



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

手机银行 网上银行 转账终端
转账手续费 全免

网上转账0费率

手机银行、网上银行、转账终端转账手续费全免，开启网上转账免费新时代。

科技服务更贴心

一部手机、一台电脑、一个终端，全天候4小时不间断金融服务，把银行握在手里、搬入家中。

掌控账户更安全

9大安全防护措施，多重密码认证，资金转账更安全；实时查询关联账户信息和交易明细，账户资金尽在“掌”握。

金融服务更便捷

随时随地缴纳水电、通讯、燃气、有线电视、宽带等生活费用，足不出户生活更加轻松便捷。

驾驭财富更轻松

在线自助贷款、轻松还款，专享投资理财信息，随时随地购买理财产品，赚钱就这么简单。



江西农信
(微信服务号)



江西省农村信用社
(微信订阅号)

24
HOUR
自助银行服务



★凭本人身份证件，您可以到农村信用社申领借记卡，无源担保。
★首张卡除具有一般借记卡功能外，还有主副卡，并含卡内定期账户、进行定活转账、自动扣款、定时归集资金等多种金融服务。

★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。
★目前百福卡通行地区：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3.2万多家农信机构。

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5期·总第17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】落实全面从严管党治党新要求 为固本强基提质增效提供坚强组织保障

P04

【高端论坛】紧盯目标 奋力冲刺 全面完成全年各项工作任务

P18

【特别策划】践行“三严三实” 加快有效发展

P26

【理念解读】解读全省农村信用社未来三年的发展思路

P36

总第17期
2015
第5期
10月份刊

江西省农村信用社联合社主办

新建农商银行简介

XinJian Agriculture and Commerce Bank Profile

新建农商银行是由原新建县农村信用合作联社改制而筹建的现代商业银行，于2015年6月1日获得省银监局开业批复。总行内设办公室、人力资源部、财务会计部、业务拓展部、信贷管理部、小微事业部、三农事业部等16个部室，下辖1个营业部、35个支行，营业网点覆盖红谷滩新区、九龙湖新区、昌北经济技术开发区和桑海经济技术开发区及新建区所辖行政区域，成为全区业务规模最大、机构网点最多、客户资源最广的地方银行机构。截至10月末，该行各项存款、贷款余额分别为105.47亿元、52.86亿元，占全区金融市场份额的32.14%、27.86%。

近年来，在省联社的正确领导下，新建农商银行始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，逐步完善内部组织机制、激励约束机制、风险内控机制和系统创先机制，不断加强流程银行管理、全面风险管理和全面绩效管理，着力打造充满活力的现代银行，为当地经济发展作出了重要贡献。该行先后被省联社评为综合考评优胜单位、安保工作先进单位，并获得“全国新型农村和城镇居民社会养老保险工作先进单位”、江西省文明单位、南昌市文明单位等荣誉称号，该行党委被省联社评为先进基层党委。



决胜收官战 运筹开篇局

2015年，上承“十二五”收官，下启“十三五”开篇。在经济转型承上启下的关键之年，在全力冲刺全年目标的关键之季，全省农村信用社要坚持稳中求进的工作总基调不偏离，坚持固本强基、提质增效的工作总要求不松劲，坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不懈怠，立足当前，着眼长远，把当前工作与长远规划紧密结合起来，进一步巩固和提升全省最大的“三农”金融服务提供商、小微金融服务集成商、普惠金融供应商的地位，努力将我省农村信用社打造成历久弥新的“百年老店”。

全力以赴完成全年目标。当前，正处在全面完成全年任务目标的冲刺阶段，正处在“固本强基、提质增效”的关键时期，全省农村信用社必须以只争朝夕的紧迫感、不进则退的危机感、加速发展的责任感，紧盯全年目标，积极主动作为，勇于承担责任，不折不扣地完成全年各项目标任务。要分解任务，细化要求，明确分工，真抓实干，确保事有专管之人，人有明确之责，层层传导抓落实的压力，把各项工作抓细抓实、一抓到底。要查摆问题，认清差距，抓住关键环节精准发力，全面优化手段补齐短板，切实转变作风增添后劲，不断巩固业务发展向好趋势。要加强督查、考核和问责，以目标倒逼进度，以督办倒逼落实，推动工作落地见效，做到勤政廉政两手抓、两手硬，以必胜的信念打赢全年“收官之战”。

统筹全局谋划长远发展。经济的“新常态”，意味着发展面临新的机遇，更面临新的挑战。全省农村信用社要明大势、看大局，深刻把握全国全省发展基本走势，把所处的内外发展环境和条件分析透，把前进的方向和目标理清楚，把面临的机遇和挑战搞明白，坚持立足优势、趋利避害、积极作为，系统谋划好明年和十三五时期的工作。要准确把握全省农村信用社发展的阶段性特征，深入研究在固本强基、提质增效前提下保持业务快速稳健发展的新举措、新办

法，坚定不移地走以质量和效益为中心的可持续发展之路。要坚持问题导向，多从内因着眼、着手、着力，找准症结再有的放矢、对症下药。要清醒认识面临的风险和挑战，把难点和复杂性估计得更充分一些，把各种风险想得更深入一些，把各方面情况考虑得更周全一些，着力在固本强基、提质增效、科学发展上谋求更大作为，取得更大成效，创造出经得起经济周期波动考验和时间检验的实绩。

持之以恒加强党的建设。当前，全省农村信用社深化改革正处于攻坚期、深水区，业务发展已到了“滚石上山、爬坡过坎”的关键阶段，党的建设只能加强，不能削弱。全省农村信用社必须毫不动摇地加强党的建设，为固本强基、提质增效和可持续发展提供强有力的政治保证和组织保障。要按照党管金融、党管干部、党管人才的要求，坚持党的建设与业务发展相统一、从严治党与依法治行相结合，构建以党建引领，统筹推进各项工作的新机制。要破除“就党建抓党建”、“业务发展一俊遮百丑”的思想，结合行业实际，突出工作重点，创新工作举措，确保党建工作落到实处。各级党组织要树立正确政绩观，把抓党建作为最大的政绩，切实履行好管党治党的分内之责、当然之责、首要之责，层层传导压力，层层分解任务，形成齐抓共管合力，将党建工作和业务工作同谋划、同部署、同考核，实现党建与业务发展“两翼齐飞、相互促进”。

千难万难，只要重视就不难；大路小路，只有行动才有出路。全省农村信用社要紧紧把握时代的发展方向，切实担负起时代赋予的重任，进一步明确发展方向、明确工作责任、明确时间进度、明确保障措施，以踏石留印、抓铁有痕的精神，以攻城拔寨的昂扬斗志，凝心聚力、奋发作为，为全年工作划上圆满句号，为明年工作和“十三五”发展打下坚实基础。

(本刊编辑部)

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社

编委会主任：孔发龙

编委会常务副主任：叶 磊

编委会副主任：刘 伟 蔡冬林 朱卫民 傅康生

徐 华 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

李 军 刘张华 陈迎宾 王茂波

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 廖鹏涛

张 侃

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10月

2015年第5期·总第17期

内部资料 免费交流

卷首语· · · · · · 01

决胜收官战 运筹开篇局/本刊编辑部

本刊特稿· · · · · · 04

落实全面从严管党治党新要求

为固本强基提质增效提供坚强组织保障/孔发龙

高端论坛· · · · · · 12

持续改善小微企业金融服务

促进普惠金融事业健康发展/周慕冰

紧盯目标 奋力冲刺 全面完成全年各项工作任务/孔发龙

让守信者一路绿灯/刘伟

特别策划· · · · · · 26

践行“三严三实” 加快有效发展>>>>

抓“严”抓“实”重在常态长效/杨样才

把专题教育成果转化为支农支小的新实践/李辉华

以“实”的力量打通精准扶贫的“最后一公里”

/鄢新平 彭会深

以“三严三实”打造现代化金融服务农商团队

/谢龙平 李昇旺

理念解读· · · · · · 36

解读全省农村信用社未来三年的发展思路

本期关注· · · · · · 38

客户看农信社（农商银行）>>>

感恩农信社 “苗”绘新天地/口述：李章作

整理：万娟

农信服务千万家 金融普惠“你我她”/口述：龚德胜

整理：熊响根 程业贵

携手奋进 合作共赢/口述：廖建斌 整理：徐捷

和我家种的蜜桔一样甘甜/口述：赖钦贵

整理：何予辉 魏敏

社会责任· · · · · · 44

江西省农村信用社发展普惠金融 网上转账手续费全免

惠及近200万客户/省联社办公室

百福慈善助学 情系贫困学子/省联社办公室

六载普惠金融路 矢志不渝奏华章/吴有承 肖蓓

让梦想开花结果/何荣清

农商服务· · · · · · 54

盘活“沉睡”资产 破解“农贷”难题

/徐平岸 邹鸿达 肖蓓

创新金融服务举措 助推地方经济发展/黄汉字 罗浪

破浪支农“蓝海” 共绘双赢“蓝图”/孙虹

调查研究· · · · · · 64

“农贷通”打通了什么/廖斌 谢文君 杨化云

新常态下银行理财面临的新机遇、新挑战和新趋势/袁白华

理论探讨· · · · · · 72

利率市场化下农信社转型升级策略探析/鄢新平 刘斌

浅谈农村信用社固定资产及低值易耗品管理/雷永根

农商银行如何发挥股东作用/廖鹏涛

政策窗口· · · · · · 78

《国务院发布促进金融租赁行业健康发展指导意见》等6则

法规解读· · · · · · 80

解读《江西省高级人民法院民事送达工作指南》

产品推介· · · · · · 83

永丰县联社“诚商信贷通”

农商动态· · · · · · 84

《全省农村信用社党建工作会议召开》等16则

百福文化· · · · · · 86

省联社开展机关党员进社区志愿服务活动/省联社办公室

凝心聚力同奋进 意气风发谱新篇/省联社办公室

新余农商银行“四扫”活动纪实/吴婷敏

趣谈“银行合规操作”/农金网

艺术赏析· · · · · · 94

书法绘画赏析

大事记· · · · · · 96

2015年9-10月大事记



为落实全面从严管党治党的新要求，切实加强和改进系统党建工作，9月29-30日，全省农村信用社党建工作会议在西海培训中心召开，深入分析了党建工作新形势，提出了今后一段时期全省农村信用社党建工作的指导思想和新要求、新任务。

落实全面从严管党治党新要求 为固本强基提质增效提供坚强组织保障

文/孔发龙

在党的群众路线教育实践活动总结大会上，习总书记就新形势下坚持从严治党强调了落实从严治党责任、坚持思想建党和制度治党紧密结合、严肃党内政治生活、坚持从严管理干部、持续深入改进作风、严明党的纪律、发挥人民监督作用和深入把握从严治党规律等八条要求，这是新形势下全面推进党的建设的纲领性文献，是全省农村信用社党建工作的根本指南。为认真贯彻习总书记对江西工作提出的“一个希望、三个着力”的要求，省委将党建工作摆在十分突出的位置，创新提出了“党建+”的理念，构建以党

建为引领、统筹推进各项工作的新机制。在全面从严管党治党的大背景下，全省农村信用社党建工作任务艰巨、责任重大，广大党员干部特别是领导干部，要认清形势、把握大局、善谋善为、务实担当，坚决落实全面从严管党治党的工作部署，以党建聚人心、转作风、促发展，为固本强基、提质增效提供坚强组织保障。

一、认真研判形势，把握党建工作新要求

省联社成立以来，在省委、省政府的正确领导

下，按照党管金融的要求，省联社党委从农村信用社实际出发，坚持围绕中心、服务大局，把党建工作融入企业法人治理机制之中，党建工作取得了一定的成绩。一是组织体系基本建立。全省农村信用社自上而下建立了相对完善的组织体系，成立了88个党委，4个党总支，708个党支部，共有党员10748名，实现了对系统党的工作的垂直管理，使改革发展有了组织保障。二是规制体系不断完善。制定了加强系统党组织建设的意见，党委干部管理工作暂行办法、党风廉政建设责任制考核方案等一系列规章制度，进一步提升了党建工作规范化水平，使党的建设有了制度保证。三是廉政建设得到加强。着力落实“两个责任”，业务发展与廉政建设实现“两轮同轴、力度统一”。广泛开展廉政警示教育，筑牢了廉政思想防线。持之以恒纠正“四风”，从严从紧控制了费用开支。层层签订党风廉政责任状，明确了各级领导干部在党风廉政建设方面承担的责任和义务，确保反腐倡廉全覆盖。四是群团工作稳步推进。成立了系统工会、系统团委，

以党建带工建、促团建，大力弘扬“勤奋、忠诚、严谨、开拓”的企业精神，开展了企业文化巡回演讲、先进事迹宣讲、业务技能竞赛、职工运动会等形式多样的企业文化活动，使和谐发展的氛围更加浓厚。五是企业形象有效提升。充分发挥党组织在干部员工中的政治核心作用和在企业发展中的政治引领作用，积极推动全省农村信用社坚持市场定位，加快业务发展，不断提高金融服务水平，全力支持地方经济发展，企业形象和社会地位不断提升。

在充分肯定党建工作成绩的同时，更要清醒地认识到，全省农村信用社党建工作的基础依然十分薄弱。面对党建工作中存在的问题，全省农村信用社各级党组织和各级领导干部务必高度重视，坚持问题导向，强化责任担当，不回避、不遮掩，敢于较真碰硬，勇于攻坚克难，在查摆问题中寻找解决办法，在破解问题中推动工作进步。要始终坚持党的领导，把党建工作放在更加突出的位置，按照全面从严管党治党的新要求，切实加强和改进系统党建工作。

今后一段时期，全省农村信用社党建工作的指导思想是：以中国特色社会主义理论体系和习近平总书记系列重要讲话精神为指导，认真贯彻落实中央和省委全面管党治党新要求，坚持党的建设与业务发展相统一，坚持从严治党与依法治行相结合，围绕中心、服务大局，正风肃纪、固本强基，奋力开创系统党建工作新局面，为全省农村信用社可持续发展提供有力的政治保证和组织保障。

二、厘清工作思路，明确党建工作新任务

全省农村信用社机构多、队伍大、战线长，从严管党治党的任务重、困难多、责任大。新形势

下，唯有结合行业实际，突出工作重点，创新工作举措，不断提升党员队伍的凝聚力和战斗力，确保党建工作落到实处，才能推进农村信用社可持续发展。

健全党建工作机制。健全工作机制，是提高党的建设科学化水平的重要保证。要努力探索新时期农村信用社党建工作规律，建立一套协调、有效的工作运行机制。一是建立常态化的思想教育机制。加强理论学习和教育引导，把抽象的理念具体化，做到真学、真懂、真信、真用，促进党员干部把理想信念转化为推进农村信用社可持续发展的实际行动。加强思想引导、沟通，落实谈心制度，及时了解关键岗位、特定人群的思想动态，关心员工的身心健康。二是建立制度化的警示提醒机制。落实干部任前谈话制度，既鼓励新任干部敢于负责、大胆作为，又提醒其合规守纪、审慎用权。推动经常性提醒教育制度化、规范化，坚持抓早抓小，对发现的苗头性、倾向性问题，及时提醒，提早打“预防针”，防止小毛病演化成大问题。创新函询、询问、质问监督机制，不断拓展警示教育的方式和渠道。三是建立民主化的领导决策机制。进一步完善科学民主依法决策机制，健全和落实集体领导与个人分工负责相结合制度，完善党委议事规则和决策程序，党委主要负责同志要严格按照原则办事，强化民主意识，做到总揽而不包揽、果断而不武断，班子成员要增强全局意识，做到分工不分家、到位不越位。四是建立标准化的党员管理机制。坚持党员发展从严，真正把思想品质好、管理能力强、工作业绩突出、群众普遍公认的优秀员工培养吸收到

党内来。坚持党员管理从严，常态化开展党员年审排查工作，探索畅通党员退出渠道。

夯实党建工作基础。党的基层组织是党全部工作和战斗力的基础，是落实党的路线方针政策和各项工作任务的重要抓手。全省农村信用社要加强组织建设，不断增强各级党组织的凝聚力、向心力和战斗力。一是完善党的组织设置。在总结赣州办事处改革试点的基础上，省联社党委将撤销办事处党组，按照精简、高效的原则设立辖区党组。各成员行社要进一步充实党务工作力量，合理设置基层党支部，优化网点党员职工的比例结构，充分发挥党员先锋模范作用。二是严肃党内政治生活。着力提高民主生活会质量，完善并落实双重组织生活会、“三会一课”、主题党日、民主评议等制度，不断增强党内生活的政治性、原则性和战斗性。三是丰富党建工作内容。深入开展“三严三实”专题教育，积极推进“连心、强基、模范”三大工程建设，扎实做好党支部规范化建设示范点创建工作，大力开展“创先争优”、打造学习型组织等活动，使党建工作内容与丰富党员群众工作生活、加强企业文化建设、推进固本强基提质增效有机结合。四是加强基层基础保障。从人力、财力、物力上为基层党建提供保障，完善基层党支部活动阵地、党员活动场所及服务设施，并切实做好管理使用，使之成为联系服务党员群众的主阵地。

抓住党建工作关键。推动事业发展，核心在党，关键在人。农村信用社队伍建设的好坏，事关改革发展事业的兴衰成败。各级党委（党组）要坚持党管干部、党管人才，聚精会神抓好领导班子和



干部员工队伍建设，为推进改革发展提供人才智力支撑。一是建立科学的干部管理体系。突出“一有三实”的用人导向，逐步完善竞争性选拔干部方式，选优配强领导班子，着重加强班子带头人的培养选拔。不断优化班子结构，重视优秀年青干部、女干部的选拔培养，改善班子知识专业经历结构。严格领导班子职数管理，不断完善任职审核、交流回避等相关管理办法。强化考核的“指挥棒”作用，突出固本强基、提质增效的导向，进一步健全完善考核评价机制，建立任期履职评价、年度考核评价制度。二是建立规范的员工管理体系。进一步改进员工招聘工作，加大定向专业人才和管培生的招聘力度，针对性引进紧缺优秀人才。进一步规范劳动用工管理，优化岗位资质考试制度，推行全员持证上岗，关键岗位实行竞争上岗。加强对成员行社机关人员配备管理，不断优化人力资源配置，重点向一线、向创造效益的单位和部门倾斜。规范员工调动管理，对跨区域的人员调动要规范程序，明确标准，并逐步探索采取公开招聘的方式。重视退

休员工的管理和服务，主动听取其意见和建议，充分体现组织上的人文关怀。三是建立完善的人才培养体系。把培养使用年轻干部作为当前的一项战略性任务，尽快启动“6321”工程，在全省选拔60名左右市级行社管理人员储备人才、300名左右县级行社管理人员储备人才、2000名左右支行（信用社）管理人员储备人才、10000名左右专业条线优秀岗位能手，分级管理、跟班培养，为长远发展储备优秀后备人才。实施省联社和成员行社干部上挂下派制度，注重在基层实践中锻炼干部、在机关管理中培养干部，让更多优秀年轻干部脱颖而出。

严明党的纪律规矩。把守纪律讲规矩摆在更加重要的位置，用监督筑牢内外防线，用制度形成刚性约束，真正把纪律规矩立起来、严起来。一是强化政治意识。在思想、政治、行为上，始终同党中央保持高度一致，心有所畏，言有所戒，维护党的团结，对党忠诚老实，不得搞任何形式的派别活动。严格遵守组织程序，重大问题要请示、汇报，决不允许超越权限办事。坚决服从组织决定，凡是



省联社党委研究决定事情，要坚决贯彻落实，积极主动作为，无条件去执行，确保工作成效。二是强化担当意识。各级领导干部要坚持以身作则、以上率下，多做化危解困、夯实基础、利于长远的工作，多做理顺情绪、化解矛盾、鼓舞士气的事情，真正把心思放在想问题、谋措施、求实效上。主要领导要管好班子、带好队伍，在谋全面、掌大局上主动作为；班子成员要顾全大局、通力协作，真正做到守土有责、守土尽责、守土负责。三是加强监督管理。发挥党委巡查“利剑”作用，用2年左右时间完成对所有成员行社的巡查，切实加强对单位“一把手”、班子成员和重点部门、关键岗位的监督管理，增强震慑力，强化不敢、知止的氛围。尽快制定落实干部能上能下的实施细则，畅通不称职和不胜任现职干部“下”的渠道。加强对退居二线干部的管理，从严执行工作纪律和外出请销假与报告制度，按照“适宜、适度”的原则分配相应的工

作任务。四是增强制度约束。坚持制度面前人人平等，执行制度没有例外。党员干部必须要作守纪律讲规矩的表率，不能拿规矩当“手电筒”，只照别人不照自己。纪检部门要把违反政治纪律和政治规矩作为纪律审查的重点，从严从实加强监督检查，敢抓敢管，动真碰硬，真正让纪律成为“带电的高压线”，让规矩成为“高悬的铁戒尺”，让违反纪律、不讲规矩的付出代价。

推进党的作风建设。作风建设是营造良好政治生态的重要切入点。各级领导干部要保持常抓的韧劲，抓长的耐心，从我做起、从小事做起，带头坚守正道，弘扬正气，形成抓作风、转行风的良好氛围，努力营造良好发展环境。一是持续整治“四风”。持续巩固教育实践活动成果，紧盯“四风”新形式、新动向，谨防“四风”问题复发和反弹。深入开展“三严三实”专题教育，着力解决“不严不实”的问题，将开展专题教育的过程变成清除思

想灰尘、匡正干部行为、净化政治生态的过程，变成改进客户服务水平、推动事业有效发展的过程。二是改进工作作风。各级领导干部要带头转变工作作风，多下基层，多接地气。牢固树立机关为基层服务的意识，不断加强机关效能建设。加强作风和效能督查，盯住时间节点，明察暗访，持续加大问题查处曝光力度，整治乱作为、不作为、慢作为行为。三是坚决惩治腐败。切实加强党风廉政建设，弛而不息地查处以权谋私、以贷谋私、失职渎职、吃拿卡要等违规违纪行为和损害客户利益的突出问题，继续开展“红包”专项治理，着力形成反腐长效机制，使广大干部员工受到警醒、警示、警戒。

加强党的群团工作。群团事业是党的事业的重要组成部分。全省农村信用社要认真贯彻落实中央和省委群团工作会议精神，以组织动员员工为中心，以联系服务员工为基础，以团结引领员工为根本，坚持以党建抓工建，带团建，齐心协力推进信

合事业向前发展。一是坚持党的统一领导。各成员行社党委要将群团工作纳入党建工作总体规划，进一步建立健全工会、共青团等群团组织。加强对群团组织的领导，专题研究群团工作，定期听取工作汇报。加大经费投入，强化阵地建设，充实人员配备，落实工作待遇，逐步改善群团工作条件，切实满足群团组织服务员工的需要。二是发挥桥梁纽带作用。群团组织要健全联系员工、服务员工、维护员工权益的工作机制，多渠道了解员工的所思、所想，时刻把员工的安危冷暖挂在心上，帮助员工解决最关心、最直接、最现实的问题，真正当好联系员工的“知心人”、服务员工的“贴心人”，维护员工合法权益的“代言人”。三是积极开展群团活动。各级工会组织要不断建立完善职工帮扶、职工互助、职工培训机制，组织开展岗位练兵、技能竞赛、职工运动会等多种形式的活动，丰富业余文化生活，保持积极向上的精神状态。深入开展“三八

红旗手”、“巾帼示范岗”、“贤内助”评比等活动，激励广大女员工立足本职、勤奋工作。各级团组织要持续开展创建“青年文明号”、“五四优秀青年”、服务标兵评比表彰和争先创优活动，经常性举办读书心得交流、“金点子、献良策”等活动，激发青年员工干事创业的热情，把广大青年员工的创造力转化成企业发展的强劲动力。

三、落实工作责任，开创党建工作新局面

抓落实是全体党员干部必须遵守的重要政治原则、政治纪律和组织纪律。全省农村信用社各级党员干部要充分认识到抓落实的极端重要性，以聚焦主业抓落实，以同心协力抓落实，以增强素质抓落实，以创新机制抓落实，不断提升党建工作水平。

落实管党治党责任。各级党委、党组、支部，尤其是各级书记，一定要做政治上的清醒人、明白人，不断强化思想和行动自觉。党的书记必须牢固树立抓好党建是本职、抓不好党建是失职、不抓党建是渎职的责任意识，切实把管党治党作为分内之责、当然之责、首要之责，带头重视党建，认真谋划党建，亲力亲为抓党建，把党建工作 and 中心工作一并规划、部署、推动，对重要工作亲自部署、重大问题亲自过问、重要环节亲自协调，抓实、抓细、抓出成效。

形成齐抓共管合力。各单位、各部门、全体党员干部都要牢固树立“一盘棋”的大局意识，形成“一把手”主抓、班子成员“一岗双责”、各单位各部门齐抓共管、一级抓一级、层层抓落实的工作局面。党委（党组）每位班子成员都要认真履行“一岗双责”，既做抓业务的能手，又做抓党建的好手，真正承担分管领域从严治党的责任。各单位、各部门真正把本条线、领域、环节中的党建工

作抓具体、抓深入、抓扎实。对一些交叉共管的工作，既要明确牵头部门，又要加强协调督办，做到工作有人过问、任务有人落实、问题有人解决，确保党建工作“不留空白、不留尾巴”。

提升自身党性修养。党员干部特别是领导干部，要切实提高自身党性修养，始终牢记“四个不可”。一是有权不可任性。树立正确的权力观，坚持把权力关进制度的笼子里，审慎用权、规范用权，严格用权，真正把权力用在谋求企业可持续发展、解决客户难题和为基层办好实事上。二是规矩不可逾越。对上级党组织提倡的坚决响应，决定的坚决执行，禁止的坚决杜绝，真正做到政治上讲忠诚，组织上讲服从、行动上讲纪律，切实维护组织权威。三是小节不可失守。筑牢廉洁自律的思想防线，凡事按制度办理、按流程操作，不为人情世故开方便之门，不给不正之风任何可乘之机，在用权上铁面无私。四是心态不可失衡。常修从政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，时刻以大局为重，

真正经受住名利、金钱、美色的诱惑和考验。牢记有权就有责，真正把心思、本领、权力用在推动农村信用社改革发展上。

创新党建工作理念。全体党员干部要坚决破除“就党建抓党建”、“业务发展一俊遮百丑”、“抓党建比较虚、抓业务比较实”的思想，不断强化“围绕发展抓党建、抓好党建促发展”、“抓党建是政绩之本”、“党建与业务两轮驱动、相辅相成”的理念，以思想观念的更新推动党建工作的创新。一是建立考核评价机制。按照“简单易行、有效激励”的原则，研究制定党建工作考核实施细则，明确党建工作考核“硬指标”，把党建工作作为对领导班子和党员领导干部考核的重点内容，定期述职、定期评议、定期考核。创新党员“三评两审一公开”的考评机制，考核结果与评先评优、晋升晋级挂钩。二是建立典型示范机制。以树立党建典型为抓手，充分挖掘一批特色鲜明、带动力强、示范作用突出的基层党组织，重点打造“基层党建

示范区”，积极开展“文明规范服务党员”示范岗评选活动，发挥先进典型的示范引领和辐射带动作用，带动和提升党建工作的整体水平。三是搭建党建智慧平台。通过互联网、手机、自助终端等多种渠道搭建党建智慧平台，展现党建信息，传播党建文化，真正实现组织生活“无处不在”。四是建立责任落实机制。聚焦党建主业，“横向”建立组织、宣传、党群、纪检等多个部门协调联动平台，“纵向”强化垂直管理，构建横向到边、纵向到底的责任落实体系，真正把党建工作记在心上、扛在肩上、抓在手上，破解主体责任层层递减问题。以问责倒逼责任落实，对发生案件或重大腐败问题的，既要追究当事人责任，又要追究领导责任，向全体干部员工传递和释放有权必有责、失职必问责的强烈信号。

（省联社党委书记、理事长）





持续改善小微企业金融服务 促进普惠金融事业健康发展

文/周慕冰

普惠金融在中国的发展历史久远，从农村信用社到大银行的小微企业业务部门，从上世纪90年代末担保公司到基金公司、村镇银行、小贷公司，都在不停地探索如何向弱势群体提供金融服务，发展普惠金融已经成为国家战略的重要内容。作为中国的银行业监管部门，银监会一直致力于引导和推动中国银行业树立普惠金融理念，发展普惠金融事业，而做好小微金融服务，支持小微企业发展，是发展普惠金融事业的关键一环。

一、中国银行业服务小微企业成效显著

小微企业作为国民经济发展的生力军，在繁荣经济、吸纳就业、改善民生、促进创新等方面发挥着不可替代的作用。银监会始终坚持正向激励的监管导向，通过一系列差异化监管政策，不断激发银行业服务小微企业的内生动力。截至2014年末，全国小微企业贷款已连续六年实现了增量和增速不低于上年同期的“两个不低于”目标。截至2015年6月末，又实现了银监会提出的“贷款增速不低于各项贷款平均增速、

设立这两类支行5000余家。村镇银行等新型农村金融机构稳步发展，总数已超过1300家，有效填补了乡镇和涉农小微企业金融服务的空白。在传统银行体系之外，小贷公司、P2P网贷公司等新型金融业态蓬勃发展，总体运营稳健，丰富了金融服务的机构载体，成为缓解小微企业融资难题的重要补充。

二是构建了独立高效的机制体制。小微企业金融需求的特殊性，决定了银行业必须改变过去以规模扩张为导向的发展方式，对内部机制体制进行全面变革。银监会指导银行业建立和完善小微企业金融服务的利率风险定价、独立核算、审批、激励约束机制、人员培训和违约信息通报等“六项机制”，并针对小微企业专营机构，提出单列信贷计划，单独配置人力资源与财务资源，单独客户认定与信贷评审，单独会计核算的“四单”原则。在监管指引下，银行业积极探索，建立起一套行之有效的小微企业金融服务机制体制。如，基于“大数据法则”的风险管理策略，专门的小微业务绩效考核权重，差异化的小微企业不良贷款容忍度，小微业务从业人员的尽职免责办法等等。机制体制建设到位，确保银行有能力、有动力持续深入地服务小微企业。

贷款户数和申贷获得率不低于上年同期水平”的“三个不低于”目标。

一是形成了多轮驱动的金融服务供给体系。目前，中国已基本形成了多层次、多元化的银行机构组织体系，为不同规模、发展阶段和融资能力的小微企业提供匹配的金融服务。大型银行发挥网点、人员、技术优势，下沉服务，建设专营机构，提升服务小微企业的专业水平。中小银行积极增设扎根基层，服务小微企业和社区居民的小微支行、社区支行，目前共

三是开展了广泛灵活的金融创新。创新是金融服务永葆活力的源泉。银监会鼓励银行业针对小微企业生产经营和融资特点，开展灵活多样的产品和服务创新，改变传统模式下小微企业金融服务门槛过高、内容单一、效率不足的局面。随着越来越多的银行将小微企业作为战略重点，金融创新不断涌现：以标准化作业的“信贷工厂”模式实现规模效应，以互联网大数据技术破解信息不对称难题，以知识产权、股权等新型抵质押方式降低增信成本，以手机银行、网上银行等新型终端提高服务效率，显著改善了小微企业的



金融服务体验。特别是以往融资困难最为突出的创新型、创业型小微企业，在银行创新产品和服务的支持下，获得了起步成长的助力，成为贯彻国家大众创业、万众创新战略的新兴力量。

四是完善了信息和增信的配套制度。小微企业融资难，症结在于缺信息、缺信用。为破解银企信息不对称的难题，许多地方政府为小微企业建立了信用档案，提供信用评级服务，搭建公共信息平台，整合跨行政部门的企业信息，集中查询和共享。银监会近期与国税总局在全国范围内联合开展“银税互动”助力小微企业的活动，通过建立信息对接渠道，将小微企业的纳税记录转化为银行信用。同时，面向小微企业的增信手段也不断丰富。小额贷款保证保险、信用保证保险等银保合作服务小微企业的模式已在全国多地试点。融资担保行业在小微企业融资中的作用也日益

突出。截至6月末，全国中小微企业融资担保贷款余额1.24万亿元。一些地方政府还牵头设立助保金、贷款风险补偿基金、信用保证基金，并组织银行、保险、担保等机构共同出力，着眼风险分担与补偿，打造“政银企”、“政银保”、“政银担”等合作模式，进一步增强了小微企业的获贷能力。

五是坚持了市场原则与政府推动并重的工作思路。金融支持小微企业发展，是政府、企业、社会团体和包括银行在内的金融机构各司其职、各尽所能的共同事业。从这些年的实践看，小微企业金融服务的根本立足点是遵循市场的内在逻辑，尊重和发挥银行作为市场主体的主观能动性，坚持走商业可持续的道路。同时，政府扮演着至关重要的市场领航员和监督者的角色。各级政府对小微企业的重视程度不断提高，在产业、财税、工商、土地、金融、社保等领域

相继出台了一系列扶持和优惠政策，推动改善市场环境、降低交易成本、优化资源配置，有力地促进了小微企业金融服务提质增效。坚持市场原则与政府推动双管齐下、合力并进，才能把小微企业金融服务做深、做实、做长远。

二、新形势下小微企业金融服务面临新挑战

当前我国经济发展进入新常态，“三期叠加”效应突显，在经济增速放缓、产业结构转型升级的背景下，小微企业群体将加速分化，融资难、融资贵呈现新的特征。小微企业金融服务工作也面临着新的挑战。

一是适应复杂多变市场环境的挑战。新形势下，小微企业新陈代谢加剧。如何从雨后春笋般的创新型小微企业中挖掘客户资源，如何识别竞争力不足的落后产能企业，及时做好贷后管理，是对银行发现、培

育、管理客户能力的全方位挑战。随着越来越多的金融机构投身小微企业这片“蓝海”，银行业只有找准战略定位、明确目标客户，才能在多元化金融服务主体的竞争中赢得主动。同时，优质小微企业的发展壮大必然伴随着复合化的融资需求，传统单一的信贷业务将为综合性、全流程的金融服务所取代。银行业综合服务能力和同业合作能力的建设也迫在眉睫。

二是兼顾商业可持续和社会责任的挑战。随着中国利率市场化改革的深入推进和多元化的社会融资渠道对银行存款的分流，银行资金价格普遍上涨，贷款利润空间压缩。在这样的客观压力下，对于派生存款少、议价能力弱的小微企业，既要坚持收益覆盖风险的商业可持续原则，又要积极践行社会责任，平衡短期利益与长远战略，合理确定定价机制，探索商业盈利目标与社会责任目标相统一的发展路径。这是对银行业持续经营能力的重大考验。

三是提升风险管理能力的挑战。近年来，受国内外经济环境波动影响，加上自身经营管理水平有限，一些小微企业困难加剧，信用风险不断积聚和爆发。小微企业不良贷款余额和不良贷款率呈上升趋势。毋庸讳言，在一系列违约事件中，银行业也暴露出风险管理理念、制度、技术上的问题，这是值得警惕和深思的。只有夯实内控基础，守住风险底线，小微企业金融服务才能根深叶茂，薪火相传。

四是持续强化监管激励的挑战。自2005年下发首个关于小微企业金融服务的监管指导意见以来，推进小微企业金融服务工作一直是银监会重要的监管使命。10年来，银监会主动适应经济金融形势，不断细化和完善差异化的监管政策框架。面对新常态下的新情况、新问题，要积极研究，如何在保持政策连续性



的同时，创新监管手段，把握好防风险和促发展的辩证关系，提升监管激励的力度和精确度，更加有的放矢地引导银行业服务向小微企业倾斜。

五是优化政策协调机制的挑战。小微企业金融服务是一项复杂的系统工程，需要财税、司法、监管和相关产业主管部门等共同拿出有效的政策手段，持续改善金融生态。应当说，现有各类扶持政策已初成体系，效果也值得肯定。但客观来看，政策的协同性和衔接度还有待提高。加强跨部门协调，聚焦薄弱环节，强化信息共享，发挥政策合力，应当是有关部门下一步努力的方向。

三、着力推进小微企业金融服务再上新台阶

展望未来，小微企业金融服务虽然面临不少困难和挑战，但在国家普惠金融的宏观战略下，这项事业是大有可为的。银监会将继续担负起监管使命，进一步加强对银行业的引导和支持，在新形势下推进小微企业金融服务取得新进展。

一是各项扶持政策要进一步精准发力。要着力发挥政策“指挥棒”在市场行为中“四两拨千斤”的作用，引导金融资源优先和集中投向最需要融资支持的小微企业。政策目标要清晰聚焦，把好钢用在刀刃上。如，国家关于企业划型的标准要尽快修订完善，以尽可能准确地反映企业真实生态，锁定真正“身小力弱”的小微企业，避免政策覆盖范围过大而削弱效力。政策手段要科学高效，以求事半功倍。如，在财政资金的投放上，通过创投驱动、贷款贴息等杠杆手段，带动金融资源、社会资本投向小微企业，与直接补贴、资助企业相比，更有利于提高扶持效率。

二是新型金融机构和业态要进一步有所作为。近年来，民营银行、小贷公司、P2P网贷公司等新型金融机构和业态迅速崛起，为小微企业金融服务注入了新的活力。银监会积极支持和鼓励新设立的民营银行探索创新“大存小贷”、“个存小贷”等差异化、特色化经营模式，提高与细分市场金融需求的匹配度，增强对小微企业等经济发展薄弱环节的金融支持力度，

更好服务实体经济。小贷公司和P2P网贷公司，作为专业的民间放贷机构和互联网贷款平台，鲜明体现了普惠金融供给的包容性和多样性。银监会正在研究制定对这两类机构的监管制度规范，将引导其服务实体、规范经营、科学创新、管好风险，发挥自身优势，开展有效竞争，辅助传统银行业，为各类别、各发展阶段的小微企业提供多层次的金融服务。

三是产品和服务要进一步创新求变。“科学技术是第一生产力”。互联网等新技术的广泛运用，极大地提高了金融服务效率，降低了成本，从根本上改变了小微企业金融服务这一“长尾产品”的面貌。许多银行在这方面已有了成功的实践。但要从根本上破解小微企业融资难题，还需进一步加深银行业务与“互联网+”的融合，将“高大上”的前沿技术转化为“接地气”的产品与服务：在银行内部，要完善业务信息系统建设，将以往个体信贷人员通过传统手工作业积累出的客户数据进行整合分析，深度挖掘客户资源；在外部，要充分利用电子商务、征信系统以及其它各类信用信息平台，批量获取小微企业客户信息，及时捕捉有效融资需求，扩大服务覆盖面。

四是服务模式要进一步统筹整合。在融资渠道方面，要着力发展直接融资与间接融资互补的模式。国家已相继设立战略新兴产业创业投资引导基金和中小企业发展基金，相信这将极大地带动对小微企业的直接融资供给。要以促进创新型、创业型、成长型小微企业发展为重点，建立小额、便捷、灵活的投融资机制。银监会也鼓励银行在集团内部或与外部创业投资机构探索投贷联动模式，向不同发展阶段的科技型小微企业给予针对性的股权和债权融资支持，培育创业生态系统。在风险分担和补偿方面，要推广企业、政

府、银行和保险、担保等其它融资服务机构共同参与的“小微企业金融服务命运共同体”模式，实现企业积累、财政投入与金融资源共同助推小微企业发展的连锁效应。要健全融资担保体系，推动发展一批政府出资为主，经营规范、实力较强、信誉较好，影响力较大的融资性担保机构或基金，作为担保行业服务小微企业的主力军。

五是发展理念要进一步重视社会责任。做好小微企业金融服务，是小微企业自身发展的诉求，是中国银行业实现战略转型的必然选择，也是政府、媒体、学界、社会组织等方方面面共同的目标。因此，要全面树立共担光荣使命、履行社会责任的发展理念。小微企业要有诚信经营、行稳致远的企业家精神，制定长远规划，努力提升生产经营和管理水平，完善公司治理和财务、人事等制度，打造“小而精”、“小而强”的现代企业。协会、商会等组织要积极发挥行业自律和协调沟通作用，增进银企互动，促进行业良性发展。商业银行要统筹经济效益和社会效益，强化社会责任意识，持续加大对小微企业的服务力度。各级政府要明确自身的职责定位，切实加强制度建设，产业规划引导和企业培育，全面依法行政，为小微企业金融服务创造公平、开放、良性竞争的市场环境。

（中国银行业监督管理委员会副主席）



今年是“十二五”收官之年，四季度是全年的收官之季。在全省农村信用社2015年三季度经营形势分析会上，省联社党委书记、理事长孔发龙强调，要奋战70天，决战四季度，动员全省农村信用社再添措施，再鼓干劲，努力冲刺，千方百计完成全年目标任务，为明年工作和“十三五”良好开局奠定更加扎实的基础。

紧盯目标 奋力冲刺 全面完成全年各项工作任务

文/孔发龙

今年以来，全省农村信用社主动适应经济新常态，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，积极应对市场挑战，大力抢抓发展机遇，协调推进各项工作，在压力下前行，在困难中抢跑，主要经营指标稳中有进，业务结构稳中向好，财务状况总体趋好，战略定力持续增强，业务转型积极推进，服务手段更加丰富，各项业务继续呈现平稳健康的发展势头。同时，全省农村信用社党建工作得到全面加强，党建制度体系不断健全，员工精神面貌大有改观。

在看到成绩的同时，更要清醒看到当前面临的困难和挑战仍然非常严峻。综合分析全省业务经营发展的现状，贷款增长缓慢对收入影响进一步加大，存款

定期化趋势对成本影响进一步加大，存款利息支出过快增长对利润贡献进一步降低，全省农村信用社普遍面临经营成本扩大压力、不良贷款反弹压力、监管评级下行压力“三重压力叠加”的严峻挑战。全省农村信用社必须坚持问题导向，因情施策，精准发力，千方百计抓发展、调结构、控风险、提质效。要抓好今年剩下的70天工作，实现全年工作完美收官，为明年工作和“十三五”开局奠定良好的基础。

一、切实把握旺季的工作规律

从业务运营规律来看，四季度是拓展业务、维护客户的黄金季节，四季度的工作成效对全年发展局势具有重大影响。全省农村信用社要切实把握规律，突

出重点，抓紧做好收贷、收息、收储和新型业务拓展等工作。

统筹抓好金融服务。坚持“支农支小”的战略定位，支持实体经济发展，不仅体现农村信用社的政治担当、社会责任，更是发挥自身比较优势，实现差异化经营、商业可持续发展的内在要求。各成员行社必须坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，切实增强支农支小的思想自觉和行动自觉，扎实推进差异化、特色化经营。进一步加大“四扫”工作力度，按照全覆盖、无死角的要求，充分挖掘有效需求，大力拓展对新型农村经营主体的金融服务，积极对接养老、医疗、消费、精准扶贫、民生等产业，重点发放500万元以下的小额贷款，不断优化信贷业务结构。并加大贷款“三查”力度，抓紧落实尽职免责制度，真正简化办贷流程，提高办贷效率。根据客户的生产周期，综合还款能力，合理确定贷款期限，不人为缩短、延长贷款期限。加快推进“村村通”工程建设，进度偏慢的成员行社，必须细化任务、落实责任、加速实施，确保年底前实现“村村通”覆盖率达95%以上的目标。

统筹谋划收贷收息。采取有效措施，拓宽思路，创新清收方法，强化考核激励，加大对逾期贷款的清收盘活力度。坚持清收和盘活并举，逐笔、逐户分析不良贷款成因，找准不良贷款清收盘活的突破口，该清收的清收，该盘活的盘活。尽快出台四季度清收盘活不良贷款攻坚战方案，在清收和盘活上做文章。各成员行社要因地制宜，因企施策，精准发力，多措并举，对市场行情较好、有订单、有发展前景、短期流动性困难的客户，通过对贷款进行重组、续贷等方式，帮助客户渡过难关。同时，严格执行收贷收息管理规定，严禁以贷收贷，严禁以贷收息，严禁弄虚作假。

统筹安排组织资金。四季度是组织资金的黄金时机，要认真分析形势的变化，在组织资金上体现出提质增效的工作要求，善于运用新型工具，加大主动负债力度。坚持量和质并重，突出效益导向，合理匡算组织资金成本，尽量压低低成本资金占用。抓住农产品销售、企业货款集中回笼、外出务工经商人员集中返乡的有利时机，加大组织资金工作力度。加强贷后管理，提高贷款归行率。加强与政府有关部门的合作，争取在代理粮食收购资金、住房公积金等方面取得更大突破。存款结构不合理，特别是付息成本较高的成员行社，要根据自身资金运营情况、承受能力和利率水平，系统谋划岁末年初资金组织工作，稳步实施存款结构性调整优化。

二、紧扣夯实基础的关键环节

加快改革步伐、转变发展方式、强化创新驱动，是农村信用社应对新常态的核心要义。全省农村信用社要积极应对经营形势变化、行业发展趋势和竞争格局调整带来的影响，坚持面向客户、面向市场，主动应对竞争，抓住关键环节，夯实发展根基。

稳步推进改制工作。坚持依法合规、实事求是、干净改制的原则，今年确保完成40家农商行改制工作，充分释放改革红利。已列入今年改制计划的单位，要倒排时间、倒逼进度、压茬推进，确保改革目标顺利完成。其余16家成员社，要结合自身实际，积极创造条件，改善经营管理，按照成熟一家、改制一



家的要求，把握关键节点，稳步推进改制工作。

加快事业部制改革。事业部制改革，是顺应市场竞争形势的迫切需要，也是创新管理架构的有效路径，更是提升客户服务水平的必然要求。全面总结前期赣州、九江等成员行社的试点经验，确保11月底之前完成方案落地、架构搭建、员工培训，年底前完成存量业务划转，明年初在全省全面铺开，实现贷款管理全覆盖、存量增量全覆盖、绩效考核全覆盖“三个全覆盖”的目标，真正落实前台围绕服务三农和小微设置岗位，中、后台围绕服务三农和小微配置资源，考核激励围绕服务三农和小微给予倾斜的要求。

持续优化网点功能。加强网点成本效益分析，继续加快网点整合进度。单一功能网点能升格为综合网点的，抓紧落实；不具备升格条件的，变更为自助网点；人均规模小、业务笔数少、不能达到保本点的城区网点，坚决予以撤并；业务量少、收入不能覆盖成本的农村网点，探索通过减少柜员人数、实行弹性工作时间或利用自助网点代替服务等方式，提高网点的单点效益。严格按照网点日均业务量核定员工人数，通过公开竞争、竞聘上岗等方式，解决人员分流问题，实现人力资源优化配置。

全面优化手段工具。加快FTP系统研发进度，确保

10月底前考核到机构，明年一季度前考核到岗、到人，为事业部改革提供支撑。抓紧总结CRM系统试点经验，尽快扩大到全辖，为精准营销、维护客户提供强有力的支持。抓紧完善利率定价机制，区分存贷款利率定价标准，指导成员行社更加科学、规范、合理进行利率定价。加速推出大额存单系统，增强主动负债能力，积极应对利率市场化的挑战。积极做好营改增前期准备工作，有针对性提出措施，强化培训，提前应对可能带来的挑战。加快互联网平台的建设，在当前“930”速赢产品上线的基础上，加快推进系统互联互通和产品渠道的整合，确保明年全面上线运行。尽快完成大数据平台建设，打通各个系统数据共享的“壁垒”，实现系统整合、接口互通、资源共享。

三、主动管控重点的金融风险

当前，我国银行业风险防控的形势异常严峻，风险相互交织，矛盾不断叠加，积累的压力越来越多地反映到银行的资产质量上，应对措施稍有不慎，就极有可能衍生声誉风险，进而引发流动性风险。全省农村信用社必须始终绷紧风险防控这根弦，突出重点，主动管控，多策并举，守住底线，既高度关注面上的风险，也时刻盯住点上的风险，确保不发生区域性、

系统性风险，不发生大案要案。

不良贷款能把控。借助各级政府优惠政策和支持措施，积极沟通协调，充分调动公检法等部门的积极性，综合采取行政、司法、经济措施，切实加大清收力度。在确保“账销、案存、权在”的前提下，用好用足呆账核销政策，充分发挥拨备对不良贷款的缓释作用。抓住农商行改制契机，在不影响改制和充分考虑承受能力的基础上，合理利用增资扩股消化部分不良贷款。同时，做好风险预警、化解督办，严控新增不良贷款。在不良贷款“双控”过程中，既要真实反映不良贷款，又要实行严格问责。

达标升级不降低。对监管指标有异常变动的成员行社，认真分析原因，制定对策，确保今年不再出现五级、六级监管评级单位。对高风险成员行社，设区市办事处党组、省联社有关部门实行点对点帮扶，多想办法、多出实招，确保实现达标升级目标。

外部风险能隔离。充分汲取江苏射阳案例教训，提前做好应急预案，严控负面舆情，严防声誉风险，严防流动性风险。开展全面风险排查，密切关注民间借贷、非法集资、关联交易等外部风险，及时采取风险隔离措施，做到早排查、早发现、早解决。加强对融资担保圈的排查力度，密切关注集团客户关联交易、连环担保、交叉违约等外部风险传染，防范演变为案件风险。

四、科学做好“十三五”工作规划

明年是“十三五”规划的开局之年。“十三五”时期，是我国全面建成小康社会最后冲刺的五年，是全面深化改革取得决定性成果的五年，也是全省农村信用社固本强基、提质增效、科学发展的关键五年。在圆满完成今年任务的基础上，全省农村信用社要系统谋划明年和“十三五”时期的工作，把当前工作与长远规划紧密地结合起来。

精准研判形势。顺应我国经济进入新常态的时代要求，遵循经济金融发展的客观规律，准确把握全省农村信用社发展的阶段性特征，坚持发展第一要务，突出改革创新第一动力，着力在固本强基、提质增效、科学发展上谋求更大作为，取得更大成效。

注重严谨科学。坚持实事求是，在对本地区、本单位发展实际情况全盘把握的基础上，统筹安排当前重点工作、谋划长远发展规划。坚持突出重点，针对业务短板出台有效举措，避免“眉毛胡子一把抓”。科学论证“十三五”期间的主要目标任务，做到实事求是，既尽力而为，又量力而行。坚持问题导向，什么问题突出、紧迫，就解决什么问题，确保问题找得准、思路定得对、机遇抓得住、措施提得实、效果看得见。

加强调查研究。紧扣客户需求，顺应基层期盼，认真研究影响和制约全省农村信用社改革发展的重大问题。省联社各部门、各成员行社班子成员，要聚焦业务发展中存在的薄弱环节和瓶颈问题，围绕研究明年工作和“十三五”规划，提前制定调研提纲，深入基层一线进行专题调研，集思广益，问计于民，广泛听取广大员工和客户的意见，带着问题，思考去，带着思路、措施回，进一步把矛盾抓牢、把措施想细，切实提高调研的有效性，增强应对措施针对性。

五、强化完成目标的作风保障

在经济新常态下，越是非常时期，越在完成目标最后关口，越要增强定力，坚定信心，越要加强党建工作，强化作风建设，把纪律和规矩挺在前面，为业务发展提供扎实的组织保障和作风保障。

践行“三严三实”要求。坚持知行合一，以知促行，以行验知，以严的要求，实的作风，落实过硬的措施，推动工作落地见效。

强化抓发展的主体责任。各级领导干部进一步强化抓发展的主体意识，积极主动作为，勇于承担责任，主动谋划工作，主动推动发展。当前尤其要盯住全年目标，对任务再明确，对责任再落实，桩桩件件抓好落实。

加强工作督导。以目标倒逼进度，以督办倒逼落实，推动工作落地见效。结合自身实际，各成员行社要以咬定青山不放松的精神、心无旁骛抓发展的境界和不达目的不罢休的韧劲，集中精力、深入基层、调查研究，抓好全年工作目标的落实。

（省联社党委书记、理事长）



让守信者一路绿灯

——聚焦“永丰模式”破解个体工商户融资难题

文/刘伟

公有制为主体、多种所有制经济共同发展是我国社会主义初级阶段的基本经济制度。改革开放以来，我国个体、私营等非公有制经济不断发展壮大，已经成为社会主义市场经济的重要组成部分和促进社会生产力发展的重要力量。积极发展个体、私营等非公有制经济，有利于繁荣城乡经济、增加财政收入，有利于扩大社会就业、改善人民生活，有利于优化经济结构、促进经济发展，对全面建成小康社会和加快社会主义现代化进程具有重大的战略意义。一直以来，国家十分重视和鼓励发展个体经济，早在2005年就出台了《关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见》（老36条），2010年又出台了《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（新36条），2011年发布了《个体工商户条例》并于2014年修

订，为个体工商户经营发展提供了更加宽松的制度环境，进一步明确了政府及有关部门对促进个体工商户发展的服务措施，并鼓励金融机构改进和完善金融服务，发挥金融职能，支持个体工商户发展。如何按照中央和国务院的要求，深化改革创新，为个体经济经营主体提供服务，是当前我省农村信用社亟需解决的重大课题。

勇于担当，发挥支持个体经济主力银行作用

近年来，江西省农村信用社始终坚持“立足县域，服务社区，支农支小”的市场定位，积极主动融入区域发展战略，持续加大对“三农”、个体工商户、小微企业等实体经济的支持力度，实现了与地方经济发展良性互动、合作共赢。至今年9月末，

全省农村信用社各项存款5192亿元，占全省金融机构存款总额的21.6%；各项贷款3243亿元，占全省金融机构贷款总额的18.4%。业务规模继续稳居全省金融机构首位，涉农贷款占全省金融机构总额的40%以上，小微企业贷款占全省金融机构总额的30%以上，个体工商户贷款余额达180亿元，是全省最大的小微企业和个体工商户金融服务提供商。

作为支持个体经济的主力银行，全省农村信用社应主动适应经济发展的新常态，牢牢把握发展机遇，认真应对风险挑战，坚持把支持个体经济的发展，作为贯彻落实国家支农支小政策的具体体现，作为响应“大众创业，万众创新”政策号召的重要举措，作为加快推动地方经济发展的有力引擎，勇于担当起支持个体经济发展的社会责任，进一步巩固和提升江西最大的“三农”金融服务提供商、小微金融服务集成商和普惠金融供应商的地位，促进新常态下农村信用社的新发展。

同时还要看到，支持个体工商户发展市场广阔，大有可为。像我省一些知名企业包括上市企业，如煌上煌、绿滋肴都是从个体户起家，逐步发展起来的，成为几亿甚至是几十个亿的“参天大树”。全省农村信用社要进一步坚定信心，充分发挥点多面广、贴近市场、机制灵活的优势，紧密依靠当地党委政府，加强同金融办、文明办、人社、工信、税务等部门的合作，不断创新金融产品，持续加大对个体工商户等实体经济的支持力度，实现与地方经济发展良性互动、合作共赢。

主动作为，创新思路破解个体工商户融资难题

当前，在经济下行的压力下，存在个体户缺少抵押物贷款难和金融部门因资金安全放贷难这一两难矛盾，加之个体户申请贷款门槛高、利息重、手续繁等原因，个体经济融资难的问题相对突出，融资难、融资贵仍是制约个体经济发展的主要障碍。分析目前个体工商户融资难题成因，既有宏观经济因素又有微观运行问题，既有实体经济因素又有金融问题，既有长期因素又有短期因素。破解个体经济融资难题，不能简单就事论事，必须始终坚持金融服务实体经济的本质要求，市场配置资源的基本方向和克服信息不对称的技术原则，必须不断适应新形势，创新融资方式，才能突破金融服务个体经济困局。

今年4月，省联社同省工商局将融资服务与文明诚信创建相结合，在永丰县试点，以创评“星级文明诚信个体户”为切入口，对个体户进行信用等级评估和信用贷款授信工作，推进个体户信用体系建设和小额贷款等金融服务，搭建起政银企真诚合作、共谋发展、合作共赢的平台。两个多月，永丰县7000多名个体户有3748人报名参加评选活动，参评率达53.2%，参加公证议人员有88人，人员涵盖基层工商分局、基层信用社、个协会会员代表、乡镇政府和村委工作人员等。今年9月，在全省工商创评“星级文明诚信个体户”工作推进会上，永丰县共有779名个体户分别获得了一星级、二星级、三星级文明诚信个体户荣誉称号。依托省联社“大平台”的优势，永丰县联社为星级文明诚信个体户创新推出“诚商信贷通”产品，对公证议评定的一、二、三



星级文明诚信个体户，分别予以20万元以内、40万元以内、60万元以内的信用或保证贷款扶持，并实行利率优惠，“诚商信贷通”贷款利率比同期同档优惠30%，星级个体户可根据经营需要随时申请贷款，即时申请即时放贷。至今年9月末，永丰县联社已为他们授信1.8亿元，发放贷款3800多万元，力助他们在创业大潮中成为中流砥柱。

通过信用评级、发放信用贷款方式，激励个体户开展诚信经营，这种以信用换贷款的“永丰模式”有效破解个体工商户的融资难题。“永丰模式”作为一种政府主导、银行参与、群众互动的新型社会治理方式，营造出一种“守信者处处畅通，失信者处处受限”的信用氛围，使评上星级的个体户真切感受到信用的价值，有利于缓解个体户融资难问题，有利于营

造诚信经营的发展环境，有利于进一步推动大众创业、万众创新，得到了社会各界的广泛好评。

审时度势，在全省复制推广“永丰模式”

为更加有力地支持全省范围内的个体工商户发展，有效提升个体工商户金融服务效率，省联社作为个体工商户主要的金融服务提供商，省工商局作为个体工商户行政管理部门，双方进行了多次交流并达成共识，对永丰县支持个体工商户的经验做法进行总结提升，形成可在全省范围内复制和推广的“永丰模式”，先在全省各设区市全面进行试点。

目前，省联社信贷管理部、金融创新部、网络金融部等多个部门，正建立标准化、流程化、便携化的操作流水线，积极推进“诚商信贷通”网银化，实现

线上线下同时放贷，做大、做优、做强，形成品牌。全省农村信用社要大胆创新、主动作为，进一步加强与工商部门的全面合作，参照复制永丰县联社“诚商信贷通”产品的运作模式，全力做好全省个体工商户的金融服务。一是强化领导，确保认识到位。充分意识推广“星级文明诚信个体户”活动对农村信用社可持续发展的战略意义，按照省工商局和省联社相关文件精神，切实加强组织领导，结合当地实际立即制定具体的实施方案，明确时间表和路线图，落实工作责任人，一级抓一级，层层抓落实，做到组织有方、措施有力、推进有序。二是强化宣传，确保传导到位。通过“扫园、扫村、扫街、扫户”四扫营销、广告宣传、媒体报道等各种形式，广泛宣传“星级文明诚信个体户”创评活动，将创评活动的政策、条件、办贷

流程等传导至广大个体工商户，对符合条件的个体工商户确保不遗漏、不缺失。三是强化落实，确保推进到位。进一步加强与工商部门的互动，增强沟通；对已经评选的“星级文明诚信个体户”，认真开展尽职调查，了解客户的经营情况和资金需求，对符合信贷条件的应评级授信，尽快满足个体工商户的信贷需求，做到应贷尽贷；对“星级文明诚信个体户”实行个性化的服务策略，对优质“星级文明诚信个体户”在额度上放宽、利率上优惠，并开展全方位的财富管理。四是强化沟通，确保协调到位。积极对接各级政府及相关部门，加强与当地政府、工商局、个私协会、文明办等部门的沟通协调，及时总结工作经验，积极争取各方支持，形成工作合力，促进各项工作稳步开展。

（省联社党委委员、副主任）

抓“严”抓“实”重在常态长效

文/杨样才

在全省农村信用社开展“三严三实”专题教育，就是要在改革已有成果的基础上再添把火，再加把力，保持常抓的韧劲和长抓的耐心，把发展不断引向深入。抚州农村信用社（农商银行）严格按照省联社的总体部署，科学组织，精心谋划，以落实“三严三实”专题教育为契机，将教育成果转化为谋划改革发展的动力，内化于心，外化于行，推促全市农村信用社（农商银行）提质提速发展。

一、将“三严三实”与“固本”相结合

固本强基是全省农村信用社今年工作的主基调，也是应对经济“新常态”的基本原则，更是践行“三严三实”的基本要求。要实现稳健可持续发展，就必须扎扎实实筑牢根本、夯实基础。一是在资金组织上固化存款立社的基础。强化客户分类管理，增强资金

议价和定价能力，实现资金组织从“量变”到“质变”的提升；优化存款考核指标，激活员工工作积极性，提升对接能力，争取客户投资资金回流；强化公共关系协调，争取更多专项资金落户，大型企业单位账户开立。二是在信贷投放上固守“支农支小”的市场定位。坚守支农支小的市场定位，加大信贷投放力度，做实“支农支小”文章，着力实现“两个不低于”的目标，确保服务方向不偏离。在做好“财政惠农信贷通”和“财园信贷通”的基础上，探索开办“扶贫信贷通”，并以“三通”为载体，主动对接各类农村经营主体的金融需求，积极做好符合国家产业和环保政策及有市场、有需求、可持续运营的小微企业的金融服务。三是在内部管理上牢固树立精细化管理理念。建立完善适应业务发展和管理需要的规划流程，切实将每一个管理行为、每一个业务操作环节纳入规范化管理体系，并根据新常态下经济形势预

践行“三严三实” 加快有效发展

践行“三严三实”，是新形势下积极应对和引领经济发展新常态，积极应对工作中存在的突出矛盾和问题，积极应对农村信用社改革发展各种风险和隐患的根本要求。全省农村信用社广大领导干部要从严上要求、从实处着力，紧紧围绕“固本强基、提质增效”的工作总要求，努力营造积极向上、干事创业、风清气正的良好政治生态，不断加快有效发展，扎扎实实把农村信用社各项工作落到实处。现将开展“三严三实”专题教育以来，部分成员行社结合各地工作实际，自觉践行“三严三实”的典型做法予以刊登，供学习交流。





期，结合重点业务风险特征，针对重要岗位履职要求，加大审计力度，就违规问题认真分析成因，落实整改与问责，从严加强管理，严防各类风险的发生。

二、将“三严三实”与“提质”相结合

经济“新常态”下，质量是企业赖以生存的根本。要适应农村信用社发展的“新常态”，就必须把握企业发展的质量。一是注重提升信贷质量。严格执行贷款“三查”制度，加强贷款存续期内的监测、管理和检查工作，持续提优信贷质量；主动策应“昌抚一体化”等区域经济发展战略，积极对接各县区招商引资、基础设施等重点项目，拓展优质信贷资源；根据客户的不同规模、效益及对农村信用社的忠诚度，制定好贷款利率执行评定办法。二是注重提升财务管理质量。从投资效益出发，审慎开展固定资产购建投资，减少物理网点购建投入，加大对自助网点、互联网金融的投资，提高固定资产投入产出效率；从资金流动性出发，加强资金的匡算和头寸的调度，加大库存现金的检查，减少不生息资金的占用，并充分利用

债券、拆借、同业等货币工具，强化资金运营；从强化财务硬约束出发，强化成本核算，坚持勤俭办社，从严从紧控制费用支出。三是注重提升产品质量。积极做好农户小额信用贷款的提升工作，着力加大与当地就业局的对接力度，全力提升下岗再就业贷款市场份额；创新推出星级文明信用农户贷款、助保贷款、扶贫小额贷款等信贷产品，拓展新的业务增长点和利润增长点；积极开办、开展代理理财、代销贵金属、网上银行、手机银行、第三方存管业务、“村村通”等产品，增加客户黏度。

三、将“三严三实”与“增效”相结合

面对经济下行压力，收入渠道收窄、成本的增加、利润空间压缩，迫切需要通过加快发展提升效益，增强发展后劲。一是增强资本效益。增强资本管理的意识，降低资本消耗，将有限的资本用到极致，提升资本回报率水平，要靠自身积累增加资本实力，降低资本负债。二是增强资金营运效益。密切关注国家经济政策和市场信息，积极与省联社资金业务部联

系，在保证流动性的前提下，借助省联社资金运营、财富管理和票据平台，加大调剂力度，扩大债券业务、同业业务与票据业务占比。在风险可控的前提下，拓展金融同业业务合作渠道，审慎拓展资金运用组合产品与交易手段。三是增强中间业务效益。加大中间业务考核比重与力度，统筹发展结算、代收代付、银行卡等传统业务和资产管理、私人银行、保管箱等新兴业务，丰富服务品种与渠道，加强营销拓展，不断提高中间业务收入占比，改善收益结构。四是增强不良贷款清收效益。进一步梳理不良贷款情况，落实清收责任，持续采取跟踪清收、责任清收、司法清收等方式加压清收；探索打包出售、资产转让等方式批量处置；加强与地方政府、司法机关的沟通，争取政府帮扶，加快金融积案处置进度；加快业务发展，以利润积累进行不良贷款核销，做实利润。

四、将“三严三实”与“服务”相结合

服务客户是银行的基本要求，服务客户就必须为客户着想，为客户服务。为此，在开展“三严三实”专题教育时，必须把“严”、“实”贯彻到具体服务之中，做到严而又严、实而又实。一是改善服务环境。按照“做大做综合、做小做特色”的思路，根据客户分层及业务分类要求界定网点功能，打造好旗舰店、特色店，优化便民服务。顺应市场变化和客户需求，加快布放网银体验机、电子填单机、存折补登机电子化工具，不断改善服务环境。二是巩固文明规范服务成果。在过去规范文明服务工作的基础上，健全完善各个岗位、各类服务的标准化体系，并积极开展柜面服务“客户满意度测评”，引入客户服务评价机制，使文明服务规范得以有效固化。三是优化服务手段。在充实传统线下柜面服务手段的同时，加强信息科技引领，加大ATM、自助转账终端等电子机具的布放，加快网上银行、手机银行的业务拓展，加快以

互联网+为代表的新渠道服务手段的推广应用，优化、丰富线上业务服务手段。四是加强服务对接。改变过去产品营销、客户对接方式，以存款、贷款、中间业务和电子银行产品为媒介，在定期开展“四扫”营销活动的基础上，坚持乡镇网点“一坐堂、六必访”、城区网点“四扫、七必访”制度，进行高密度、全品种、地毯式的营销，不留死角，不留盲区，将“三严三实”专题教育落到服务对接中。五是加快推进“三大工程”建设。加大便民金融服务站及电子机具的覆盖，确保存取款、转账等基础金融服务“村村通”、全覆盖。在此基础上，以网点为中心，充分发挥服务资源作用，扩大服务半径，拓展银行卡、网上银行、手机银行、代理理财、保险、授信等服务功能，切实推进普惠制金融。

(抚州办事处)





把专题教育成果 转化为支农支小的新实践

文/李辉华

开展“三严三实”专题教育，是党的群众路线教育实践活动的延展深化，是持续推进党的思想政治建设和作风建设的重要举措。赣昌农商银行就如何把开展“三严三实”专题教育与推动日常工作有机结合进行了分析研判，尤其是就新形势下如何更加强化战略定力，聚焦支农支小进行了动员部署，切实把专题教育成果转化为支农支小的新实践。

一、坚持问题导向，开展专题教育落实处

赣昌农商银行严格按照中央、省委省政府的要求和省联社的统一部署，将开展专题教育作为提高全行党员干部素质、推动改革发展的重要抓手，主动加强学习，深入开展调研，切实转变作风，真正把专题教育开展得更严更实。

一是发挥学习引领作用。该行通过认真制定学习计划，组织党员干部重点学习党章和党规党纪，习近

平总书记系列重要讲话精神、省联社党委书记孔发龙同志在全省农村信用社（农商银行）开展“三严三实”专题教育动员大会上的讲话暨专题党课报告精神等相关文件，充分利用省委省政府编写的先进典型事迹、警示教育案例和传承红色基因读本等正反两方面的“活教材”，务求学习扎实，将开展专题教育的精神学深学透。

二是强化调查研究效果。该行领导干部将调查研究作为开展工作的根本依据，采取“自己找、客户讲、群众提、相互帮”的方法，始终坚持问题导向，深入开展基层调研，通过召开座谈会、金融知识咨询活动，上门走访等多种方式拓宽征求意见渠道，实事求是地进行自我剖析。对照先进的现代银行，查摆在差异化竞争、特色化经营、业务创新、网点转型中存在的差距和问题；对照客户、政府部门、员工的要求，真正查摆出客户服务方面存在的问题；对照实体

经济的金融服务需求，查摆服务“三农”、小微企业和实体经济方面的差距和问题。

三是切实转变工作作风。该行把“三严三实”要求贯穿整改落实的全过程，将整改工作与加快业务有效发展、严控不良贷款反弹、开展“四扫”营销活动、加快推行网点转型、创建“三农”和小微事业部等重点、难点工作有机结合，彻底解决“不严不实”的问题。坚持边学边改、边查边改，从具体的、不复杂的、近期可以解决的问题入手，从基层员工最关心、广大客户最关注、社会反映最集中的问题改起，以解决突出问题的实际成效取信于客户和群众；对尚未整改的问题，努力找到症结所在，落实整改责任和措施，以钉钉子精神继续抓好整改。同时，该行领导干部特别是主要负责同志带头上党课、带头深入听取意见、带头查找突出问题、带头开展批评和自我批评、带头进行整改，推动并形成了领导带头、以上率下的生动局面。

二、增强战略定力，聚集支农支小出实招

“财政惠农信贷通”是省委、省政府引导金融资本进入农业领域，解决新型农业经营主体融资难题的重要举措。赣昌农商银行将推广“财政惠农信贷通”作为践行“三严三实”专题教育的切入点和着力点，持续用力，精准推广。至10月末，该行累放“财政惠农信贷通”11706.7万元，惠及新型农业经营主体174户，其中专业合作社39户，家庭农场51户，种养大户84户，取得了良好的经济效益和社会效益。

加强沟通协调，合作上务“实”。与县农工部、财政局、农业局、林业局等有关部门保持紧密互动，全面收集了全县登记注册的农民专业合作社、家庭农场、种养大户等新型农业主体和经营商名单，确保有的放矢、精准对接。目前，南昌县共有市级以上农业龙头

企业139家、农民专业合作社1161家、家庭农场6891家、种养大户10536户，分别新增7家、235家、2791家、3507户；休闲农庄356个，其中国家级示范点2个、省级5个。

深入调查摸底，需求上求“真”。结合“四扫”工作，组织全行120余名客户经理走村串户，深入田间地头，积极走访对接辖内专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业企业等新型农业经营主体，深挖客户需求。通过“跑堂式”登门走访、“地毯式”调查摸底，全行共筛选出1700多户有贷款需求且符合贷款条件的新型农业经营主体，资金缺口3.24亿元，形成了支农支小的“大数据”。

强化战略定力，投向上重“小”。坚持“立足县域、服务社区、支农支小”市场定位不动摇，单列涉农和小微信贷计划（金额和户数），把支农支小任务完成情况作为对基层网点和客户经理考核的重要指标，优先安排涉农和小微信贷资金投放，确保涉农和小微信贷总量持续增长，确保涉农和小微贷款增幅高于各项贷款平均增幅。该行“财政惠农信贷通”余额较年初新增了6700万元，增幅为133.84%，比各项贷款增幅高123.55个百分点。

推进精细管理，机制上求“活”。推行精细化管理，进一步提升服务水平。在流程上进一步优化。简化办贷流程，建立“绿色通道”，采用“三要”服务措施，即对于支农贷款要限时审批，要简化手续，要优先办理。在利率上进一步优惠。严格执行“财政惠农信贷通”的优惠政策，利率上浮幅度不超过基准利率的20%，让利于民。在期限上进一步放宽。根据客户生产经营投资周期长，成本高，回报慢的产业实际，合理调整“长贷”与“短贷”的结构，切实解决客户经营实际中短期还贷难等问题。

（赣昌农商银行）



以“实”的力量 打通精准扶贫的“最后一公里”

文/鄢新平 彭会深

“要着力推动老区加快发展。扶贫攻坚，任重道远；造福老区，时不我待。我们决不能让老区群众在全面建成小康社会进程中掉队……”全国两会上，习近平总书记把江西老区人民福祉挂在心上，句句嘱托，殷殷期望。

目前，吉安县还有108个省级贫困村，占到全县行政村三分之一以上，其中53个行政村被列入国家级贫困村，扶贫攻坚形势异常严峻。要实现江西“五年决战同步全面小康”，必须拿下吉安这个前沿阵地。作为地方农村金融的主力军，吉安县农信社主动履行社会责任，以“导向实、工作实、作风实”的工作要求，将金融扶贫资源精确集中到贫困户，变“漫灌”为“滴灌”，有力缓解农村贫困和移民农户发展增收致富产业资金不足的问题，促进了吉安县贫困地区经济社会持续健康发展。

导向实，打通精准识别的“最后一公里”

金融的精准扶贫，精准识别是前提。是近年来吉

安县全县上下的一项重要工作。吉安县联社坚持实事求是的问题导向，按照“三严三实”要求，围绕县委、县政府提出的“找准产业扶贫路子，抓住金融扶贫关键，突出精准扶贫理念”三个重点，深挖吉安县贫困地区产业发展的金融需求，做好精准扶贫档案管理，真正挤干金融扶贫水分。该联社积极主动与吉安县扶贫和移民办开展合作，设立“吉安县扶贫到户产业发展贷款担保基金”，在全省率先开展扶贫到户产业发展担保贷款试点工作，根据《江西省2011年巩固“两项制度”有效衔接识别成果，创新扶贫到户资金使用机制试点工作指导性方案》和《江西省赣南等原中央苏区和特困片区产业扶贫资金项目实施办法（试行）》文件精神，结合县域实际，制定了《吉安县扶贫到户产业发展贷款担保试点工作实施方案》，及时组织辖内全体员工认真学习的同时，深入全县农村年人均收入在2300元以下且登记在册的17070户贫困农户家中进行实地调查，确保不漏一户需要“贷”动的贫困群众，打通了精准识别的“最后一公里”。

工作实，打通帮扶落实的“最后一公里”

金融的精准扶贫，帮扶落实是关键。吉安县联社坚持在内外兼修上下功夫，成立了由县联社理事长为组长，分管信贷的主任为副组长，信贷科及各农村网点负责人为成员的扶贫到户产业发展担保贷款实施工作领导小组，通过精准指导，切实把各项优惠政策、措施扶到点上、扶到根上，扎实推进精准扶贫工作。一是广泛宣传。充分利用各种媒体，积极宣传扶贫到户产业发展担保贷款工作的政策信息和重要意义，到乡镇和贫困村组织召开会议进行宣传发动，并通过村民小组会、黑板报、宣传单等多种形式将扶贫到户产业发展担保贷款的对象条件、操作程序、配套政策等内容宣传到村到户，充分激发了广大贫困农户参与产业发展的积极性与主动性。二是坚持五个原则。工作中做到五个坚持。即坚持贫困户受益原则，坚持产业发展原则，坚持有偿使用原则，坚持自愿自主原则，坚持公平公正公开原则，扎实推进“一户一亩井冈蜜柚、一户一亩横江葡萄、一户一个鸡棚、一户一人进务工”“四个一”精准扶贫致富工程。三是提高办贷效率。为及时将信贷资金发放至贫困农户手中，让普惠金融的阳光照耀乡村每个角落，吉安县联社进一步加强与县扶贫和移民办、县财政局、县产业化办沟通协调，从农户申请、村级初审、贷款调查、乡镇复核、县级审批、公示公告到贷款发放，缩短办贷时间，提高办贷效率，有效解决贫困农户产业发展的贷款难问题，帮助贫困农户早日实现脱贫致富目标。

作风实，打通脱贫致富的“最后一公里”

吉安县联社常思“贷”农致富之策，保持严谨的工作作风，朝着既定工作目标，不断增强高度的使命感，把责任紧紧地扛在肩上，将政府扶贫济困的阳光普惠到最贫困的角落。“四个一”精准扶贫致富工程就是该联社精准扶贫的重要举措，取得了较好的经济效益和社会效益。目前，吉安县联社已受理455户贫困农户的贷款申请，申请金额3000万元，其中已发放担

保贷款386笔、金额2840万元。全县井冈蜜柚种植面积达到4.6万亩，其中1227户贫困户种植井冈蜜柚，户均3.5亩；横江葡萄种植规模近5万亩，涉及19个乡镇、8000户农户，种植户亩均收入在8000元以上；在吉安温氏公司、吉安正邦公司等龙头企业的带动下，发展养殖户3500多户，为解决全县建档立卡17070户55292人的农村贫困人口生存和发展问题，稳定实现“两不愁、三保障”目标，为全省“五年决战同步全面小康”做出了积极的贡献。

推进精准扶贫的“最后一公里”，吉安县联社各级党员干部真正关注群众的获得感，确保了扶贫开发取得实实在在的成效，确保了贫困群众得到实实在在的金融实惠。打通精准扶贫的“最后一公里”，还要一如既往地脚踏实地，真抓实干，勇于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、客户、历史检验的实绩。

（吉安县联社）



以“三严三实” 打造现代化金融服务农商团队

文/谢龙平 李昇旺

党的十八大以来，习近平总书记多次强调，各级领导干部都要树立和发扬好的作风，既严以修身、严以用权，严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实。“三严三实”只有短短6句话24个字，言简意赅，精辟深刻。2015年，大余农商银行面对激烈的市场竞争、矿业的持续低迷、利率市场化的逐步推进，挑战前所未有，机遇前所未有，“三严三实”为该行可持续发展提供了航标和灯塔。

大余农商银行是赣州市首批改制为农商银行的县域联社，该行始终立足于服务实体经济，搭建全方位的金融服务平台，为当地经济发展做出了积极贡献。为深入贯彻省联社“三严三实”专题教育有关部署要求，该行大力践行“三严三实”，主动适应经济新常态，提高服务实体经济能力，持续发挥好农村金融主力军的作用，打造现代化金融服务农商团队。

以“严”和“实”的党建管理增强组织凝聚力

为使责任、工作、要求落实到位，该行全面加强

党建工作。一是强化领导挂点制度建设。该行领导班子成员分别联系4至5家支行，机关部门挂点2至3家支行，作为“三严三实”专题教育联系点。重点指导监督支行思想、组织、作风建设，切实解决经营管理中存在的“不严不实”问题，有力推动各项业务发展。二是加强党员干部建设。把“三严三实”作为教育培养干部的重要内容、考核干部的重要依据，打造一支过硬的干部队伍。三是不断深化党建在日常工作中的地位和作用。以基层党组织为单位，认真抓好以“三会一课”为主要内容的党建基础工作，同时，为推动党员素质提升，明确各部门、网点负责人具体负责，精心组织，带头学习讨论，深入整改“不严不实”的问题，做到整改有计划、有安排、有实效。四是加强反腐倡廉建设。扎实推进反腐倡廉建设，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求，深入开展群众路线教育实践活动，坚持纠正“四风”方面存在的问题。

以“严”和“实”的谋事创业激发员工创造力

创新是时代的主旋律，是企业发展永不枯竭的动力。面对新常态、谋求新作为、力求新发展，该行着力打造一支忠诚、敬业、担当的干部员工队伍。一是引导支行在创新发展方面先行一步，成为总行信贷政策、制度和金融服务创新的实验行，在推进流程银行建设方面先行一步，争当排头兵，争创实践范例。二是规定支行必须围绕全年经营目标，落实责任，所有的措施办法要符合实际，承前启后，创新发展。着眼“走在前列”谋划发展思路，以“三严三实”的精神，敢于担当、迎难而上、锐意进取，在攻坚克难中把握主动，推动发展，加大业务拓展与信贷产品创新，拓宽收入渠道，促进各项任务目标的实现。



以“严”和“实”的经营管理提高团队战斗力

该行坚持教育实践活动和业务发展两手都要抓，两手都要硬，党建和业务齐头并进。一是始终坚持“立足县域，服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，充分发挥长期扎根县域、熟悉本土、网点遍布农村的地缘人缘优势，摒弃贷款“垒大户”理念，坚持以小额、分散、中短期贷款为主，防止贷款在某些行业、项目、客户过度集中，实现可持续发展。二是在“四扫”工作中明确目标任务，有效营销贷款，做实小额农贷评级授信扩面，做优小微企业贷款服务提质，加大产品、服务、机制的营销力度，提升客户黏性，确保“四扫”工作培育出金融业务新的增长点。三是做好贷款“三查”制度，严格按照信贷业务各项操作规程合规办理信贷业务。建立流程化的贷款责任追究制度，对责任人、责任追究范围、责任承担比例、责任处罚标准等进行细化，从而有效防范信贷风险。

以“严”和“实”的优质服务提升企业竞争力

该行以“严”和“实”作风贯穿日常服务，始终把工作的出发点和落脚点放在维护客户和员工的利益上。一是完善员工管理。该行以服务基层为中心，建立困难员工档案，节日期间组织工会人员开展慰问活动，为困难职工送去慰问品、慰问金，切实帮助他们

解决工作中的实际困难，为员工营造积极向上、温馨倍至的工作氛围，激发员工的创造力、执行力，调动员工兴行干事的积极性和主观能动性。二是切实以客户为中心。该行深入推进“四扫”工作，及时准确地掌握客户的基本信息和金融需求，有的放矢，命中靶心。实打实、心贴心地与客户交朋友，最大限度满足客户需要，打通金融服务“最后一公里”。三是在完善办贷机制上下功夫。根据省联社信贷管理提示，结合实际，优化办贷管贷机制，切实简化办贷手续，提高办贷效率。四是提升营业网点临柜人员综合素质，操作技能和服务水平，减少客户排队等候时间和业务差错；加大对网点服务质量的监督检查，积极应对客户投诉，强化主动服务意识，为客户提供优质高效的服务。

当前，大余农商银行正处于转型发展的关键时刻，更要以“严”和“实”的作风围绕中心工作，抓住重点，全力完成全年各项目标任务。深刻反思，寻找症结；统一思想，树立信心；理清思路，加快转型步伐；攻坚克难，把握工作重点；提升素质，锻造过硬队伍；强化监督检查，确保各项业务安全经营；以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志、更加务实的作风，努力开创农商银行固本强基、提质增效新局面！

(大余农商银行)



Interpretation

解读：全省农村信用社未来三年的发展思路

编者按：未来三年，是国家实施“十三五”规划、推进“四个全面”战略布局的重要时期，也是全省农村信用社固本强基、提质增效的关键时期。在省联社第三届社员大会第一次会议上，江西省农村信用社联合社党委书记、理事长孔发龙系统提出了未来三年的工作指导思想，要求全省农村信用社坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，坚持稳中求进的工作总基调，坚持固本强基、提质增效的工作总要求，坚定不移地走以质量和效益为中心的可持续发展之路。

科学谋划发展战略

坚持发展第一要务，靠发展破解历史遗留难题、赢得结构调整空间、争取市场应有地位，将农村信用社打造成历久弥新的“百年老店”。始终保持发展定力，坚持“支农支小”不动摇，深耕细作“三农”和小微市场，走差异化、特色化发展道路。探索科学发展路径，坚持问题导向，以质量和效益为中心，统筹兼顾速度、质量与效益的关系，实现新常态下的新发展。融入区域发展战略，主动对接经济发展战略和重点产业发展规划，及时跟进提供金融服务，实现经济与金融“两轮同轴、发展同步”。

不断夯实发展基础

全面巩固传统客户群体，加大对新型农业经营主体和园区企业的支持力度，有效对接新型城镇化建设中的各类金融服务需求，保持在农村市场的领先地位，巩固在县域的金融主力军地位。大力拓展潜在客户群体，重点围绕社区金融、小微金融、民生工程等领域，拓展新兴客户群体市场，通过组织社团贷款等方式，有效对接对行业集团性客户和地方重点项目。全面实施客户分层管理，尊重客户体验，增加客户黏性，吸引和拓展“金字塔”两头的客户群体。

切实转变发展方式

在发展模式上，树立科学的发展理念，强化资本约束、财务约束和风险约束，提高精细化管理水平和专业化经营能力，由“规模扩张”向“集约增长”转变。在经营模式上，适应混业经营、综合经营的发展趋势，坚持以客户为中心，加强金融服务产品创新，由“存贷汇”向“综合化”转变。在盈利模式上，加快发展财富管理、交易金融、投资银行等非信贷业务，加快发展中间业务，由“单一化”向“多元化”转变。在服务模式上，加快构建信息化银行，推动网点转型优化，加快发展移动金融，由“传统金融”向“互联网金融”转变。

充分激发发展活力

加快改制步伐，遵循“实事求是、干净改制、合规操作”的原则，全面完成改制为农商银行的目标，适时启动省级农商联合银行改革工作，打造产权明晰、管理规范、有较强竞争力的金融服务体系。优化经营机制，积极推行条线管理制、事业部制、专营部门制等先进的业务管理模式，着力提升服务效率，增强市场竞争力。健全考核机制，构建客户价值管理、内部成本管理和人力资源管理“三位一体”价值管理体系，形成有效激励约束。科学选人用人，始终坚持以人为本，充分激发人力资源活力，满足业务快速发展的人才需求，坚持“一有三实”的用人导向，规范干部管理，强化员工培训，全面提升员工队伍素质。

全面提升发展质效

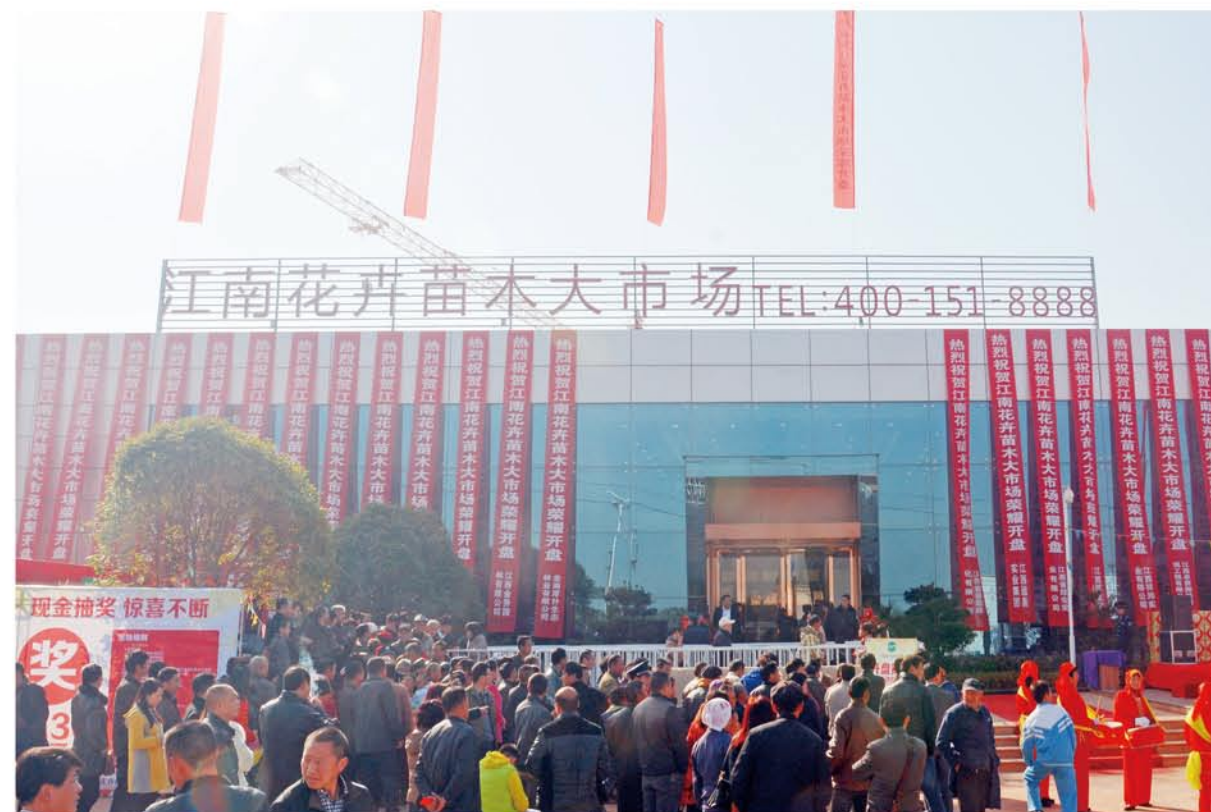
加快流程银行建设，再造制度流程，构建“前台全面受理、后台集中处理”的作业模式，提升运营服务质效，强化风险控制。着力提升管理水平，推动业务经营的流程管理、过程控制和客户服务体系的精益化，增强资产负债管理和风险定价能力，提高人均创利水平。切实强化风险管控，有效防范内部风险，严防外部风险传染，强化不良“双控”，保持案防高压态势，确保平安经营、稳健发展。扎实推进达标升级，调整优化资产负债结构，改善拨备率、贷款迁徙率、流动性等风险指标，推进监管评级持续向上迁徙。

着力强化发展保障

加强系统党的建设，贯彻全面从严治党治党新要求，落实“两个责任”和领导干部“一岗双责”，深入开展“三严三实”专题教育，营造风清气正发展环境。加强省级平台建设，巩固提升现有平台优势，顺应形势发展需要创新平台类型，以“小银行+大平台”的战略，形成对接市场、客户的独特优势。加强企业文化建设，积极开展企业文化宣传、教育和推广工作，提倡和弘扬优秀的企业文化，丰富企业文化活动，内强素质外树形象。加强法治银行建设，切实增强法治思维和依法办事能力，提升全员法律“红线”和合规“底线”意识，确保守法经营、合规操作。加强平安信合建设，坚决守住不发生系统风险和重特大要案的底线，打造江西平安信合。🌱



客户看农信社 (农商银行)



感恩农信社 “苗” 绘新天地

文/口述：李章作 整理：万娟

我叫李章作，是一个土生土长的湾里区农民，也是江西卓茵园林景观工程公司创始人。目前，我公司拥有花卉苗木基地1万多亩，是从事园林绿化及环保工程的专业化高科技企业，集设计、施工和养护管理以及苗木销售于一体，属国家一级资质园林施工企业，是省市重点鼓励上市企业之一，也是湾里区唯一推荐上市企业。

回想一路走来的创业路，可以说没有农信社的支持，就没有我今天的事业，农信社给了我发家致富的本钱，给了我这个淳朴农民创业的希望。1985年，高考落榜的我因家庭清贫在湾里区苗圃打工，几年的苗圃生活让我对园林苗木有了深入的了解，并萌生了创业想法。一次偶然的机会到深圳、厦门参观学习，我感触很深，大开了眼界，创业的信念也就更加坚定了。

创业之初，苦于没有资金，一度陷入绝望中，这时，有个朋友提醒我说可以去农信社贷款。当时一穷二白的我抱着试试的态度踏进了农信社大门。信贷员告诉我，农信社以“服务三农”为宗旨，重点解决农民“贷

款难”、“难贷款”的问题。经过信贷员调查、走访，看中我是个实实在在、有头脑有想法的人，于是农信社贷给了我人生的第一笔借款2000元。当时怀揣着这笔来之不易的“巨款”，心里暖暖的，觉得人生充满着希望，也正是这笔贷款拉开了我创业之路的序幕。随后，我穿梭于广州、厦门、上海、北京等大城市贩卖花卉，每天早出晚归，日晒雨淋，生意好一天能赚下100多块钱，就是凭着这种零打碎敲的农民本色，终于攒下了几万块钱。没多久我就还清了那笔贷款，但是农信社的滴水之恩我永远不会忘记。

有了点积蓄以后，1987年，我在湾里区苗圃承包了二亩五分地开始种苗木花卉，成为南昌市最早租地种花卉的个体户。土地租了，苗木也长大了，但是长大的苗木要运出去却成了最大最难的问题，那时的路不像现在，湾里真是山路十八弯，出趟门要翻山越岭。为了苗木的出路问题，我决定买三轮车去卖苗木和花卉，但在1989年，自行车都很珍稀，更不用说三轮车了。由于前期租地，买苗木投资，资金短缺又成为横在我面前的一

座大山。这时的我又想起了农信社这个老朋友，这次我比第一次有自信了，相信只要解决交通工具问题就一定会有出路。农信社了解了我的情况之后，加上我信用良好，不仅给我提供了5000元贷款资助，而且还帮我联系苗木销路，当时我的心情如同“久旱逢甘霖”，对未来更充满了自信，我的苗木销售之路也越走越宽。

1993年，为了拓展业务，从个体户经营向公司经营转型，决定在湾里区罗亭镇创办“南昌市湾里区园林绿地建设公司”。但由于苗木生意回款慢，注册资本又成了大问题。就在我沉思为难之际，农信社的员工来到我的苗圃说：“听说你要注册公司，这是我们湾里的大好事，我们来是想看看你有什么需要帮助的”，当时的我高兴得难以言表。在我困难之际，农信社又向我伸出了援助之手，解了我的燃眉之急。2001年，南昌开始建设花园城市，我意识到自己的机遇来了，于是将公司改名为“江西卓茵景观工程有限公司”，并在原来的基础上扩大了经营规模，集种苗木生产、园林设计、施工、养护管理一条龙服务。

2013年，我公司江南花卉苗木大市场项目获得江西省批准。该项目总投资16.17亿元，总规划用地5000亩，是致力于扶持打造的省际花卉苗木市场，被誉为“5000亩江南绿色生态经济新旗舰”、“江南花卉苗

木的制高点”。虽然省、市、区政府给了很大的政策支持，但资金仍缺3000万元，项目进程因资金不到位停滞不前。就在全公司上下一筹莫展时，湾里区联社再次向我伸出了援助之手。当时农信社的贷款额度受限，承贷不了3000万元的高额贷款，但湾里区联社帮我们想办法出主意，最终通过向其他联社发起社团贷款的方式，用土地抵押解决了我的燃眉之急。2013年8月，江南苗木花卉市场土建工程顺利开工，目前主体建设完成，投入资金3.5亿元，建成后将成为全国性综合苗木花卉综合交易市场。

回首近三十年，我与农信社结下的不解之缘，可以说，没有农信社给我的第一笔创业金，就没有我的事业起步发展，没有农信社一路的大力扶持，我就走不到今天即将上市的公司规模。不仅是我，在我的身边，很多朴实的农民朋友，都是在农信社的支持下发家致富。农信社是当地最有影响力也是农民最依赖的银行，是我们老百姓自己的银行。现在很多银行想来对接我公司业务，但我始终铭记这么多年农信社的帮助，始终记得困难时候的扶持之恩，在今后发展中，我相信有农信社做我的坚强“后盾”，我的苗木一定会走向全国，走出一片新天地，取得更加辉煌的成绩。

(湾里区联社) 



农信服务千万家 金融普惠“你我她”

文/口述：龚德胜 整理：熊响根 程业贵

我叫龚德胜，2010年3月，怀揣着多年打拼的积蓄，带着妻儿老小，来到永修县滩溪镇沙垅村，承包了千亩荒山，成立江西你我她实业发展有限公司，开始了我的种植致富之路。

创业之初，当开垦荒山，平整土地、修建道路、搭建大棚等基础设施完工后，自有资金所剩无几，接下来要购买种籽、化肥、农药和维持生产所需的资金没有着落。当时的我急得像热锅上的蚂蚁，亲朋好友接济解决不了问题，民间借贷利息负担不起。在困境和焦虑中，我找到永修县联社下辖的网点，该社负责人热情地接待了我，在倾听了我的诉求后，当即安排信贷员进行实地调查。用了3天时间，便为我发放了40万元贷款，解了我的燃眉之急。没有想到信用社行动这么迅速，办贷这么便捷，感谢信用社雪中送炭，使企业转危为安。

2013年，信用社的100万元贷款帮我蔬菜大棚由木竹结构改为钢结构；2014年，信用社的200万元贷款使公司引进和安装全省最先进的、规模最大的“迷宫式”节水自动滴灌系统取得成功。今年，信用社又向我发放贷款400万元扩建400亩蔬菜大棚。在我生产经营过程中，购农资、引技术、修道路等桩桩件件都离

不开信用社的支持。

这些年来，创业之始，是信用社雨中送伞，扶我渡过难关；生产之中，是信用社跟踪服务，满足我的需求；发展之时，是信用社锦上添花，助我做大做强。现在，公司已成为一家立足农业产业化发展的新型现代化企业，获得了“永修县优秀龙头企业”、“全市优秀农业龙头企业”、“省级龙头企业”、“国家无公害蔬菜基地”、“守合同重信用公示单位”等荣誉，在信用社累计发放的1000万元信贷资金的有力扶持下，我的公司实现了跨越式发展，现年产值已达3000万元，年利润800余万元，产品远销全国10多个大中城市，其中，“老庄主螺丝帝王椒”获得国家实用新型专利，“老庄主”商标被评为“江西省著名商标”。同时，公司实行“企业+合作社+农户”经营发展模式，带动了周边130多户农户走上了致富路。

公司能够发展得这么快、这么好，是我创业之初未曾想过的。有了信用社持续地帮助和支持，我的创业梦得以孕育、成长、发展。今年春节，我在公司大门口张贴了一副对联“农信服务千万家，金融普惠你我她”，以此来表达我深深的谢意！

(永修县联社) 



携手奋进 合作共赢

文/口述：廖建斌 整理：徐捷

我叫廖建斌，是江西朗轶电子商务有限公司的总经理，公司主打的“LUWNT”互联网品牌是一个基于互联网+的B2C模式品牌，客户只需登录平台网站，通过推荐或搜索引擎功能，找到所需商品便可提交订单进行购买。自2013年入驻玉山以来，我公司一直保持稳健发展。目前，公司自有品牌在诸如阿里巴巴等线上平台的官方统计中，已排名在户外运动类别品牌全国百强之内。

随着社会经济的快速发展，公司现有规模已不能满足生产经营需要，而新的办公场所建设与设备的购置急需投入一大笔资金。正在一筹莫展时，我想到了多年的合作伙伴——玉山县农村信用社。跟信用社打交道已经有很多年了，公司的存取款、转账汇款等业务基本都是在信用社办理。这几年来，信用社营业网点建设规范越来越精品，服务水平也得到了大幅度地提升，特别是“两银”产品、转账终端等自助设备，不但方便、安全、快捷，最重要的是帮助我们节约了时间成本。

今年以来，信用社多次主动上门对接，了解我的经

营情况和金融需求，诚恳的态度和专业的服务逐渐打消了我“不敢贷”的心理顾虑。我主动向客户经理说明了公司的情况，提出希望得到资金扶持的想法，该社客户经理认真倾听了我的需求并详细做好记录，在对我公司经营规模、经济收入、个人资产、信用等情况做了细致的调查与分析后，没过几日，贷款就审批通过了，有效缓解了我的资金缺口问题，使我及时完善了电商所需配套设备。同时，公司的新办公场所建设也在有条不紊地进行，公司业务发展逐年向好，在同行业中脱颖而出，获得了省市领导高度认可。

回望创业的道路上，风雨兼程，真心道一声感谢，是玉山县联社的支持让我公司的可持续发展有了坚强的后盾。我公司会紧跟脚步，稳健发展，不辜负信用社的大力支持，让我们在未来的路上“携手奋进，合作共赢”。

(玉山县联社) 🌿

和我家种的蜜桔一样甘甜

文/口述：赖钦贵 整理：何予辉 魏敏

我叫赖钦贵，今年47岁，家住广昌县千善乡盖竹村，早些年在上海打工，2007年返乡种植蜜桔，由最初的15亩到去年的200余亩，由350株到6600株，每次“升级”都离不开农信社的大力支持，去年我种蜜桔实现了22万元的净收益。回想这八年来的喜悦与收获，真的感谢广昌农信社对我的大力支持。

由于经济不景气，2007年我结束了五年的打工生涯，在家乡承包了一块山地开始种植蜜桔。当整好地，建好沟、挖好坑，准备购买桔苗时，却发现所需资金远远超过了预算。为能筹到买桔苗的钱，我借遍了所有的亲戚朋友，还是无法筹齐资金，急得像“热锅上的蚂蚁”。正准备打退堂鼓时，农信社“小额农贷”给了我一线生机，抱着试试看的心里与农信社联系，客户经理当天就到我家进行走访、调查，第二天我就拿到了2万元的贷款，买齐了桔苗。

在农信社的扶持下，我种蜜桔的干劲更足了，2008年又贷款5万元扩大了面积，2010年我的授信额度增加至10万元，2012年又获得15万元的信贷支持……现

在，我的蜜桔种植面积已达230亩，挂果面积200亩，产量达260多吨，销售额60余万元。

一个人富不算什么。对络绎不绝上门求教种植经验的人，我会毫无保留传授，碰到暂时资金有困难的群众，我也建议他们到农信社贷款。在我的影响带动下，全村规模种植户增加到40多户，年产蜜桔8000多吨。为确保蜜桔质量、提升蜜桔品质，我与其他种植大户合作成立了“世界鸿运”农业合作社，进一步打响品牌，蜜桔不仅供销上海、广州等地，还远销海外。合作社日常聘请8名当地农户帮忙打理，蜜桔销售季节时聘请的农户达30余人，为农村剩余劳动力创造了增收渠道。

正是农信社的帮助，使像我这样有创业愿望、有创业项目的农民实现了创业梦、致富梦，感谢农信社的一路陪伴。我是一个农民，说农信社是“农民朋友自己的银行”一点都不为过。

我总感觉，农信社的信合梦和我们农民的创业梦、致富梦是相通的，就像我家种的蜜桔一样甘甜！

(广昌县联社) 🌿





江西省农村信用社发展普惠金融 网上转账手续费全免惠及近200万客户

“过去在银行转账汇款都要付一笔手续费，如今在农村信用社手机银行、网上银行、转账终端上转账手续费可以全免，我们要点个赞！”10月12日，江西农村信用社一名客户刘某在湾里信用网点当起了免费宣传员。

日前，江西省农村信用社（农商银行）为降低消费者的金融服务成本，大力拓展普惠金融，在全

省率先推出手机银行、网上银行、转账终端转账汇款全免费服务，仅此项优惠活动的推出，今年就将为全省近200万客户减少金融消费成本3600多万元。

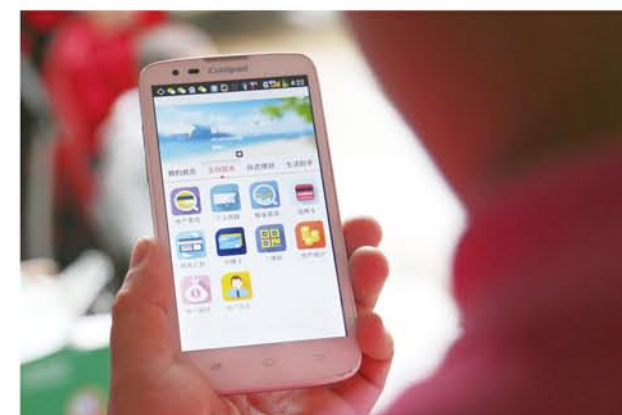
据悉，自10月12日起，江西农信社所有客户通过手机银行、网上银行、转账终端转账异地、本地、本行、跨行均享受0费率，这是我省首家实行网上转账全免费的银行。据了解，农村信用社手机银行的



行内外转账一直是免费的，此次免费政策扩大至手机银行、网上银行、转账终端所有客户，正式开启了网上转账免费新时代，并免收客户首次办理网银U盾、IC百福卡的工本费，免收银行卡年费、磁条卡非保号换IC卡手续费，进一步降低了客户金融服务成本。

近年来，江西农信社作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，主动担当普惠金融的社会责任，积极与“互联网+”时代接轨，在实现乡镇网点全覆盖、电子机具村村通的基础上，今年初推出了新版手机银行、网上银行，并实行转账手续费全免的优惠服务，努力构建普惠金融服务体系。目前，全省农村信用社手机银行客户达107万户，网上银行客户达82万户，转账终端8万户，并在全省1373家网点开通免费WiFi网络握手服务，改善了客户移动上网环境，为客户提供效率高、成本低的现代普惠金融服务。

（省联社办公室）





——江西农信社百福慈善基金会累计捐助贫困学生4万人次

近日，新学期开学不久，江西省星子中学高三（十八）班的郭鑫，又一次收到了江西省农村信用社百福慈善基金会汇入他本人百福银行卡中的1200元捐款，再一次被深深感动。17岁的郭鑫，家中有三姐弟，目前均在上学，母亲病逝后，仅靠父亲一人从事苦力工作来维持生计，家境十分贫困。自从2014年被列入百福慈善基金会资助对象后，郭鑫越加发奋学习，他说：“有了农村信用社百福慈善基金会的持续捐助，我的大学梦想又更近了一步”。

日前，百福慈善基金会2015年度“帮困助学”捐赠活动正在如火如荼的进行中。至10月12日，该基金会今年990多万元“百福助学”捐赠款项已直接划汇至全省8270名受捐助贫困高中生的个人账户中。这已是该基金会第4个年度在全省范围内开展捐助贫困学生的活动，4年累计捐赠资金4750多万元，共资助全省贫困高中学生3.89万人次，并积极参与资助SOS儿童村、认领弱势儿童“微心愿”、为留守儿童捐赠物资等慈善公益活动，为贫困群体送去了温暖和帮助。

百福慈善基金会是由江西省农村信用社联合社发起，全省86家成员行社共捐资2亿元设立的全省首家非公募慈善基金会。基金会以“帮困助学，奉献社会”为宗旨，围绕“慈善与爱心”事业，每年以

2亿元基金的投资运营收益，重点对省内品学兼优的贫困高中学生及希望小学等慈善项目进行捐助，是全省基金规模、捐赠金额最大的非公募基金会。

为确保有限的资金真正用于资助需要捐助的贫困学生，该基金会按照“规范管理、严格流程、公开透明、接受监督、强化宣传、提升品牌”的工作思路，制定了严密的捐赠流程。即：捐赠对象提出申请后，需经所读学校、所属村（居）委会和当地教育部门的审核，并在学校张榜公布一周，提高了受助学生信息的真实性，确保了捐赠的公平、公正、公开。核定受助学生信息后，捐赠款项全部从基金会账户直接汇入贫困学生个人账户中，资金不经过任何中间环节，确保捐赠资金不折不扣地及时惠及贫困学生。经过规范运转，该基金会已初步形成“各级捐资，集中运营、持续资助，惠在当地”独特的长效运作模式。

作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，江西农信社（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，本着“信用为本、合作共赢”的服务理念，不断强化责任担当意识，着力构建普惠金融体系，充分发挥金融服务地方经济的作用，以自身的有效发展回报社会。至9月末，全省农信社各项存款突破5100亿元，各项贷款突破3200亿元，其中涉

农贷款余额2712亿元、小微企业贷款余额1821亿元，正在成为全省最大的“三农”金融服务提供商、小微金融服务集成商和普惠金融服务供应商。今年以来，全省农信社在全省创新开展了扫园、扫村、扫街、扫户“四扫”活动，主动对接三农、中小企业等各类客户金融需求，创新推出财政贴息的扶贫和移民产业贷款，生源地助学贷款等金融扶贫产品，变“输血”为“造血”，实现金融服务与精准扶贫的有效对接。同时，省联社先后在永修、峡江、上栗、莲花、井冈山和南昌市湖滨社区等县市区开展挂点结对帮扶活动，共捐赠帮扶资金1120万元。

（省联社办公室）



感谢信

江西省农村信用社百福慈善基金会：
我是李慧怡，是安远一中高三的一名学生，也是基金会资助的学生之一。基金会的资助，让我的经济压力减轻了许多，同时给了我精神的抚慰。在此，我只能用“谢谢”代替我无尽的感激。
我出生在贫困的农民家庭，父母年纪大，常年靠着一片果林维持生计，可今年却不不同，没有了脐橙，父亲脸上也没有往年的笑容。学习压力外，我能感到的就是经济的压力了。基金会的资助，却给了我肩上的重担，让我更能静下心来好好学习，静静学习，专心追梦。同时，我也明白社会的善流就在身边，泪物流着，我身后还有帮助我的一群人。
我应该奋斗，亲人、朋友、关心我的爱心人士正默默支持我、帮助我，我不是会更有勇气，更加自信吗？请相信：我会茁壮成长，成为国家之栋梁；我会把基金会的善流传递下去，回报社会。
如今，万千感激只能融于这薄纸一张之中，我只有从生活点滴做起，做一个真正的好学生，不负基金会的帮助。
谢谢！
此致
敬礼

李慧怡

2015年10月24日



六载普惠金融路 矢志不渝奏华章

文/吴有承 肖蓓

作为服务地方社会经济的中小银行机构，南昌农商银行始终坚守“社区性、零售型”的市场定位，以“三农”、城乡居民、个体工商户、下岗职工、小微企业等客户为重点服务对象，切实加大对弱势群体和经济薄弱环节的金融支持，已成为支农支小的主力银行，成为服务地方社会经济的重要金融力量，赢得了社会的广泛赞誉和老百姓的良好口碑。

担当普惠金融使命

服务三农 促进城乡统筹发展

始终坚持服务“三农”，是南昌农商银行始终不变的第一宗旨。根据南昌城市化进程不断加快、农业在服务地区生产总值占比逐步减小的实际情况，积极调整经营思路，树立“大农业”观念，重点扶持具有特色的区域农业和当地农业产业化龙头企业，支持辖区内“城中村”改造，支持村级经济发展。与地方政府积极对接，召开三农服务恳谈会，了解城郊三农发展需求，并针对城郊种植户、养殖户、农产品加工户、被征地农民及农村基层干部等三农客户群体，研

发推出了“农户创业贷款”、“村干部创业贷款”、“被征地农民养老保险贷款”等多种信贷产品，有效满足城郊农民和农业发展的金融需求。

积极实施“走出去”战略，不断提升区域金融辐射能力。南昌农商银行在上海市嘉定区和本省共青城、乐安、万安等地发起设立了4家村镇银行，今年又正式获批在吉安发起设立3家村镇银行。村镇银行的设立，对完善地方农村金融服务体系、解决农村金融供给不足、满足小微企业融资需求等方面发挥了重要作用。据统计，截至2015年8月底，我行涉农贷款余额68.21亿元，占贷款总额29.4%，有力助推了城乡一体化发展。

创新普惠金融模式

深耕小微 助力实体经济发展

改制以来，南昌农商银行坚持走差异化发展道路，将小微企业和各类个私经济作为最主要的目标客户群体，在差异化发展中形成特色品牌和优势。按照“做大做综合、做小做特色”的思路，结合自身实

际，找准自身定位，明确提出打造小微客户特色银行的目标，着重在特色服务、优质服务上下功夫，积极推进产品和服务模式创新。以“快易贷”为主品牌，推出的商户创业联保贷款、小微企业流动资金循环贷款、农业产业龙头企业贷款等一系列“明星产品”倍受欢迎。目前，该行小微企业贷款户数占全行企业贷款总户数的97%，是众多小微客户的贴心合作伙伴。

针对小微企业贷款难、融资难的现状，该行还在全省金融系统率先成立小微企业服务中心，开辟出小微金融服务绿色通道，打造服务小微客户的专业银行品牌；率先推出全省第一条中小企业申贷热线，客户足不出户即可申办贷款；在小微企业聚集的园区开展政银企对接专场活动，主动为园区企业送资金、送项目、送服务。

在不断做精做深做细目标市场，提高小微企业市场占有率的基础上，引入小微贷款德仕模式，建立小微贷款事业部，组建若干营销团队，通过实行扫街式营销，深挖小微企业客户信贷需求，坚持市场化运作、流水化作业，打造无抵押、流程快、手续便、规范化的“微贷工厂”。截至8月底，“微贷工厂”累计发放贷款1600余笔，金额达5.2亿元，带动就业近5万人。

此外，从客户实际需求出发，在风险可控和合规操作的前提下，简化信贷手续，优化信贷流程，提升办贷效率。结合实际，优化还款方式，灵活调整还款方案，制订利率优惠政策，强化考核管理，单列小微贷款规模，优先安排涉农和小微信贷资金投放。据统计，截至2015年8月底，该行小微贷款余额为153.63亿元，占贷款总额66.20%，为促进地方实体经济的发展作出了突出贡献。



构建普惠金融体系

贴近社区 优质服务惠及百姓

改制以来，南昌农商银行牢固树立“社区性、零售型”的市场定位，贴近社区、城乡居民，致力于为其提供优质便捷的金融服务。为实现网点布局社区化、服务网络社区化的基本格局，该行建设了一批展示形象、提供综合金融服务的旗舰店，打造了一批提供差异化以及专业化服务的特色店，形成了一批贴近社区、服务城乡居民的金融便利店，社区金融服务水平不断提升。目前，南昌农商银行80个营业网点遍布城乡，实现了金融服务全覆盖，形成了分布合理、风格统一、服务一流、覆盖面广、辐射能力强的业务经营网络。客户进入网点，可以随心所欲地选购其中的“商品”，从存取款、银行卡、各种贷款、第三方存管、各类代理收费、理财业务等需求可以一揽子得到满足。

大力发展个人创业、住房、汽车、旅游和养老健康家政等金融信贷业务，结合各个层次不同的信贷需求特点创新服务产品，该行研发推广的“白领贷”、“社区居民消费贷”、“社区居民创业贷”等产品，有效满足了个人客户生产、生活及消费的融资需求。

为更好的服务社区百姓，该行还按照方便客户的



原则，向市场、城市繁华中心、社区街道等靠拢，依托向社区延伸的原则调整网点布局，今年还计划在人口数量较多的住宅小区或商业区，设立10家左右的社区银行，为社区居民、市场商户等提供个性化、便捷化的金融服务。

打造普惠金融品牌

心系民生 帮困扶弱改善生活

作为“普惠金融”的忠实践行者，南昌农商银行始终致力于改善民生，大力扶持地方特色产业、积极支持民生工程和扶助社会弱势群体，尤其是专门针对下岗职工形成了一系列特色金融服务：与劳动保障部门合作，在全国率先开办下岗再就业小额担保贷款业务，率先成立下岗再就业服务中心，近年来累计发放此项贷款13亿元，占全市银行机构该类贷款投放额的80%以上，支持和带动就业6万多人。

积极承办妇女小额担保贷款和青年创业贷款，圆妇女同志和有志青年的创业之梦；积极与地方政府进行合作，帮助被征地农民解决养老保险缴费难题。与此同时，不断扩大再就业贷款中心的业务范围，将妇女、大学生、退伍军人、进城创业农民工、残疾人等纳入扶持对象，形成综合型创业贷款服务中心，为更多群体创业就业提供有力的信贷支持，形成了享誉全国的“江西模式”。

践行普惠金融理念

热心公益 时刻不忘回报社会

南昌农商银行在追求优异经营业绩，塑造优质金融品牌的同时，时刻不忘践行企业社会责任，积极投身公益事业，真诚回报社会。

近年来，该行向“百福慈善基金会”捐赠2100万元，利用基金投资收益，重点帮助解决贫困家庭子女上学困难的经济问题；自2012年起，每年向慈善总会捐赠50万元，用于支持南昌市慈善事业；捐赠50万元援建全省首所鄱阳湖生态希望小学——洪银小学，为贫困地区教育事业发展贡献一份力量；捐赠30万元帮助建立特困民警救助金；积极开展“慈善一日捐”、“阳光助学”、捐助SOS儿童村等活动……六年来，该行已累计向公益慈善事业捐赠近3000万元，树立了良好的企业形象。

风华六载，春华秋实。南昌农商银行不遗余力践行普惠金融，积极主动担当社会责任的品牌形象已然深植于赣鄱人民的心中，在书写一个又一个金融传奇的同时，树立起一个又一个普惠金融的行业标杆。

(南昌农商银行) 



让梦想开花结果

文/何荣清

梦想，不是口头禅，不是对枯燥贫乏生活的安慰；梦想，需要拿出勇气和行动，坚韧不拔，全力以赴地去实现它。赣州农商银行在省联社的坚强领导下，以她的执著、坚毅，十余年如一日，用真挚的情怀、踏实的行动，在赣州这片古老而又热力四射的红土地上，帮助一个又一个梦想开花结果，在一次又一次的实践与努力中成就了他人，也成长了自己。

产品创新 托起充实精彩的“创业梦”

回想2004年初，彼时的赣州农商银行积贫积弱，在风雨中飘摇。省联社成立后，该行大力践行“推进规范化、提升竞争力、作出新贡献”的历史使命，依托省联社的大平台不断地求新思变，根据客户需求创新金融产品，托起一个个充实而又精彩的创业人生。截至9月末，该行存款已达173亿元、贷款110.6亿元，均是改革前的15倍多。

创新小微速贷，携手个体工商户。家住赣州市黄

金开发区杨梅村的邬某，提起在赣州农商银行小微贷款的经历依然是激动不已。几年前邬某的生活是半工半农，忙时地里干活，闲时去亲戚经营的铝材店里帮忙，心里想着等年纪大了，还是要种地为主的。2012年村里土地被规划拆迁，彻底断了他回去种地的念头，有了一大笔拆迁补偿款，加上这几年打工积累的经验，头脑活络的他在亲戚的帮助下在赣州开发区新开了一家丰亚铝材经销部。2014年，在一次听了该行客户经理上门介绍“小微速贷”信贷产品后，邬某抱着试试看的心态到农商银行申请10万元贷款，“没想到，不管你是城里人还是乡下老倌，只要信用度好，有个体工商户营业执照，也不需要抵押，茶没喝一口，烟没抽一支，报齐资料后3天内10万元就到账了，真是太方便了！”

为积极响应国家重点扶持小微实体经济的政策，该行创新推出“小微速贷”，致力于满足小微商户经



额50万元以下贷款，无需抵押。至9月末，该行小微贷款余额 58.5亿元，占各项贷款额的53%，小微贷款增幅高于贷款平均增幅0.17个百分点。

大力推广财政惠农信贷通，助推当地农业发展。江西鹭溪农业发展有限公司，一家位于赣州市年轻的现代农业企业，通过“绿色蔬菜基地+平价蔬菜社区店+家庭”的服务体系，着力构建社区“菜篮子”安全供应链。在2014年发展初期，由于扩展社区店出现资金缺口，该行及时抛出“橄榄枝”，给予200万元的财政惠农信贷通贷款，并为其所有的门店代发工资，助其走向发展之路。目前该公司建有种养基地近4000亩，与16家蔬菜等专业合作社开展了合作，发展了15家社区直营店，年销售额4500万元以上，计划到2017年底建成50家社区直营店，“鹭溪农场”正逐步成为社区家庭主妇的首选品牌。

该行将财政惠农信贷通的推广与“四扫”工作有机结合，深入田间地头，积极对接传统农户、新型农业经营主体等客户，解决“三农”融资难题。至9月末，该行财政惠农信贷通授信金额9332万元，审批通过100笔，贷款余额9332万元，为当地 100 户新型农

业经营主体提供了资金支持。

管理增效 托起奋发图强的“转型梦”

导入外拓营销培训，促网点功能向“服务营销型”转变。一个网点，客户经理外拓能力的强弱，很大程度上决定了网点业绩的高低。为提高客户经理市场外拓营销技能，使客户经理走得出去、开得了口、赢得客户、赢得市场，2015年，赣州农商银行引进培训机构，分片对客户经理进行了5期营销技能培训，通过打开心智模式课堂、营销技巧演练、现场外拓跟踪辅导等项目，帮助客户经理在实践外拓中得到提升。同时，该行紧抓文明规范服务，对员工形象标准、姿势仪态、服务流程以及与客户沟通礼仪等全部进行了规范，提升服务“软实力”。良好的职场环境，内外默契的配合度、高标准的服务水平，促使网点功能正逐步由“结算交易型”向“服务营销型”转变。

推进电子银行服务，“网”事成风促结算服务水平提升。随着互联网金融异军突起，电子银行业务的重要性日益突出。位于赣州城区内的赣南贸易广场和建材市场，是赣州十八个县市的重要集散地，两个市

场内80%以上的店铺都安装了该行的转账终端；2014年省联社推出手机银行，该行作为首批试点单位，截至今年9月底，手机银行用户达24597余户；这些举措使得赣州农商银行电子银行业务替代率跃居全省前列。“网”事成风，提升了该行的结算服务水平，客户粘性大大增强。

打造事业部团队，让专业的人做专业的事，更好更快实现销售目标。2014年伊始，该行陆续对各业务条线实行事业部制管理，共设立了6个事业部，即财富管理部、电子银行部、不良贷款清收事业部、三农事业部、小微事业部和公司业务事业部。各事业部自主经营、独立核算、风险自担，采取总部加片区的管理模式，各自组建了自己的营销团队，总行对事业部的考核也全部实行模拟利润考核。事业部一经建成，便在各自领域崭露锋芒。如财富管理部通过办理票据转贴及买入返售、发售理财产品、投资理财、存放同业等操作，稳步提高非贷款利息收入。到今年9月末，该行实现非贷款利息收入3.05亿元，增幅0.1%，占总收入比例达到33.62%，同比提高2.05个百分点，进一步提升了该行各项业务的精细化管理水平，夯实了网点转型基础，有利于更好更快地实现金融销售目标。

责任在心 托起帮困扶弱的“桑梓梦”

桑梓情深。在追求自身可持续发展过程中，该行始终不忘承担社会责任，不断加大对弱势群体的大力支持。

2012年春节，该行响应市政府号召，组织慰问章贡区原二糖厂88名困难职工，通过干部捐款等方式共筹得慰问金6.16万元，对原二糖厂困难职工进行了春

节慰问。该行累计向“百福慈善基金会”捐赠金额50万元，并自2012年开始，每年运用基金会的投资收益，对赣州一中、三中、四中、赣州中学以及南康中学的贫困学子，给予每人每年1200元的资助，4年来累计捐助资金67万元。同时，该行积极参与地震捐赠、扶贫日捐赠、资助残联，向当地小学捐赠文具用品等慈善公益活动。

倾听历史的回响，追溯往日的轨迹，重温一个个动人的故事，更能感悟今天局面的来之不易。赣州农商银行将继续以服务实体经济和社会经济发展为己任，把握振兴赣南苏区发展的大好时机，与赣州人民一起继续同行，让更多的梦想开花结果，让更多的成功张灯结彩。

（赣州农商银行）



盘活“沉睡”资产 破解“农贷”难题

文/徐平岸 邹鸿达 肖蓓

近年来，随着农村经济快速发展，更多的农民“洗脚上岸”，开始办厂、经商、进行产业化经营，拓展致富新门路。农村信用社无须担保抵押的小额信贷已难以满足农民信贷需求。很多银行机构为了防范风险，在较大额度贷款发放上又不得不注重抵押担保，农户要想获得更多贷款，就必须提供有效抵押（质）押物。

对于农民来说，土地或住房就是他们最大的“资产”。如何盘活这些宝贵资源？在江西省赣州市会昌县，农民住房抵押贷款正逐渐成为了一种新途径。

走新路：农房抵押实现“点土成金”

初秋时节，乍暖还寒，尽管会昌县汉仙岩4A级景区的游客稀疏，农家乐经营者林晋长却一点也不担心稍显冷清的生意。2014年，他用自家房屋抵押获得的资金提升了农家乐的环境，不仅对经营场所进行了

改造，还购置了轿车方便去圩镇采购食材，生意红火了一年。现在他还想把隔壁的宾馆盘下来……

春雨还让桔柚树枝繁茂，花团锦簇。开满白花的万株桔柚树的累累果实亮得耀眼，会昌县周田镇秧排村村民汪亮明心里乐开了花。2013年，果园丰收，但由于没有冷藏库，只好提前将水果贱卖，全年的辛苦未得到应有的回报。2014年，汪亮明用自己家房屋抵押贷款建起了冷藏库，收果后入库等到价格最高时出售，结果利润比前年翻了一番。

林晋长的“劳有所获”和汪亮明的“物有所值”，都得益于会昌农商行在2014年4月启动的农民住房财产权抵押贷款。会昌县人口约51万，其中农村人口约占85%，是国家扶贫开发重点县。虽然农业产业特色鲜明，资源丰富，但农民资产少，融资渠道窄，增产增收相对较难。2014年初，会昌农商行率先开展了农民住房财产权抵押贷款试点，目前已进入正常实施

阶段。

据了解，截至2015年8月底，会昌农商行下辖的19个乡镇支行全部开展了此项业务，累计发放农民住房财产权抵押贷款365户，金额合计5649.5万元。在对其中17户经营性用途的贷款农户跟踪调查时发现，借款农户2014年收入比上一年增长了至少18.2%。农民住房财产权抵押贷款试点形成的“会昌模式”，为激活农村“沉睡”资产，促进农民增产增收，助推农村经济发展探索出了一条新路。

据赣州市有关部门调研统计，目前有七成农户希望通过住房财产权进行抵押贷款。以会昌县为例，仅以土坯房改造的5万户农房为基数，每户农房作价20万元，按照60%的授信额度计算，该县农民住房财产权抵押贷款授信总额就将高达42亿。一旦盘活这些“沉睡”资产，不但能解决农户的资金难题，还会带来倍增的经济、社会效应。

强机制：步步为营确保“步步赢”

据会昌农商行负责人介绍，农房抵押贷款试点在会昌县启动后，会昌农商行主动作为，在“慎、实、惠、控”上下功夫，不断完善制度建设和风险防范机制，逐步形成了较为系统和完善的农房抵押贷款业务体系，建立了农房抵押贷款的长效机制。

在试点区域的选择上，按照先小范围试点再全面推广的原则，会昌农商行优先选择了城中村、城乡结合部、工业园所在地等经济活跃、贷款需求旺盛的区域作为试点区域，进行了“三证”持有情况摸底调查和宣传动员，了解农户房屋确权办证及贷款需求情况。确保贷款人有足够的还款能力及抵押物有较强的变现处置能力，以最大限度规避风险，保障资产安全。

在贷款操作的流程上，为切实保障农民在贷款办理过程中的高效快捷、合法合规，会昌农商行在借鉴

一般抵押贷款操作流程、合同文本的前提下，结合农民住房财产权抵押可能存在的风险点，制定了针对性较强的工作细则和配套的操作流程及合同文本。使符合条件、资料齐全的农户贷款办理时间缩短至一周内，极大提高了农民办理此类贷款的积极性，加快了推进农房抵押贷款试点工作的进度。

在贷款的成本费用上，会昌农商行成立了抵押房屋评估小组，对抵押房产进行免费自行评估。由农商行在综合考虑抵押土地的使用年限、地理位置、规划和用途等因素后，认定抵押房屋的评估价值，并出具抵押评估报告。据统计，会昌农商行为办理住房抵押贷款的农户节约评估费超过10万元。与此同时，农商行还为办理农民住房抵押贷款的农户提供相对优惠的利率价格，并承担了全部的房屋抵押登记费用，切实减轻了农户贷款的成本费用，提高了农户办贷的积极性。

在贷款风险的管控上，会昌农商行严格执行各项规定，始终坚持信贷原则，要求申请此类贷款的农户必须持有“三证”，即《农村集体土地（宅基地）使用证》、《建设工程规划许可证》或《乡村建设规划许可证》、《房屋所有权证》，且必须具有充足的第一还款来源和良好的信用记录。

在宣传推广上，会昌农商行通过电视、报纸、网络、手机短信等多种形式，广泛宣传农民住房财产权抵押贷款的目的、意义和典型事例。同时，印制了2万份宣传手册，将农民住房财产权抵押贷款的有关条件、申报材料、贷款程序等内容宣传到每家每户。积极动员，鼓励广大农户参与房屋确权，安排客户经理与政府确权办证人员一同上门为农户办理房屋产权证。对“三证”齐全且有贷款需求的农户，及时安排贷款的调查、审批、发放，从而保证有效信贷需求满足率达到100%。

在与各部门的沟通协作上，为使农民住房财产权抵

押贷款真正落到实处，会昌农商行继续加强与土管、城建规划、房产管理等部门的沟通协作，对符合贷款条件但需补办相关证明的农户，及时向相关部门提供名单，并建议相关部门在法律法规允许的条件下为办证农户提供惠实政策。提前介入调查，实现办证与调查同步进行，在证件、资料齐全的情况下确保7天内完成贷款申报、审批和发放手续。

同时，积极争取省联社、市办及监管部门的指导和支持，切实做到农民住房贷款依法依规、先行先试，实现可推广、可复制。请求相关部门给予更多的政策支持，如争取更大的信贷规模和相对宽松的监管环境等。

此外，继续加强农民住房抵押贷款的风险管控，严格审查农户信用记录，严格把控农户第一还款来源，不以农民所抵押的住房作为重要参考。对现有农民住房抵押贷款做好调查回访，加强贷后检查工作，对可能出现风险的农民住房抵押贷款及时采取措施。

解难题：探索全面推广新模式

尽管试点已经迈出了坚实的一步，但要全面铺开，会昌农商行会继续在以下方面加强探索。

当前，有不少农房存在“三证”不全的问题，亟须确权到户。由于大多数农民没有意识到产权证的价值和作用，对确权认证工作态度不积极；或想要确权办证，但在建房时存在超高、多占、乱建等情况，导致不能合法办理相关证件。

针对以上问题，当地政府部门于2015年4月3日下发通知，对“三证”的办理实行限时办结制，并明确规定农民办理住房产权抵押贷款后大部分办证费用将返还农户，使得这一问题在会昌从根本上得到了解决。

此后，会昌农商行以新政策为基础，继续加大对农户住房产权抵押贷款政策的宣传力度，切实提高广大农户确权办证意识。同时，还将加强沟通协作，争取土管、城建规划及房产管理等部门支持，提高办证效率，提高农民参与确权的积极性。对因历史原因而造成批少建多的房屋，能在缴纳一定数额罚款的情况下予以办证。

同时，考虑到农村实际情况，若农民经营失败，根据银行抵押协议，将要失去住所。而担保法又明确规定，耕地、宅基地等集体所有的土地使用权不得抵押，抵押物的转让局限于集体经济组织内部，处置上存在一定障碍。为规避风险，银行对于贷款农户的审核非常严格，对其信用度、创业项目、盈利能力等要进行综合考评。对抵押的农房要求也非常严格，一旦有风险，可将抵押物出租偿还贷款。这就使农房抵押贷款对象范围受到了很大限制，贷款受众大大减少。

针对农民住房抗风险能力偏弱的特点，会昌农商行为农房抵押贷款的农户购买了房屋安全保险，并承担所有参保费用，以最大限度地保护农户的财产安全和利益，切实防范信用违约风险，确保试点稳妥推进。

(摘自《中国农村金融》)



创新金融服务举措 助推地方经济发展

文/黄汉宇 罗浪

近年来，随着土地流转政策的实施以及农民专业合作社、家庭农场、种养大户等新型农业经营主体的不断涌现，农业经营规模化、产业化程度不断提高，求呈现资金需求量加大、周转周期变长的新特点。在传统信贷模式下，小微企业贷款程序繁琐，申请时间长，同样无法满足“短、频、急”的资金需求。

为适应经济金融新常态，解决客户需求与金融服务的供给矛盾，更好地服务三农、小微企业，铜鼓县联社坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位，进一步加强和创新金融支持，完善金融服务，切实发挥县域经济主力军的作用，持续加大涉农、小微企业贷款信贷力度，不断提高了农村本土的造血能力，为小微企业创新注入了新的活力，有效助推了地方经济发展。

做活地域生态资源，助推江西绿色崛起

太空莲花池里的莲花娉婷袅娜，霸王花批次盛开，紫红心的有机火龙果也进入了收获季节，返乡创

业大学生邱敏心里乐开了花。2014年，邱敏回到排埠镇黄溪村，通过租赁流转土地建立起火龙果种植基地，但由于太空莲荷花池、桑葚采摘体验林、有机蔬菜采摘体验林等项目建设资金短缺，种植基地不成规模，前来游览的客人稀少。2015年初，在铜鼓县联社“四扫”走访中，基地项目前景得到认可，邱敏获得了80万元“财政惠农信贷通”贷款，滴灌、道路硬化等工程陆续上马。今年五一小长假，仅种植基地的桑葚果采摘园三天日均接待就超过1000人。

排埠镇毛泽东化险福地景点是去铜鼓旅游的必到景点，周边的农家乐生意一直都很红火。“夫妻农家山庄”的经营者郑义海听说铜鼓县联社推出了“农家乐贷款”，随即提出了贷款申请，用60万元贷款资金提升了农家乐的环境，扩大了经营规模，生意比往年更加红火，去年纯利润近20余万，为当地提供就业岗位10个，分销有机农副产品10余万元……

邱敏和郑义海的创业成功，是铜鼓县联社支持“绿色信贷”项目的一个缩影。铜鼓县是我国南方重



点林业县，森林覆盖率达86.4%，位居全省第一，也是客家县，是赣西北客家人聚居中心，客家文化源远流长，民风民俗别具一格，生态旅游资源极为丰富。2012年，中央电视台《走遍中国》节目走进铜鼓，“山野原味，客家情怀”的铜鼓农家乐作为铜鼓旅游特色，迎得了全国电视观众的青睐，在全国掀起“铜鼓热”的旅游高潮。据不完全统计，铜鼓县共有农家乐300余家，形成品牌规模的约70余家。铜鼓县联社在多年前，已经看到了农家乐发展前景，针对该客户群充分调研，合理论证，试行试点后，因地制宜，因情施策，创新推出了“农家乐贷款”产品，该产品采取各镇各乡辖内网点对接的模式，主动与当地农家乐紧密联系，提供“抵质押、保证、信用”等多种贷款方式，帮助了铜鼓农家乐产业迅速崛起。

近年来，铜鼓县联社顺应绿色经济发展潮流，全面加强绿色金融的认识，严格执行银监会“绿色信贷”政策要求，抢抓江西全境列入国家生态文明先行示范区的发展机遇，充分发挥铜鼓县生态旅游资源优势，持续加大绿色信贷投放，以绿色信贷支持循环经

济发展，实现绿色金融与实体经济的良性互动，促进实现了江西绿色崛起。

主动落实国家政策，拓宽“三农”融资渠道

2014年6月26日，铜鼓县联社第一笔农村土地承包经营权抵押贷款在该社带溪分社成功发放，村民刘明丰，用其流转取得的50亩土地的经营权，向铜鼓县农信社带溪分社申请办理了抵押贷款10万元。这是宜春地区金融机构发放的首笔以农村土地承包经营权为抵押的贷款。

土地经营权作为农民最大的资本，过去由于确权难、评估难、流转难等问题不能用作银行贷款的抵押物，随着农村经济的快速发展，虽然土地经营权被赋予独立的权益，但其抵押贷款在实际操作中也遭到金融机构的冷遇。

针对以上问题，国务院于2015年8月24日发布《关于开展农村承包土地的经营权和农民住房财产权抵押贷款试点的指导意见》，明确提出赋予“两权”抵押融资功能，维护好、实现好、发展好农民土地权益，

盘活农民土地用益物权的财产属性，并要求试点地区加快推进农村土地承包经营权、宅基地使用权和农民住房所有权确权登记颁证，建立完善农村土地产权交易平台，建立健全农村信用体系，使得这一问题在铜鼓得以“破冰”。

目前，铜鼓县联社进行了首批农村土地经营权抵押贷款授信，分别给予江西荣通农业综合开发公司、三都镇种养大户胡巧琴、带溪乡村民刘明丰等10家规模化生产经营企业及种植大户集中授信，授信额度总计320万元。这一新信贷产品的实施推广，将为广大农户和新型农业经营主体提供一条新的便捷融资渠道。

积极策应互联网+，助力小微企业发展

一天订单近两万张，日销售额破8万，“阳光谷”这家位于铜鼓县永宁镇西湖村的天猫旗舰店，自2012年10月上线以来，已创造出每月销售额超200万元的业绩。随着人气指数的逐渐提高，以竹制电脑桌为主打产品的“阳光谷”，已经成为淘宝竹制品行业中的一匹“黑马”。

铜鼓县是南方竹木建材基地，是以竹木制品为传统产业的山区小县。但多年来，铜鼓的竹制品企业一直处在产业链的底端，利润空间小。金阳光创始人谢智平说：“铜鼓的竹木产品应尽快搭上电子商务这列时代高铁，才能突破发展困境。所以，我寄希望于这个新型销售平台，希望它能给铜鼓传统竹制品产业链带来新的生机。”

“互联网+传统行业”的大发展趋势，不仅谢智平胸有成竹，铜鼓县联社也从中看到发展机遇。近年来，铜鼓县联社把创业初期，经营规模较小、具有价值潜力的优质小微企业作为重点扶持对象，深入挖掘小微企业通过“互联网+”升级转型的融资需求，持续加大信贷投入，不断完善金融服务，助力县域经济新发展。“阳光谷电商”就是其中的受益者，去年上半年，“阳光谷”为备战下半年淘宝年度盛事“双十一”，新增生产流水线，需采购大量原材料进行生产、销售，加之采购中大部分都需现金支付，资金一时无法回笼。铜鼓县联社在了解实际情况后，按照流程以最快速度对其发放了200万元抵押贷款，及时解决资金困难，助力“阳光谷电商”在2014年淘宝双十一竹制品销售取得全国第二的好成绩。

随着奉铜、长浏高速相继开通，万铜高速、蒙西铁路正在进行，铜鼓县电商发展正经历前所未有的良好契机。产业集群在供应链协同、人才集聚、知识联盟、关系网络等方面形成的优势，通过电子商务进一步扩散和增强。铜鼓县联社通过不断加大与铜鼓县电子商务行业、农民专业合作社之间的协调合作，在结算渠道完善、供货商对接、电子银行服务、信贷支持等多种方面提供全方位服务，进一步提升铜鼓特色产业产品优势，实现企业和银行的合作共赢。截止目前，铜鼓县联社支持电商20余户，累计发放贷款金额800余万，帮助电商解决融资难问题，积极带动当地一些传统经营、农民专业合作社、新型农村经营主体走向互联网+时代。

(铜鼓县联社)

扬帆起航 创新发展

破浪支农“蓝海” 共绘双赢“蓝图”

——宜春农商银行大力支持新型农业经营主体发展

文/孙虹

“无需抵押、利率优惠、期限灵活、方便快捷的‘财政惠农信贷通’贷款，解决了我的燃眉之急，有了这200万贷款，我的种植合作社又可以正常运作了！”邓世平经营的众鑫农业种植合作社一直致力于有机大米的种植。近年来，为了扩大生产规模，他们先后流转西村镇、温汤镇、天台镇、辽市乡的农田近4500亩，由于需要支付农田租赁费、基础设施建设、农民工资，购买农业机械、种子、化肥、农药等，累计投入资金已达800万元，“尤其是

最近，明显的感觉到自有资金不足，可我们又缺少符合要求的抵押物，从银行很难获得资金支持。庆幸的是，宜春农商银行的客户经理及时上门，热情提供信贷支持，为我解决了当下的难题。”

这只是宜春农商银行下沉服务重心，探索转型发展之路的一个缩影。近年来，宜春辖内各类新型农业经营主体如雨后春笋般蓬勃发展，已经成长为油茶产业集群、生猪产业集群等以产业集群为支撑的多样化农业发展模式。辖内国家农业综合开发现

代农业示范园试点项目即将获批，园区新增入园企业2家，总数达28家，实现总产值6.5亿元。全区新造高产油茶基地1.6万亩，总面积达21万亩；新建花卉苗木基地0.5万亩，总面积达6.6万亩；新增“菜篮子”蔬菜基地200亩，总面积达1.77万亩。新增农民专业合作社95家，总数达923家，其中市级示范社52家，省级示范社19家，国家级示范社5家，快速的行业发展对农村金融服务提出了越来越高的要求。

自成立以来，宜春农商银行始终坚持“立足宜

春、服务社区、支农支小”的市场定位，围绕“固本强基、提质增效”工作要求，深入了解农村金融需求，着力在支持新型农业经营主体方式上寻突破，探索农村金融服务工作的有效途径。

为有效对接新型农业经营主体的金融需求，该行在全辖内组织开展“四扫”营销活动，组织各支行深入农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体开展调研，全面了解辖内农村经营主体的金融需求。在营销活动中，当得知这些新型农业经营主体在发展中遇到过诸多困难，75%以上的经营主体存在的是资金短缺的问题，制约了农业产业升级时，他们决定不等不靠，直面新型农业经营主体的难题，积极作为，规避传统信贷操作上的短板，按照“宜场则场、宜户则户、宜企则企、宜社则社”的原则，针对不同类型的农业经营主体实施差异化信贷支持。

为了更好地为服务地方农业经济发展，该行成立专门对接新型农业经营主体的信贷需求的三农事业部，采取“总部加片区”架构，划分了7个片区、23个营销团队，业务辐射到各乡镇（村），在有效控制风险及满足监管要求的前提下，下放贷款审批权限，减少环节，缩短客户办贷时间。

有针对性地解决“无担保”融资难的问题，创新担保方式，进一步完善“公司+基地+农户”“项目+担保”“行业协会+联保基金+银行”等信贷服务模式。先后推出了“农商快贷系列产品”，包括“手拉手共富裕”、“百福流水贷”、



“项目+担保”“行业协会+联保基金+银行”等信贷服务模式。先后推出了“农商快贷系列产品”，包括“手拉手共富裕”、“百福流水贷”、农村商户贷款、公司+基地+农户贷款、“财政惠农信贷通”贷款、农户联保贷款、移民扶贫贷款等多种信贷产品。在利率、期限、额度、风险控制等方面给予优化，在利率方面，新型农业经营主体贷款交其他同类型贷款利率下降30%，贷款期限最长可为3年，对于从事林木、果业、茶叶及林下经济等生长周期较长作物种植的，贷款期限最长可为5年，优化小额农户信用贷款，授信贷款额度由3万元增加到10万元；重点支持新型农业经营主体购买农业生产

资料、购置农机具、受让土地承包经营权、从事农田整理、农田水利、大棚、农用道路、油茶等农业生产用途，发展多种形式规模经营，满足新型农业经营主体客户的贷款需求。同时，对种植粮食类型的新型农业经营主体，开办农机具抵押、存货仓单抵押；对种植蔬菜和经济作物类型的新型农业经营主体，在评估基础上，开办蔬菜大棚抵押、林权抵押、连锁超市担保贷款；对已经形成产、供、销一条龙的畜禽养殖新型农业经营主体，推广“公司+基地+农户”贷款。借助合作社、行业商会（协会）的带动作用，倡导实力相当的养殖户共同合作，共谋发展，成立互助担保基金，开办互助基金

担保贷款，促进行业良性、快速发展。

在短短九个月的时间，共为210户新型农业经营主体发放贷款3.73亿元，其中农业龙头企业12户，贷款金额1.72亿元；农民专业合作社30户，贷款金额6018万元；家庭农场和农业社会化服务组织6户，金额380万元；种养大户162户，贷款金额1.37亿元。至9月末，全行涉农贷款余额66.39亿元，较年初增加14.33亿元，增幅为27.54%，涉农贷款占总贷款比重84.89%，在创新互助的道路上，与新型农业经营主体实现发展的双赢。

（摘自《宜春日报》）

链接：

党的十八大报告明确提出，要坚持和完善农村基本经营制度，依法维护农民土地承包经营权、宅基地使用权、集体收益分配权，壮大集体经济实力，发展农民专业合作和股份合作，培育新型经营主体，发展多种形式规模经营，构建集约化、专业化、组织化、社会化相结合的新型农业经营体系。

新型农业经营体系是指大力培育发展新型农业经营主体，逐步形成以家庭承包经营为基础，专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业为骨干，其他组织形式为补充的新型农业经营体系。构建新型农业经营体系，大力培育专业大户、家庭农场、专业合作社等新型农业经营主体，发展多种形式的农业规模经营和社会化服务，有利于有效化解这些新问题和新挑战，保障农业健康发展。



“农贷通”打通了什么

——江西余干县创新“小额信用农贷通”的实践与思考

文/廖斌 谢文君 杨化云

2015年6月,江西上饶余干县瑞洪镇南墩村村民张向斌获得了他人生中第一笔真正属于自己的10万元贷款,这让他添置新机具、兴建晒谷场的计划很快得以实现。今年28岁的他承包了150亩土地种粮,前些年,本家叔叔借他的身份证贷款不还,造成不良信用记录,被列入“黑名单”。尽管他很快就将本息归还银行,但他并没指望还能从农信社得到贷款,而且一笔就是10万元。“如果没有‘百福小额信用农贷通’这个试点新产品,光是征信报告上的污点,我们想帮他也无能为力。”余干县瑞洪农信社主任吴录清告诉记者。

事实上,作为这次“百福小额信用农贷通”最直接的受益人,张向斌或许并不知道,自己享受的“农贷通”正在余干迅速发展,并产生着深刻影响,农村信用环境、融资环境也因此发生着积极改变。

谈起余干县“百福小额信用农贷通”,不得不提到曾经享誉全国的“婺源小额农贷”。2001年,江西“婺源小额农贷”模式取得巨大成功并由人民银行向全国

推广。尽管十余年来“小额农贷”这块金字招牌在婺源乃至全国许多地方依然熠熠发光,但毋庸讳言,受制于金融环境差异,金融机构内部管理、政策宣传及时代变迁等诸多因素影响,江西不少县域的“小额农贷”发展却并不尽如人意,渐成“淮北之桔”。为深入摸清这一现象背后的原因,尽快寻找到破局之策,2015年新年伊始,人行南昌中支即由领导带队成立专题组进驻婺源,对此展开深入细致的调研。不久,调研结论得出:一是坚持三农方向的小额农贷仍是农村金融的重要力量;二是要更多地关注时代特征和地域特征;三是提出以系统性思维对农村金融发展的制约因素进行全局性突破。专题组还建议以农信社为平台尽快确立一失衡严重的县进行系统性改造试点。

“确定我们县进行试点的确具有很强的典型性。”余干县农信联社理事长刘武汉表示。

余干县位于江西省东北部,鄱阳湖东南岸,相对封闭的社会环境导致社会经济文明发展缓慢。信用意识

缺失、法律意识淡薄,成为制约余干金融业发展的重要因素。刘武汉告诉记者,由于过去“小额农贷”不良率达40%,致使该产品被迫叫停。一方面农民信贷需求日益旺盛,而另一方面令人堪忧的信用环境却让农信社有心无力,自身经营也日益萎缩。“这种状况我们早就想改变,但仅凭一家之力难以做到。”刘武汉无奈地说。

紧迫性、必要性不言而喻,而其创新发展的可行性也悄然发生着积极变化。人行余干县支行负责人告诉记者:“随着征信工作深入推进,前来查询个人征信报告的农民人数不断增加,这说明信用意识开始觉醒。这也将成为试点成功的最大积极因素。”2015年初,在人民银行、农信社和当地政府三方合作下,以“百福小额信用农贷通”信贷产品为载体的农村金融改革试点在余干县正式推开。

“正视历史,因时而变,风控升级,合力推进”是“百福小额信用农贷通”有别于“婺源模式”的显著特征。在准入机制上的“新老划断”迈开了创新的第一步。

对于过去已存在的不良信用记录等历史遗留问题,方案规定只要归还一半或是制定详细的还款计划,都能进行重新评分授信,获得相应的额度。张向斌因不良信用记录被扣3分,但其主动归还贷款的行为被奖励2分。他即是因此机制的受益者之一。

因时而变是该产品在设计上的又一创新。一是采取信贷员包片制和村“两委”协办制相结合,有效提升多方积极性并规避相应的法律风险;二是最高额度随农村经济发展变化增加到50万元(特殊情况至200万元),且循环周转期限调整为贴近农业生产周期的两年,利率优惠至不超过基准利率上浮20%的水准;三是以百福惠民卡为载体,实现手机银行与贷款业务嫁接,真正实现了“一次授信,余额控制,随借随用,循环使用”,打通了惠民便民的“最后一公里”。

在风险控制方面,该模式还引进了先进的小微贷款技术,严格遵守“眼见为实”的审慎原则。依据实地调查数据对贷款对象的资产负债进行重构,综合分析贷款人偿还能力及诚信意识,预测客户未来风险。与此同

时,该产品还引入了政策性保险功能,为弱质农业保驾护航。

整体合力则体现在诸多配套机制方面。一是与当地政府签订合作备忘录,完善了政银信用共建机制;二是人行完善调控机制,将该款产品的积极稳健发放与支农再贷款及合意贷款等调控手段挂钩;三是农信社实施循环递增授信,完善银农信用重建机制,奖优罚劣在量化和标准化中得以充分体现。

从2015年5月第一笔贷款发放至7月末,“百福小额信用农贷通”为试点乡镇的721户农户提供了总额1.51亿元的贷款,低于原小额农贷4个百分点的利率优惠为农户减轻了600万元的经济负担。与此同时,该产品的推广也带动了余干县农信联社各项贷款大幅增长。前7个月该社贷款净增4.2亿元,其中涉农贷款净增达3.3亿元,比去年同期增长29.5%。据悉,江西农信联社拟将该产品作为第一批标准化上线产品全省推广。

记者在采访中发现,在余干,“农贷通”已成为多方关注的热门话题。人们在探寻“农贷通”带来的积极变化的同时,也在不断反观“农贷通”究竟打通了什么?

“农贷通”打破了故有观念,打通了某些僵化思维。刘武汉坦言,推动此项工作之初,绝大多数员工心存疑虑。他甚至召开了3次专题会议来统一大家的思想。他认为,几个月的创新实践对于员工而言不啻是一次强烈的“头脑风暴”。

“农贷通”打通了农民与信用的血脉联系,信用修复和信用增进已在余干初现端倪。据统计,仅在推动的最初一个月,两个镇就有13户农民主动归还历史欠贷本息206万元。江西省农信联社副主任刘伟认为,“新老划断”式的制度设计本身就展现出双方诚信交融。

“农贷通”打通了银政保之间的有机联系,让多方的合力得以凝聚。人行南昌中支副行长张智富在评价这项创新时认为,这是一项系统性工程。他强调,要消除农村金融发展制约性障碍,必须群策群力更多更好地搭建起能形成合力的有效平台。

(摘自《金融时报》)



新常态下银行理财面临的新挑战、新机遇和新趋势

文/袁白华

银行理财是银行业务的重要组成部分，无论是在资金端还是资产端都发挥着重要作用。概括而言，在资金端是扩大来源的重要途径，在资产端是介入项目的重要载体。当前，我国利率市场化改革加快，金融脱媒加剧，在互联网金融异军兴起的背景下，商业银行在理财产品发行数、募集规模以及期末余额等核心领域均实现突破，在满足客户多元化的投融资需求的同时，推动了商业银行经营转型发展。新常态下，银行理财仍面临很多新挑战、新机遇和新趋势，可以预见的是，未来的理财市场不会是今天这个格局。

一、新常态下的新挑战

（一）投资标的更难把控

经济新常态催生金融新常态，银行理财所处的投

资环境亦面临诸多不确定因素。一是经济形势趋紧下投资风险加大。我国经济增长中枢已经趋势性下降到7%附近，PPI已经连续多月负增长，诸多数据显示经济增长乏力。银行理财作为社会投融资的重要载体，其在投资端的资产质量势必受到影响。存量方面，随着之前投资的房地产和融资平台等非标项目的到期，风险隐患加大；增量方面，优质资产寻觅难度加大，筛选具有可靠安全边际资产的难度加大，同时优质资产的风险溢价能力降低。二是金融大变革时代下投资难度增加。以主板、中小板、创业板和新三板构成的多层次资本市场蓬勃发展，跨界金融方兴未艾。在前所未有的金融大变革时代，银行理财所面临投资标的的风险收益组合方式、交易层级结构等将更加复杂，这对银行的投资标的的筛选能力、风险控制水准、人才队

伍素质、投资管理系统等都提出了全新的更高要求，大幅增加了银行理财的投资难度。

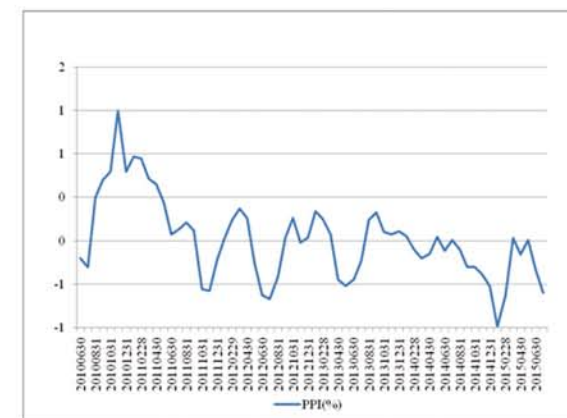


图1：中国大陆PPI环比变化 资料来源：Wind

（二）监管政策更加严格

目前我国经济增长速度持续下滑，风险隐患大量存在。在此背景下，监管政策日趋严格，给银行理财的规范发展增加了压力，提出了挑战。一是资本监管强化约束机制。从我国监管思路和实践来看，从严从重计提风险资本是监管的新常态。在资本强化监管下投资风险偏好降低，银行理财将被迫放弃原先相当一部分的可选高收益资产池，这对银行尤其是融资渠道匮乏的中小银行发展以银行理财为代表的资产管理业务提出了严峻的挑战。二是跨界监管压缩套利空间。近年来，银行理财资金通过银信合作、银证合作、银保合作等同业跨界合作的形式进行了多层次风险收益组合的金融产品创新，在取得风险溢价的同时最大限度地降低资本消耗，套利空间广泛。出于堵住跨监管、跨市场套利带来的竞争不公以及防范风险隐患的考虑，银行理财在资本节约上的弹性、在资产配置上的灵活性均受到不同程度地抑制。

（三）市场竞争更为激烈

金融市场化改革、居民财富增加及伴生的保值增值需求催生了泛资产管理时代的到来，众多金融机构参与其中，银行理财面临的竞争形势更加严峻。一是银行间竞争烈度不断加强。银行面临转型发展的迫切压力，普遍把大力发展理财业务作为重要突破口，银行间竞争不断升温。从参与主体来看，银行理财发行行由2005年的11家增加到2014年的525家；从存量规模来看，银行理财余额由2005年末的0.2万亿元增加到2014年末的15.05万亿元。二是跨界竞争持续深化。泛资产管理产业已经跨界化，除银行理财外，券商、保险、信托、基金公司、基金子公司、私募基金等都参与到抢夺财富管理蛋糕的阵营中来，各资产管理机构将借助自身特有的各式背景和专业禀赋展开新一轮厮杀，跨银行理财面临的竞争环境将更加复杂。

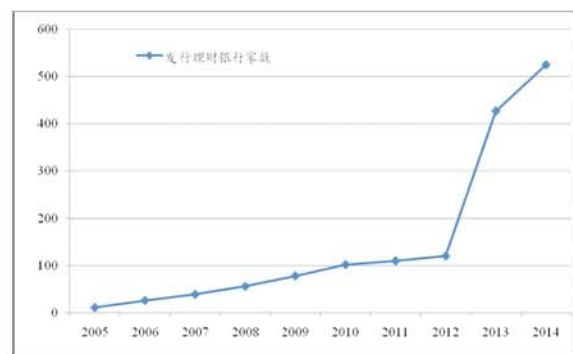


图2: 中国大陆发行理财的银行家数 中国发行理财银行家数
资料来源: Wind 《中国银行业理财业务发展报告(2013)》

二、新常态下的新机遇

(一) 市场需求空间巨大

在清晰认识到挑战的同时,我们也要积极地看到经济金融新常态下面临的新机遇。一是居民财富快速增长。改革开放以来,我国经济发展成果举世瞩目,居民也得以享受发展成果,城镇家庭人均可支配收入由1978年的343.40元大幅增加至28844元,居民理财需求增加。二是金融深化下负债(存款)理财化加速。随着以利率市场化为核心的金融自由化改革的深入推进,银行既有的依赖传统零售渠道的低成本存款来源受到强烈冲击,为在资金端开源“截”流,银行乃至其他金融同业机构开发各类理财或资管产品来留住和发展客户,理财和资管市场空间巨大。

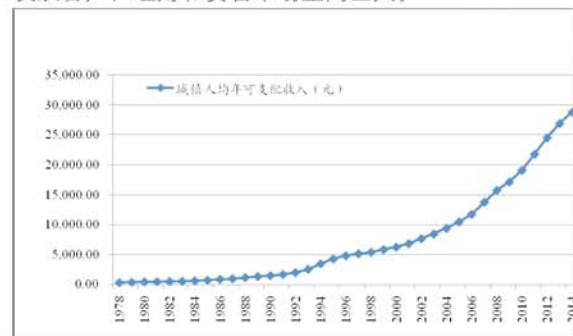


图3: 中国大陆城镇人均可支配收入 资料来源: Wind

(二) 制度红利持续释放

随着刘易斯拐点的到来、资源环保压力的加大,我国将更多以改革释放的制度红利驱动新一轮的深入发展,资管行业也将受益于制度变革带来的种种机遇。一是改革深化在宏观层面激发潜力。在以利率市场化、汇率市场化、准入放松化、经营混业化为特征的金融改革大背景下,资产管理将显著受益,其市场容量、参与主体、创新基因、投资标的等等均在广度和深度上得到拓展。二是监管优化在治理层面规范发展。银行理财在迅猛发展的同时也面临刚性兑付、隐性担保等诸多弊病,偏离了代客理财的本质,不利资管产业的长远发展。近年来一系列监管政策都在引导银行理财向打破刚性兑付、回归理财实质的方向规范化发展,这将有效优化银行理财的长远发展环境。

(三) 技术进步力促升级

在我国整体处于金融抑制的状况下,信息技术进步催生了互联网金融的蓬勃发展,给银行理财的发展带来了全新的机遇。一是更新服务理念。互联网与金融的深度结合深刻改变了金融业态,传统金融中,开发维护客户基于正态分布的理念,着力于大客户营销,而难以顾及具有广泛蓝海潜力的长尾市场。在互联网金融时代,以平等、协作、开放、高效为核心内容的互联网精神渗透到金融当中,以碎片化理财为显著特征的长尾市场给银行理财业务提供了广阔空间。二是提升服务手段。互联网金融时代给银行理财带来的不仅是理念上的更新,更有技术上的实现。随着移动通信技术、云计算和大数据技术与金融产业的深度融合,银行理财得以借助的客户服务平台、资金汇集平台、投资管理平台等都大幅改善,显著提升了客户服务体验和业务发展效率。



三、新常态下的新趋势

(一) 以规范风险收益边界为核心的多元产品体系

预期收益率长时间成为银行理财的主导型产品,虽刚性兑付和隐性兜底的隐忧始终挥之不去,使得银行和客户之间未能形成明确的风险收益边界,客户投资文化僵化缺乏弹性。今后,以厘清风险收益边界为导向的产品体系建设不仅是监管层力推的发展方向,也是银行理财业务持续健康发展的内在要求。银行理财产品类型将更加多元,基金化、组合型、净值型运作将是银行理财发展的主流方向。此外,鉴于实体经济存在大量的个性化融资需求,“先有项目、后有资金”的项目融资类理财产品也将迎来新的发展。

(二) 以全面密切跨界联动为核心的市场竞争格局
银行、保险、证券、信托、基金等金融机构正全

面参与到资产管理产业链当中,泛资产管理时代的产业格局无论是在广度上还是深度上都得到极大拓展。银行理财面临的竞争不仅仅来自银行同业,同时还面临着来自其他金融同业的压力。当然,竞争在外也有合作,甚至是全方位的深度合作。可以预见的是,各类参与泛资产管理的金融机构,将充分发挥各自比较优势,在泛资产管理产业链上巩固和夯实自身地位。比如,银行和保险可以充分发挥资金组织渠道强大的传统优势,在资金端持续做大;券商、基金、信托可充分发挥投研优势,在资产端做细价值。

(三) 以明晰信托法律关系为核心的资产管理属性

从银监会发布的部门规章来看,长时间以来监管层将银行理财定位为委托——代理关系,《合同法》为其上位法,这在银行理财发展初期无可厚非。随着

银行理财在社会融资中发挥的作用越来越大，其在委托——代理关系下主体地位缺失的弊端越来越明显，这也在很大程度上逼迫银行理财绕道与其他金融同业机构开展通道业务以理顺交易，不仅增加了交易成本，也有碍于在银行和客户之间进行有效风险隔离。在引导银行理财业务向回归资产管理业务本质转型的背景下，明确银行理财（保本型理财除外）信托法律关系将成为现实。监管层推行的银行理财直接融资工具、分拆银行理财业务成为子公司等代表了这一趋势。

（四）以高效便利流畅集成为核心的投资管理平台IT系统是银行赖以生存的基石，银行的任何一笔业

务最终都将在相应的业务和管理系统中留痕。对于银行理财业务，更是优秀的系统才能支撑起精湛的业务。在互联网、移动互联网技术与产业深度结合的互联网金融时代，同时叠加了资管跨界竞争与融合的产业背景，一个高效、便利、流畅并集成了产品设计、产品销售、产品投资、运营管理、估值核算、决策支持、风险管控等全流程的投资管理系统更是银行理财和资管业务能否取得长足发展的关键，预计未来银行理财业务系统将突破单纯后台支持范畴，成为打造银行资管核心竞争能力的关键环节。

（五）以新型投资文化驱动为核心的风险控制架构
银行理财在迅猛发展阶段其投资通过结构化安排

很大一部分流向了类信贷产品，也即是备受非议的非标资产。出于防范风险、规范发展的考虑，监管及时介入对非标投资比例进行了限制，非标资产投资比例已大幅下降。随着资本市场的发展以及银行理财业务向净值型转型，理财投向将更多地与资本市场、货币市场、外汇市场甚至是金融衍生品市场挂钩，投资端的基础资产和交易结构将更加复杂，银行传统的基于信贷文化的传统风控体系将与银行理财业务发展的实际不相匹配，建立基于投资文化的风险管理体系将是银行必须认真思考和探索的新型课题。

（六）以充分尊重人力资本为核心的长效激励机制
从泛资产管理产业来看，人力资本发挥的作用越

来越大。在基金行业，已经出现员工持股、为优秀基金经理成立专门的工作室等激励优秀人才的措施，对泛资产管理产业的其他业态起着示范和倒逼的效果。随着银行理财回归资产管理本质，其智力密集型特征也将更加凸显。通过打造合伙人文化、分拆子公司引入员工持股等措施来建立吸引和留住优秀人才的长效机制，将对形成和发展银行理财业务的核心竞争力提供长足支撑。

（省联社资金业务管理部）



利率市场化下 农信社转型升级策略探析

文/鄢新平 刘斌

从1996年放开同业拆借利率，我国开始了利率市场化进程，经过20年的改革和探索，利率市场化程度明显加深。今年上半年，存款保险制度、《大额存单管理暂行办法》相继公布实施，利率市场化已初见成效，只差取消存款利率上限这“临门一脚”。“开弓没有回头箭”，中国利率市场化改革已经走到“决战”关口。农村信用社经过多年的改革发展，已成为新时代农村金融的主力军。面对利率市场化的影响，农信社存在着经营方式粗放、盈利渠道狭窄、内部管理传统等问题，如何应对利率市场化、走出改革发展新路子，是农信社当前面临的重大课题。

变革和挑战

利率市场化改革利于长远，但任何改革都有阵痛期，短期内必然会产生一些不利影响。对农村信用社这样的传统银行业而言，利率市场化带来的是盈利方式、竞争格局和管理模式的深刻变革，随之而来的挑战前所未有，关乎生死。挑战主要有以下三个方面。

盈利能力的挑战。在利率市场化环境下，“国家隐性信用”将逐步淡化和消失，存款保险制度的实施，加之利率市场化的到来将加剧市场竞争，甚至有些小型和新兴金融机构会不惜贴息来赢得市场，这些因素都无形之中推高了银行的资金组织成本，这将对靠存款立社的农信社造成巨大的冲击。

管理能力的挑战。一方面，利率市场化改革，农信社作为独立的市场主体地位将更加凸显，内部机构必须进行深入变革，短期内将不同程度地遇到专业人才、管理人才的缺乏问题，内部管理能力受到挑战。另一方面，利率市场化导致流动性风险加剧，不良贷款反弹压力加大，如何提高风险管控能力、有效地防范流动性风险是农信社经营管理的一大挑战。

创新能力的挑战。在利率市场化环境下，经营主

体根据市场供求关系、竞争情况等综合确定利率水平，如何建立科学的定价机制，并根据实际不断创新和完善，是信用社能否盈利的关键。同时，在银行自主决定利率水平的情况下，客户需要有效管理面临的利率风险，这就要求银行必须推出丰富多样的创新产品，来满足客户需求，只有这样才能吸引客户，实现盈利渠道的多元化。

乘势求变 涅槃重生

利率市场化将是金融市场的新常态，对农村信用社来说，这是一把“双刃剑”，危机并存，农村信用社应该充分认清这一趋势，尽早谋划，乘势求变，冲破传统思维的局限，突破体制机制障碍，不断转型创新，才能化危为机，实现涅槃重生，开创信合改革发展新天地。

转变经营理念。一是科学的战略定位。践行普惠金融理念，坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的发展战略，扩大已有战略优势，又积极拓展城区和园区市场，坚持三足鼎立，多引擎带动，实现综合化管理，差异化竞争。二是转变发展模式。主动适应和把握新常态，坚决摒弃重规模、轻质量的粗放式发展策略，注重质量效益，坚持统筹协调发展，实现量与质的统一，走资本节约、创新驱动、内涵增长的差异化、特色化、可持续发展之路。

转变体制机制。一是加快推进股份制改革。尽快完成农商行的组建改制工作，破除以“合作制”名义长期运行造成的体制机制障碍，消化长期累积的历史包袱。二是建立科学的贷款利率定价机制。改革现有的围绕贷款基准利率浮动来确定利率水平的简单定价机制，逐步建立科学的、行之有效的综合定价机制，确定合理的贷款利率，既有效评估和控制风险，增加信用社收益，又加大金融支持力度，提升金融服务水平。



转变管理模式。一是推进流程银行建设，加强标准化、规范化、精细化管理。依托省联社流程银行建设系统，严格落实流程银行建设要求，形成以流程为核心的全管理模式，降低管理成本，杜绝风险隐患。在业绩考核上，打破原有简单的以量取胜为原则的考核体系，注重综合考核、质量并重。二是不断完善内控管理，提升风险防范水平。严守风险防控底线，在经营管理和产品创新中，坚持依法合规经营，不触碰政策红线；在业务发展中，实行全过程风险管理，坚决守住不发生系统性和区域性金融风险案件的底线。

转变盈利结构。积极探索新的业务发展模式，降低对利差收入的依赖。一是大力推进业务转型。积极拓展票据、理财业务，丰富中间业务类型，有序开展咨询、评估、财务顾问、代客理财等新兴的、高附加值的中间业务。二是加强产品研发和创新。积极开发适应市场需求、具有自身特色的金融产品和服务，有步骤地推出和提供优质、高效、全方位的系列化金融服务，促进中间业务健康、快速、稳步地发展。三是推进负债经营。加强资产负债管理，逐步调整优化负债结构，通过发行金融债券，开展同业存单、大额存

单和资产回购等方式，拓宽主动负债渠道，优化负债结构，降低经营成本，实现资产增值和流动性管理的有机统一。

转变服务方式。利率市场化环境下，金融机构的竞争既是产品的竞争，更是服务的竞争，农信社要通过更优质的服务来提高客户黏性，赢得客户和市场。一要打通“最后一公里”。农村信用社的客户群体较广，遍布城乡，通过开办“村村通”助农取款业务等多种方式，打通金融服务的“最后一公里”，践行普惠金融使命；开展“四扫”行动送金融服务上门，有效了解客户金融服务需求，加强与客户的点对点对接，变“坐商”为“行商”。二要提升金融服务水平。推进网点服务综合化、分类精细化，防止大而不一、服务混杂的情况，提升网点服务水平，打造专业化的服务平台。提升电子银行业务替代率，增加布放CRS机、ATM机、POS机、自助终端等设备，完善和推广网上银行、电话银行业务。加强员工队伍建设，提高员工业务素质和服务水平，以热情优质的服务态度和专业的服务水平来赢得客户。

(吉安联社) 



浅谈农村信用社 固定资产及低值易耗品管理

文/雷永根

固定资产及低值易耗品作为农村信用社持续经营和开展各项业务的实物载体，在为农村信用社创造良好的经营环境、提高竞争力、拓展业务空间等方面发挥了重要作用，固定资产及低值易耗品管理也就构成了农村信用社内部控制体系的重要组成部分。

近年来，农村信用社改革转型的不断深入，业务发展的不断扩张，固定资产及低值易耗品方面的投资呈快速增长态势。随着固定资产及低值易耗品数量及金额快速增长，加强固定资产及低值易耗品精细化管理，提高固定资产及低值易耗品使用效率就显得尤为重要。为此，省联社通过推广运用财务管理系统、制定管理办法等措施，切实加强对各成员行社固定资产及低值易耗品的管理，有效夯实了发展基础。然而，由于各成员行社在实际操作、制度执行等方面存在偏差，导致管理上也暴露出一些问题。

投资论证不够严谨。出于社会地位、企业形象等方面考虑，个别成员行社在办公大楼建设、内部装修改造上，追求地标式建筑，存在贪大求全、相互攀比等不良

倾向，甚至突破投资规划，造成固定资产投资增长过快，非生息资产占比上升，加重了农村信用社的经营成本。

资产效益不相匹配。在以规模扩张为主要营利增长点的发展模式下，因同业竞争、业务发展、经营转型的需要，部分网点超业务规模需求购置或租赁、改建、装修营业场所，出现部分网点由于人均规模小、业务笔数少，网点的单点效益较低，收入不能覆盖成本的现象，造成了资产过剩、资源浪费、资产与效益相背离的局面。

会计信息不够准确。账实相符是确保会计信息质量的基础。但由于会计核算出现差错等原因，在现实的固定资产及低值易耗品管理过程中，不同程度存在着账目之间互相矛盾、账实不符的现象。特别是由于历史上农村信用社办公用地多采用划拨形式，房地产购建资金来源多元化以及办证意识淡薄等原因，一些房地产项目存在房产证、土地使用权证等证照不全的情况，虽然不存在第三方争议，但为保证固定资产的安全、完整，须补办相关证照。

日常管理有待完善。固定资产及低值易耗品分工管理未完全落实，使管理部门不能充分掌握固定资产及低值易耗品的信息，导致不能对其进行有效管理和利用，一定程度上影响了使用效率，造成了资源浪费。部分闲置固定资产及低值易耗品盘活处置不及时，占用了农村信用社资金，造成了固定资产及低值耗品的无形损耗与贬值。

当前，经济发展进入新常态，全省农村信用社正加快从规模扩张型发展向质量效益型转变，只有紧紧围绕“固本强基，提质增效”的工作总要求，始终坚持严守勤俭办行底线，把质量和效益放在更加突出的位置，更加注重固定资产及低值易耗品管理和专业化经营，转变观念、完善机制、强化管理、提升能力，进一步提升精细化管理水平，才能实现财务资源的合理配置，进而实现业务经营效益最大化。

严格审批制度，提高资产使用效益。资产管理部门要严格固定资产及低值易耗品的购置审批。一是要严格审核各营业网点申报购置资产事项，逐个审核资产购建必要性、效益性、可行性，并与部门登记的台账情况进行核对，遏制在资产购置过程中的攀比现象；二是要定期检查各营业网点固定资产的使用频率，对长期闲置的固定资产及时收回，并进行内部调拨使用，提高资产使用效率；三是要在对营业网点、安防设施、机动车辆存量情况进行摸底调查的基础上，审慎进行物理网点投资，配合网点转型，统筹做好辖内网点升格、撤并、改自助转型过程中固定资产及低值易耗品的调配处置工作，降低财务成本，提高投入产出效率。四要加强固定资产出售、出租、租赁、报废管理，完善购置、出租、租赁价格形成机制，建立第三方询价制度和集体谈判制度，实现营业用房购置、出租、租赁价格的公开、透明，提高盈利能力和成本控制水平。

完善管理办法，明确资产管理职责。要进一步完善固定资产管理办法，明确资产管理部门分工及其相应的职责，通过完善管理手段和有关操作流程将资产管理部门、资产使用部门和和财务管理部门有效连接起来，避免由于人员变动、管理脱节而造成账实不符。资产管理部门负责资产的采购、日常维护和修理及内部调拨等，

并按营业网点分别建立明细台账；资产使用部门负责资产的验收、日常保管和维护，并建立本网点资产明细台账；财务管理部门负责管理资产的价值形态，从价值管理的角度设置资产总账、明细账，并登记资产卡片，确保“账账、账卡”相符。资产取得、变更、处置，资产管理部门要及时向财务管理部门提供相关手续，财务管理部门应及时进行账务处理等。借助农村信用社产权改革契机，对证照不全的房地产补办相关证照，做好资产确权工作。

提高会计质量，加强资产日常管理。资产管理部门和各营业网点要指定专人负责固定资产及低值易耗品的管理，建立资产明细台账，及时进行登记，落实资产使用人，并定期与实物核对相符，若核对发现资产存在丢失、损毁等情况的要及时查明原因，并向资产管理部门报告。为准确识别固定资产，避免类别、型号相同或相近的资产发生混淆，各营业网点应对各项资产粘贴标识，进行编号管理。同时，要加快财务会计优秀人才的培养，抓紧抓实会计差错的限期整改，做到早发现、早整改，减少整体差错率；要以内外部检查促提高，实现以查促改，提高会计信息质量，严格遵守财经纪律。

(新建农商银行)



农商银行如何发挥股东作用

文/廖鹏涛

近年来，随着农村中小金融机构改革不断深入，农商银行改制步伐明显加快。在组建农商银行过程中，普遍通过增资扩股，吸纳民间资本，增强资本实力，优化股东结构，完善法人治理，有效夯实了发展基础。随着股本规模不断扩张，农商银行股东数量更加众多，股东身份结构更加多元，股东持股动机更加多样，股东管理成为农商银行面临的一个新课题。在维护保障股东权益的同时，怎样督促股东履行义务，为农商银行改革发展服务也是股东管理的重要组成部分。现就如何发挥股东作用谈谈个人看法。

发挥股东作用中存在的问题

股东与农商银行是密切相关的责任共同体、利益共同体和命运共同体。在提升市场竞争实力、提高经营决策水平、促进规范化建设、强化风险防控等方面，股东对农商银行都有着非常重要的作用。但从当前情况看，农商银行股东作用非常有限，主要存在以下几个方面的问题：

（一）对股东作用重视不够。未能像保护客户关系一样维护好与股东关系，存在服务股东就是保障股东权利、提高股金红利、加强业务推介等片面认识，对股东的利益诉求反馈不及时，业务需求掌握不全

面，意见建议改进不到位。侧重与大股东的沟通对接，对分布广泛、数量众多的中小股东，未细化落实对接服务责任，处在放任自流状态。

（二）对股东作用定位不全。目前，农商银行发挥股东的作用，大多数仅限于法定范围内必须履行的股东义务，对股东身份以外的其他身份属性，如：银行客户、金融消费者、社会公众等，在思想上对股东动员引导不够，在行动上措施落实乏力，在目标上任务管理不明确，自我局限了股东作用的发挥。

（三）对股东作用维护不力。在日常工作中，仅通过股东大会、董事会、监事会与股东进行对接沟通，存在对接服务面窄、频率低、时间短、效率差等现象，未建立形成股东管理的长效机制；股东对农商银行的参与度、忠诚度、贡献度，缺乏科学系统的考核、评价体系，未能充分调动股东关心、维护、支持农商银行的主动性和积极性。

发挥股东作用的策略选择

股东是农商银行组成与发展的基石，是农商银行存续和经营的利益主体，也是农商银行在与同业市场竞争中无可比拟的资源优势。如何将优势转化为胜势，农商银行必须重点强化股东“主人翁”意识，有效调动广大股东的积极性，要求股东视农商银行为自己的银行，为做大做强农商银行贡献力量。

（一）使每位股东成为农商银行的优质客户。一是让每位股东在农商银行开立存款账户。与股东对接服务时，全面了解掌握股东信息，激发股东“主人翁”意识，提升股东责任感，确保每位股东在农商

行开立银行结算账户，并作为日常结算账户使用。二是让股东优先考虑在农商银行办理贷款业务。当股东有融资需求时，能视农商银行为自己的银行，优先向农商银行提出借贷申请，农商银行可根据股东需求，推荐适当的信贷产品，或为股东量身定作金融服务产品，既满足股东融资需求，又为农商银行增加收入来源，达到合作共赢的目标。三是让每位股东使用农商银行电子银行产品。让每位股东使用农商银行的银行卡，成为农商银行网上银行、手机银行的用戶；对有现金收付结算需求的股东，营销安装农商银行自助转账终端；对有较大营业场所、人流、资金流的股东，营销安装农商银行的自助银行设备。四是让每位股东选择农商银行办理现代金融业务，加大对接营销力度，让每位股东都选择农商银行办理外汇、理财、票据、结构性融资等现代金融业务。

（二）准确定位有效发挥股东的作用。通过与股东对接服务，不但使股东正确认识到自己是农商银行的客户，更要正确认识到自己是农商银行的一份子，帮助农商银行发展，也就是帮助自己发展。重点是动员每位股东积极主动做好农商银行“四员”作用，为农商银行贡献力量。一是充当业务发展的营销员。充分挖掘利用股东的社交圈、朋友圈、客户圈、亲属圈等资源优势，鼓励动员股东为农商银行推荐各类客户，让每位股东都成为农商银行免费的客户经理；充分挖掘利用股东所掌握了解的信息资源，为农商银行业务拓展提供第一手“情报”，推动农商银行快速发展壮大。二是充当社会品牌的宣传员。鼓励动员每位股东在参加各类政务公务活动、业务经营活动、社会

交际活动时，主动向社会各界推广宣传农商银行的经营实力、社会贡献、服务产品、发展成果等，让更多的客户认识农商银行、了解农商银行，并信任农商银行，最终成为农商银行的客户。三是充当金融服务的督促员。督促引导每位股东关心、关注农商银行的改革发展、业务经营、依法合规、廉政建设等情况，并要求每位股东站在自身作为银行客户的角度，通过实地明查暗访、银行同业对比等方式方法，为农商银行提出意见和建议，对其他银行同业好的做法、产品等，积极向农商银行推介。四是充当排忧解难的协调员。充分利用每位股东的社会资源，在农商银行遇到问题或困难时，及时伸出援助之手，为农商银行改革发展排忧解难。

（三）建立形成对接服务股东的长效机制。一是建立完善股东信息档案。股东是农商银行的优势资源，通过搜集股东基本资料、相关项目资料等信息，建立股东信息档案并指定专人负责管理，为维护股东关系、掌握股东动向、拓展业务提供“情报”。二是建立分层次定期走访股东制度。明确董事会、监事会成员股东由总行领导走访对接，大股东由支行负责人走访对接，其他由分理处负责人和客户经理走访对接。确定走访目标，制订走访计划，定期走访股东，及时将对服务情况进行登记、反馈。在走访股东3个月内实施回访，落实对股东的承诺，调查股东对意见建议回复的满意度。三是建立股东意见建议反馈制度。通过深入与股东对接交流，记录收集股东在日常办理业务中对农商银行营业环境卫生、产品服务、服务态度等方面提出的意见建议，在条件许可的情况下，邀请股东到农商银行营业网点检查，能整改的及时整改，需完善制度解决的，优化制度流程从根本上解决，并及时将解决方案、结果函告股东。四是建立优质股东宣传展示制度。每季对股东“四员”作用情况进行统计，充分利用农商银行内部刊物、外部网站等宣传平台，对有贡献、有作为的优质股东，进行重点宣传推介，既打造树立农商银行股东的优秀先进标杆，也提升股东自身的品牌形象。

（鹰潭农商银行）



国务院发布促进金融租赁行业健康发展指导意见

为进一步促进金融租赁行业健康发展,创新金融服务,支持产业升级,拓宽中小微企业融资渠道,有效服务实体经济,国务院办公厅发布关于促进金融租赁行业健康发展的指导意见。意见明确,鼓励金融租赁公司发挥扩大设备投资、支持技术进步、促进产品销售、增加服务集成等作用,创新业务协作和价值创造模式,积极服务“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带、“中国制造2025”等国家重大战略,推动大众创业、万众创新。积极支持新一代信息技术、高端装备制造、新能源、新材料、节能环保和生物等战略性新兴产业发展。加大对教育、文化、医药卫生等民生领域支持力度。此外,意见鼓励金融租赁公司发挥融资便利、期限灵活、财务优化等优势,开发适合“三农”特点、价格公允的产品和服务,积极开展大型农机具金融租赁试点,支持农业大型机械、生产设施、加工设备更新。

国家税务总局:落实“三证合一”登记制度改革

近日,国家税务总局印发《关于落实“三证合一”登记制度改革的通知》,明确自今年10月1日起,新设立企业、农民专业合作社领取加载法人和其他组织统一社会信用代码的“三证合一”营业执照后,无需再次进行税务登记,企业办理涉税事宜时,在税务机关完成补充信息采集后,可凭加载统一社会信用代码的营业执照代替税务登记证使用。《通知》对市场主体设立、变更、注销等环节工作流程进行了细化和规范。过渡期间,未换发“三证合一、一照一码”营业执照的企业,原税务登记证继续有效,如企业申请注销,税务机关按照原规定办理。税务总局要求各地税务机关加强与有关部门的沟通协调,强化国税、地税之间的协作合作,细化工作措施,明确责任分工,统筹做好改革前后的过渡衔接工作。

李克强:继续推进金融改革有效服务实体经济

10月16日,中共中央政治局常委、国务院总理李克强在金融企业座谈会上指出,金融与实体经济密切联系、互促共生。当前经济面临下行压力,要在保持宏观政策稳定的同时,引导金融机构围绕稳增长、调结构、惠民生创新服务方式,有效破解融资难、融资贵等难题,加大对实体经济的支持。一要保持流动性合理充裕和信贷总量适度增长,加大定向调控力度,支持重点领域、薄弱环节和小微企业,降低服务收费。二要加强信贷的分类指导,做到有扶有控。三要发挥开发性政策性金融作用,加大对棚改、水利、中西部铁路等领域的金融服务。四要发挥国家引导基金、政府融资担保体系等作用,鼓励金融机构积极提供适应大众创业、万众创新的金融产品和服务,培育经济新动能。

央行下调存贷款基准利率并降低存款准备金率

中国人民银行决定,自2015年10月24日起,下调金融机构人民币贷款和存款基准利率,以进一步降低社会融资成本。其中,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.35%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至1.5%;其他各档次贷款及存款基准利率、人民银行对金融机构贷款利率相应调整;个人住房公积金贷款利率保持不变。同时,对商业银行和农村合作金融机构等不再设置存款利率浮动上限,并抓紧完善利率的市场化形成和调控机制,加强央行对利率体系的调控和监督指导,提高货币政策传导效率。自同日起,下调金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点,以保持银行体系流动性合理充裕,引导货币信贷平稳适度增长。同时,为加大金融支持“三农”和小微企业的正向激励,对符合标准的金融机构额外降低存款准备金率0.5个百分点。

农业部、发改委、商务部 共同推进农业电子商务健康快速发展

为贯彻落实《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》(国发〔2015〕24号)、《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》(国发〔2015〕40号)等有关文件的部署要求,农业部、发展改革委、商务部联合印发《推进农业电子商务发展行动计划》(以下简称《计划》)。《计划》明确了未来3年的总体目标,提出到2018年,农业电子商务基础设施条件明显改善,制度体系和政策环境基本健全,培育出一批具有重要影响力的农业电子商务企业和品牌,电子商务在农产品和农业生产资料流通中的比重明显上升,对完善农产品和农业生产资料市场流通体系、提升消费需求、繁荣城乡经济的作用显著增强。《计划》还围绕5个方面的重点任务,制定了20项具体行动计划。

中共中央办公厅国务院办公厅印发 《深化农村改革综合性实施方案》

近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《深化农村改革综合性实施方案》(以下简称《方案》),从农村集体产权制度、农业经营制度、农业支持保护制度、城乡发展一体化体制机制和农村社会治理制度五方面,明确了深化农村改革总的目标、大的原则、基本任务和重要路径。《方案》提出,要稳定农村信用社县域法人地位,完善治理结构;完善农村信贷损失补偿机制,探索建立地方财政出资的涉农信贷风险补偿基金;稳妥开展农村承包土地的经营权和农民住房财产权抵押贷款试点,创新和完善林权抵押贷款机制,拓宽“三农”直接融资渠道。《方案》明确,金融监管部门负责制定农村信用合作组织业务经营规则和监管规则,地方政府切实承担监管职责和风险处置责任。



《江西省高级人民法院民事送达工作指南》解读

为破解“送达难”，2015年8月10日，江西省高级人民法院向全省各级法院下发《江西省高级人民法院民事送达工作指南》（以下简称《指南》），将完善送达地址确认制度，建立当事人确认送达地址并承担相应法律后果的约束机制作为重点内容进行了规范。

一、《指南》制定的背景

在司法实践中，文书送达关系到案件能否正常审理，当事人权利能否及时得到保护，在很大程度上影响法官办案效率。当前，送达地址确认制度不完善，法律后果不明确，弱化了送达地址确认制度应有的效果，当事人提供地址不详、逃避送达、拒收法律文书、受送达人家属和基层组织不配合等现象经常出现，急需统一明确、操作性强的指南加以规范。

二、《指南》的主要结构

《指南》共分8个部分，共36条。

第一部分为一般规定，明确了诉讼文书送达人，送达文书时应向受送达人表明身份，应向受送达人简

要释明文书，基层组织和工作人员代为送达具有法律意义，证据材料送达以及送达方式的确定等内容。

第二部分为送达地址确认，规定了简易程序转化后送达地址确认书的适用，普通程序送达地址确认书，送达地址确认书的填写时间，送达地址的变更，送达地址确认书的装卷归档，送达地址的推定，送达地址确认的法律后果，仅填写诉讼代理人送达地址的处理，送达地址确认书的适用范围，送达地址确认重要事项的告知，诉前地址确认等事项。

第三部分为直接送达，规定了直接送达场所和送达对象，诉讼文书的法定签收人，直接送达拒绝签收的处理，受送达人妨害民事送达行为的处理，案外妨害民事送达行为的处理等事项。

第四部分为留置送达，规定了留置送达适用条件，诉讼文书留置的场所，送达见证人范围，留置送达证明和记录等事项。

第五部分为电子电话送达，规定了电子电话送达的具体方式和送达回证事项。

第六部分为邮寄送达，规定了邮寄送达方式事

项。

第七部分为公告送达，规定了公告送达的适用条件，公告送达的确定程序，公告送达方式的选择，张贴公告的要求，网络媒体公告要求，公告失效，公告送达的费用等事项。

第八部分为其他，规定了《指南》适用范围。

三、《指南》的核心内容

《指南》从审判实际出发，对法律规定内容、不够明确的内容予以细化，对各地不同的做法予以统一，核心内容就是建立当事人确认送达地址并承担相应法律后果的约束机制。

《指南》统一了确认书格式，让当事人权利义务一目了然；规定当事人确认的送达地址一次确认，案件审理执行全程适用；对于当事人拒不提供送达地址的，确定法律后果自己承担；要求送达地址诉前确认，防止诉讼时“躲猫猫”。

针对少数不诚信当事人逃避送达行为，《指南》要求，全省各级法院要为送达人员配备执法记录仪，直接送达时原则上要佩戴执法记录仪进行拍照或录音录像，记录送达过程，当事人拒绝签收的，由送达人员在送达回证上注明情况以照片或录像截图附卷。

针对司法实践中当事人及亲属阻挠法院工作人员送达的行为，《指南》明确了可适用的强制措施类型，对送达时的违法行为进行严惩。

《指南》还确定，当事人可自愿选择使用电子送达方式，为此，省高级人民法院将建立全省统一的电子邮件和短信发送平台，按照当事人提供的传真号码、电子邮箱、手机号码，采用传真诉讼文书、发送电子邮件、编辑发送短信或打电话告知当事人诉讼文书主要内容等方式送达。

四、《指南》的“八大亮点”

统一确认书格式权利义务一目了然

指南设计了统一的《送达地址(送达方式)确认书样式》，在样式中专门设计了送达地址确认制度重要告知事项一栏，要求当事人在填写确认送达地址前必须先阅读告知事项，以使当事人充分知晓理解送达地址确认制度的操作程序、法律后果风险等与其诉讼权利密切相关的事项。

送达地址一次确认案件审理执行全程适用

当事人填写确认送达地址后，送达地址和联系信息在案件审理执行终结前没有变化的，一审时填写的送达地址确认书适用至案件审理执行终结时止，二审及执行期间，当事人送达地址未变更的，不需要另行填写送达地址确认书。案件审理和执行期间，当事人送达地址和联系信息有变更的，应当向相关法院提交书面送达地址变更告知书。

拒不提供送达地址法律后果自行承担

建立当事人确认送达地址并承担相应法律后果的约束机制是送达指南的核心内容。因当事人自己提供或者确认的送达地址不准确，拒不提供送达地址，送达地址变更未及时告知法院，送达人按照受送达人确认的送达地址或者推定的送达地址送达后，诉讼文书未能被受送达人实际接收的，邮寄送达的，以文书退回之日视为送达之日；直接送达的，送达人当场在送达回证上记明情况之日视为送达之日。

直接送达不怕拒签拍照录像全程记录

针对少数不诚信当事人在法院向其直接送达诉讼文书时拒绝签收，拒绝承认自己是受送达人等逃避送达行为，指南要求全省各级法院要为送达人员配备执法记录仪，直接送达时原则上要佩戴执法记录仪进行拍照或录音录像，记录送达过程，当事人拒绝签收的，由送达人员在送达回证上注明情况以照片或录像

截图附卷。

送达地址诉前确认诉讼时不怕“躲猫猫”

诉讼文书送达地址诉前确认是当事人在诉讼前在合同、调解协议、公证书等书面协议中明确约定将来如果发生诉讼则按照书面协议确认送达地址，送达诉讼文书。指南明确了认定当事人诉前约定送达地址有效必须满足的三个条件，即须明确约定送达地址适用的诉讼程序范围，送达地址需要变更时的告知方法和提示了约定送达地址的法律风险和后果。

可自愿选电子送达 当事人法院两方便

指南根据法律规定，在《送达地址(送达方式)确认书样式》中专门设计了电子送达方式确认一栏，由当事人自愿选择使用，既方便当事人接收诉讼文书，也方便法院送达，节约时间和费用。

本省辖区内公告送达张贴为主

相较登报公告，张贴公告手续相对简单，更易实施，对当事人而言可以节约公告费用，减少等待登报时间，尽快了结官司。为了尽可能减少登报公告，指南根据受送达人住所地是否在受案法院辖区的情况，区分了采用张贴公告和登报公告的情形。受送达人住所地在受案法院行政辖区内的，原则上采用张贴方式公告，必要时，如距离较远，交通不便的也可在报纸上刊登公告。

妨碍法院送达法律制裁不手软

指南依据民事诉讼法规定，在第21条、第22条明确了当事人和案外人阻扰、妨碍法院送达时可以适用的强制措施类型，要求各级法院对当事人和案外人送达时的违法行为敢于亮剑，进行法律制裁不手软。



链接：

8月10日，江西省高级人民法院下发《江西省高级人民法院民事送达工作指南》，从审判实际出发，对法律规定不够明确的内容予以细化，对各地不同的做法予以统一，建立了当事人确认送达地址并承担相应法律后果的约束机制。《指南》还确定，当事人可自愿选择使用电子送达方式，为此，江西省高级人民法院将建立全省统一的电子邮件和短信发送平台，按照当事人提供的传真号码、电子邮箱、手机号码，采用传真诉讼文书、发送电子邮件、编辑发送短信或打电话告知当事人诉讼文书主要内容等方式送达。



永丰县联社“诚商信贷通”个体工商户贷款

产品介绍

“诚商信贷通”个体工商户贷款是基于个体工商户的信誉、资产和年收入等情况，在核定的授信额度内发的免抵押贷款。

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，贷款授信额度最高60万元，授信期限最长可达3年。支持手机银行、网上银行等自助办贷，自助还款。

服务对象

永丰县辖内被评为“文明诚信经营户”的个体户。

申请条件

- 1、在永丰县范围内经营的个体户；
- 2、从事的经营活动合规合法，符合国家产业政策和社会发展规划要求；
- 3、有稳定的经济收入和良好的信用记录，能按期偿还本息；

- 4、在信用社开立了结算帐户；
- 5、永丰县联社规定的其他条件。

借款用途

- 1、购买生产经营所需原材料；
- 2、产品加工、运输、销售的流动资金；
- 3、家庭生活消费；
- 4、符合国家产业政策的其他用途。

借款方式

- 1、循环贷：授信期限三年，授信期限内循环用信，即“一次核定，随用随贷，余额控制，周转使用”，按商户的周转周期确定借款期限。
- 2、分期贷：贷款期限不超过三年，按月分期还款，根据商户的资金回笼情况制定还款计划。

操作流程

申请→调查→评定“文明诚信经营户”资信等级→核定授信额度→签订合同→贷款发放。

省联社开展机关党员进社区志愿服务活动

9月10日，省联社党委书记、理事长孔发龙，党委委员、副主任蔡冬林带领机关部分党员深入到彭家桥街办湖滨南路社区开展党员志愿服务活动，给社区捐赠了复印机、会议桌椅和空调等办公设备，为社区贫困家庭送上慰问金和慰问品。以志愿服务活动为契机，省联社将结合行业特点，重点做好金融帮扶工作，全面摸清社区居民的金融需求情况，充分发挥好金融杠杆作用，助力社区居民创业就业，改善生活水平。对特困家庭和社区的需求，省联社将给予力所能及的支持帮助，为社区办好事、办实事。

全省农村信用社第二届职工运动会在南昌成功举办

9月24—25日，全省农村信用社（农商银行）第二届职工运动会在江西省奥林匹克体育中心成功举办。来自省联社机关及各地市农信社（农商银行）12个代表队510名运动员，围绕田径、游泳、乒乓球、羽毛球、篮球等共5大类、25小项，展开了激烈的比拼。经过两天的激烈角逐，共决出4项团体比赛前3名，21个单项前6名。运动会的成功举办，将带动全省农村信用社广大干部职工自觉培养健康体魄，为完成各项改革发展任务提供健康的身心保证，为协调推进固本强基、提质增效和可持续发展注入强大的精神动力。

全省农村信用社选派40名优秀青年干部赴县级团委挂职工作

为贯彻落实中央关于加强和改进党的群团工作意见，深化共青团组织与银行业金融机构的合作。9月25日，江西银行业金融机构优秀青年干部赴县级团委挂职培训会暨出征仪式在省联社三楼会议室举行。共青团江西省委副书记孙鑫、江西银监局副局长曾晖，省联社副主任蔡冬林，以及省农行、邮储银行相关领导出席培训会。经基层单位组织推荐、省联社党委审定，全省农村信用社重点从现任市级成员行社部门副职、县级成员行社副职、部门负责人、后备干部，及其他相应职级的干部中，择优选派40名优秀青年干部，到当地县级团委挂职工作，占此次全省银行业金融机构选派挂职干部的80%。挂职锻炼方式分全脱产和半脱产两种，其中采取全脱产方式挂职的10名、半脱产方式挂职的30名，挂职期限为一年。

省联社召开“三严三实”专题教育座谈会

9月28日，省联社召开“三严三实”专题教育座谈会，通报了全省农村信用社“三严三实”专题教育工作进展情况，梳理总结了当前专题教育开展中存在的具体问题，并就进一步深入开展专题教育提出了明确要求。会议强调，开展“三严三实”专题教育是新形势下强化党建工作的重要抓手，各单位要深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神，认真落实中央、省委专题教育要求，紧紧围绕协调推进“四个全面”的战略布局，结合自身实际，在弥补前期工作不足的基础上，扎实做好下一阶段工作，进一步推动“三严三实”专题教育融入常态、见到实效，促进全省农村信用社可持续发展。

全省农村信用社党建工作会议召开

9月29—30日，全省农村信用社（农商银行）党建工作会议在西海培训中心召开。省联社党委书记、理事长孔发龙同志作了题为《落实全面从严管党治党新要求，为固本强基提质增效提供坚强组织保障》的主题报告，分析研判了加强党建工作的新形势，提出了今后一段时期全省农村信用社党建工作的指导思想和新要求、新任务。会议强调，全省农村信用社要坚持党的建设与业务发展相统一，坚持从严治党与依法治行相结合，围绕中心、服务大局，突出问题导向，强化责任担当，正风肃纪、固本强基，奋力开创系统党建工作新局面，为全省农村信用社可持续发展提供有力的政治保证和组织保障。

江西省农村信用社（农商银行）手机银行、网上银行、转账终端转账免收手续费

日前，江西省农村信用社（农商银行）为降低消费者的金融服务成本，大力拓展普惠金融，在全省率先推出手机银行、网上银行、转账终端转账汇款全免费服务，今年将为全省近200万客户减少金融消费成本3600多万元。自10月12日起，江西农信社所有客户通过手机银行、网上银行、转账终端，转账异地、本地、本行、跨行均享受0费率，并免收客户首次办理网银U盾、IC百福卡的工本费，免收银行卡年费、磁条卡非保号换IC卡手续费。

全省农村信用社2015年三季度经营形势分析会召开

10月20日—21日，全省农村信用社2015年三季度经营形势分析会在井冈山培训中心召开。会议总结了前三季度的业务经营工作，客观分析了当前面临的形势，认真查找了业务经营中的困难和问题，安排部署了四季度的工作任务，动员要求全省农村信用社再添措施、再鼓干劲，努力冲刺四季度，千方百计完成全年主要目标任务。会议强调，四季度是全年的收官之季，全省农村信用社要以只争朝夕的紧迫感、不进则退的危机感、加速发展的责任感，全力抓好今年最后70天工作，全面完成全年目标任务，为明年工作开好头、起好步奠定良好的基础。

江西农信社百福慈善基金会累计捐助贫困学生近4万人次

日前，百福慈善基金会2015年度“帮困助学”捐赠活动正在如火如荼的进行中。至10月12日，该基金会今年990多万元“百福助学”捐赠款项已直接划汇至全省8270名受捐助贫困高中生的个人账户中。这已是该基金会第4个年度在全省范围内开展捐助贫困学生的活动，4年累计捐赠资金4750多万元，共资助全省贫困高中学生3.89万人次，并积极参与资助SOS儿童村、认领弱势儿童“微心愿”、为留守儿童捐赠物资等慈善公益活动，为贫困群体送去了温暖和帮助。为确保有限的资金真正用于资助需要捐助的贫困学生，该基金会按照“规范管理、严格流程、公开透明、接受监督、强化宣传、提升品牌”的工作思路，制定了严密的捐赠流程。确保了捐赠的公平、公正、公开。

南昌农商银行荣获“创建全国文明城市先进单位”

近日，凭借在创建全国文明城市中的突出表现，南昌农商银行被南昌市委、市政府授予“南昌市创建全国文明城市先进单位”称号。自南昌市争创全国文明城市以来，该行牢固树立“主人翁”意识，认真贯彻落实市委、市政府相关工作部署，积极融入全市“创文保卫”的火热氛围当中。以培育和践行社会主义核心价值观，强化员工思想道德建设，美化窗口行业品牌形象，构建惩戒失信联动机制为工作着力点，有力提升了该市居民金融知识水平，为市的文明城市创建工作贡献了积极的“金融力量”。（邓宝义）

宜丰农商银行开展志愿服务活动

9月25日，宜丰农商银行青年志愿服务队一行20余人走进该县福利院开展“走进福利院，关爱孤寡童叟”活动。志愿者们不仅为福利院的老人小孩们准备了月饼、大米、食用油等生活物品，还通过陪老人聊天、给小孩讲故事、帮助打扫卫生等互动方式送去关爱和祝福。今年以来，该行累计组织青年志愿服务队深入基层社区、学校等地开展志愿活动100余次，组织参加该县志愿活动10余次，以实际行动践行县域金融排头兵的义务和责任，进一步展示了良好的企业形象。（漆少华 蔡宇）

南丰农合行全力支持蜜桔产业发展

近年来，南丰农合行把发展蜜桔产业，帮助农民发家致富作为工作重中之重，结合当地实际，不断推出信贷产品创新，积极组织辖内员工走村串户，大力推广小额农户联保贷款，切实满足广大农民的多样化资金需求，帮助农民做大做强蜜桔产业。该县有7镇5乡1场，种植蜜桔的农户达6.8万多户，其中，65%以上的村民依靠当地农合行的农户小额贷款支持发展起家。目前，该行累计发放蜜桔产业贷款36587万元，有效支持了该县蜜桔产业的发展，真正带动了农民增收致富。（罗丽成）

于都县联社乡镇商户贷款优惠政策获好评

近年来，于都县联社坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场地位，因地制宜、因情施策，对辖内各集镇商户的贷款营销和授信推出了特殊政策，创新推出了经营地“优先贷”、三农“普惠贷”、现金流“特色贷”等特色信贷产品。同时，该行及时共享集镇商户资源，积极开展“四扫”工作，着力宣传优惠政策，深入挖掘商户需求。此项优惠政策推行不到半个月的时间，该社累计发放集镇商户贷款235笔，金额1817万元，贷款优惠政策深受辖内各乡镇商户的好评。（刘丽梅）

崇义县联社开启ATM防护舱安全模式

为有效防止客户在ATM机办理业务时遭到不法之徒的人身侵害，崇义县联社积极主动作为，在全辖网点自助取款区域安装了具有防尾随、语音提醒、智能人体检测、远程控制等多功能ATM机防护舱，为客户营造了安全的自助银行业务办理环境，保障了客户的生命财产和个人隐私安全，有力提升了服务质量。同时，该社还通过加强自助银行设备巡查，强化远程视频监控等手段，夯实了安防基础，提升了自助银行人防、技防、物防水平，推动了自助银行服务进一步优化。（袁承煌）

湖口县联社获“江西省巾帼建功先进集体”荣誉称号

日前，湖口县联社被江西省妇女联合会授予“江西省巾帼建功先进集体”荣誉称号。近年来，该社积极开展妇女再就业贴息贷款、家庭农场贷款等多种方式大力推进妇女创业贷款等项目，扶持女性群体的就业和创业，为城乡妇女生产、生活提供金融支持，为促进妇女事业发展提供有力保障。同时，该社积极响应该县妇联号召，多次组织女职工开展给贫困山区人民捐赠衣物，协助维护市容环境、街道卫生、道路交通等各项社会公益活动，树立了良好的企业形象。（黄周舟）

进贤县联社开展“金融知识进万家”活动

近日，进贤县联社深入社区开展“金融知识进万家”宣传服务月活动，主要提示网上银行和手机银行的安全使用方法，介绍公众认知较为模糊的非法集资常识，进一步提高公众维护自身资金和信息安全的意识，活动当天，累计接待600余人次，发放宣传折页500余份。在活动实施阶段，该社将继续通过短信、微信、报纸、分发宣传资料、电视媒体、营业网点海报及滚动屏幕等多种渠道进行广泛宣传，不断提高公众识别和防范金融风险能力，积极推进银行业消费者权益保护工作，以实际行动践行服务民生、普惠大众的理念，积极承担社会责任、履行社会义务。（汤佳）

万年县联社打通金融服务“最后一公里”

近年来，万年县联社积极组织人员深入各乡镇走访调研，并结合各乡镇实际，选取辖内各村信誉度较高的商店、小卖部、卫生所等作为助农取款点，布放助农取款自助终端，全力推进“村村通”工程，把金融服务播撒到农村的各个角落，让农户足不出村就能享受高效便捷的金融服务。截至目前，该社共设立了129个服务点，辐射辖内129个行政村，实现了农村金融服务全覆盖，打通了农村金融服务的“最后一公里”，让久居偏远农村的18万农民得到了实实在在的好处，进一步巩固和提升了农村信用社最大“三农”服务提供商的地位。（刘丽 吴雄）



省联社开展机关党员进社区志愿服务活动

为贯彻落实省委“连心、强基、模范”三大工程，开展“四进四联”活动，密切联系群众，增进群众感情，帮助社区和群众解决实际困难，共建平安和谐社区，9月10日下午，省联社党委书记、理事长孔发龙，党委委员、副主任蔡冬林带领机关部分党员深入到彭家桥街办湖滨南路社区走访贫困家庭，开展党员志愿服务活动。

孔书记一行首先走访慰问了社区2户重病特困家庭，送上慰问金和慰问品，详细询问患者病情和家庭生活等情况，鼓励他们树立生活信心，战胜病魔，早日康复。随后，参观了社区建设管理情况，为社区捐赠了复印机、会议桌椅和空调等办公设备，还现场参观了南昌农商银行进社区金融宣传咨询台。在听取东湖区、彭家桥街办和社区负责人基本情况介绍、存在主要困难和帮扶需求建议后，孔书记指出，社区工作



不容易，连接千家万户，服务大众百姓。今天省联社机关部分党员进社区走访，主要是来接地气，了解情况，促进沟通，省联社其他领导和党员志愿者还将陆续到社区开展相关志愿服务活动。下一步，将结合行业特点，重点做好金融帮扶工作，全面摸清社区居民的金融需求情况，对有金融服务需求的给予支持，发挥好金融杠杆作用，开展担保抵押信贷业务，推动社区居民创业创新，通过金融服务尽快帮助脱贫，既授之于“鱼”，更授之于“渔”。对特别困难的家庭和社区的需求，省联社将给予力所能及的支持帮助，为社区办好事，办实事。

为促进党员志愿服务个性化、专业化、品牌化，

长效化，省联社将坚持把推进党员到社区报到开展志愿服务，作为加强基层服务型党组织建设的有力抓手，充分发挥省联社领导班子成员、党员志愿者骨干、机关党员在党员志愿服务中的带头示范作用，做到与开展“三严三实”专题教育、推进“连心、强基、模范”三大工程、强化文明创建活动有机结合起来，调动和利用各种资源，精准对接困难群体，以严的要求、实的作风，全面推动党员志愿服务事业发展，为江西不断迈出“发展升级、小康提速、绿色崛起、实干兴赣”新步伐作出积极贡献。

(省联社办公室)





凝心聚力同奋进 意气风发谱新篇

——全省农村信用社第二届职工运动会在南昌成功举办

为响应国家全民健身运动号召，进一步增强企业凝聚力，弘扬企业文化，倡导快乐工作、健康生活，9月24—25日，全省农村信用社（农商银行）第二届职工运动会在江西省奥林匹克体育中心成功举办。

24日上午9时，运动会开幕式准时拉开帷幕。省联社党委书记、理事长孔发龙宣布运动会开幕。省联社党委副书记、主任叶磊主持开幕式，省联社工会主席刘懿致辞。省联社其他领导刘伟、蔡冬林、朱卫民、徐华、王学锋、侯志红，以及江西省总工会、人行南昌中支、江西银监局等单位嘉宾出席了开幕式。

动感的音乐、五彩的服饰、灿烂的笑容，来自省联社机关及各地市农信社（农商银行）12个代表队510名运动员，迈着整齐统一的步伐，英姿飒爽地相继

走过开幕式主席台，展示出广大干部职工健康文明、积极向上的精神风貌。

开幕式后，运动会各项比赛紧张有序地展开。在竞技与友谊交辉相映的和谐氛围中，运动员们围绕田径、游泳、乒乓球、羽毛球、篮球等共5大类、25小项，展开了激烈的比拼竞技。比赛场上，在更快、更高、更强的精神引领下，运动员们不畏强手，争先进位，敢于胜利，不断战胜自己、超越自己，实现了新的目标，达到了新的境界，充分展示了信合健儿不断进取、永不满足的奋斗精神和不畏艰险、敢攀高峰的拼搏精神，深刻诠释了以“敬业”为核心的企业文化。

经过两天的激烈角逐，共决出4项团体比赛前3



名、21个单项前6名。省联社领导孔发龙、叶磊、刘懿分别为获奖代表队及选手颁奖。

25日下午17时，全省农村信用社（农商银行）第二届职工运动会顺利闭幕。

共享运动精彩，共创信合辉煌。第二届职工运动会是一场精彩纷呈、意气风发的比赛，也是一次增强体质、凝心聚力的促进会，还是一次企业文化的集中展示会。运动会的成功举办，将带动全省农村信用社广大干部职工自觉培养健康体魄，为完成各项改革发展任务提供健康的身心保证，为协调推进固本强基、提质增效和可持续发展提供强大的精神动力。

（省联社办公室）





新余农商银行“四扫”活动纪实

文/吴婷敏

经过一个夏天轰轰烈烈的“四扫”活动，新余城乡的大街小巷、小区村落被新余农商银行员工彻底地“扫”了个遍。夏去秋来，我们踏遍了居民小区，又将目光投向附近的小学、公园和集市。

四扫之扫“校园”

临近傍晚放学时间段，“四扫”小分队来到逸夫小学门口，将横幅、宣传册、礼品依次摆开。正值家长接小孩的高峰期，刚刚布置好，立刻涌上许多学生和家長。纷纷驻足询问，应接不暇。在忙碌中，一段对话映入眼帘：

“妈妈，这几个字怎么念呀？”

“哦，宝贝，跟着妈妈念：新余农商银行，新余人民自己的银行。”

宝贝认真地跟着念完，若有所思地皱起眉头。不一会儿，眉头舒张，欢快地说：“怪不得妈妈经常去这家银行存钱呢，原来是我们自己的银行啊！”

孩子的天真无邪的话语犹如一股暖流温暖着我们

的心田。金杯银杯不如妇孺皆知的口碑。

沾了学校的灵气，此次活动异常火爆，家长们在工作人员的指导下，配合填写调查问卷，小朋友则一边津津有味地喝着我们特意准备的牛奶，一边认真聆听我们讲解金融知识。在不亦乐乎的氛围中，我们很快就收获厚厚一沓调查问卷。

“四扫”之扫“集市”

网点附近的早晚人流多的地方天然形成一个定时集市，我们瞄准了这块宝地。依然是傍晚时分，回家的、散步的、下班的人形成了熙熙攘攘的人群，我们手持宣传册、调查表和礼品穿梭其中，嘴里甜甜的喊着，“大姐，请留步了解下！”“大哥，能耽误您一分钟时间吗？”。

在这过程中，路边有个卖麻糍的大叔，他车上的喇叭一直不停地喊着“买麻糍啦！”购买麻糍的人络绎不绝，偶尔一阵风拂来，带来一阵麻糍和豆粉的香味，令人垂涎。伴着香味和叫卖声，我们也收获满

满。天色渐晚，人群散去，我们都有些饥肠辘辘，麻糍的香味勾起了我们的肚虫。

“大叔，生意这么好呀！给我们来5盒麻糍吧！”

“你们忙了这么久，早馋我的麻糍了吧，我看看，刚好剩下5盒的分量呢！卖给你们，我也收摊回家啦，稍等啊！”

说着，马上打起麻糍，并特意多加了豆粉。我们边吃，边和大叔聊起来，并递给大叔一张调查表：

“大叔，吃了你的麻糍就是缘分，我们来做个调查问卷吧。”

大叔接过，认真地填起来。呀！大叔真人不露相，房产3套，店面2个，资产还真丰厚。接下来的聊天，让我们了解大叔的处境，工贸的退休职工，本应安享晚年了，现将房产店面全部抵押贷款，并出来卖麻糍赚点外快，只为贴补陷入困境的儿子，可怜天下父母心！

天色已全黑，大叔和我们挥手道别，骑着电瓶车风驰电掣消失在夜色中。有时，“四扫”收获的不仅仅是客户，还有世间百态。

“四扫”之扫“公园”

北湖公园，晚上来公园锻炼的男女老少特别多，我们瞅准这天时地利，下班后，立马奔赴公园。

夜晚的北湖特别迷人，晚风习习，人流涌动。环湖快走的、打太极的、年轻的妈妈带着小孩散步的，当然少不了聚集在公园一隅大妈们，热火朝天地跳着



广场舞。

我们见缝插针，趁着他们休息的空隙，赶紧说明来意，并亮出精心准备小礼品——擦汗护腕。贴心的礼品赢得晚练人的青睐，诚恳的态度拉近了我们与客户的距离，不再设防、抗拒。

夜，渐渐深了，泛起阵阵寒意，公园的人也散去了。我们还在寻找着目标，几位热聊过的阿姨打算回家，对我们说：“伢的，女的，快回家吧！家人还在等着你们呢！”又是个收获的夜晚，我们满载而归。

从盛夏到金秋，一路扫来，果实累累。

(新余农商银行)

趣谈“银行合规操作”

【编者按】合规经营是银行稳健运行的内在要求，也是防范金融案件的基本前提。合规涉及银行各条线、各部门，覆盖银行业务的每一个环节，渗透到银行每一个员工。

柜员操作篇

操作要点记心坎，各项禁令莫触犯。
客户物品不保管，本人业务不经办。
非法集资不沾边，可疑交易要识辨。
侥幸心理莫要存，千万别碰高压线。

勤奋好学人人赞，操作一定要熟练。
业务处理重规范，一笔一清不慌乱。
三思后行要留心，签字盖章莫随便。
小心谨慎保安全，麻痹大意丢饭碗。

现金收付按流程，清点记账不能乱。
现金调拨当面清，一分一毛不差钱。
重要凭证保管好，号码前后要相连。
印鉴卡片和印章，专人专用不能串。

临时离柜锁屏幕，重要物品收妥善。
临时离岗锁权限，处处小心细如线。
岗位轮换调权限，工作交接细清点。
熟人亦要清算账，登记簿要记齐全。

风险防堵重源头，坚决不能碍情面。
开户环节严把关，鱼龙混杂细筛选。
申请资料严审查，客户信息了解全。
联网核查不可少，不给坏人空子钻。

折角验印不马虎，票据要素细审验。
录入复核要细心，重要栏位回头看。
业务授权责任大，指纹不能随便按。
凭证屏幕要核对，万无一失再授权。

落地处理要及时，今日事须今日干。
判别入账要谨慎，得到查复方可办。
柜面业务柜面办，该面签时要面签。
上门服务风险大，手续严密心方安。

监控录像覆盖全，不留空白和盲点。
交易凭证顺序齐，一张不少差错免。
重要资料专夹管，查询翻阅好方便。
保留证据好稽查，一清二楚铁算盘。

忙忙碌碌过一天，日终轧账很关键。
现金重空查清楚，账实一定要相符。
钞箱上锁要双人，流水勾兑要换人。
勾对莫要走形式，把好差错最后关。

柜员肩上责任重，服务客户千百万。
银企和谐大家建，安全运营金不换。

风险预警篇

如何有效防风险？岗位轮换是手段。
操作权限莫乱给，从严控制不后悔。
授权复核不敷衍，杜绝问题有何难？
对账工作要抓严，账单回收不怕烦。

现金要确保安全，定期查库不能减。
重要凭证和印章，重点部位重点管。
大额支付要确认，资金安全客户赞。
行为排查莫小看，不良作风要避免。

预警回复要及时，可疑报告反洗钱。
内部账户须专用，挂账时间要严管。
每天派人核对清，资金挪用无处躲。
若是要求零余额，日终不留一分钱。

自查检查抓重点，风险排查不怕烦。
问题屡查屡又犯，严厉处罚不手软。
功夫用在平日里，柜面安全稳如山。
业务风险两手抓，平衡发展道路宽。

环境安全篇

网点开门营业前，门窗水电查齐全。
防火防盗通勤门，安全运营不能少。
监控录像及时开，安全规范接送款。
警惕尾随门锁严，可疑人员要防范。

外人进出查证件，及时登记把好关。
工前准备做全面，准时营业不拖延。
柜台时时勤拂拭，环境整洁好习惯。
排除风险和隐患，心情愉快把活干。

柜员自助设备篇

自助设备真方便，安全管理是关键。
钥匙密码双人管，平行交接不互串。
同事搭档要避嫌，密码输入必遮掩。
每次用完转码盘，不给安全留隐患。

钥匙用毕放库中，随车送走才安全。
备用钥匙交联社，主管部门妥善管。
若要启封再使用，按级报批手续严。
密码使用有期限，每季必须要更换。

密码管理若换人，及时要将密码变。
备用密码双人封，主任入柜妥善管。
同进同出同操作，一机一清双人点。
吞卡处理要登记，超过时间剪角边。

客户领卡须持证，验证无误把卡还。
长款主管登日志，无法查清先挂账。
客户来找禁取现，转账存入卡中间。
各项操作按规章，小心驶得万年船。

（摘自《农信金网》）



94

艺术
赏析
Art
Appreciation书法
绘画
欣赏

本栏编辑 戴军

RURAL COMMERCIAL BANK

农商
银行
95

徐渊明

徐渊明，号一竹。现任中国摄影家协会理事、江西省摄影家协会主席，江西省美术家协会、书法家协会理事。

习画30余年，早年主攻油画，后转攻国画，尤其精于墨竹，所作墨竹笔墨洒脱、气韵生动，清新秀挺，既得板桥、夏昶之神韵，又兼各家之所长，被业界誉为“写竹圣手”，其书法取自二王，兼习米芾，行草端庄隽秀，法度严谨。美术报、人民网、香港《镜报》、江西画报、中国书画论坛、书画家、环亚艺术周刊、生活365、艺术鉴藏等媒体均对其书画作品作过专题推介。





2015年9-10月大事记

9月10日

省联社开展机关党员进社区志愿服务活动。

9月24-25日

全省农村信用社（农商银行）第二届职工运动会在江西省奥林匹克体育中心成功举办。

9月25日

全省农村信用社选派40名优秀青年干部赴县级团委挂职工作。

9月28日

省联社召开“三严三实”专题教育座谈会。

9月29-30日

全省农村信用社（农商银行）党建工作会议在西海培训中心召开。

10月12日

全省农村信用社（农商银行）手机银行、网上银行、转账终端转账汇款全免费。

10月20-21日

全省农村信用社2015年三季度经营形势分析会在井冈山培训中心召开。

10月28日

省联社与中国进出口银行江西省分行签署战略合作协议。



全省农村信用社

2015年三季度经营形势分析会召开

10月20日-21日，全省农村信用社2015年三季度经营形势分析会在井冈山培训中心召开。省联社领导孔发龙、叶磊、刘伟、蔡冬林、傅康生、徐华、王学锋、侯志红出席会议，省联社各部门（直属单位）主要负责人、各办事处党组书记、审计中心主任、各设区市农商银行董事长、南昌辖内各成员行社理（董）事长、省联社理事参加会议。会议邀请了银监局合作处有关同志列席。

会议总结了前三季度的业务经营工作，客观分析了当前面临的形势，认真查找了业务经营中的困难和问题，安排部署了四季度的工作任务，动员要求全省农村信用社再添措施、再鼓干劲，努力冲刺四季度，千方百计完成全年主要目标任务。

会议强调，四季度是全年的收官之季，全省农村信用社要以只争朝夕的紧迫感、不进则退的危机感、加速发展的责任感，全力抓好今年最后70天工作，全面完成全年目标任务，为明年工作开好头、起好步奠定良好的基础。一是要切实把握旺季的工作规律。要坚持“支农支小”战略定位，扎实推进差异化、特色化经营，进一步加大“四扫”工作力度，主动对接养老、医疗、消费、精准扶贫、民生等产业有效需求，积极拓展对新型农村经营主体的金融服务，加快推进“村村通”工程建设，统筹抓好旺季金融服务各项工作。要组织开展清收盘活不良贷款攻坚战，找准不良贷款清收盘活突破口，因人施策、精准发力、多措并举，统筹谋划好收贷收息工作。要抓住农产品销售、企业贷款集中回笼、外出务工经商人员集中返乡的有利时

机，坚持量和质并重，合理匡算资金成本，突出效益导向，调整优化存款结构，统筹安排好组织资金工作。二是要紧扣夯实基础的关键环节。要积极应对经营形势变化、行业发展趋势和竞争格局调整带来的影响，坚持面向客户、面向市场，主动应对竞争，抓住关键环节，稳步推进产权改制，加快事业部制改革，持续优化网点功能，全面优化手段工具，夯实发展根基。三是要主动管控重点金融风险。要始终绷紧风险防控这根弦，突出重点，主动管控，多策并举，既高度关注面上的风险，又时刻盯住点上的风险，重点关注票据垫款、贷款担保圈、结构化融资等风险，强化负面舆情、流动性风险的监测预警，做到不良贷款能把控、达标升级不降低、外部风险能隔离。四是要科学做好“十三五”工作规划。要准确把握全省农村信用社发展的阶段性特征，遵循经济金融发展的客观规律，坚持发展第一要务，突出改革创新第一动力，系统谋划明年和“十三五”期间的工作，科学论证“十三五”规划主要目标任务。要加强调查研究，集思广益，问计于民，确保问题找得准、思路定得对、机遇抓得住、措施提得实、效果看得见。五是要强化完成目标的作风保障。要深入践行“三严三实”，强化作风建设，把纪律和规矩挺在前面，以严和实的精神，为业务发展提供扎实的组织保障和作风保障。要增强定力，坚定信心，积极主动作为，勇于担当责任，盯住全年目标，加强工作督导，以目标倒逼进度，以督办倒逼落实，推动工作落地见效，确保全年各项目标任务顺利完成。