社会稳定，实现社会公平、推动社会进步的重要民生工程。新建县毗邻江西省南昌市，下辖18个乡镇和1个省级工业园区，人口众多，社会保险金征缴和代发工作量大，新建县联社积极融入县域经济发展，主动承担起代理社会保险代缴代发工作的重任。

长期以来，新建县联社一直承办社会保险金代缴业务，代缴工作需要占用很多柜面时间，进而导致部分优质客户的流失，但该县联社秉持着一份社会责任感并没有放弃，始终坚持做到每旬、每月对账，按月及时划转保险金。

随着2013年被征地农民社会保险政策的出台，被征地农民社保工作成为社保工作的重心。新建县农信社积极与我们对接，多次讲述他们在网点分布、业务能力、代理经验、科技力量以及贷款发放等方面的优势，最终取得了失地农民贷款发放和社保资金代发业务的代理权。截至2014年末，该县联社为我局代收失地农民保险金1.88亿元。

由于失地农民社保代发业务属于一项新业务，多数银行在跨行代发方面无任何成功经验，2014年6月第

一笔失地农民社保资金发放时，农信社与我们沟通，为保证资金的安全，农信社将发放名单中姓名和身份证号码进行逐一核实，一旦有错误信息及时反馈给我们进行修改，确保每笔保险资金安全发放到失地农民手中。由于没有跨行代发经验，该县联社一边利用手工逐笔发放，另一边积极寻求省级联社帮忙。功夫不负有心人，该县联社最终找到全新的代发模式——网银代发。我局经办人员在办公室电脑前使用U盾加密码登录后，即可点对点的代发工作，无任何中间环节，做到资金发放的安全、及时。

回顾新建县联社近几年的快速发展，正是由于“扎根新建、服务三农”的使命和支持地方经济的社会责任，新建县联社才成为当地规模最大的金融机构。相信新建县农信社能够不断创新产品，提升服务手段，更好地履行社会责任，为新建县“打造实力板块，拼争全国百强，建设昌西明珠”贡献自己的力量。

(新建县人力资源和社会保障局局长) 



普惠金融的践行者

/文 徐海诚

信丰县是全国第三批新农保试点县，自2011年7月1日启动试点以来，已将养老保险制度的覆盖范围扩大到全体城乡居民。在2012年10月12日召开的全国新型农村和城镇居民社会养老保险工作总结表彰大会上，我个人有幸获得国务院表彰，荣誉的背后，与信丰农信社大量卓有成效的工作是分不开的。

为取得城乡居民社会养老保险业务（下称新农保业务）相关账户开设和代理资格，当时有多家银行参与竞争，信丰农信社积极向当地党委、政府汇报，广泛争取财政、社保等有关部门的理解和支持，阐述农信社在经营发展、金融地位、业务功能等方面的比较优势，表达了为新农保业务提供金融服务的强烈愿望与热情，综合农信社丰富的支农经验、便捷的结算渠道、扎根农村的服务理念，把这样一项政策性强，涉及面广、工作要求高的民生工程交给农信社来办理获得了各级部门的一致认可。

信丰农信社代理新农保业务已近四年，每月发放时，笔数多，业务量大，各个营业大厅往往要排长长的队伍。为做好新农保业务，信用社网点均设立了新农保业务“绿色通道”，经办窗口实行岗位责任制、首问负责制、限时办结制，不少信用社会员工夜以继日地做好校对信息、电脑录入、赶制存折等工作。由于新农保业务的领取对象是60周岁以上的老人，很大一部分是八九十岁的视力听力差、行动不便的老人，为这些老人办理一笔业务要比正常情况多一倍的时间，但信用社会员工任劳任怨，乐于奉献，耐心解答，高效快捷地迎来送往每一

位客户，得到社会各界的普遍认同。在提高服务水平的同时，近年来信用社电子化建设取得了长足进步，ATM机、CRS机还布放到了乡镇，尤其是新一代自助转账终端还延伸到了村组，大力推进助农取款服务点的建设，极大地改善农村金融服务环境，为新农保业务正常开展创造了条件。万隆乡李庄村、小江镇柳塘村、虎山乡龙州村这些偏远山区农民，现今足不出村或就近就可以办理转账、消费及小额取款业务，极大方便了参保户的金融服务需求。自试点工作开始以来，截至2015年3月底，信丰农信社累计为26万户农户收缴新农保资金1.33亿元，为7.29万名享受待遇人员发放养老金1.64亿元，无一笔业务差错和投诉，获得当地政府和广大群众的一致好评。

信丰农信社代理新农保业务后，与代理发放财政惠农补贴资金“一卡通”业务一样，不收取任何工本费，在系统内资金划拨也免收手续费，由于具备点多面广的优势，极大地方便了城乡居民办理业务，减少了参保居民的交通费用支出，减轻了农民的负担，维护了社会稳定，这充分说明信丰农信社是一个勇于承担社会责任的银行，是名副其实的“信丰人民自己的银行”。

从实践来看，农信社办理城乡居民社会养老保险相关业务，整合了资金效益，促进了农村资金的良性回流，壮大了农信社的支农实力，同时也为我县中小企业发展、扩大招商、项目落户等提供了强有力的金融支撑，为促进地方经济社会事业发展发挥了积极作用。

(信丰县农村社会养老保险事业管理局局长) 

3月3—4日，江西省联社举办了“新常态下农村信用社发展战略研讨会”，省联社党委书记、理事长孔发龙就新常态下如何实现农村信用社可持续发展作了重要发言，提出了农村信用社顺应新常态、谋求新作为、实现新发展的“五点新要求”，省联社其他各领导、各办事处、市级农商银行主要负责人也分别发言，提出了一些新观点、新思路、新举措。现摘要刊登如下，以飨读者。

顺应新常态 谋求新作为 实现新发展

/文 孔发龙

2015年是落实十二五规划的最后一年，是全面深化改革的关键之年，也是对经济新常态认识的深化之年，农村信用社的经营环境正在发生深刻的变化。站在新的历史起点上，更需要我们以更广阔的视野、更精准的眼光，科学研判形势，在把握大趋势中捕捉新机遇、抢占制高点，在顺应新常态中谋求新作为、实现新发展。

一、顺应新常态、谋求新作为，必须进一步深化对发展形势的认识

新常态蕴含新机遇。农村信用社由于长期立足县域、扎根农村、服务农民，具有人缘、地缘、亲缘优势，面临很多新的发展机遇。一是经济结构调整带来的机遇。我国经济发展方式转型升级，促进经济结构调整优化，特别是第二产业快速发展、消费拉动对经济的贡献增大，为全省农村信用社调整信贷结构推动业务转型提供了有效保障。二是现代农业发展带来的机遇。随着现代农业的发展，“三农”组织化、规模化的程度不断提高，抵押担保方式更加多样，金融服务需求更加丰富，为全省农村信用社做深做优“三农”金融服务、扩大涉农业务规模带来了广阔空间。

农村金融市场作为一个广阔的蓝海市场，发展潜力巨大。三是新型城镇化建设带来的机遇。城镇化是我国经济未来的引擎，是我国经济可持续发展的持久动力。新型城镇化建设，必然带来消费的升级，基础设施的改善，创业就业信贷需求的增加，为全省农村信用社拓展业务、加快发展提供了强力支撑。四是加快构建新型农业经营体系带来的机遇。十八届三中全会提出，要加快构建新型农业经营体系，发展以家庭农场、农民专业合作社、产业化龙头企业为代表的新型农业经营主体，为全省农村信用社改善客户结构、培育更多的承贷主体提供了良好环境。五是农民财产性收入增加带来的机遇。随着我国经济的发展，特别是经济结构的调整，中央出台的很多措施旨在大幅度增加农民的财产性收入，也必将催生农民在住房、汽车、旅游、教育等方面的消费信贷需求和理财需求，为促进全省农村信用社个人金融业务发展奠定了坚实基础。六是支农政策优惠带来的机遇。近几年，中央和省委、省政府出台了很多政策，进一步加大对农业的支持和扶持力度，加大对粮食主产区的转移支付力度，人民银行、财政部在支农支小方面也出台了很多鼓励的政策和措施，随着财政转移支付力度的加



大，为全省农村信用社组织资金提供了有利条件。

新常态带来新挑战。在看到新常态下蕴含着新机遇的同时，也要清醒地看到新常态对农村信用社带来的新挑战。一是经济下行的挑战。随着经济增速的逐步回落，我国银行业将告别规模驱动的增长模式，总体增长速度会进一步放缓，银行资产扩张的能力会显著下降。在新旧模式和新旧产业转型升级中，部分行业和企业信用风险有进一步上升的趋势。面对我国经济去库存、去过剩产能的压力，农村信用社的风险管理压力会更大，任务会更重。二是利率市场化的挑战。随着利率市场化的深入推进，以往银行业发展“水涨船高”的便利条件已经不再具备。同时，利率市场化使银行业存贷款利息收入占营业净收入比例也在进一步下降，做大规模、吃利差这种传统的盈利模式已经难以为继。三是市场准入放开的挑战。银行业的竞争已经呈现白热化程度，国有银行转型力度进一步加快，股份制银行纷纷在县域增设网点，民间资金正在加快融入正规金融体系。除了村镇银行和小额贷款公司，2014年银监会又批准了5家民营银行的设立，并且进一步放开民营资金进入金融体系的准入，银行业的竞争压力会进一步加大。四是金融脱媒的挑战。国内外的实践表明，在金融改革深化

和创新的过程中，银行在金融体系中的比重将会相对下降，非银行金融机构的比重则会逐步上升。银行贷款在社会融资总量中的比重将会持续下降，以债券和股票发行为主要形式的间接融资将会以更大规模、更快速度地替代传统信贷业务。在金融脱媒的影响下，银行业面临着优质客户分流，贷款增长受限，负债不稳定性加大等诸多考验，传统的存款、贷款、汇兑等业务也将受到渠道分流的巨大挑战。五是互联网金融崛起的挑战。以云计算、大数据、移动互联网为代表的新一轮科技革命正在颠覆人们对银行的认识，互联网金融的崛起，使客户对金融服务的时效性、便利性和个性化的要求越来越高，使电子渠道对物理渠道的替代越来越强，物理渠道的地位将进一步受到挑战，特别是现在兴起的虚拟银行和直销银行对银行竞争带来了严峻挑战。

二、顺应新常态、谋求新作为，必须进一步深化对主要矛盾的认识

矛盾分析是唯物辩证法的根本方法，也是人们观察形势、分析事物、解决问题的重要法宝。坚持具体问题具体分析、注重一分为二看问题，抓住主要矛盾和矛盾的主要方面，是我们做好一切工作的基础。



强化监督 落实责任

/文 曹少宁

2015年，纪检监察工作要适应新常态，认清新形势，要在党委的领导下，保持高压态势不放松，刮骨疗毒的勇气不泄、严厉惩处的尺度不松，建立健全反腐倡廉建设长效机制。加强对“三重一大”的监督。把对重大决策、重要干部任免、重要建设项目安排和大额资金使用“三重一大”的相关规定作为领导干部作风建设和廉洁自律的重要内容进行监督。加强对高管人员职务消费的监督。特别是对省联社党委作出的各项决定执行是否到位、错位、走样要加强监督，确保省联社党委作出的各项决策成为刚性约束。加强对落实中央“八项规定”和整顿“四风”的明察暗访。可考虑实行“检查证”制度。改目前的明察为明察和暗访相结合，将此项工作常态化。加强对信访核查的监督。信访是查处腐败的重要线索来源，各级党委和纪委要加强对上级所转信访件的核实和监督，吸取教训、举一反三，促进我们各级改进工作方法和提高服务水平。加强对“两个责任”到位的监督。作为党内监督的专门机关，纪委担负党风廉政建设监督责任责无旁贷，各级党委和纪委都必须认真履职，决不能失职、缺职、渎职。

(省联社纪检监察室主任)



关注客户体验 提升服务品质

/文 付文萃

在经济新常态下，经济增速放缓、利率市场化加速、尤其是互联网金融快速发展，已经使银行之间的竞争进入到一个“客户体验”的时代。谁在提升客户体验上下更多的功夫，谁就能赢得客户，谁就掌握了竞争的主动权。客户服务中心作为农村信用社联络客户的关系触角，未来应在现有的运营模式上实现三方面转型：服务方式上由单一的电话接入方式，向电话、文本、微信、短信、CHAT、视频等于一体的多媒体方式转变。要不断完善客服电话自助流程，最大限度方便客户自助办理各类业务；要继续加强人工坐席人员的综合素养，不断提升客户满意度；要积极探索微坐席、视频座席等新媒体服务方式，进一步提升客户体验。服务内容上由咨询服务为主向综合金融服务延伸。要做好咨询服务工作，发挥好“清道夫”的作用，通过和客户关系管理系统互动，成为客户数据信息交互的枢纽，发挥客户体验反馈中心的作用。服务对象由大众化服务向差异化服务细分。通过和CRM互动，实现精准的客户分层，找到重点客户并提供VIP服务，与其他线上线下的vip服务策略协同，加深优质客户的粘度与满意度，可开辟“小微贷款空中预约”、“行内专线”等特色专业化服务。

(省联社客户服务中心主任、团委书记)



在强化培训中心管理上实现新作为

/文 李远发

省联社培训中心要以2015年省联社年会报告提出的“稳中求进，固本强基，提质增效”的工作总要求为统领，紧紧围绕培训中心“打基础，抓队伍，探索有效管理新模式”的年度工作目标，在强化培训中心管理上实现新作为。以做好系统培训为重点，不断提高服务系统内部的能力。要重点抓好系统培训、会议以及员工的接待，不断提高服务的满意度，进一步加强与省联社有关部门的沟通与配合，进一步加强与各成员社的联系和交流。抓好内部培训计划各时间点的落实。尤其是做到确保系统内部培训、会议以及员工的接待。及时调整好经营淡季旺季的内部培训和对外客人的接纳量，实现淡季不淡，旺季更旺。同时，切实做好成员行社酒店的委托管理工作。以市场化为导向，不断提高人力资源管理水平。要求各酒店实行定责定岗定员，实行全员劳动合同制度，实行薪酬与酒店效益挂钩，尝试做好员工职业生涯规划。在高层干部管理方面，将建立有效的激励和约束机制。从今年开始，对酒店高层要下达经营指标任务，从营业收入、经营利润及成本费用、安全管理和日常管理这四个方进行考核。考核结果将与年终奖、评优评先、干部任免挂钩。

(省联社培训中心主任)



深耕“四区”市场 促进转型升级

/文 花荣斌

在经济下行的情况下，业务增长乏力且成本上升，资本补充越来越难。九江农商行将始终坚持“立足县域，服务社区、支农支小”的市场定位，坚持特色化、差异化经营，深耕细作“四区”市场，促进转型升级。一是深耕农区。重点抓住外出创业群体、农村新型经济主体、涉农龙头企业三大主体客户，落实主办行制度，开展一对一的对接，主动营销，上门服务，实现金融服务全覆盖。二是深耕社区。建立特惠商户增值服务体系，与居委会、物管处、业主委员会等社区机构建立起联动机制，坚持开展形式多样的“走进社区”、“请进网点”等活动，真正把我们的社区网点办成“便民服务中心”。三是深耕商区。以商区核心企业、市场管理方、商会为切入点，持续开展“扫楼扫街”营销活动，积极与商会、专业市场的管理方建立伙伴关系，把同一市场、同一商圈、同一产业链上的商户联合起来形成战略合作联盟。四是深耕园区。按事业部模式设立专门业务机构，以工业园区为核心，链接园区内、外企业和上下游产业，实施“深度合作，战略结盟，集群开发，上下链接”战略，实现中小企业集群式开发。

(九江农商银行原董事长、省联社金融创新部总经理)



新常态下抚州农信社业务经营的新思考

/文 杨样才

近年来，同业竞争日趋激烈，业务增速逐年减缓，经营成本持续攀升，过去经营中“规模冲动”和“速度情结”的后遗症也在新常态下逐渐显露出来。为积极应对复杂多变的经济金融形势，抚州农商行围绕年会讲话精神，及时调整经营管理战略，开辟新的业务收入增长点。突出“六个坚持”。坚持转变观念、坚持正确引导、坚持合理议价、坚持把对接落到实处、坚持编织营销网络、坚持科学考核，做好组织资金这篇文章。突出“六个注重”。注重优化结构、注重主动融入、注重有效对接、注重产品创新、注重贷后管理、注重监督问责，做好信贷结构优化这篇文章。突出“六个加强”。加强信息捕捉、加强互动合作、加强统筹运作、加强业务创新、加强人才开发、加强风险防控，做好资金运用这篇文章。突出“六个多样”。追求收入结构多样化、追求网点多样化、追求经营模式多样化、追求服务方式多样化、追求服务渠道多样化、追求服务产品多样化，做好差异化经营这篇文章。

（抚州办事处党组书记、抚州农商银行董事长）



适应新常态 探索新举措

/文 胡林华

2015年宜春农商行将认真贯彻落实好省联社“固本强基、提质增效”的工作总要求，结合实际，坚持问题导向原则，适应新常态，注入新思维，探索新举措。增强战略定力，实现差异化发展。主要是从经营模式、服务方式、专业化人才队伍的培养三方面加强改革创新步伐，坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，在保持自身固有优势的同时，提升差异化竞争实力。注重发展质量，提升价值创造力。着力提升资产管理能力，优化贷款增量，盘活存量，向新增贷款要效益，向不良资产要效益，向成本费用管理要效益，实现内涵式发展。特别是在新常态经济下行的情况下，指导辖内行社计算好用以覆盖非预期损失所需的资本，推动业务增长由资产规模扩张型向经济资本约束型转变，重点关注行业发展趋势和第一还款来源的充足性，及时监控贷款风险动态。同时，加大不良贷款责任追究力度，积极探索不良贷款的处置模式，促进宜春农商行可持续发展。

（宜春办事处党组书记、宜春农商银行董事长）



以创新为翼 助推业务转型

/文 康小建

在我国经济发展新常态的大背景下，契合现代银行发展新趋势是当前工作的重点，我们必须积极应对互联网金融等新业态发展带来的新挑战。顺应农村信用社内外部发展环境新变化，以创新为翼，助推业务转型。深入优化网点结构。制定优化网点结构的规划，减少不必要的物理网点，利用已有的电子产品和渠道（如便民点），提高电子银行替代率。完善电子银行产品功能。尽快开通信用卡业务，推出农民专用手机银行，实现农村助农取款村村通，掌握社区居民、农民大数据，实现精准营销。建立有效激励机制。转变经营观念，改变以追求存贷规模扩张与速度的绩效考核指标体系，设计以利差额、利差率和风控指标为主体的绩效考核体系。着力推进事业部机制建设。通过推进事业部机制，将贷款按投向、投量、额度和形态分条线管理，改变过去不论网点大小、人员素质和风险管控能力高低，大小额贷款通做的现象。强化干部员工执行力。树立敢于开拓、勇于进取的精神，以责任担当的态度和雷厉风行的作风，做落实工作的带头人和责任人，开创工作新局面。

（吉安办事处党组书记、吉安农商银行董事长）



新常态下必须正确处理好四种关系

/文 陈斌

当前，我国经济已进入中高速增长的新常态，在全省农村信用社即将面临“八个新常态”下，我们要居安思危，未雨绸缪，正确处理好四种关系：一是正确处理好主动负债和高成本投入的关系。粗放型的规模扩张，极易出现利率倒挂的现象。要重点向贴现、再贴现、再贷款、专项债券等成本低的业务主动负债，实现主动负债带来经营效益的增加。二是正确处理好物理网点和互联网金融平台的关系。在同业加强农村市场拓展的新形势下，我们需要根据竞争对手情况，利用我行互联网金融平台对物理网点的互补程度，因地制宜，因势而变，谋划好物理网点的中长期建设规划。三是正确处理好加快改革和干净改制的关系。我们不能为了改制而改制，不能为完成改制任务弄虚作假、违规操作，而要把工作重心放在提升发展质效、争取政府政策支持上，使产权改革的过程真正成为争取多方支持、促进发展、提升质量的过程。四是正确处理好创新与风险的关系。开展周密的市场调研，制定完善的操作流程，全面评价风险、收益，使创新出的产品成为新的利润增长点。

（赣州办事处党组书记、赣州农商银行董事长）

十多年来，全省农村信用社发展很快，已经成为全省规模最大、网点最多、客户最广的金融机构，成绩的取得来之不易。省联社成立之前，全省农村信用社存款只有423亿元，贷款只有300亿元，目前贷款已经突破3000亿元，存款突破5000亿元；全省农村信用社业务总量改革前在全省排第四位，经过十多年的发展，存贷款总量、机构网点等都稳居全省首位。但是，规模大不代表实力强，发展快不代表质量优，网点多不代表服务好。尽管我们的总量很大，但由于员工多、摊子大、战线长，农村信用社的效益指标、质量指标、人均指标都大大低于全国和全省银行业金融机构的平均水平。总量不大、结构不优、质量不高、服务不好，仍然是我们的主要矛盾。我们要始终保持清醒头脑，坚持“两点论”，一分为二看问题，既要看到这些年发展成绩巨大、有利条件不断增多的情况，坚定发展信心；又要清醒地看到发展中的困难、问题和不利因素，继续前进还面临不少制约和障碍，进一步增强底线思维和忧患意识。

三、顺应新常态、谋求新作为，必须进一步深化对发展意识的认识

发展是硬道理，不加快发展就没有实力，不加快转型就没有未来。作为江西最大的地方性金融机构，农村信用社不加快发展，就难以为地方经济发展注入新的活力；作为江西25家金融机构之一，农村信用社不加快发展，就难以在竞争中保持应有的地位；作为拥有2.6万员工的金融机构，农村信用社不加快发展，就难以改善员工的生活福利条件。全省农村信用社要进一步强化发展意识，提振精神状态，提升竞争标杆，提高工作标准。一方面，必须坚定不移地加快发展，尽快做大业务总量；另一方面，要坚定不移地加快转型，着力开拓发展空间。年会工作报告提出的“稳中求进”的工作总基调和“固本强基、提质增效”的工作总要求，不是对过去的简单重复，而是对适应新常态、引领新常态的全局设计；不是对对下的简单部署，而是针对问题聚焦突破的现实选择。全省



农村信用社必须自觉践行这些要求，力求有所作为，实现“稳中求进、进中求新、新中求好、好中求快”的目标。稳中求进，就是要以稳促进，以进促稳；进中求新，就是要立足新起点，瞄准新目标，在“十个新要求”中下功夫，求突破；新中求好，就是要将质量和效益放在更加优先考虑的位置，切实转变发展方式和经营模式；好中求快，就是要始终保持争先进位的责任感、紧迫感，抢抓机遇，加快发展，全力推动质量提高、效益提升、发展提速。

四、顺应新常态、谋求新作为，必须进一步深化对银行本质属性的认识

银行作为经营货币、经营风险的特殊企业，是一个高负债、高杠杆、高风险的行业。作为企业，银行必须讲服务、讲成本、讲核算、讲效益、讲质量；作为经营风险的企业，银行必须始终把控制风险放在十分重要的位置上，必须增强自我约束、认清社会责任，增强责任担当，守住风险底线。对于资金主要来

自于民营企业和广大客户的农村信用社，防范风险不仅关系到农村信用社的切身利益、员工的个人利益，同时也是农村信用社应尽的社会责任。因此，在经营中必须强化风险意识，采取有效措施，积极培育员工的风险意识，使警惕风险、正视风险、管理风险、防范风险的意识深入到每个员工的心中；充分认识到风险形势的复杂性、严峻性，增强主观能动性，从思想上、措施上、预案上做好充分的准备，特别是经济下行的情况下，一定要做好各种预案，确保经受住经济周期调整的考验。作为一家金融企业，农村信用社要回归银行的本源，种好自留地，耕好责任田，在经营中，要回归“安全性、流动性、效益性”的“三性”原则，要回归“铁账本、铁算盘、铁规章”的“三铁”要求，要回归“贷前调查、贷时审查、贷后检查”的“三查”制度，要回归“前、中、后台相分离”的“三分离”要求，干好本职工作，机构网点要回归到销售和服务终端的本质，主要销售金融产品和搞好服务，农村信用社的转型不能忘记了银行本质属性。

五、顺应新常态、谋求新作为，必须进一步深化对银行发展规律的认识

任何事物的发展都具有其内在的规律。认识规律、遵循规律、按客观规律办事，是我们做决策的前提条件。只有探索和遵循规律，才能驾驭事物的发展、推动事物的前进。我们一定要充分认识到银行发展的规律。一是综合化经营的趋势。银行不会只是单一地经营存款、贷款、汇款业务，长期趋势肯定是混业经营、综合化经营。对于全省农村信用社来说，尽管目前没有条件，但是我们有广阔的农村舞台，我们要认清和顺应综合化经营的趋势，想方设法多拿牌照，创造条件，加强与证券、保险、基金等其他行业的合作，为今后的综合化经营打好基础。二是跨界经营的趋势。未来，企业的业务边界、银行和企业、金融机构和非银行金融机构的业务边界将会变得越来越模糊，业务边界也将会从有限向无限转变。银行机构和非银行机构、银行和电子商务企业，银行“触电”，电商“淘金”，呈现出你中有我、我中有你的状态，业务边界越来越模糊，跨界经营的趋势会越来

越明显，我们要认清跨界经营的趋势，主动应对挑战。三是互联网金融的趋势。互联网金融是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。从国际趋势来看，零售金融领域的转变面临“互联网时代、社交媒体时代、移动支付时代、银行业务整合时代”四个阶段。有专家讲，银行业务重要，但是银行不重要。比如，商业行为与信贷行为一体化，房地产企业在卖房过程中提供购房贷款，汽车经销商在卖车过程中提供消费贷款，旅游网站不仅能提供旅游保险，还能直接提供旅游贷款业务，既赚取贷款利息收入又赚取了手续费。银行产品生产、信贷供给、销售渠道将被彻底切断，银行业务也将彻底被改变。所以，我们不能关起门来搞银行，要寻求大量的合作伙伴并建立合作关系。未来十年，基本的银行账户将从银行剥离，银行账户将会变成一部手机，我们一定要把握数字化趋势，建立具有自身特色的电商平台，国内已经有很多银行已经推出了自己电商平台，例如建行的“善融商务”、交行的“交博汇”、中行的“中银易商”和“云购物”、招行的“出行易”差旅服务等，未来谁拥有数据，谁就能争取主动，谁就能赢得先机。

适应新常态、谋求新作为，对全省农村信用社各级高管人员驾驭全局的能力提出了更新，更高的要求，只有进一步解放思想，才能在适应新常态中谋求新作为、实现新发展。

第一，战略定力要更强。在新常态下，各级高管人员战略定力要强。战略是方向、是旗帜，定力是恒心、是毅力，定位要准，定力要强。一定要充分认识农村信用社的优势和劣势，在推进业务转型过程中，必须使我们的特色更加鲜明、优势更加巩固、亮点更加突出。我国实现经济可持续发展的基础支撑在农业，扩大内需的巨大潜力在农村，全面建成小康社会

的重点、难点在农民。农村信用社的快速发展得益于准确的市场地位，随着农村经济的发展，农村信用社的市场定位必须由“立足县域、服务三农”进一步深化为“立足县域、服务社区、支农支小”。全省农村信用社必须坚定不移，始终牢记使命，努力践行责任，坚持普惠农民、支持农业、服务农村，充分发挥比较优势，实现错位竞争和差异化发展。六十年发展实践证明，农村信用社的市场定位非常符合农村发展实际，也非常符合农村信用社发展实际。我们必须坚定不移地坚持改制不改姓、转型不转向，增强传统业务的领先优势，打造新型业务的特色优势，用差异化开辟发展蓝海，用特色化铸就优势品牌。

第二，宏观视野要更宽。各级高管人员必须进一步解放思想，与时俱进，更新观念，善于借鉴，敢于吸收，勇于超越。要加强向国际先进银行、国内标杆银行的学习，不固步自封、不夜郎自大，本着开放、包容、兼收并蓄的态度，紧盯国际、国内银行业发展的趋势，紧学国际、国内标杆银行的先进经验，紧跟国际、国内标杆银行的发展步伐，不能关起门来抓发展，关起门来搞创新。我们应该发挥后发优势，现在国内银行业的很多产品、很多服务模式复制传导很快，要本着开放包容、兼收并蓄的态度，站在他人的肩膀上谋求更大的发展。要进一步研究市场，研究竞争对手，研究客户，研究金融环境，特别是要增强互联网的思维。在大数据时代，谁拥有数据，谁就拥有未来，农村信用社作为数据密集型的行业，必须要有大数据思维。特别是各级高管人员要有大数据思维，要拥有数据资源，要掌握数据技术，要培养数据人才，这是一个战略性的问题。各级高管人员要正视互联网企业的跨界竞争，要以更加开放的心态拥抱互联网，要顺应互联网时代，变革我们的经营模式。一是

要打造智慧银行服务体系。依托互联网技术，整合线上和线下，使客户服务界面变得更加智能化和便利化，使电子渠道和物理渠道完善配合、高效运转，使客户能够随时随地实现金融服务的对接。二是要大力发展电子商务。积极参与电子商务支付领域的产品创新和服务创新，构建先进的电子商务支付体系，打造我们自身的电子商务平台；加强与电商平台的合作，积极探索基于电商平台信用的融资服务模式，用大数据把贷款搬到电商平台上。三是提升大数据应用布局和应用能力。未来的银行竞争是客户数据的获取、整合、分析、挖掘和经营能力的竞争，拥有了大数据的应用能力，就掌握了竞争的主动权。

第三，知识更新要更快。各级高管人员作为农村信用社的栋梁，担负着带领全省农村信用社又好又快发展的重任，责任重大，使命光荣。各级高管人员的素质、能力关系着全省农村信用社发展的全局，各级高管人员对担负的责任要有清醒的认识。在新常态下开拓新思路、增强新本领，要求各级高管人员要增强学习，树立先学一步、高人一筹的意识，在学习上要进一步增强“自己不先学就没有办法引领大家”的观念，要学得早一些、学得快一些、学得好一些、学得深一些，特别是要加强对新知识、新业务的学习，加强对互联网知识的学习，通过学习不断增强把握全局、驾驭全局的能力，不断提高分析问题、解决问题的能力。

第四，依法治行要更严。各级高管人员要主动适应从严治党、严查严管、自我约束的新常态，要学会在监督下工作，在制约下发展。要树立法治金融思维，把依法治行放在更加重要的位置，做到办事依法、遇事找法、解决问题用法、化解矛盾靠法。要进一步强化合规经营意识，充分认识到合规就是效益、守法就是发展，坚持审慎经营，自觉坚守合规底线，不碰法律红线，主动执行各项监管规定，落实好各项监管要求。

第五，工作作风要更实。年会上，省联社党委在分析当前面临的形势上，提出了“十个新”的工作要



求，关键是要抓好落实；机关大会上，进一步学习了年会精神，要求加强机关作风建设，推动各项工作落实。召开各种会议的目的，就是要将工作谋划得早一点，开局得好一点，就是要进一步加强对形势的研判，进一步凝聚共识，抓好各项工作的落地。各地、各部门一定要强化抓落实的意识，提高抓落实的能力，完善抓落实的机制，确保省联社各项决策部署落地生根、取得实效；要完善工作责任制，把目标任务分解到部门、具体到项目，落实到岗位、量化到个人，以责任制促落实，以责任制保成效，形成一级抓一级、层层抓落实的工作局面。全省农村信用社要着力强化督促检查，紧紧围绕重大决策、重点任务，加大督查力度，创新督查方式，完善督查机制，真正打通工作落实“最后一公里”，确保省联社各项战略部署政令畅通，令行禁止。

（省联社党委书记、理事长）

新常态下农村信用社 发展战略研讨会精彩发言集锦



互联网金融时代农信社的出路

/文 钟蔚东

作为传统金融业的农村信用社，科技力量尚不强大，人才储备尚不充足，风险防范尚不完备。在互联网金融风起云涌的发展浪潮中，我们必须顺应形势发展需要，积极探索新型的金融模式，着力打造互联网金融平台，以积极的态度拥抱互联网金融，多措并举，进一步提升核心竞争力。为此，省联社应尽快成立互联网金融发展研究部或金融创新部。成立专门研发部门，与拓展部、科技部、电子银行部合署办公，共同协作，整合各类高精尖人才资源，研究互联网平台的发展趋势，发挥战略指导作用；研发拓展互联网金融产品，适应发展，将移动金融平台做大做强。大力拓展以手机银行、微信银行为代表的移动支付。我们必须从消费者的需求和体验出发，尊重市场和消费者的选择，改善用户体验；必须强化跨界合作与互联网企业融合发展；必须发挥移动支付的社会服务功能，为百姓生活提供便利和实惠，以开放性的态度参与互联网金融竞争。全面推广以O2O为代表的网上商城模式。围绕工业品下乡，农产品进城两大特色主题进行发展。充分利用客户资源优势，搭建贷款—贷款—存款的供应链，增加客户的离行成本；充分利用网点遍布优势，建立多触角物流体系，做好物流最后一公里建设；充分利用员工充沛优势，构建农信特色的线上销售，线下本地化服务的营销模式，全力推动社区银行生态圈建设，提高“百福E家”品牌渗透力，增强客户粘性。多渠道建立电子商务平台和营销交易平

台。通过业务创新、资源复用的跨界融合和多渠道协同整合，建立电子商务平台和营销交易平台，为客户提供近距离、全方位、直达式消费服务体验，实现社区居民生活、出行和金融服务资源互联互通，打响“百福E家”品牌。此外，要利用网点遍布全省的优势、离行服务区、警银厅等银行设施和特约商户、公共社区平台等非银行设施，为客户提供便利的无线上网服务。加大对科技发展的全方位投入。实行便利的准入政策、特殊的重用政策聘用高端人才，提高科技人员待遇，留得住人才；实施人才培养计划，采用多种培训方式储备人才，使现有科技人员快速成长，实现人才的可持续发展。提高硬件产品可靠性，解决好性能与价格问题。WiFi网络建设要选择具备身份认证功能和拓展信息功能的设备；电子银行设备和后台支持设备优先选择安全性好、稳定性高、供货渠道顺畅的国产化设备；电子银行附属设备，如二维码识读硬件产品等选择主流厂商的主流产品。

(省联社党委委员、副主任)



践行合规文化 建设法治银行

/文 刘伟

长期以来，不违规就吃亏的“违规文化”侵袭了一些人的思想。特别是从员工行为整治年活动中反映出，我们仍然有许多干部员工的合规意识、法律意识较为淡薄、亟待提高。践行合规文化，加快法治银行建设迫在眉睫。一是建立合规文化激励约束机制，使合规创造价值深入人心。大力宣传合规创造价值，合规就是效益的

理念，大力宣传合规经营是减少“负价值”、创造“正价值”的重要手段，彻底摒弃合规影响发展、合规阻碍创新的旧有观念。制定统一的合规政策，提高合规管理透明度，切实落实巴塞尔“合规应从高层做起”的合规原则，由高层作出表率；严格落实违规处罚措施，让违规者付出沉重的代价，使其政治上没前途，经济上遭处罚，声誉上受影响，让广大干部员工“不敢违规”。“不愿违规”。二是建立内部合规控制机制，为合规文化搭建科学的载体。制定并落实制度评价，定期或不定期梳理内部管理制度和流程，切实减少无效管理，向管理要安全，向管理要效益；利用现代信息管理技术，提高制度建设的时效性、完备性、权威性；进一步强化制度的刚性，提升制度的强度，充分认识没有执行的制度比没有制度更为可怕。三是建立省级合规服务平台，为成员行社提升规范化管理水平提供有力支撑。组建省联社专业化、专家化、专职化合规队伍，为新业务、新产品提供合规支持；对各级管理人员开展法律法规培训，增强其法制思维和依法办事能力；及时总结以往违规操作的经验教训，时时梳理业务流程所涉及的规章制度，寻找漏洞，通过合规机制建设和合规文化渗透，形成全覆盖、全流程、横向到底、纵向到底的风险管控网络，为业务拓展、网点转型提供必要的合规支撑。

(省联社党委委员、副主任)



农信社可持续发展的新要求

/文 蔡冬林

经过十余年的改革发展，站在一个新的历史起点

上。面对当前复杂的经济金融形势，我们必须坚持应时而变、顺势而为，坚守“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，在差异化的市场定位中发展特色化业务，巩固和形成竞争优势，保持和提升市场份额，在新的起点上开启全省农村信用社可持续发展的新征程。加快转型发展，适应金融新环境。过去依赖规模扩张取得高盈利增长的模式将难以持续，已经不能适应现代银行业发展的趋势和要求，加快转型发展全省农村信用社的唯一选择。大力推进业务转型，在把传统业务做大、做强的同时，积极探索可持续发展模式，降低对规模增长的依赖。在不违反监管政策规定的前提下，积极发展投资银行业务、资金业务、财富管理业务等不占用或少占用资本的新兴金融业务，使之成为新的利润增长点 and 转型着力点。重视科技创新，适应竞争新挑战。面对互联网金融带来的冲击和挑战，我们必须调整经营思路，快速学习互联网的最新信息技术、线上服务、经营模式，大力推进信息科技手段创新，强化金融互联网服务功能。在巩固和提升网上银行、手机银行等现有电子银行产品功能的基础上，进一步拓宽服务渠道，推出微信银行、移动银行乃至电子商务平台，并以此为基础提供全方位的金融服务，打造开放型、综合化的金融平台。坚持依法治企，适应法治新形势。坚持依法合规的经营指导思想，以法抓经营、以法助创新、以法防风险、以法促发展。坚持将业务经营纳入法治化轨道，将法治手段作为农村信用社深化改革、推动发展、化解矛盾、维护稳定的主要抓手。坚持良好的法规文化作为治行之本，将法治观念融入到经营管理的每一个环节，转化为每一位员工的自觉行为，提升合规文化建设的软实力。坚持法律队伍建设作为依法治行的基础，将法律顾问制度机制化、常态化、长效化，增强运用法律手段开展经营工作的能力，依靠法治建设维护、巩固、深化和扩大业务经营成果。

(省联社党委委员、副主任)



落实“两个责任” 强化廉政建设

/文 朱卫民

落实党风廉政建设责任制，党委负主体责任，纪委负监督责任，是十八届三中全会首次明确提出来的。落实党委的主体责任、纪委的监督责任对农村信用联社新形势下加强党风廉政建设，推进改革发展，具有十分重要的意义。落实党风廉政建设党委主体责任，关键看行动、根本在担当。各级党委要通过深入学习，牢固树立“抓好党风廉政建设是本职，不抓党风廉政建设是失职，抓不好党风廉政建设是不称职”的理念，增强落实主体责任的自觉性和积极性。要准确把握内涵，细化责任。充分发挥党委第一责任人职责，做到反腐倡廉建设重要工作亲自部署、重大问题亲自过问、重点环节亲自协调、重要案件亲自督办，形成具体的工作支撑。各级党委要进一步明确和坚持好党委主体责任，“一把手”第一责任、班子成员“一岗双责”。突出对中央“八项规定”落实情况、“四风”方面问题的巡查监督，对发生重大腐败案件和不正之风长期滋生蔓延的部门和单位，实行“一案双查”，既追究当事人的责任，又追究相关领导的责任，以严格的责任追究确保主体责任落到实处。落实党风廉政建设纪委监督责任，主要在监督，重点在执行。纪委要落实好监督责任，必须严格执好纪，问好责，把好关，必须分清主次、突出重点，履行党章赋予的执纪、监督、问责职责。对违规违纪行为实行零容忍，抓好监督责任的落实；必须按照“三转”（转职

能、转方式、转作风）要求，完善组织架构，把不该管的交还给主责部门，回归到党风廉政建设和反腐败这个主责。省联社机关已将原纪委办公室与稽核监察部门的监察职能重新组合，成立纪检监察室，强化纪检监察工作力量。省联社纪委正在制定落实“两个责任”实施办法，对系统内纪委监督责任进行了明确，办法颁发后各单位要以此制定实施细则，进一步厘清责任。各级纪委要坚决落实中央纪委提出的“对自身监督必须更加严格，执行纪律必须更加刚性”的要求，进一步加强纪检干部能力和作风建设，始终坚守责任担当，强化纪律约束，以打造执纪监督的过硬队伍来保障纪委监督责任的有效落实，要敢于碰硬、敢动真格，才能不辱使命、不负众望。

（省联社党委委员、纪委书记）



深入推进“平安江西信合”建设

/文 傅康生

近年来，我国的金融安全形势不容乐观，金融抢劫、盗窃案件呈高发态势，金融诈骗案件、利用ATM机犯罪案件增多，非法集资、民间高利贷案件时有发生。作为全省机构网点最多、员工数量最多、业务规模最大的金融企业，农村信用联社必须充分认识到加强“平安江西信合”建设的重要性和紧迫性，必须按照中央、省委和全省农信社2015年年会精神，全面构建人防、物防、技防、联防“四位一体”的防控网络，实现内部重要部位、易发案部

位、人员聚集场所的安防设施全覆盖，深入推进“平安江西信合”建设。建立完善“平安江西信合”建设考核和责任追究制度。必须时刻绷紧“平安江西信合”建设这根弦，正确处理好业务发展与“平安江西信合”建设的不关系，坚持两手抓，两手都要硬，树立正确的政绩观，将平安江西信合建设作为农村信用联社健康发展的战略保障常抓不懈，为可持续发展创造良好的内外部环境。落实平安江西信合建设工作的主体责任。依法依规开展“平安江西信合”建设，要按照“谁主管、谁负责”的原则，进一步落实“平安江西信合”建设管理责任制，把“平安江西信合”建设纳入综合管理目标，切实做到与业务工作同部署、同检查、同考核、同奖惩。要明确成员行社一把手的第一责任，实行重大安全事故评先评优“一票否决”制，并严格问责。坚持“人防、物防、技防、联防”相结合要求。我们必须始终走“人防、物防、技防、联防”相结合的路子，指导成员行社认真加强综治保卫队伍建设，加强安全设施建设，提升综治保卫技能，配好综治保卫人员，提供与安全任务相适应的人财物保障，落实门卫、值班、巡逻、守护、突发事件报告等制度，改变综治保卫效能层层递减、逐级弱化的趋势。抓住防范外部欺诈风险等重点。随着业务渠道的多元化发展，自助渠道、电子渠道、客服渠道、手机与家庭终端的业务数量将远远超过网点物理渠道，除自助设备钞箱被盗外，针对银行直接抢劫盗窃现金的案件可能会逐渐减少，但通过网络骗取资金和信息的外部欺诈案件数量会大大增加。影子银行、企业资金链断裂、老板跑路、失联、破产等外部风险传染加剧，各种欺诈方式随着银行业务种类、办理渠道的不同与更新而变化，且会形成分工协作的欺诈链条。除防范抢劫、盗窃外，防范外部欺诈是安全管理的重要内容，需要业务、科技、安保等部门相互配合，采取全流程安全管理方式，积极防范。

（省联社党委委员、副主任）



新常态下审计工作的新思维

/文 徐华

2015年我国经济发展进入新常态，金融行业同样面临发展的新常态，如何有针对性地开展审计工作，更好地发挥服务保障作用，对审计工作提出了新的要求。全省农村信用联社必须转变旧观念，运用新思维，进一步做好审计工作，推进风险管理，守住农村信用联社的生命线。确立法治思维稳固审计工作基础。各级审计部门、审计中心包括市级农商行的内审部门要站在法治思维的高度，充分运用审计预防风险，揭示风险的监督手段，积极作为，谋划好审计监督工作，切实提高审计的监督水平，不断推动制度和机制的建设。运用大数据思维推进风险管理。目前，我们大数据思维意识不强，对经营管理各种组合数据反映不灵敏，依据科技手段对风险的识别、预警、判断分析和控制能力不高，离孔书记提出的“利用大数据对风险的精准评估和精确把握”的要求差距甚远。所以要加快推进大数据风控平台建设，不断升级风险管理的工具和手段。把握前瞻思维预防风险发生。从去年开展财富管理、票据业务、中间业务等新业务审计结果看，新业务风险不容忽视。同时，信贷风险仍然是我们的第一风险，存在人情违规放贷、抵值高估、绕流程、逆流程操作等问题，所以必须把握前瞻思维，突出对实质风险的把控。

（省联社总审计师）



夯实基础 稳中求进

/文 刘懿

目前，互联网金融、电子商务、新型农村金融手段层出不穷，不同程度给农村信用社在农村的主体地位带来冲击。农村信用社只有始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，不断夯实基础，努力巩固已有阵地、客户群、好产品，才能在新常态下的新挑战中赢得先机。在提升农户小额信用贷款上下功夫。在婺源等成员行社成功推广农户小额信用贷款基础上，开展扫村活动，了解掌握每户农户的基本情况，分门别类，及时跟进，利用不同的金融工具，为他们提供金融服务，工作做到家，问题解决到家。在支持新型农业经营主体上做文章。我们要围绕各类新型经营主体，在贷款额度上予以倾斜、利率上予以优惠、担保机制上进行创新、服务手段上予以优化，在支持新型经营主体中实现支农新突破。在农村城镇化建设上寻求新机遇。作为支农主力军，我们要主动融入农村城镇化这一进程中，在农村城镇化中寻找战略机遇。要加大农村小城镇基础设施建设的信贷投入，积极支持农民改善居住条件，在有条件的成员行社开展“三权”抵押贷款特别是农村土地承包经营权、农民住房财产权抵押贷款的试点。在农村消费领域上谋方略。随着农民收入的持续稳步提高，农村消费市场蕴藏的巨大潜力将不断得到释放。应密切关注政府“家电下乡”、“汽车下乡”、“万村千乡工程”等政策，主动提供配套措施，在消费下乡中实现金融下乡。同时，不断完善手机银行、网上银行功能，尽快推出百福贷记卡，对接各种互联网支付体系，满足新一代农民的金融消费需求。

(省联社工会主席、主任助理)



多策并举推进经营转型

/文 孙伟民

当前，我国经济已步入新常态，经济运行呈现出增速放缓、结构优化、改革加速的新特征。农村信用社面临经营转型的新课题，只有科学认识新常态、主动适应新常态，与时俱进，顺势而为，着力推进经营转型，才能在新常态中行稳致远。首先，要抓好各项业务，既要适当提高经济下行时期“三农”、小微贷款的不良容忍度，又要做实各个业务环节和程序上的风险管理工作，使业务增长创造的利润能够抵补其带来的风险和损失。其次，要大力推行精细化管理，做精做实每项业务，每个产品，最大限度地挖掘各种金融服务需求，获得更多的业务发展机会。再次，要更加注重业务创新，努力提高中间业务收入。加快电子银行业务发展，建立线上销售，线下本地化服务的一站式金融服务平台；大力推进“村村通”工程，提升支农服务的广度和深度；推进微信银行建设，满足客户多元化需求。最后，要更加注重科技力量。当前，数据信息的低效运用成为困扰农村信用社转型发展的一道难题。客户基本信息、存款流水信息、电子银行使用信息和其他关联信息等分别储存在不同的业务系统中，只有建立强大的信息支撑系统，才能做到精准营销和个性化服务。同时，我们还要更加注重员工培训，通过加大新知识、新业务、新技能为主要内容的培训，不断提高员工业务素质和操作技能，为转型发展提供强有力的人力资源保障。

(省联社主任助理)



打造优质高效的运营管理服务平台

/文 王学锋

运营管理服务平台作为省级平台之一，主要职责就是策应省联社新常态下的新战略，坚持问题导向，把握底线思维，提供优质高效的运营管理服务，立体打造“四大中心”，着重从五个方面解决业务运行管理现行问题，促进全省农信社固本强基，提质增效。集中作业中心作为各项业务特别是柜面业务的“作业平台”，应尽量集中作业，最大程度地释放柜面人力。支付结算中心作为资金“结算清算平台”，统一处理跨省、跨系统的资金结算、清算交易及差错。风险监控中心作为“风控平台”、“制度保障”，应尽量事前、事中控制，并事后及时监测处置。综合服务中心作为柜面业务“研发咨询中心”和前三大中心运行的“后勤保障”，统一负责柜面业务的需求研发咨询和运营管理综合服务。围绕“固本强基、提质增效”总要求，着重从五个方面，解决业务运行管理现行问题。一是完善全省农信社三会、高管层、部门、机构等运营管理组织体系，配备必要素质、数量的人员队伍，建立科学、有效的运营管理绩效机制。二是细化前后台业务操作标准、授权标准，实现业务办理有规可依。三是统筹加快集中作业、信贷、超级网银、二代同城、三方支付等业务系统建设，争取2015年基本完成。四是坚持“合规性”，落地“操作性”，增强“衔接性”，力争2015年底建成较完善的运营管理制度体系。五是从从严从紧设定风险监控情形和规则，探索建立“集中做、专业做、专家做”的风控工作新模式，提升风险监控手段和效果。

(省联社运营总监、计财部总经理)



树科技引领理念 打造智慧银行

/文 侯志红

江西省农村信用社目前基本形成了保障业务发展和经营管理的科技支撑能力，但仍然存在信息科技治理机制不够完善，自主可控能力不强，创新能力不够等问题。新常态下，要适应互联网金融快速发展的新要求，实现从业务导向到科技引领的转变，任重道远。加快实现传统思维到互联网思维转变。必须摒弃传统思维方式，用新的互联网思维方式重新审视我们业务模式及服务方式，必须坚持以客户为中心，培养客户参与感，提升客户归属感。我们正经历IT时代向DT时代的转变，数据已成为无处不在的“第三只眼”，阿里巴巴知道你的消费习惯，微信知道你的隐私及“你有什么样的朋友”，我们积累十多年的数据能告诉我们什么？Nothing！因此打造支持大应用的大数据平台已刻不容缓。我们要尽快形成“道、融、合”三个方面的技术支撑能力。道：努力构造平台化、网络化的服务通道，让产业链以小微客户需求为中心，构筑N+1+N的金融互联网服务生态环境，对内打通银行产品体系，对外连接厂商、电商、物流等信息系统。融：实现金融服务与行业服务的融合，帮助中小企业提升信息化水平，及时掌握交易、仓储、现金流、生产计划等数据，准确提供金融服务。合：通过供应链金融平台整合金融产品，使服务形成合力，给客户一站式、One Bank的全新服务体验。

(省联社首席信息官、科技部总经理)



移动金融引领未来转型之路

/文 周斌

2013年以来，爆炸式膨胀，病毒式扩散，颠覆，跨界打劫，移动互联网的冲击，让传统企业仿佛一夜之间突然感到了巨大压力和恐慌。央行报告显示：2014年移动支付业务45.24亿笔，金额22.59亿元，同比分别增长170.25%和134.30%，比2014年全部非现金支付结算的笔数和金额同比增速，分别高149.55个百分点和111.38个百分点，发展速度可见一斑。网上支付特别是移动支付如火如荼，将继续呈现几何增长趋势，对传统银行等金融机构的传统支付结算方式带来的冲击将越来越大。支付结算作为银行三大主体业务之一地位已经不保，这个蛋糕份额正在急剧缩小和下降，直接动了传统银行的奶酪，并且流失将会加剧。作为银行的经营者，要放弃争论，比如互联网金融对传统金融是否具有颠覆性的争论，彻底放弃打压互联网金融的歪招，承认现实，面对挑战，对接互联网金融。因此，我个人有个不成熟的认识，未来所有的消费行为都将转向移动互联网。按照这个认识，移动金融应该成为我们未来转型的重要手段之一，所以，无论是我们正在经营的传统金融服务，还是创新型的金融产品，无论是客户服务还是客户体验，无论是市场营销还是客户拓展，无论是客户链接还是精准营销。移动金融都将成为金融企业必须重视的平台。

(省联社原办公室主任、新余农商银行党委书记)



新常态下人力资源管理的三大创新

/文 黄志斌

新常态下人力资源管理工作着力在机制、手段和思路上的创新，为农村信用社固本强基、提质增效、可持续发展提供坚强有力的组织保证。第一，在干部选拔任用上的创新机制。按照孔理事长提出的“一有三实”干部，即有德、实在、实干、实绩的好干部标准。完善选人用人机制。努力改进干部考察方式方法，注重平时考察，强化干部考察发现问题的功能，客观全面了解干部情况。把实在、实干和实绩作为重要考核内容，强化考核评价结果运用。第二，在干部约束管理上创新手段。修订完善《省联社党委干部管理工作暂行办法》及相关配套制度办法。研究制订对不胜任不称职的干部处理办法，出台《干部能上能下若干规定》，畅通干部能上能下的渠道。贯彻落实《领导干部个人有关事项报告抽查核实办法（试行）》，实行“凡提必核”，对拟提拔人选、后备干部人选、转任重要岗位人选进行核实，对有问题干部取消任职资格。加强对成员行社干部职数管理，防止超职数配备干部。第三，在管理服务上创新思路。以适应新常态作为人力资源工作出发点。把固本强基、提质增效作为重点，扎实做好人力资源的基础工作。完善人力资源规划；增强人力资本核算，科学进行人力资源开发。以打造“五型”机关为动力，改变

人力资源工作作风。建立人力资源核心专家团队；增强服务意识，落实首问责任制、限时办结制，自觉依法办事，提高服务基层水平，为成员行社提供各种人力资源保障服务。

(省联社人力资源部总经理)



把握底线思维 强化风险管理

/文 苏海东

利率市场化的推进、互联网金融的冲击，存款保险制度的出台，使得银行通过简单的规模增长带来盈利的模式受到巨大挑战。作为落实省委省政府经济发展战略的重要金融力量，江西省农村信用社要牢牢把握底线思维，增强管控实效。严守风险底线，不逾监管红线。尽快建成覆盖全岗位、全流程、全业务的合规综合管理信息系统，明确各环节、各流程、各业务的合规要求。严格遵守依法合规，坚决守住不发生系统性、区域性金融风险底线，坚决守住不发生大案要案底线。突出资本约束，强化资本管理。以资本回报为目标，加快利率定价制度建设，推进内部资金转移定价（FTP）运用。积极探索发行优先股和二级资本工具，拓宽资本渠道，降低资本成本。推进以经济利润和资本回报率为核心的业绩评价机制，增强经营扩张的稳定性。完善管控机制，有效隔离风险。建立并持续完善内部防火墙，逐步实现市场风险热点全覆盖。

产品全覆盖、业务全覆盖、人员全覆盖，通过审慎隔离股权、管理、业务、人员和信息等措施，有效防范外部风险传染。单一成员行社突发性风险对其他行社的传染影响，实现全省系统内业务协同与风险隔离的协调统一。强化合规意识，防范操作风险。高管层身体力行“从我做起”认真执行各项规制，成为全员合规榜样。开展系列合规文化建设和教育活动，多措并举推进合规长效机制建设，为全省农村信用社固本强基、提质增效提供有效保障。

(省联社风险合规部总经理)



实现信贷业务可持续发展

/文 江传宝

在当前经济下行压力加大，金融领域改革不断深化的新常态下，农村信用社应当加大在“三农”、小微等具有传统竞争优势和定价主动权领域的投入，应当顺应市场的需求，加快转型创新的步伐，为实现可持续发展目标注入新动力。加快信贷产品创新。要围绕产业链、供应链、商圈链和生产、加工、流通、销售各环节特点，研发适应个体工商户、小微企业和农村新型经营主体需求特点的信贷产品，根据生产流程和产品销售特点，稳步开办电子汇票、商业汇票等业务，进一步做大票据业务收益。加快管理模式创新。借鉴平安银行等金融机构经验，进一步完善事业部制

管理的实施办法和绩效考核方案，稳步推进事业部制改革。制定科学的业务计价和业绩考核机制，使事业部真正成为充分调动员工积极性，促进客户营销拓展和业务持续发展的有效载体。加快业务渠道创新。借助现有的百福惠民卡，实现服务功能扩展，使客户可以通过柜面及电话银行、网上银行、手机银行、多媒体自助终端等电子银行平台，自主办理放款、还款以及贷款账户查询等业务，提高客户体验度。同时，稳步开办网上银行、手机银行申贷等网络金融服务，努力建立满足不同客户服务需求的渠道终端，顺应互联网金融发展的大趋势。

（省联社信贷部总经理）



新常态下的资金成本控制

/文 王太华

2011—2014年，我省农村信用社百元存款付息率逐年上升，资金成本和资本成本大幅上升，直接减少了经营效益。为应对上述不利因素，应通过不断优化负债结构，持续改善资本结构来严格控制资金成本。严格控制资金成本，不断优化负债结构。一是努力降低定期存款比重，控制定期存款隐性成本。尤其是对个人定期存款隐性成本较高的成员行社开展专项检查，提高定期存款成本控制能力。二是多渠道增加主动负债，有效摊薄非存款类资金成本。今年要增加央

行再贷款和再贴现的规模，增加证券类机构存款，增加银行业非存款类机构存款，同时引导成员行社积极创造条件发行债券。严格控制资本成本，持续改善资本结构。一是审慎把握资本扩张节奏，合理测算股本价格。要在综合考虑资本充足水平、市场环境、管理水平、风险控制能力等因素的前提下，逐步降低总股本占存款余额比重，逐步降低自然人股本占总股本比重，强化资本硬约束机制。二是科学制定股金分红政策，确保资本成本控制在合理区间。今年要结合银监会的杠杆率管理办法和风险管控要求，重新梳理分类条件，压低分红金额占当年净利润的比重，缩小不同类别的分红比例。

（省联社财会部总会计师、副总经理）



新常态下案件防控思路

/文 林忠良

目前，全省农村信用社（农商银行）案件防控工作仍存在不同程度的问题，我们必须紧紧围绕“固本强基、提质增效”的总要求，紧扣年初工作会议确定的案件防控工作目标和重点，着重抓好以下工作。提高责任意识，强化措施落实。全面落实成员行社案件防控工作“一把手”主体责任，严格落实分管领导、条线部门“一岗双责”责任制。在业务操作上，严格执行规章制度和操作流程；在手段创新上，创新

适用有效防控机制；在思想教育上，创新家属沟通桥梁。提高防控意识，强化审慎经营。发展是核心，稳健是保障，只有稳健经营，才能可持续发展。为此，要正确处理业务发展与案件防控的关系，充分认识案件防控工作的重要性，把案件防控工作摆在和业务发展同等重要的位置上。提高防控效果，强化排查重点。风险排查要突出重点，提高效果，消除存量，控制增量，防止演变为案件风险。突出思想动态变化，排查员工参与民间借贷、非法融资或非法集资等外部风险，经商办企业、充当资金掮客和“九种人”异常行为等风险；突出经济下行带来的行业风险，排查政府融资平台、房地产、集团关联交易、集团担保风险，连环担保、交叉违约等风险；突出创新业务，排查财富管理业务、投行业务和结构化融资业务，尤其是非标业务等风险；突破大额贷款，新增不良贷款，银行承兑汇票业务，排查市场、信用风险，抵、质押风险，法律风险，承诺、保函等形式兜底风险。同时，排查流动性和信息科技风险。

（省联社原审计部总经理）



“十个要”助推农信社发展升级

/文 郭先境

面对当前复杂多变的经济金融形势，农村信

用社传统的经营模式已难以为继，结合我省农信社当前实际，应从十个方面加快发展转型，助推全省农村信用社发展升级。一是核心业务要“变”。主要是以存、贷为主转向存、贷、汇、结算等齐向发展，逐步从信贷转向投资，从自营转向理财，从持有型转向交易型。二是服务方式要“移”。既要发展网上银行、手机银行、移动钱包等，又要力行办公移动化，包括移动授权，客户经理移动授信等新型服务模式。三是网点功能要“转”。将存取款、转账、查询等一般性业务分流至客户自助办理，网点主要功能是获得客户、处理复杂业务、提供高端综合服务等。四是服务链条要“长”。对客户的服务要有“大综合”的理念，要强化对产业链、供应链、商圈链的整体营销与服务。五是服务重心要“沉”。要沉到村组、沉到社区、沉到基层、沉到网点，围绕客户需求，做大消费金融。六是核心优势要“固”。要在网点优势、客户优势、业务优势、产品优势等几个方面下功夫，解决当前高端客户少、单一客户多的问题。七是经营管理要“调”。不要追求物理网点的点多面广，更要重视网络渠道的开通与网络产品的功能。八是业务种类要“混”。应制定一个拿牌时间表，创造条件，支持个别农商行，先拿牌照，要借道，把业务先做起来，做好业务和人才储备。九是组织架构要“顺”。要以客户为中心，根据客户日益多变的金融服务需求成立产品研发中心等新型金融业务部门。十是人才培养要“专”。按照现代银行人才需求方向，列出3—5年培养计划，为农村信用社可持续发展注入新鲜血液。

（省联社业务拓展部总经理）



宏观经济及银行间市场走势展望

/文 付行慧

在“三期叠加”的背景之下，2015年的经济形势将体现更多的“新常态”特征，增长速度还会有所放缓，但就业情况保持基本稳定，经济结构继续改善，经济增长的可持续性有所增强。资金市场将更多依赖央行维稳。2015年，资金面将受到以下几方面的挑战：第一，股市IPO规模将大幅扩大，这将对资金形成分流；第二，政府部门大力推行降低社会融资成本，极力引导资金流向实体经济，银行间市场资金供给将受挤出影响；第三，美国一旦加息，外汇流出将会增多，外汇占款等客观注入流动性的因素将逐渐减弱。债券收益率仍有下行空间，但幅度缩窄。2015年，稳增长、降低社会融资成本仍是央行的首要任务，债券市场将会有一定的表现，但目前债券市场利率处于历史较低水平，所以债券的表现空间不大。信用债分化将更加明显。从趋势上看，信用债的分化已经非常明显，2015年这一趋势将加剧。城投债务被区分为政府性债务和非政府性债务后，必将形成两极分化，2015年，在市场难以走出类似2014年大牛市行情的情况下，对于信用债投资，择优选券是重中之重。

（省联社资金业务管理部总经理）



新常态下互联网金融的挑战与机遇

/文 邹建山

在互联网繁荣发展和新兴技术不断涌现的新常态下，传统银行挑战与机遇并存。我们应当从战略高度认识互联网金融，理性看待互联网金融的崛起，借助互联网金融的特点实现农信社特色化、专业化经营和可持续发展。建设强大的线上银行服务体系。推动金融网络化、推动营销智能化、推动运营集约化、推动风控现代化。建设能够面向客户提供一站式的“金融+商务”的综合服务、新型网络化的智慧银行。差异化合作与互联网企业竞合共赢。百福卡已实现能接能发支付宝红包，微信红包的对接工作，已完成合约和签报领导审批流程，科技部门正加紧系统调试对接，我们要抓紧身边合作的机遇，提升应对竞争需要的能力。打造智能化网络融资体系。建设在线融资平台，开发直销银行电子账户，推出类似余额宝的产品——百福宝，填补在线融资空白，完善与互联网经济适应的信贷管理系统。

（省联社电子银行部总经理）



构建安全经营新常态

/文 袁小盛

认识、适应和引领安全保卫工作新常态，就是要立足于依法治国、依法治安的大背景，按照孔书记在工作会议报告中提出的目标任务，对安全保卫工作进行新摆位、新谋划、新思考，把保护员工和客户生命财产安全放在一切工作的首位。一是把捍卫安全稳定红线作为各级领导工作的新常态。始终把保护员工和客户生命安全，把不发生系统性和区域性金融风险，不发生大案要案放在各项工作的首位。二是全面落实“一岗双责、齐抓共管”的责任体系。建立严格的安全经营管理新格局，以法律规范人，以制度约束人，以责任促进人。三是严格遵守“全覆盖、零容忍、严处罚、重实效”的要求。不折不扣，如履薄冰的履行安全监督职责，对屡教不改的单位和相关人员要毫不留情，依纪依规予以严厉惩处，以绝后患。四是把提升员工安全防范意识和技能作为严控各类案件和事故发生的新常态。督促和教育单位领导及员工深刻认识到，安全经营是信用社最大的效益，没有安全稳定，业务发展就无从谈起，发展也会失去意义，要牢牢把握安全形势，抓好安全保卫工作的主动权，把安全保卫工作与支农支小、业务拓展、网点转型、改革创新、服务品质、科技建设等方面工作紧密结合起来，从根本上创造一个安全稳定的改革发展环境，为员工工作、生活创造一个安全和谐的环境。

（省联社安全保卫部专职调研员）



谋求支农支小的新突破

/文 徐文彬

面对新机遇和新挑战，要破解“三农”实体和小微企业放贷瓶颈，南昌市辖内农村信用社（农商银行）需要多方合力撤除放贷中面临的重重关卡。优化信贷制度，打造信贷投放新环境。根据“三农”实体和小微企业的实际情况调整优化，破除银行信贷“垒大户”现象，拿掉“支农支小”信贷“紧箍”。建立考核新体系，营造主动营销新环境。需要从基层银行从业人员工作实际出发，推行和实施信贷营销考核新体系，消除从业人员正常放贷时不必要的担心和顾虑。加强产品服务创新，创造特色发展新环境。积极探索开展农村“三权”抵押、生产设备抵押等抵押担保方式创新，灵活产品期限和贷款定价，为其提供针对性的金融服务。实施政务新办法，打造方便快捷新环境。可借鉴各地推行的政务服务中心工作模式，实施由房地产评估机构、国土、工商等职能部门联合现场限时办结以及减少抵押登记环节和减免服务收费的新办法，从源头消除“三农”实体和小微企业融资难。

（省联社党群工作部主任、南昌管理部总经理）



新常态下上饶农信社发展新思维

/文 付少平

“路在人走，业在人创，事在人为”。新常态下，按照省联社“稳中求进”的工作总基调和“固本强基、提质增效”的工作总要求，上饶农商行要取得长效发展必须要有新的发展思路和举措。坚持市场定位，做支农支小的金融主力军。以婺源绿茶、上饶早梨等为主的特色产业品牌，不断加大对全市特色产业支持力度，做优做强农户小额信用贷款品牌；继续深入开展“财政惠农信贷通”、“财园信贷通”两通业务，进一步提高市场份额。理清新思路，做改革转型的排头兵。着力抓好组织资金工作，大力组织活期存款、企业存款等低成本资金；重点宣传“两银”电子银行产品，以科技拉动组织资金；着力清收盘活不良贷款，做到“一户一策”、“一笔一策”、“一企一策”，确保存量风险得到有效化解。筑牢新防线，做风险管控的守门员。今年，准备通过开展大额贷款、抵押担保品、表外不良贷款风险排查和财务审计等专项审计检查，及时发现违规、违纪问题，切实做好银行风险管控。

（上饶办事处党组书记、上饶农商银行董事长）



以小微贷策应新常态

/文 夏顺华

当前，支持“小微实体经济”和服务“三农”已成为金融业的新常态，作为服务三农金融主力军的农村信用社，应该积极作为，大力发展以“小微”和“三农”为主要对象的新型微小客户群体，以“小微贷”策应好金融新常态。首先，用好现有优惠政策，提升自身盈利能力。比如：农户小额贷款利息收入免征营业税，农户小额贷款限额从5万元提高到10万元；对农村金融机构收入减按3%的税率征收营业税政策执行期限延长至2015年12月31日等。其次，调整好信贷投向，提升自身竞争力。积极响应省市政府工作报告精神，大力扶持现代农业和特色农业，积极对接旅游、文化、电子商贸以及物流等新型小微实体企业，重点发放500万元以下的新型微贷。最后，创新业务思维，降低自身经营风险。不断加大银政企合作力度，争取政府加大资金引导力度，以“财政惠农信贷通”，“财园信贷通”为标杆，将政府引导资金（保证金）扩大至科技创新、林权以及民生等领域。积极探索企业、保险公司、政府、银行合作新模式，由政府加以引导，将保险机制引入特定贷款领域。

（萍乡办事处党组书记、萍乡农商银行董事长）



以创新思维强化信贷风险管控

/文 周建平

在经济下行的形势下，各行各业的风险最终都是反映出银行的信贷风险，导致银行不良资产的持续暴露，信贷风险防控的压力不断上升，这是当前十分严峻的问题，值得我们认真研究。孔理事长在今年年会报告遵循“坚持问题导向”的基本原则中指出：关键在于我们能不能正视问题，善不善发现问题，会不会解决问题。按照孔理事长的要求，我们必须进一步解放思想，创新思维，全面强化信贷风险管控。一是严守信贷质量生命线。从严格贷款基本管理制度、严格新增不良责任追究和严格表外不良贷款清收管理等三个方面着手，严守农商银行信贷质量的生命线。二是提高信贷客户甄别和市场风险识别能力。对粗加工的铜企业贷款、多家银行已介入发放的贷款、浓厚的行政干预的贷款、房地产开发贷款、保证类贷款等要审慎介入。三是科学利用信贷风险管理手段。要通过科学利用信贷管理手段，帮助企业渡过难关，从而化解信贷风险，避免人为造成新增不良贷款，切实减轻客户资金成本，避免一刀切的压贷、抽贷，造成客户资金链断裂产生更大的风险。

（鹰潭农商银行党委书记、董事长）



新常态下构筑流动性“稳定阀”

/文 袁秀峰

孔理事长在工作报告中指出要创新省联社平台类型，着力打造互联网金融平台、流动性互助平台、产品创新平台，提得非常及时也非常重要，是想成员行社之所想、急成员行社之所急。结合当前实际，我也就打造流动性互助平台的必要性谈两点认识：打造流动性互助平台，是把握风险底线的客观要求。今年以来，省内个别银行在市场竞争中也存在恶意散播谣言、攻击竞争对手的行为，值得我们高度警惕。从声誉风险管理角度出发，流动性互助平台建设亟需推进。同时，新常态下流动性管理面临新的挑战，随着市场化改革的不断深化和混业经营的不断深入，影响流动性的因素日趋复杂多变，流动性风险的隐蔽性、传染性、突发性和破坏性也在增强，从业务发展角度出发，流动性互助平台建设亟需推进。打造流动性互助平台，应注重区域内外统筹推进。通过各成员行社携手共建全省农村信用社流动性风险互助基金，有效应对和化解可能出现的短期流动性风险。同时，建议省联社在流动性风险互助方面进一步加强跨区域合作，实现风险共御。

（景德镇农商银行党委书记、董事长）



新常态下的新思维

/文 刘智武

随着银行业市场开放的加快，外资银行、民营银行、互联网金融、微众银行等，将对以存贷汇为主的传统银行经营造成巨大的冲击。新余农商行必须围绕省联社年会工作部署，把握新常态下的发展机遇，力争各项业务实现新突破。经营上求稳健。毫不动摇坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，注重从管理机制上要效益，注重强化资本约束，确保稳健经营。管理上求规范。尽快完善各项规章制度流程，加快推进流程银行建设。始终坚守依法合规经营，守住风险底线和案件底线，强化监督检查，加大处罚力度，提升执行力。创新上求突破。适应新常态的过程，就是转型的过程，即以变应变。重点是加大机制的创新，不断推进事业制改革；加大产品的创新，推出支农支小新型信贷产品；加大主动负债业务的创新，推出多样化的中间业务产品。同时，建议发挥省联社“大平台”的优势，抓紧完善对成员行社的考核办法，尽快完成“成本管理、资本管理、内部资金转移定价、利率定价”等相关系统的研发，不断改进服务手段。

（新余农商银行董事长）



新常态下谋求新发展

/文 应勇

南昌农商银行是全省农村信用社在省会城市的服务平台和窗口，是辐射带动全省农村信用社发展的核心和龙头。我们将充分认识和有效应对新常态下内外部环境发生的深刻变化，在新常态下努力实现南昌农商银行的新发展。着眼长远，树立发展目标。未来五年力争资产总额突破800亿元，组建成立金融租赁公司，当好示范引领全省农村信用社发展的“领头羊”，打造在全国农商银行系统有影响力的“标杆行”。稳中求进，加快业务发展。确保每年业务发展速度都高于全省农村信用社和全市银行机构平均水平，力争用3—4年左右的时间，存款规模较2014年底实现翻番，余额突破600亿元。固本强基，推进网点转型。扎实做好网点转型导入和固化工作，通过推进网点转型，在优化网点功能布局、提升客户服务水平的同时，更加注重增强员工营销意识，更加注重优化业务结构，着力打造贴近社区的零售银行。提质增效，创新业务产品。大力拓展债券、理财和低风险同业业务，加强北京和上海两个拓展中心建设，充分发掘金融市场业务的盈利潜力。同时，全面推进票据、外汇、电子银行、第三方存管等业务创新，试行开办保管箱、私人银行等新兴业务。

（南昌农商银行党委书记、董事长）



做好“四点”规划 应对新业态挑战

/文 顾海龙

新常态大势所趋，新业态不可逆转。农村信用社只有在四个方面做好规划，推进转型，才能从容应对新业态挑战。在导向上，以夯实市场定位为着眼点。始终将“三农和小微”作为客户营销的方向和目标，不断优化传统优势产品的服务功能，及时做好物理网点的规划转型，大力发展移动渠道。在观念上，以回归服务客户为落脚点。一切从客户体验出发，注重客户与网点所做的每一次互动，并以外拓营销、活动营销、重点项目营销为突破口，不断发掘和拓展价值客户，培植稳定的基础客户群。在管理上，以提升资源效能为关键点。通过运用科技手段，实现机构利差水平和资本消耗情况以及资金成本等数据的可查询，从而有效配置人力资源，拓展表外资产业务，减少贷款规模和经济资本的占用，提升网均、人均综合效益。在技术上，以构建区域电商为切入点。充分利用农村信用社遍布城乡的网点渠道和贴近民生的客户资源，突出本地化的资源优势，建立农村信用社自己的电子商务平台，聚合本地品牌、特产、生鲜、电子票务、本地票务、电子卡券等本地购物和生活服务，打造O2O线上线下一体化金融服务模式。

（九江办事处党组书记、九江农商银行行长）



农村老龄化、空心化下的农村信用社经营

/文 汪洋

随着我国工业化、城镇化的快速发展，农村劳动力大量转移，农户年龄层级脱节，农村老龄化、空心化现象突显，导致农村储蓄增长越来越乏力，农村贷款有效需求也在不断下降，直接影响了农村信用社经营基础。如何应对外部环境变化的挑战，如何夯实我们的客户基础，这是农村信用社未来发展的关键。构建移动银行。我们必须深挖“移动”特性，突破时空限制，大力推广手机银行、移动支付，逐步推动移动理财、移动信贷、移动商城的建设。做实社区银行。坚持“立足县域、服务社区”的市场定位，引入他行在社区银行服务的先进理念，通过差异化、亲民化和人性化的服务，把社区中小企业、个体工商户、居民变成自己的客户，把一般客户变为忠实客户。重拾背包银行。当下农村信用社一定要重拾“背包银行”的优良传统，着力解决农村信用社员工身在农村不懂农事，与群众感情淡化，客户对信用社忠诚度下降等突出问题；要全面开展“进村组、进社区、走遍千家万户”为主要内容的“两进一走”活动。推进远程银行。江西是劳务输出大省，农村人口较为分散且流动性大，通过设立远程客户服务中心，做好异地创业（务工）的赣籍客户的互动，实现异地资金归集以及远程放贷。

（九江办事处原审计中心主任、省联社审计部总经理）



找准职能定位 发挥应有作用

/文 严加强

随着农村信用社经营业务规模的扩大，改革创新速度加快和同业竞争的加剧，当前审计工作与新常态下风险管控要求很难适应。为实现省联社年会工作报告中对审计工作提出的新要求，应当明确工作职责边界，不断提高审计队伍的监督能力。突出独立权威，强化审计组织。独立性、权威性是审计组织的本质特征，也是保证审计效果的必要条件。实际工作中，要不断充实专业人才团队，配置独立的机构、人员、费用，探索建立以巡回开展辖内专项审计、飞行审计、特别审计、常规审计的审计巡检组。立足全面风控，加强辅导服务。全面风控就是要落实风险管理战略，设定年度风险管理目标，明确业务发展重点与风险抵补，并对管理基础薄弱、历史风险负担沉重的困难行社，查找问题根源与解决方案，有针对性地帮扶与督导。坚持问题导向，开展审计监督。按照“发现问题、分析原因、解决问题”的原则，根据风险态势开展审计与排查，针对审计发现的管理与操作问题，进行分析，依据问题落实整改与问责。运用审计成果，完善内控机制。风险监控的重点在于内控机制的建设及其效力的发挥。审计作为最后一道防线，应该通过审计发现并反作用于前置关口。

（抚州办事处审计中心主任）



浅谈新常态下农商银行的转型提质之道

/文 王光星

在经济新常态的现实压力下，农商银行加快推动经营转型已是大势所趋。但是，该朝哪个方向转型以及如何实现转型提质，探索适合自身发展的新路子，是个迫在眉睫的难题。实现转型提质，首要任务是转思路。经营理念决定着企业的经营方向，是企业发展的基石。在经济新常态下，我们必须适时而变，顺势而为，主动适应宏观经济、金融形势变化，加快转变经营理念，注重科学发展，有效防控风险，确保农商银行可持续发展。实现转型提质，根本出路是调结构。从市场变化情况看，农村中小金融机构自身经营受很多资源的约束。农商银行需要通过发展新业务、创新产品、完善服务渠道推动业务转型，通过调整负债结构提升综合盈利能力。实现转型提质，关键环节是重管理。经过近几年的高速发展，我们已经逐步实现了“做大”。但业务发展不平衡，经营管理不精细，风险防控基础弱等问题仍是制约农信社发展的瓶颈，只有坚持精细化管理，从严规范经营行为，不断优化队伍建设，才能不断“做强”。

（抚州办事处党组书记、抚州农商银行行长）



增强服务“三农”定力 深耕农村金融市场

/文 严春兴

随着经济进入新常态，农村信用业务发展也出现了成本上升、盈利能力下降、不良贷款反弹等情况。新形势下，找准战略定位，增强服务“三农”定力，深耕农村市场才是正确的选择。增强战略定力，坚持服务“三农”不动摇。一是把农村市场作为业务发展的蓝海来对接；二是建立农户联系制度，推动全体员工沉下身子开拓农村市场；三是建立深耕农村市场的长效机制，深入推进农户信息库建设。优化资源配置，提高服务“三农”的水平。一是加强对新员工培训，提高员工与农民沟通交流的能力；二是积极开展贴进“三农”的活动，加大“三农”的财务投入。三是将服务“三农”成果纳入到农村网点考核指标，引导农村的信贷员到客户经理的实质转变。适应农村特点，推进业务创新，不断创新信贷产品，探索破解“三农”贷款抵押难题。同时，将理财产品、基金、贵金属、银证通等业务，逐步推向农村市场，让农民享受到更全面的金融服务。严格流程操作，提高风险防控水平。一是加强企业文化建设，让合规操作成为员工的日常行为；二是借鉴小微贷款模式，实现农村小额信用贷款流程化；三是建立贷后回访制度，及时发现和纠正违规行为，严格责任追究，加强贷款管理和监督。

（宜春办事处党组书记、审计中心主任）



新常态下农村金融服务策略分析

/文 彭细萍

近年来，宜春农商行各项业务稳步发展，但全行资产业务结构较为单一，对资本依赖程度较高。积极探索合理制约规模、转型业务结构，加强资本管理的发展势在必行。树立科学、动态的资本管理理念。宜春农商银行2013年监管评级达二级，要实现持续达标，全行必须树立科学、动态的资本管理理念，转变发展方式，推动资本规划与经营状况、业务复杂程度、风险变化趋势和中长期发展战略相匹配，以充足的资本推动业务的稳健发展。构建节约、高效的资本使用机制。建立符合实际的资本管理实施机制，通过推动经营模式转型，不断优化业务结构，加强资产负债管理，大力拓展低风险权重业务，可以有效降低资本消耗；通过加快第三方托管、财富管理等业务的创新发展，拓展收益渠道，不断优化收益结构，可以有效提升收益水平。建立合理、可持续的资本管理体系。新形势下，宜春农商行应当围绕“符合监管要求、支撑稳健发展、合理配置资源、强化动态管理”的方针，做好资本规划，完善资本管理考核体系，强化资本约束，提升团队的资本约束意识和资本管理水平，推进合理、可持续的风险管理体系建设，降低风险造成的资本占用。

（宜春办事处党组成员、宜春农商银行行长）



新常态下农村信用社 内部审计提质增效路径选择

/文 欧阳少华

面对当前农村信用社资产规模急剧扩张，金融产品不断推陈出新，市场风险内外部传染等多种错综复杂因素的严峻形势，审计之路依然任重道远。因此，审计人员要有强烈的问题意识和“新常态”思维，抓住关键风险进一步研究思考，着力推动解决发展面临的一系列突出矛盾和问题，着力在强化风险管控上筑牢新的防线。做实基础。合规性审计是实现审计提质增效的基础。内审部门应坚持真实、合法、合规审计，将合规性审计工作作为内审工作的立足点，将“合规文化”贯穿于审计项目全过程。抓住重点。风险性审计应该是审计工作的重中之重。审计部门应该全面评估单位风险管理控制体系的健全性、有效性，找出风险管理体系及机制的薄弱环节，加以改进，规避经营过程中可能出现的风险损失。创新审计。运用科技手段研发计算机审计系统是信息化审计的现实途径，不仅可以有效提高内部审计效率，降低审计成本，而且通过数据分析和挖掘，能够识别潜在的风险隐患，为审计检查提供精确度，从而降低审计风险。提升高度。内审部门应深入参与更高层面的管理活动，将监控的触角延伸至战略设计层面，对农村信用社的长期目标和短期目标、期望结果与业务动因、业绩评价客观计量和主观计量进行全面、客观评价。

(吉安办事处党组副书记、审计中心主任)



新常态下农信社风险防控措施

/文 陈晓军

当前，我国经济进入了一个以中高速增长“新常态”，风险状况有信用风险进入集中暴露期，操作风险进入多发期，外部风险进入传染期等新特点。新常态下如何防控风险是摆在农村信用社面前的紧迫课题。扎实推进不良贷款责任追究制。目前，不良贷款责任追究存在制度设计不科学，责任追究不到位、稽核人员力量有限、责任认定不准确等难题。要破解这些难题，必须从追究时间点、责任界定、具体执行、增强稽核力量等多方面出发，科学制定不良贷款责任追究制，强化责任追究落实工作，切实防控好信贷风险。探索建立“审计监督管理系统”。利用电子化手段对违规人员的违规情况进行统计、监测、管理，并将监测成果运用到风险管理、考核考评、职务晋升工作上。建立“审计监督管理系统”，有助于综合分析业务风险点，有针对性地加强业务和操作管理；有助于客观评价员工的合规情况，全面掌握各网点合规状况；有助于正面反映各网点领导管理能力，为选人用人提供参考；有助于员工自查自纠自省，充分了解工作不足，进而不断提高业务水平。

(赣州办事处党组成员、赣州农商银行行长)



求新思变 应对新常态下的新挑战

/文 钟绍丞

主动应对经济新常态进行的顶层设计，是指导全省农村信用社今年乃至今后一个时期工作的指路牌和航向标。应势而动，在增强战略定力上求新思变。必须深刻领会和把握稳中求进，固本强基、提质增效的新理念，坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，从多角度、多层面、多环节上做深、做实、做精、做细、做透“三农”和小微市场，不断巩固和提升“三农”服务提供商和小微服务集成商地位。逆势而上，在应对新金融业态挑战上求新思变。新常态下不仅带来了新挑战，而且也蕴含着新机遇。因此，我们必须认识新常态、适应新常态、引领新常态。在推进精细化管理、提升服务品质、深化改革创新、加强风险管控等方面做文章。乘势而为，在强化执行力建设上求新思变。要把强化执行、狠抓落实作为做好工作的出发点和落脚点，通过制定全行副股以上中层干部履职考评制度，进一步提升中层干部执行能力；通过优化和完善绩效考核这根“指挥棒”，引导全行员工落实工作任务，进一步提升广大员工执行能力，创造工作新业绩。

(赣州办事处党组成员、赣州农商银行行长)



精准市场定位 注重提质增效

/文 王小明

经济的新常态必将催生农村信用社的新常态，围绕省联社年会精神，结合上饶农商银行工作实际，只有进一步增强战略定力，明确经营目标，才能进一步稳固我行在当地金融行业的地位。进一步增强战略定力，更加突出市场定位。一是着力支持好辖内农业产业集群和现代农业示范园区发展。二是结合省联社的小微技术，着力支持好小微客户群。三是以婺源联社小额农贷提升规范为范本，规范提升好农户小额信用贷款。进一步明确经营目标，更加注重提质增效。坚持“支农支小”的市场定位，重点发放500万以下的贷款，主要管控好存量和增量贷款风险。同时，建立信贷客户退出机制和评估公司退出机制，逐步淘汰一批低效客户和退出一批风险控制能力弱的评估公司。进一步推进产权改革，更加重视经营机制。根据监管部门在产权制度改革过程中的要求，积极把握地方政府扶持政策，而以土地等资产的形式的扶持政策应将其变现。此外，要进一步加强向地方政府的汇报，争取地方政府以现金将无形资产回购，加快无形资产处置速度。

(上饶办事处审计中心副主任)



在适应新常态中实行可持续发展目标

/文 刘张华

对照研讨主题，根据省联社年会精神，结合上饶农商银行自身发展和内外部发展环境的变化，要顺应新常态，保持平常心，树立发展信心，坚持底线思维，加快改革创新，紧紧围绕“固本强基，提质增效”八个字做好文章。夯实基础，严守信贷风险底线。强化信贷风险管理，充分发挥前、中、后台的风险防控的联动作用；进一步盘活存量，优化增量，调优贷款结构，合理调配贷款周期；坚持“立足县域、服务社区、支农支小”市场定位不动摇，增强信贷产品的自主定价和差别定价能力；实行网点差别限额管理，并将客户贷款、票据、贴现等统筹实行“一篮子”授信额度控制；建立信贷专业“人才库”，通过内部培养、外部交流、自身提升等方式，提高人员整体素质；抓好转型，促进业务有效发展。逐步推行事业部制，将网点转型相关指标纳入绩效考核，提高点均、人均效益，实现“提质增效”目标；不断加大电子银行业务建设投入，参与电子商务领域的产品创新和服务创新，尽快构建电子商务支付体系；在风险可控的前提下，加快进入资金、资本和货币市场步伐，实现由粗放型经营向精细化管理转变。

（上饶办事处党组成员、上饶农商银行行长）



新常态催生新变化

/文 文建勋

经济决定金融，对于经济新常态带来的变化，作为“亲经济周期”的银行业，农村信用社发展的内部环境、外部条件都发生了深刻的变化，倒逼农村信用社全面转型升级。适应客户需求新变化。传统网点一直把客户经理销售视为关键环节，而在互联网时代，产生购买决策的时间点已经大幅前移。网点转型必须以满足客户新需求为中心，通过移动网络或新的支付手段，提前介入金融消费者决策行为，才能真正把银行带到客户面前。构建差异化服务体系。发挥农村信用社人缘、地缘优势，针对特定的客户群体，打造具有特色功能的网点，提供差异化、个性化的服务，将有价值的客户“拉回”网点，提升客户体验，增加客户的满意度。提升综合竞争能力。坚持以客户为中心，通过细分客户重新界定网点布局、网点分类、功能分区、服务分层；通过产品创新，实现服务升级；通过聘请专业培训公司，建立起全新的服务标准，规范柜员、客户经理、大堂经理等网点人员的服务，提升网点服务水平，从而提升网点的核心竞争力和盈利能力。

（萍乡办事处党组成员、萍乡农商银行行长）



寻求新的业务发展空间

/文 吴建华

面对经济新常态带来的机遇与挑战，我们必须加快业务转型的步伐，注重发展质量和效益的同步提升，在寻求新的利润增长点主动进取，实现业务发展的新突破。加大产品创新研发力度，提升综合竞争实力。充分发挥体制、机制的灵活性，实施以产品绑定客户推动业务发展的竞争战略。通过提供差异化金融服务产品，增强客户的产品体验度和舒适度。加大涉农信贷资金投放比例，实现企业的可持续发展。要充分发挥人缘、地缘的优势，巩固、提高农村市场份额，加大对家庭农场、专业大户、农民专业合作社和产业化龙头企业等新型农业经营主体的金融服务，增强对当地涉农信贷资金的投放比例。加大对小微企业的支持力度，支持地方经济快速发展。高度重视小微企业的信贷需求，加快贸易融资和票据业务的发展，加快供应链融资和中小企业融资租赁类业务的发展，更好地支持社会经济发展和服务民生。加大对资产证券化业务的推进力度，推进资产业务又好又快发展。通过信贷资产证券化手段，分散、降低信贷风险，优化该行的存贷结构，减少经济资本占用以及提高资产的流动性和回报率。

（鹰潭农商银行党委委员、行长）



新常态 新思维 新作为

/文 夏金平

当前，我国经济发展已进入新常态，金融业内外部发展环境都发生了深刻的变化，景德镇农商银行应当围绕省联社年会报告中提出的“坚持问题导向、把握底线思维、做强省级平台”等基本原则上下功夫。坚持问题导向，集中精力分析问题和解决问题。当前，金融业面临的整体信用风险，市场风险加剧，服务质量不高、创新能力不强和快速发展中积累的不审慎、粗放经营等问题，都需要我们保持清醒认识、深入分析研究，实现有效化解。把握风险底线，重点防范信用风险和外部风险。我们需要变被动防控风险为主动经营风险，一是把第一还款来源作为首要条件，着力转变过度依赖第二还款来源的做法，严防信用风险。二是加强客户信贷资金流向监测，防止流入民间借贷市场，严防外部风险。三是做强省级平台，建立抵押物处置通道和托管通道。针对新常态下的经济形势和集中暴露的行业风险特性，必须尽快建立抵押物处置通道，减少抵押物接收处置成本，降低资本消耗，防止监管评级向下迁徙；尽快建立抵押物托管通道，缩短诉讼拍卖等流程，化解重复过户税费等问题。

（景德镇农商银行党委委员、行长）



谋变突围 稳健发展

/文 开根龙

新常态，是银行业面临的一个新时期，在这个时期里，我认为应重视用新思维、新视角来应对。“新思维”，就是我们积极运用新的思维方式，快速反应、沉着应对移动金融的挑战并积极融入其中，独善其身已经不能顺应当前的发展趋势。面对移动金融，我们应该发掘农村信用社客户资源广，网点覆盖全，员工人数多的优势，汲取互联网金融的经验，达到一种优势互补、相辅相成的状态，将互联网金融业务快速传导至我们的每一个客户，在虚拟空间里提供更便利、更快捷的综合服务。“新视角”，就是在新常态环境下风险防控将面临新的困难，我们应用新的视角审视资产状况，管控风险。随着经济下行，不良资产反弹压力加大，特别是表内外涉及钢铁及其上下游产业、房地产、政府融资平台等调控行业的融资到期全额偿还的压力巨大，全国的违约率上升端倪初现。而我省农村信用社投行业务主要投向于调控行业，在当前房地产等行业不景气的情况，投行业务到期偿还问题值得密切关注，为此新余农商行要在省联社的帮助下通过合理渠道和方式化解风险、缓释风险，力求平稳软着陆，实现业务稳健发展。

（新余农商银行党委委员、副行长）



找准市场地位 服务社区经济 着力做小做微

/文 熊斌

作为主要服务城区经济的南昌农商银行，将深刻认识和准确把握经济新常态，积极应对挑战，全面加快转型升级，在新常态下努力实现可持续稳健发展。2015年，南昌农商银行将重点拓展储蓄存款和小微贷款业务，加快推进业务结构和客户结构调整，大力推进网点转型，着力打造零售银行，坚持特色经营，实现差异竞争。创新信贷产品，做优小微贷款。2015年，南昌农商银行将研发推广社区居民“创业贷”、“消费贷”等信贷产品，打造集下岗再就业、青年创业、妇女创业、大学毕业生创业、进城农民工创业等为一体的综合型创业贷款服务中心。推进网点转型，拓展零售业务。2015年，南昌农商银行将率先在系统内开展网点转型导入试点工作，将一级支行打造成为全面对接各类机构类、公司类、个人类客户的全功能银行，将二级支行和分理处打造成为主要对接个人、家庭、小微企业等中小客户的社区银行。2015年，南昌农商银行应突出抓好风险防范工作，充分发挥合规审查、贷款调查、稽核监察和清收不良贷款等手段的风险管控作用，严防死守，形成风险管控合力，切实扎紧风险口子，全面提升管理规范化水平。

（南昌农商银行党委副书记、行长）



做深做透小微信贷服务

/文 崔厚森

围绕省联社2015年《固本强基，提质增效，为可持续发展注入新动力》的主题报告，结合赣县联社实际，必须做深做透小微信贷服务，助推服务县域经济发展，在支农支小方面做出新特色。进一步提升现代金融服务。深入开展网银、手机银行等电子银行产品的推广，丰富服务手段，强力推进“村村通”便民服务点建设，加大自助设备投放，实现柜面多方面的有效延伸，提升客户体验。进一步推广支农支小服务产品。根据支农支小产品定位，结合“四扫”工作加强对三农、小微客户的深入营销推广，在产品特点、产品优势、如何办理等方面加大宣传，将商户、农户联保贷款等特色产品有效推广。进一步提升支农支小服务效率。在流程的处理上，对现有流程进行梳理，适当简化业务流程，减少业务审批环节，适当下放权限，提高业务办结速度，同时对有较高忠诚度和贡献度的老客户建立信贷审批绿色通道。进一步做好支农支小信贷支持。深化“四扫”工作，重启小额农贷整村推进工作，壮大小额农贷客户群，对信用好、能力强的客户适当提升授信额度。强化“商圈”客户服务力度，对“商圈”内个体工商户开展上门服务，重点发放500万以下的小微贷款。

（赣州办事处党组成员、赣县联社理事长）



经济新常态下发展的“结”与“解”

/文 屠洁

随着城镇化的不断深入及各大银行城市市场饱和，加上国家政策的引导，农村和县域市场正成为银行业务拓展布局的新蓝海，农村金融领域的市场竞争已呈白热化，农信社的存款及客户不断流失，原有的盈利模式正遭遇前所未有的挑战，如何适应新常态成为农信社突破发展突破的关键。认清形势，接受挑战。农信社必须认识到速度型发展方式逐渐失效，农村和县域市场中同业化竞争加剧，发展改革内动力不足等事实，以高增长、高消耗的为特征的传统经营模式难以为继，新常态下农信社发展须顺势而为，直面挑战，探索新的经营模式以求新的发展。精准定位，转变观念。坚定“立足县域，服务社区，支农支小”不动摇的市场定位，让服务渗入每个社区、每个家庭，通过拓展开发更多的新业务，让多种多样的信贷产品来适应市场需要。同时，要适应市场经济的转变，彻彻底底做到经营理念、经营模式、盈利模式大转变。要深刻领会新常态的内涵，要用新思维去思考存款保险制度出台及利率市场化后对农村信用社发展带来的机遇。

（萍乡办事处党组成员、上栗县联社理事长）

中国银监会要求深入推进银行业金融机构体制机制改革大力支持农业现代化建设

3月3日，中国银监会印发《关于做好2015年农村金融服务工作的通知》（以下简称《通知》），要求银行业金融机构认真贯彻落实“中央一号文件”精神，强化支农服务社会责任，深入推进体制机制改革，持续改善农村金融服务，大力支持农业现代化建设。《通知》要求，2015年，各银行业金融机构要稳定、强化和执行好现有各项农村金融服务政策，正确把握有保有压、有扶有控原则，不断加大“三农”信贷投放力度，在有效提高贷款增量的基础上，继续扩大“三农”专项金融债发行规模，努力实现涉农贷款增速高于全部贷款平均水平。

中国银监会发布2015年小微企业金融服务工作的指导意见

为持续改进小微企业金融服务，促进经济提质增效升级，3月6日，中国银监会发布《关于2015年小微企业金融服务工作的指导意见》，将2015年银行业小微企业金融服务工作目标由以往单纯侧重贷款增速和增量的“两个不低于”调整为“三个不低于”，从增速、户数、申贷获得率三个维度更加全面地考查小微企业贷款增长情况。《指导意见》还从信贷计划、机构建设、尽职免责、内部考核、金融创新、规范收费、风险防控、监管激励约束、优化服务环境等方面提出具体要求，要求商业银行在用好、用足现有各项监管激励政策和相关扶持政策的基础上，进一步改进小微企业金融服务，积极推动大众创业、万众创新。

银监会修订《商业银行并购贷款风险管理指引》

为贯彻落实《国务院关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》（国发〔2014〕14号），完善企业兼并重组金融服务，银监会对2008年出台的《商业银行并购贷款风险管理指引》（以下简称《指引》）进行了修订，并于3月12日正式对外发布。《指引》修订以优化并购融资服务为核心，在要求商业银行做好风险防控工作的同时，积极提升并购贷款服务水平；坚持完善金融服务和加强风险防控并举的思路，在适当调整并购贷款条件的同时，要求商业银行进一步加强并购贷款风险防控体系建设。

李克强签署国务院令 公布《存款保险条例》

3月31日，国务院总理李克强签署第660号国务院令，公布《存款保险条例》（以下简称《条例》），《条例》自2015年5月1日起施行。建立存款保险制度，有利于维护公众对我国银行体系的信心，进一步理顺政府和市场的关系，深化金融改革，维护金融稳定，促进我国金融体系健康发展。《条例》的出台，为建立和规范存款保险制度提供了明确的依据。《条例》规定的存款保险具有强制性，在我国境内设立的吸收存款的银行业金融机构都应当参加存款保险。《条例》规定，存款保险实行限额偿付，最高偿付限额为人民币50万元，保费由投保的银行业金融机构交纳，存款保险基金管理机构可以对投保机构采取早期纠正和风险处置措施，在充分保护存款人利益的同时，快速、有效处置金融风险，确保银行业正常经营和金融稳定。

国务院印发《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》

经李克强总理签批，4月9日，国务院印发《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》（以下简称《决定》），《决定》要求在我国境内从事银行卡清算业务，应依法取得银行卡清算业务许可证，成为银行卡清算机构。《决定》授权中国人民银行会同中国银行业监督管理委员会制定行政许可条件、程序的实施细则，以及相关审慎性监督管理措施，并按照分工实施监督管理，共同防范银行卡清算业务系统性风险。《决定》自2015年6月1日起施行。

中国人民银行决定普降存款准备金率1个百分点

中国人民银行决定，自2015年4月20日起下调各类存款类金融机构人民币存款准备金率1个百分点。在此基础上，为进一步增强金融机构支持结构调整的能力，加大对小微企业、“三农”以及重大水利工程建设等的支持力度，自4月20日起对农信社、村镇银行等农村金融机构额外降低人民币存款准备金率1个百分点，并统一下调农村合作银行存款准备金率至农信社水平；对中国农业发展银行额外降低人民币存款准备金率2个百分点；对符合审慎经营要求且“三农”或小微企业贷款达到一定比例的国有银行和股份制商业银行可执行较同类机构法定水平低0.5个百分点的存款准备金率。



《存款保险条例》 法律解读及对银行影响分析

一、《存款保险条例》出台的意义、核心要素及积极作用

(一) 什么是存款保险

该《条例》第二条规定：存款保险是指投保机构向存款保险基金管理机构交纳保费，形成存款保险基金，存款保险基金管理机构依照本条例的规定向存款人偿付被保险存款，并采取必要措施维护存款以及存款保险基金安全的制度。

(二) 该《条例》出台的积极意义

存款保险制度是一项十分重要的金融基础制度安

排，制度的建立在我国金融改革和发展进程中具有重要的意义，是市场经济条件下保护存款人权益的重要措施，是金融安全网的重要组成部分。

目前，世界上有 110 多个国家和地区建立了存款保险制度。金融稳定理事会的 24 个成员中，已有 22 个建立了存款保险制度。这项制度的建立，对于更好地保护存款人利益，进一步完善金融安全网，建立金融稳定的长效机制，促进银行业的健康发展，进一步提升银行业服务实体经济的水平，都具有十分重要的意义。

我国存款保险制度在设计上，立足于我国现实国情，充分汲取了国际经验特别是此次国际金融危机正反两方面的经验和教训，符合国际存款保险的最佳实践，体现了国际金融改革发展趋势。

(三) 存款保险制度的核心要素

该制度的核心要素包括：

一是实行强制保险。为保证存款保险制度的公平性和合理性，存款保险将覆盖我国境内依法设立的所有存款类金融机构。

二是实行限额偿付。偿付限额为 50 万元，约为 2013 年我国人均 GDP 的 12 倍（国际上一般是在 2—5 倍），能够为 99.63% 的存款人（包括各类企业）提供全额保护。

三是基准费率和风险差别费率相结合。初期以基准费率起步，逐步会过渡到差别费率，以促进公平竞

争，促使银行稳健经营。费率水平远低于绝大多数国家。

四是存款保险基金主要由存款类金融机构交纳的保费组成，存款人不需要交纳。基金管理和运用以安全性为首要原则，初期主要限于存放人民银行，投资政府债券、中央银行票据、信用等级较高的金融债券及其他高等级债券。

五是充分发挥存款保险及时防范和化解金融风险的作用，赋予存款保险信息收集和核查，早期纠正及风险处置等必要职责。

六是以基金方式起步，减少行政成本，提高效率；有利于增强公众对我国存款保险制度的信心，确保制度平稳推出和运行。

(四) 建立存款保险制度的积极作用

建立存款保险制度，是我国致力于发挥市场在资源配置中的决定性作用，大力推行市场经济条件下金融领域的一项重要的基础性制度安排，对于深化金融体制改革，维护金融稳定和安全，促进金融机构健康发展具有重要意义。

1. 加快推进利率市场化改革。利率市场化是市场基础建设的重要组成部分，近年来，我国利率市场化改革不断深入，未来还将进一步走向全面放开各类利率管制的利率市场化终极目标。在银行业监管趋紧、流动性压力上升、风险逐步暴露的大背景下，出现部分由于经营管理不善、自身竞争力不强而破产的商业银行并非危言耸听，为了避免因为个别、少数银行的破产倒闭出现恶性挤兑事件，造成国内银行业的动荡，建立完善的存款保险制度成为必然的选择。

存款保险制度的建立最大程度地强化了市场纪律约束，营造公平竞争、优胜劣汰的市场环境，大大提高公众信心，降低挤兑风险，维护金融稳定。国际经验也证明，发达国家在利率市场化之前或利率市场化过程中，大多数都建立了存款保险制度，并发挥了较好的作用。



2. 构建问题金融机构的市场化处置机制。

金融体制改革的市场化方向明确以后，建立针对有问题的金融机构有序的市场化退出机制是接下来必然要解决的路径问题，这无疑也是金融市场化改革的重点和难点问题。

有效的存款保险制度在向商业银行施加财务影响和压力的同时，必然有利于强化商业银行经营的市场约束，更主要的是，一旦金融机构真正发生严重问题，通过参考保险制度，及时防范和处置金融风险，无疑有利于减轻政府负担，维护金融体系稳定。

3. 促进我国银行业市场结构多元化。

我国长期实行的是隐性的存款保险制度，在这种制度下，不论银行的所有制性质如何，政府都承担着银行破产的一切善后事宜。如果说政府对国有产权具有天然的保护责任，那么对于带有私人资本的中小银行进行政府保护的理理由就不是十分充分，而且相对来说，中小银行出现破产现象的概率通常大于大型银行。因此，政府合乎逻辑的选择往往是提高银行业准入标准，在一定程度上严格限制中小银行的成立。

建立存款保险制度后，政府将不需要再设置过高的银行业准入限制，从而在客观上有利于中小银行的成立，而中小银行的加速发展，将会降低我国银行业的市场集中度，从而进一步完善我国的银行业层次体

系，提高银行金融服务的覆盖面和效率。

4. 构建现代金融安全网。

近些年来，国际金融危机和欧债危机此起彼伏，国际金融市场剧烈动荡；新常态下，国内面临经济下行，产能过剩、企业加杠杆和经济泡沫化问题相互交织的复杂局面，金融行业经营遇到的困难和问题是在经济上行期所不存在的，一方面，商业银行必然面对不良资产比例上升、化解压力加大的挑战；另一方面，还应注意，企业之间互相担保所形成的担保链条有加速传导风险的隐患。这些都使得商业银行的风险管理较以前更加难以掌控。在此背景下，建立健全以系统性金融风险防范预警体系和处置机制为核心的现代金融安全网，并将其作为我国现代金融系统的坚强后盾，显得尤为紧迫和重要。

存款保险职能可以与中央银行作为最后贷款人的职能相协调，形成及时防范和校正风险的新机制，弥补现有金融安全网的不足，促进我国金融系统的健康、稳定、持续发展。

二、关于《存款保险制度》对商业银行的主要影响

存款保险制度作为利率市场化的基础性条件，在为商业银行带来规范、高效经营环境，促进金融体系完善的同时，也为商业银行的改革发展提出新的挑

战，商业银行在存款保险制度下必然受到影响是不言而喻的，这也是国际金融同业存款保险制度发展中的基本规律。

第一，短期内负债业务受到的冲击将最为明显。

虽然，从整个银行业角度来说，存款保险制度的推出本质上有利于维持存款的稳定增长，从长远看，有利于降低商业银行负债端的维护成本和综合管理难度。但国际经验同时也反映出，存款保险制度建立以后的一个阶段，商业银行负债端管理和维护的成本会有一个不断上升的过程。这与存款人的逆向选择有一定关系。因为在存款保险制度下，大额存款人为维护资金安全，一般愿意选择经营稳健水平较高的银行。但小额存款人的选择并不一样，相当一部分小额存款人会认为，既然在开户银行破产的情况下，依然可以得到存款保险基金全额保险赔付，也就没必要重视银行风险管理水平上的差异，因此，这些存款人可能更愿意选择存款回报高的银行。

在这种情况下，一些风险较高的银行会通过提高存款利率来加大吸存力度作为手段，“价格战”趋向激化有可能是存款保险制度建立初期的表现形式，从而短期内引起存款利率上升似乎在推行存款保险制度的初期较为普遍；银行为了维持收入，会努力提高贷款收益率，将抬高贷款利率水平，从而短期内利率水平上升较为常见。

第二，对非信贷业务发展提出了更高要求。

存款保险制度的建立将进一步推动商业银行加快综合化经营步伐，构筑起更为多元的经营架构和盈利结构。存款保险制度的建立，以及随后实施的利率市场化改革的推进，将使得商业银行负债端资金来源不确定性和不稳定性不断增加，以及维护成本和综合管理难度不断加大，倒逼商业银行不断加快非信贷业务发展。

从国际经验看，存款保险制度建立以后，贷款利息收入占整个经营收入的比重逐步下降，非利息收入的比重逐年提升。商业银行迫于息差收窄的压力而不得不寻求新的盈利增长点。以资产管理等为代表的中间业务在行业竞争中的重要性将不断增加，提高非息收入占比将成为商业银行弥补利差收入下降，维持盈利增长的重要路径。

第三，促使商业银行市场化经营意识不断增强。

一方面，存款保险制度的建立，会激发存款人的风险意识，资本充足率、风险等级、费用价格等指标都将成为客户选择商业银行的重点，从而在一定程度上强化了对商业银行的市场约束。

另一方面，存款保险制度的建立，预示着商业银行市场退出机制的不断完善，商业银行一旦经营不善将由存款保险机构按市场化程序处置。这些因素不仅有利于促进商业银行提高经营效率，实现自我风险控制，而且也会激励商业银行有更大的积极性和主动性向客户展示稳健经营的良好形象，从而有助于商业银行改善治理结构、提升治理水平。

美国和日本在利率市场化改革初期也都出现了金融机构倒闭的情况，而存活下来的金融机构自身竞争力明显提升，风险管理能力和风险定价能力有所提高，经营方式得以转变，减少了对利差的依赖，提高了非息收入占比。

第四，对商业银行的盈利能力产生一定影响。

从国际经验来看，存款保险制度的建立或多或少都对商业银行的盈利能力产生影响。由于我国一般性存款余额较大，因此，缴纳保费不可避免地会对银行财务管理和利润有一定的冲击。

三、关于存款保险制度下商业银行的应对建议

存款保险制度实施后，商业银行应根据各自具体



情况，采取相应的应对策略及措施，一般而言，应遵循以下基本规则。

第一，必须高度重视存款保险制度建立对商业银行经营的影响。

存款保险制度的推出，意味着利率市场化进程的加速推进，在利率市场化的大背景下，商业银行要深刻认识存款保险制度可能给商业银行带来的巨大挑战，加强研究分析，从推动自身经营转型的战略高度制定合理的应对方案并切实保障相关改革措施有序落地实施。

第二，加快转型升级，不断提高经营管理水平。

随着存款保险制度的建立，转型和创新将成为商业银行发展的主旋律。因而，商业银行不能满足和简单沿袭过去的粗放式发展路径，必须坚持以创新思维统领改革发展大局，大力推进体制机制创新，理顺生产关系，释放经营活力；推进业务产品创新，打造拳头产品线，确立在重点业务领域的竞争优势；推进信息科技创新，加快现代信息技术的全面应用，深度改造经营管理体系。

第三，拓展多元化经营业务格局，实现盈利模式的转变。

商业银行必须顺应市场和客户需求变化趋势，大力发展以资产管理为核心的新兴业务，搭建起全市场、全客户、全价值链的资产管理平台，提升投资管

理和资产配置能力，增加资产管理等新兴业务对利润的贡献度，推动转变盈利方式，加快推动由“资产持有”向“资产管理”的经营和盈利模式转型。

第四，建立有效的产品定价机制，有效应对行业竞争新形势。

存款保险制度建立后，商业银行将拥有更自由的利率自主定价权，价格竞争在各类业务竞争中都将重点。科学的定价方法和技术将成为未来商业银行核心竞争力的重要构成因素。首先，商业银行要有明确的市场定位，根据市场定位制定清晰的定价策略；其次，要有精细化的成本核算体系，为产品定价提供制度保障；再次，要有合理的定价方法，应该根据国情和自身特点选择适宜的定价模式；最后，要有高效的反应机制。市场经济条件下，随着行业竞争日趋激烈，市场反应速度是竞争致胜的关键因素之一。

第五，加强风险体系建设。

存款保险制度的建立将改变商业银行传统经营方式，不论是业务复杂性的提高，还是行业竞争的加剧，都将对商业银行风险管理体系建设提出更高的要求。商业银行应加强全面风险管理体系和能力建设，要从单点单线向立体综合风险管理转变，从被动应对向主动防范转变，从防范风险到管理风险转变，兼顾好发展与风险的关系，确保经营稳健发展。



文明信用农户贷款

产品介绍：

“文明信用农户”贷款是以农户为主体，以农户道德评定为依据，以个人信誉为保证，在核定的授信额度内发放的不需担保的贷款。

业务特点：

贷款采取“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”的管理方式，贷款期限一般为1年，最长不超过2年，并且可以跨年度使用。

使用对象：

在县级及以上政府部门组织创评“文明信用农户”活动中，被授予“文明信用农户”称号的农户。

申请条件：

1. 农村信用社辖内的常住户口农户；
2. 年满18周岁，原则上不超过60周岁，身体健康，具有完全民事行为能力；

3. 获得县级及以上“文明信用农户”荣誉称号；
4. 小额农贷信用等级被评为一级且用信一年（含）以上；
5. 同一家庭中只有一人为承贷主体；
6. 借款人及配偶无不良贷款余额、无不良担保余额、无重大不良信用记录；
7. 借款用途符合政策规定；
8. 有相适应的还款收入来源；
9. 信用社要求的其他条件。

使用范围：

贷款用于农户日常生产经营等资金。

操作流程：

申请→调查→评定资信等级→核定授信额度→颁发贷款证→凭证贷款→发放。

省联社召开新常态下农信社发展战略研讨会

3月3—4日，省联社召开了“新常态下农村信用社发展战略研讨会”，省联社党委书记、理事长孔发龙就新常态、新形势、新环境下实现农村信用社可持续发展作了重要讲话，提出了农村信用社顺应新常态、谋求新作为、实现新发展的“五点新要求”。各部门、办事处、市农商行主要领导60多人，分别结合工作实际，就互联网金融、法治银行、跨界经营、市场定位、业务创新、转型发展、风险管控、选人用人、提升服务等方面进行了广泛的交流和探讨，提出了许多适应农信社可持续发展的新观点、新思路、新举措。

省联社机关组织开展义务植树活动

3月13日上午，省联社机关在北海培训中心开展了义务植树活动。省联社党委书记、理事长、主任孔发龙等各位领导及各部门（直属单位）主要负责人共同参加了植树活动，合力栽下了金桂、红枫、茶梅、金丝桃、海棠等100多棵树木。

江西农信社各项存款率先突破5000亿元

3月16日，江西农信社（农商银行）各项存款余额在全省金融机构中率先突破5000亿元，达到5003.15亿元，业务规模稳居全省银行业首位。作为“江西人民自己的银行”，江西农村信用社（农商银行）改革发展11年来，不断加大对“三农”和中小微企业支持力度，业务规模一年一个台阶，发展速度连续多年明显高于全国农村信用社和全省银行机构平均水平，已成为全省业务规模最大、机构网点最多、客户资源最广的地方银行机构。

江西农信社统一客服热线升级为“96268”

4月8日，江西农信社统一客服热线“962268”正式升级为“96268”。江西省内客户可直接拨打“96268”，省外客户加拨“0791”即可享受方便快捷的金融服务。新客服电话不仅是数字的简化易记，更是服务功能的整体提升，其业务咨询（自助办理）将覆盖全省农信社各项业务，可为客户提供7*24小时金融服务，其正式启用标志着客户服务能力和水平实现了新的跨越，客户服务品牌和现代银行形象迈上了新的台阶。

江西农信社资产总额率先突破6000亿元

日前，江西省农村信用社（农商银行）改革发展再上新台阶，至3月末，资产总额在全省银行业率先突破6000亿元，余额达6094.64亿元，居全省银行业首位，其中各项贷款余额达3047亿元，较年初增加213.3亿元，增幅7.5%。全省农信社始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，资产规模一年上一个台阶，实现了三年翻一番的跨越式发展。

江西农信社各项贷款率先突破3000亿元

3月20日，江西省农村信用社（农商银行）各项贷款余额在全省金融机构中率先突破3000亿元，余额达3001.18亿元，比年初增加167.49亿元。2014年，全省农信社新增贷款519亿元，占全省金融机构新增市场份额的1/5，增幅22.43%，分别居全国农村信用社和中部六省农村信用社第3位和第1位，存贷款总规模继续稳居全省金融机构第1位，为支持江西经济社会发展作出了积极贡献。

省联社召开实施《存款保险条例》视频会议

4月10日，省联社召开实施《存款保险条例》视频会议，省联社副主任刘伟出席会议并讲话。会议阐述了建立实施存款保险制度的重要意义，介绍了存款保险制度的基本内容，分析了实施存款保险制度对农信社的挑战和机遇，明确了存款保险制度实施前后的工作要求。会议要求全省农信社要按照省联社统一部署，立即行动，积极应对，趋利避害，转危为机，为促进我省农村信用社转型升级和可持续发展提供保障。

省联社召开2015年审计委员会暨审计工作会议

4月24日，省联社召开了2015年审计委员会暨审计工作会议，省联社副主任钟蔚东出席会议并讲话，省联社总审计师徐华主持会议。会议听取了审计部关于2014年审计工作情况及2015年审计工作计划的报告，通报了2015年审计项目及项目说明，讨论并审议表决了2015年审计项目。会议强调，全省农村信用社要顺应新常态，服务新发展，在遵循稳中求进总基调中发挥审计的保障监督作用。审计委员会委员、各设区市审计中心主任、市级农商行有关负责人及省联社审计部有关人员参加了会议。

芦溪县联社获“经济社会发展突出贡献奖”称号

3月2日，芦溪县联社被县委、县政府授予“2014年度芦溪县经济社会发展突出贡献奖”荣誉称号。2014年，芦溪县联社共累计发放下岗再就业贷款5065万元，青年创业贷款2881万元，农民工返乡创业贷款750万元，个人住房按揭贷款1985万元，全面提升了金融服务水平，获得社会各界的一致点赞。

永丰县联社荣获“支持县域经济发展先进单位”殊荣

近日，永丰县联社荣获2014年“支持县域经济发展先进单位”荣誉称号，为该县金融机构中唯一连续四年获此殊荣的单位。2014年，永丰县联社累计投放涉农贷款2.78亿元，占全县支农贷款96%；发放“财园信贷通”贷款9850万元，占全县此类贷款金额的59.67%；发放“财政惠农信贷通”贷款1554万元，占全县此类贷款金额的61.32%；为全县税收贡献3200万元，为县域经济社会的发展作出了积极贡献。

新余农商银行获“财政惠农信贷通优秀单位”称号

近日，从新余市农村工作会议上传来喜讯，新余农商银行荣获2014年度新余市“财政惠农信贷通优秀单位”称号。截至2014年末，该行共发放“财政惠农信贷通”贷款4619万元，为全市45户农民专业合作社、家庭农场及种养大户等新型农业经营主体提供了强有力的信贷支持，有效缓解了“三农”融资难、融资贵问题，助推了全市现代农业发展升级。

会昌农商银行举办贵金属展销会

3月25日，会昌农商银行举办了贵金属展销会，共展出以传统的吉祥、喜庆、招财等寓意为主题的几十种贵金属产品，其中“百福百旺传家宝金碗三件套”、“羊年百福金钞”充分融入了江西信合“百福”文化，展品款式多样、工艺精湛、外观精美，较好地满足了客户收藏、佩戴、馈赠、理财等多种需求，提升了综合竞争实力。

鄱阳县联社连续三年荣获“综治先进单位”称号

近日，鄱阳县联社荣获“2014年度社会治安综合治理目标管理先进单位”称号，这也是该联社连续三年获此殊荣。2014年，该联社针对营业网点众多、治安环境复杂的特点，采取了加强学习培训、加强远程监控管理、加强安全督导、加强安防设施管理等具体应对措施，全面维护了社会治安和金融秩序稳定，重点把好了“四道关口”，有效提升了安全防范水平。

新建农商银行召开创立大会

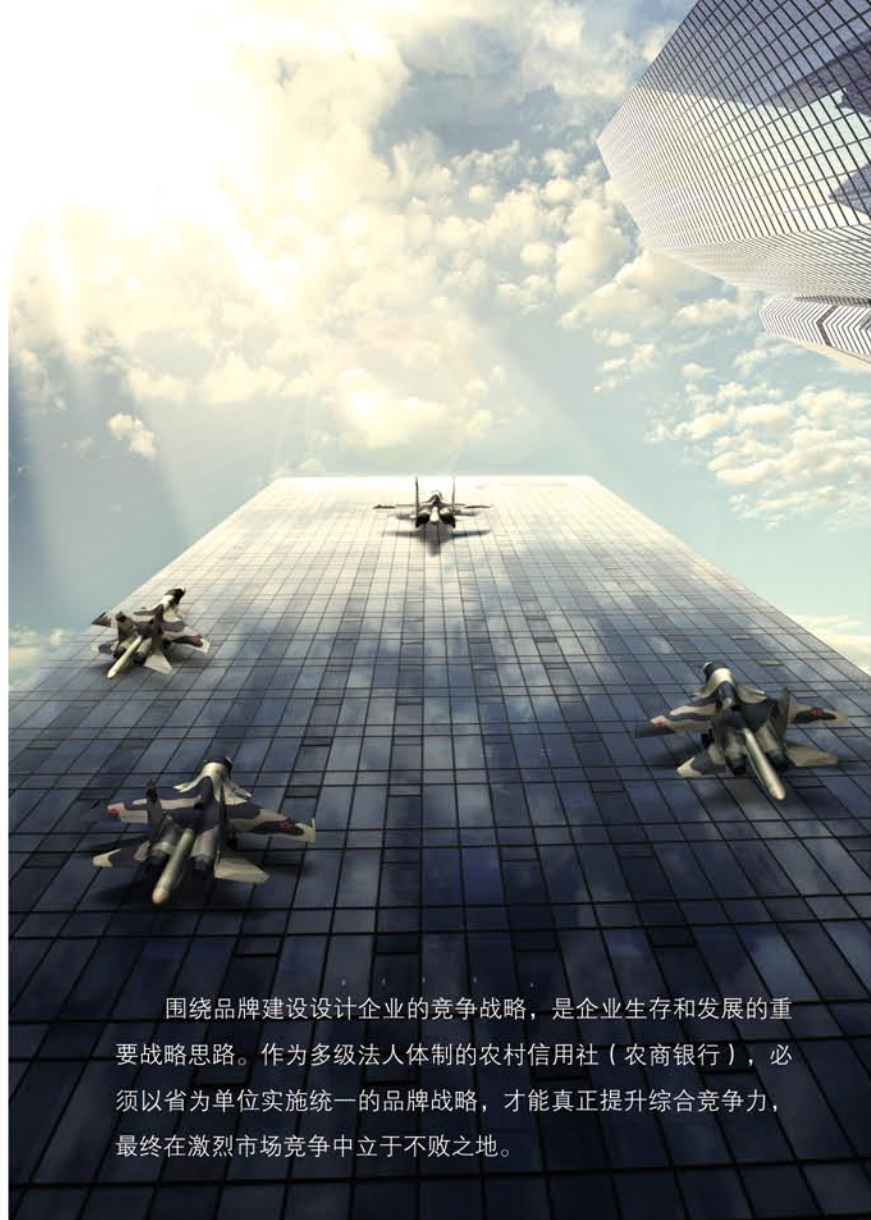
4月16日，新建农村商业银行股份有限公司召开创立大会暨第一次股东大会，省联社工会主席、主任助理刘懿、江西银监局合作处处长胡冬生、新建县委常委、常务副县长聂玉华等领导出席会议。会议审议通过了新建农村商业银行筹建工作报告、章程草案、股东大会议事规则草案等11项议案，选举产生了第一届董事会、监事会，第一届董事长、监事长，聘任了行长、副行长等高级管理人员。此次创立大会的召开，标志着新建农商银行的改制工作已经迈上新台阶。

瑞昌市联社连续三年荣获“和谐平安单位”称号

近日，瑞昌市联社被市政法委、市综治委授予“政法综治工作优胜单位”及“和谐平安单位”荣誉称号，这也是该联社连续三年获此两项殊荣。2014年，该联社共开展常规检查、晚间突击检查、节假日重大检查、安防大检查等检查20余次，确保了治安秩序的持续平稳。

南昌农商银行首次发行二级资本债

4月24日，南昌农商银行首次面向全国银行间债券市场发行二级资本债券，实现了该行债券业务领域新的突破。本次发行的二级资本债券总金额为8亿元，期限为10年，利率为6.16%。此次发行二级资本债券，有效满足了业务快速发展的资本补充需要，保证了资本充足率等指标满足监管要求，增强了自身可持续发展能力。



围绕品牌建设设计企业的竞争战略，是企业生存和发展的重要战略思路。作为多级法人体制的农村信用社（农商银行），必须以省为单位实施统一的品牌战略，才能真正提升综合竞争力，最终在激烈市场竞争中立于不败之地。

打造统一品牌：农信社提升竞争力之路

/文 省联社办公室

“打造一个品牌，做强一个企业，带动一个产业，推动一方经济，致富一方百姓”，这就是品牌的力量。作为多级法人体制的现代农村中小金融机构，农村信用社（农商银行）必须以省为单位实施统一的品牌战略，才能真正提升综合竞争力，才能在激烈市场竞争中立于不败之地。江西省农村信用社（农商银行）自2004年5月成立以来，对外大力实施以“百福”为核心的品牌战略，大力创新推广“百福”系列金融产品，对内大力弘扬以“敬业”为核心、以“勤奋、忠诚、严谨、开拓”为四维的企业文化品牌，内铸精神动力，外树企业品牌，在实现自身各项业务又好又快发展的同时，不断提升对区域经济社会的贡献。十一年来，全省农信社存贷款规模总量突破8000亿元，

存贷款规模居全省同业首位，各项存款余额从420亿元增至5088亿元，增长12倍多；各项贷款余额从300亿元增至3047亿元，增长10倍多；存贷款年均增幅高于全国农村信用社平均水平6.03和5.06个百分点，高于全省银行业平均水平8.48和2.8个百分点，已成为全省机构网点最多、业务规模最大、客户资源最广的地方银行机构，成为“江西人民自己的银行”，成为落实国家支农政策和省委、省政府发展战略最重要的金融抓手。

打造“百福”品牌体系 全面提升综合竞争力

江西省联社成立以来，在全省农信社（农商银

行）始终保持全省统一的品牌形象，宣传品牌、产品品牌和文化品牌，形成了强大综合竞争力。

统一品牌形象

品牌形象是企业提升综合竞争力的重要保证。十一年来，江西农信社（农商银行）不断加强统一的品牌建设，通过建立统一规范的VI标识，强化企业品牌形象宣传，建立多元化的品牌传播渠道，使江西农信社（农商银行）的品牌形象深入人心。按照统一、规范、安全、高效、简洁的要求，对农信社、农商银行、合作银行在企业标识、网点门楣、装修标准、办公家具、办公用品、员工服装、礼仪形象等方面均建立统一的VI标准体系，形成《江西省农村信用社（农商银行）VI品牌形象管理手册》，全面提升社会各界对江西农信社（农商银行）的认知度，丰富企业统一品牌形象的文化内涵，打造具有亲和力、廉洁型、有品位、不张扬的正规化企业形象。

统一宣传品牌

在金融竞争日益激烈的形势下，一个金融企业要在市场竞争中生存发展，必须明确市场地位，实现差异化竞争、特色化经营，形成自己的宣传品牌。江西省联社成立后，大力宣传“江西人民自己的银行”品牌，形成服务地方经济的品牌效应；大力宣传“为客户创造价值、为股东创造利润、为员工创造未来、为社会创造财富”的企业宗旨，争取企业各利益相关者和社会各界的认同和支持；大力宣传“信用为本、合作共赢”的服务理念，加强与客户及各单位部门的互动合作，实现与经济社会共生共荣；大力宣传“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，当好落实各项支农惠民政策的抓手，争取各级政府和广大客户的支持。

统一产品品牌

推出“百福系列信贷产品”。十一年来，江西农信社（农商银行）不断创新推广“百福”系列信贷产品，先后创新推广了农户小额信用贷款、文明信用农户贷款、信用共同体贷款、百福微贷、仓单质押贷款、林权抵押贷款、农业产业化贷款、农民住房贷款、下岗再就业贷款、生源地助学贷款、专业合作+信用合作贷款等一系列契合农业现代化、集约化、规模化发展需求的“百福”信贷产品，建立了“三农事业部+小微事业部+大客户服务中心”三位一体的特色客户服务架构，产品组合后种类达上百个，基本实现了信贷产品对三农和县域经济主体的全覆盖。每年以占全省17%左右的资金，发放了占全省60%多的涉农贷款，40%多的小微企业贷款，成为支持“三农”、小微企业和江西区域经济社会发展的重要金融力量。

推广“百福e家电子银行”。先进的电子银行服务是现代银行的一个重要标志。十一年来，江西农信社（农商银行）借助现代科技手段和通信网络，大力推广百福银行卡、百福惠民卡、百福网上银行、百福自助银行、百福转账终端、百福空中银行、百福手机银行、百福短信信使、百福电子商务等全省统一的“百福e家”电子银行品牌，并通过系统的VI设计、品牌整合和产品包装，实施整体营销和联动宣传，提升电子银行品牌竞争力。目前，全省农信社共发行百福银行卡1431万张、百福转账终端6.2万台、开通个人网银达62.7万户、企业网银达16.7万余户、手机银行72万户，布设百福自助设备3705余台，乡镇自助设备布放率超过90%，基本实现机构网点乡镇全覆盖。

创新“百福系列理财产品”。近年来，省联社适应利率市场化趋势，全面加快业务转型，专门成立百福财富管理中心，创新推出了“百福”系列理财产品。

品，由各成员行社销售，不断满足客户多元化理财需求。同时，各成员行社可根据当地客户需求，推出具有期限灵活、风险可控、适合各类投资者等特点的百福理财产品，包括代理销售信托、代理销售贵金属等理财业务，满足当地客户个性化需求。近三年来，全省理财产品共发行66期，累计募集金额86.51亿元，为客户创造投资收益5704万元，以理财业务拓展新客户约29800户，增加存款约15.32亿元，深受广大客户欢迎。

统一文化品牌

弘扬“百福企业文化”。文化是企业的灵魂。江西省联社成立后，传承农村信用社数十年文化之精髓，吸取现代企业文化之素养，在全国农信社系统率先形成并推广了涵盖“一个核心”（敬业）、“四个维度”（勤奋、忠诚、严谨、开拓）、“五个层面”（战略文化、精神文化、规制文化、行为文化、形象文化）的系统企业文化体系。十年来，通过各种弘扬和落实措施，外树企业品牌，内铸精神动力，使干部有了使命感、员工有了归属感、客户有了信任感、政府和监管部门有了放心感，为农村信用社改革发展提

供了强大的精神动力。

建立“百福慈善基金会”。2011年，由江西省联社发起，全省88家县级联社（农商银行、合作银行）从利润中捐出2亿元，设立了江西首家非公募慈善基金会——“百福慈善基金会”。该基金会以“帮困助学，奉献社会”为宗旨，每年以基金的全部收益资助省内高中品学兼优的贫困学生1万名以上，为促进农村经济社会和谐发展奉献绵薄之力。成立以来，该基金会共捐资4800余万元，资助贫困学生3万余人次，帮助他们获得平等教育的机会，用实际行动架起帮困助学的桥梁。

成立“百福艺术团”。2011年11月，江西省联社成立了省内唯一一家金融企业创办的全脱产的专业艺术团——“百福艺术团”。艺术团的名称统一于江西省农村信用社（农商银行）“百福”品牌，寓意以艺术为载体，走进校园、社区、乡镇，把美满幸福送到千家万户。“百福艺术团”以宣传“百福”文化、践行“百福”理念、体现“百福”精神、展示“百福”风采为运行宗旨，三年来累计演出达80余场次，已成为江西农信社（农商银行）弘扬企业文化的载体、展示企业形象的平台、传播金融知识的窗口，正在打造成为江西一流的艺术表演团体。

确立“百福行花”。为了形成弘扬特色企业文化的载体，江西省联社把“百合花”确定为江西农信社（农商银行）的“行花”，寓意“百福信合”，体现“有品位，不张扬”的企业文化，象征财富、健康、友谊和祝福。百合花根茎扎实，片片紧抱，一朵有清香，成片更绚丽，寓意员工团结向上的团队精神；既可绽放于山野，又可登大雅之堂，体现了农村信用社服务于各层次客户，成为现代银行机构而又不忘扎根基层的属性。

建立品牌维护机制 永葆品牌竞争活力

企业品牌竞争力的形成不是一朝一夕之功，很多企业品牌由于缺乏必要的前瞻性维护，往往在市场竞争中“夭折”。因此，作为现代金融企业，农村信用社必须建立品牌维护机制，才能永葆品牌竞争活力。

建立统一品牌维护机制。要充分发挥农信社（农商银行）统一品牌的最大效应，必须以省级联社（农



商银行）为主导，建立统一品牌的维护和提升机制。一是提高对农信社系统统一品牌的认识。在金融市场竞争日益激烈的环境下，特别是民营银行、互联网金融的加快落地，存款保险制度的出台实施，作为机构分散、多级法人的农信社（农商银行），必须以省为单位，树立统一品牌思想，增强“抱团取暖”意识，才能真正提升综合竞争力，提升整体行业形象，提升整体抗风险能力。二是保持农信社系统品牌的统一完整性。随着产权制度改革的推进，各省县级联社、合作银行将逐步过渡为农商银行，甚至出现兼并重组现象，但无论怎么改革，农信社、合作银行、农商银行都应共享一个统一的品牌，包括统一的企业标识、统一的企业形象、统一的员工形象、统一的企业文化、统一的金融产品等。当然，也可在统一品牌之下结合实际、因地制宜作局部的个性优化。三是建立农信社统一品牌管理长效机制。省级联社不仅要形成全省统一的品牌形象、宣传品牌、产品品牌和文化品牌，还要建立相应的推广落实制度，确保落实到位。重点是要建立起“小银行+大平台”的机制，既充分发挥各成员行社自主经营、机制灵活的优势，又不断做强做优省级管理和服务平台，在形成和落实统一品牌方面建立起规模、人才、手段、风控等综合优势，有效解决分散成员行社对接大市场的矛盾，从而形成“小银行+大平台”的综合竞争优势，使各农信社（农商银行）真正从统一品牌中受益。

建立统一品牌声誉风险防范机制。农信社（农商银行）统一品牌的建立和维护，往往会受各种因素影响而引发声誉风险，必须建立相应防范机制。一是要落实声誉风险监测报告考核制度。省级联社和各法人单位都应建立舆情监测报告考核制度，安排专人每日（包括节假日）通过网络搜索引擎等途径对国内的主要媒体开展实时监测，重点加大对报纸、网站及当地新闻媒体中的负面舆情监测力度，发现涉及本辖区、本单位的负面舆情应及时报告，积极应对，维护好统一品牌形象；二是要建立一支素质过硬的网评员队伍。省级联社和各法人单位都应建立网评员队伍，主动加强正面宣传，引导负面舆情。网评员要经常浏览有影响力的网站和论坛，充分掌握有损全系统统一品牌和本单位声誉的相关舆情，通过专门渠道及时上报，提高应对网上复杂舆论的能力，及时防范声誉风险，为建立统一品牌形象、形成良好声誉提供正能量。三是要建立负面舆情沟通协调处理机制。省级联社和各法人单位要建立负面舆情沟通协调和处理机制，加强监测，及时报告，落实责任，强化协调，有效防范负面舆情。省级联社要立足为全省统一品牌服务，与有关媒体建立战略合作关系，在加强宣传合作前提下，有效避免负面舆情对统一品牌的影响。

（省联社办公室）



李选明

现就职于江西省农村信用社宜春办事处，2005年开始摄影创作。他热爱大自然，专注于拍摄各种鸟类动物。十余年来，他先后到江西鄱阳湖国家级自然保护区、云南天鹅湖喀斯特湿地候鸟栖息地、宁夏沙湖生态旅游区等候鸟栖息地进行多角度的观察和跟踪拍摄，创作了一幅幅栩栩如生、动静结合的摄影画面，力求带给读者完美的视觉享受。



2015年3-4月大事记

3月3日

省联社党委书记孔发龙当选江西省农村信用社联合社理事长。

3月3-4日

省联社召开新常态下农村信用社发展战略研讨会。

3月11-13日

省联社召开全省农村信用社（农商银行）2015年度信贷工作会议。

3月16日

江西省农村信用社（农商银行）各项存款余额在全省金融机构中率先突破5000亿元。

3月20日

江西省农村信用社（农商银行）各项贷款余额在全省金融机构中率先突破3000亿元。

4月9日

省联社召开2015年度巡视工作动员部署会。

4月10日

省联社召开实施《存款保险条例》会议暨2015年度案件防控工作视频会议。

4月16-17日

省联社召开全省农村信用社（农商银行）一季度经营形势分析会暨理事会。

4月16日

新建农村商业银行股份有限公司创立大会暨第一次股东大会召开。

4月24日

省联社召开2015年度审计委员会暨审计工作会议。



省联社召开一季度经营形势分析会暨理事会

4月16-17日，省联社在井冈山培训中心召开全省农村信用社一季度经营形势分析会暨理事会，省联社党委书记、理事长孔发龙主持会议并作重要讲话，省联社各位理事和其他领导出席会议，省联社各部门（直属单位）、各办事处、设区市农商银行及部分成员行社主要负责同志参加会议，省联社相关部门及部分成员行社代表作分析发言，会议邀请了银监局合作处有关同志列席。

会议听取了省联社相关部门关于全省农村信用社一季度业务经营情况和风险情况的分析报告以及部分市县成员行社关于一季度工作情况的汇报，分析了当前面临的形势，研究部署了下一阶段重点工作。会议要求，全省农村信用社要始终坚持“稳中求进”的工作总基调，牢牢把握“固本强基、提质增效”的工作总要求，做到工作早安排、措施早谋划、任务早落实，重点要在以下几方面下功夫：着力在做好支农支小工作上下功夫，确保支农支小力度不减，改进支农

支小服务机制，拓宽支农支小工作思路；着力在加快农商银行改制上下功夫，强化进度督促，争取各方支持，依法、合规、干净改制；着力在推进普惠金融上下功夫，大力推进“村村通”工程，深入推进“三大工程”，持续支持改善民生；着力在加强不良贷款双控上下功夫，确保新增贷款质量，加大清收力度，创新清收方式，严格责任追究；着力在开展事业部制试点上下功夫，抓好试点工作，尽快完善有关系统，抓好试点和推广工作；着力在实施互联网金融上下功夫，加强比较研究，注重顶层设计，明确主攻方向，强化战略合作，统筹推进；着力在应对存款保险制度上下功夫，加强正面宣传引导，强化监测预警，建立风险救助机制，做实资金组织工作；着力在强化案件风险防控上下功夫，严防外部风险传染，密切关注员工动态，加强案件防控工作，落实全面风险管理。

会议审议通过了有关议案。