

达州农商银行设立乡村金融综合服务点

为村民提供便利金融服务业

前段时间,家住四川达州通川区磐石镇谭家沟村66岁老人张大爷吃过早饭,来到离家不足100米的村金融服务点,在四川农信乡村金融综合服务点工作人员的帮助下取出了180元的种地补贴款。“自从达州农商银行在村委会建了这个金融服务点后真是太方便了,一袋烟的功夫不到就把补贴款拿到了,连路费都省了。”大爷高兴地说。

根据省联社“三大银行”建设和“大服务、大渠道、大运营、大安保”服务运营体系要求,为进一步提升农村金融服务水平,加强农村普惠金融建设,该行总行党委高度重视乡村金融综合服务点,多次到基层网点进行实地考察,在结合服务质量、人流量、品牌效益等多个方面的因素后,率先在蒲家镇便民服务中心建设好乡村金融

综合服务点之后,在磐石镇谭家沟村建设乡村金融综合服务点。该乡村金融综合服务点系在原有“金融便民服务站”的基础上,按照省联社硬件设施的标准,将原金融便民服务站升级改造为“门头有店招、门口有挂牌、桌面有标识贴、墙柱有公示牌”的标准化对外统一形象。在当地党委政府的大力支持下,2018年9月19日,该行首个乡村金融综合服务点——磐石镇谭家沟村乡村金融综合服务点正式升级完成。

相较于以前的金融便民服务站,乡村金融综合服务点具备更强大的服务功能,主要表现在四个方面:在服务点布放EPOS、农惠通和智能服务终端(智能POS)等机具,为村民提供账户查询、小额取现、现金汇款、贷款放还款等基础金融

服务;水电气缴费、通讯费缴费、车贷预订、汽车违章处理等生活缴费服务及其他金融服务;将“蜀信e·惠生活”社区电商平台服务融入服务点,既展示电商平台产品,深挖农副特产,如本地蓝莓系列产品、果蔬产品、地方副食品及“战斗鸡”系列特色餐饮等,营销指导村民使用惠生活平台购买生产和生活物资,全面推动电子商务进农村,不仅帮助老百姓脱贫,也带动当地企业发展;结合“金融夜校”和“党支部建设”等活动,进行存款、贷款、理财和电子银行等金融产品的宣传和使用指导,以及反假币、反欺诈、反洗钱、非法集资等金融安全知识的教育普及等工作;充分发挥便民服务中心作用,结合“一

卡通”工作,强化“三农”政策宣传,并提供民政优抚服务、计生服务、农保低保、粮食直补等便民政务服务,进一步强化了惠民政策与银行代收代付工作的密切合作。

磐石镇谭家村辖7组、397户1385人,其中贫困户86户、206人,是通川区政府区长包片的贫困村,离场镇有6公里,青壮年在外务工,老年人较多,在老百姓办理各种政策咨询的同时方便村民领取各类补贴款,磐石分理处在谭家沟村党群服务中心设立了乡村金融综合服务点,有效解决了老百姓跑路、排队取补贴和咨询各类业务的问题。服务点建成后,群众纷纷感言:“太方便了!现在在家对面就可以办理查询、取款、转账咨询、政策咨询等,很方便也很放心。”

王学明 潘胜兰

尧都农商银行召开旺季工作动员会 传承尧商文化创新发展思路

近日,山西尧都农商银行召开全行工作会议暨旺季工作动员会。该行党委书记刘海斌、李鹏、郭艳平、席雪峰等人出席会议。行长助理、总监、纪检监察督导员、各部门经理、各分支行行长、机关部室全体员工、各分支行除临柜以外的其他员工共计1300余人分别在主会场及视频会议分会场参加会议。党委书记刘海斌主持会议。

会上,该行行长李鹏对上半年工作进行了回顾总结,并对当前业务经营现状进行分析。他要求,要按照省联社临汾办事处“提士气、树形象、促发展”专项活动要求,不断强化自身,内提士气,外树形象,加快推进转型提质;要发挥自身优势,狠抓客户营销,真正把营销“走出去”“沉下去”;要提升管理效能,高效、快速的办结各类事项,建立投诉机制,落实首问责任制;要做好科技支撑,针对市场和客户需求改进产品,做好研发;要加大不良贷款清收力度,全面部署、整体推进,进一步优化资产质量。

该行党委书记刘海斌在报告中回顾了尧都农商银行多年来的企业文化,确立了“一体两翼”的发展模式,“一体”就是“传承尧商文化,创新发展思路”;“两翼”就是:专业化经营,创造效益,打造“好”银行;集约化服务,提高效率,打造“快”银行。让支行专心发展营销,事业部室专心发展经营,机关专心发展服务,围绕重点工作,充分整合资源,健全保障机制,真正实现“更高效率、更高质量、更好效益、更可持续”的发展。

“传承尧商文化,创新发展思路”,就是要传承尧都农商银行多年来的文化内涵,升华为“贤德为尚、价值为重、发展为要”的尧商文化。以“贤德为尚”的核心价值观造就一支尧都农商银行特别能战斗的团队;围绕风控和盈利两个核心,逐步提升创立能力;以发展作为第一要务,把尧都农商银行

打造成最具价值的品牌银行。

“专业化经营,创造效益,打造‘好’银行”,就是要打造专业的营销队伍,走事业部专业化经营道路,成为资产实力雄厚、监管指标良好的“好”银行。构筑起五大专业板块,打造9个事业部,在做好风控的前提下创造产品、创造利润,形成支撑发展的“九轮驱动”。刘海斌指出,要让专业的人干专业的事,创出效益;要坚持“农”字在前,主动服务“乡村振兴”战略,在政策上向农村市场倾斜,让尧都农商银行的“农”字响响亮,打造名副其实的“百姓银行”;要针对核心客户进行金融服务营销,通过公司业务带动零售业务,形成最稳定的盈利模式;要建立主动营销机制,利用好厅堂服务,整合资源,打造“一行一品”的特色网点,建立需求反馈机制,并及时掌握市场变化。

“专业化经营,创造效益,打造‘好’银行”,就是要打造专业的营销队伍,走事业部的专业化经营道路,成为资产实力雄厚、监管指标良好的“好”银行。构筑起五大专业板块,打造9个事业部,在做好风控的前提下创造产品、创造利润,形成支撑发展的“九轮驱动”。

最后,刘海斌强调,要在党建引领下,在公司治理指引下,按照“一体两翼”的发展思路抓好各项工作;要把党建工作和业务经营有机结合起来,坚持“做实做强党建工作,发挥核心引领作用”的工作思路;要认真履行主体责任,党员干部要起到先锋模范作用,扎实推进“三基”建设;要不断完善公司治理,发挥党委前置程序的作用,建立起决策、执行、监督“三驾马车”合力驱动、协调运作的机制;要确保全行安全稳定,做好风险防范、信访摸排、案件化解等工作;要不怕试错,建好商行的“容错担当”机制。

张国权

山东在平农商银行 打造金融服务“样板村”

近年来,山东在平农商银行通过细化工作方案,积极探索建立多层次、可持续、能推广的金融服务模式,将“鲁西小寿光”耿店村定为服务乡村振兴“样板村”,有效地推动了乡村振兴战略的稳步推进。据悉,截至8月20日,在平农商银行共选出19个服务乡村振兴样板村,其中5个市级样板村,14个县级样板村。

该行与耿店村签订了战略合作协议,派驻客户经理任主任助理,作为金融联络员和宣传员;集中业务骨干人员摸排村内实际情况,编制了耿店村基础信息档案,精准绘制该村住宅、商铺、大棚地图信息,推出了“优秀共产党员贷”“好婆媳贷”等6类信贷产品,建成1家安装农金通及存取一体机的普惠金融服务站。曹国栋 姜松

江都农商银行 发放首笔“龙川e贷”

近日,江苏江都农商银行为解决诚信纳税小微企业融资难、融资贵,创新推出了“龙川e贷”产品。

首笔“龙川e贷”的成功发放,意味着该行在助力小微企业融资上取得实质性进展,也标志着该行与税务部门以及政府的合作能量正在释放。该产品的推出,不仅帮助诚信纳税企业打破融资门槛,拓宽融资渠道,还为扶持壮大企业培植税源,增强税收收入增长后劲。而且更重要的是,这种守信激励必然会在社会中产生良好的示范效应,增强企业对纳税信用的重视,引导更多的纳税人依法经营、诚信纳税,从而在全社会形成守信激励和失信惩戒的良好价值导向。颜玉

涪池农商银行 加强员工爱国主义教育

近日,为深切缅怀革命先烈,加强爱国主义教育,河南涪池县委、县政府领导及其直属企事业单位等2000余人到烈士陵园祭扫烈士陵墓,向烈士致敬。涪池农商银行组织10余名员工参加祭扫活动。

活动结束后,该行所有干部职工表示要继承革命先烈不畏艰难、勇于拼搏、敢于进取的民族精神,增强振兴中华、实现中华民族伟大复兴的责任感与使命感,以革命先烈为榜样,爱岗敬业、勇于担当,全身心投入到服务“三农”、脱贫攻坚的事业当中,以实际行动来践行“双一流”银行和“六项机制”建设,为农商银行的改革贡献自己的一份力量。代高乐

岳西农商银行店前支行 为入学新生送金融知识

近日,安徽岳西农商银行店前支行走进岳西县店前中学,利用高一新生入学时点,开展了“普及金融标准提升服务质量”宣传活动。

活动现场,该支行派出数名宣传专员在学校门口设立咨询点,向往来师生及家长重点讲解金融标准相关知识,并向学生如何拒绝“校园贷”“现金贷”等知识进行了宣讲。活动中,工作人员还向前来咨询的老师与学生发放了非法集资、反洗钱、反假币等宣传页,并对高一新生提出的相关金融知识问题进行了细致有效的解答。韩燎原



近日,内蒙古科左后旗农信联社王信社为进一步提升营业网点的优质服务水平,积极优化晨会形式,丰富晨会内容,把每日晨会切实打造成员工相互学习的平台。该信社在晨会期间,进行仪容仪表互检,由晨会主持人带领大家练习“文明规范服务用语”,全面规范服务行为并传达联社最新文件精神及近期重点工作;信社主任对前一天的工作进行总结,查找不足,提出改进做法。图为晨会现场。张馨月

沭阳农商银行召开中层助理座谈会 营造能者上的干部选拔氛围

近日,江苏沭阳农商银行召开了中层助理座谈会,该行领导班子、中层助理、机关部室总经理等多个部门参加此次座谈会。王昌林董事长出席座谈会并对中层助理提出期望。

座谈会上,中层助理夏玉超作为一年来的支行长助理,谈了自己的感受,他说,以前作为机关的一名办事员,主要对基层绩效考核和方案的策划,现在作为基层一线的行长助理,体会到基层一线员工的辛苦,不仅要自己工作事情做好,还要考虑到支行的整体工作,经过一年的锻炼,协调沟通能力都得到了极大的提升。中层助理许敬说,通

过一年的助理锻炼,组织协调能力得到了提升,在信贷业务水平和风险控制能力上有了很大提高,并且前台营销能力得到了加强。会上,参会人员纷纷发言,畅所欲言,结合本人的工作实际,谈了自己的工作感受,并就存贷款业务、文明服务、手机银行、产品创新等多项问题提出思考和建议。

最后,该行董事长王昌林对中层干部助理提出要求:要不断学习,提升自我,要做一个有理想、有追求、有担当的人,努力学习业务知识,不断提高综合素质;要敢于

创新,开拓思维,年轻人要具有创新精神,创新思维,做一名敢想敢干的青年干部;要主动工作,献计献策,工作要有主动性,要多思考,向总行提出自己的意见和建议;要善于沟通,团结协作,协调沟通是工作的重要环节,不仅要向上级主动汇报沟通,对下级也要多交流,多倾听员工的想法;要坚持正确的用人导向,发挥年轻干部作用,坚持以“公开、公平、公正”选拔原则,让实干、能吃苦、敢做敢为的干部得到提拔,营造“能者上、平者让、庸者下”的干部选拔氛围。胡铃岑 倪金叶

裕民县农信联社发放5000万元小额信贷 满足贫困户金融服务需求

近年来,新疆裕民县农信联社始终坚持把金融扶贫摆在重要位置,严格执行金融扶贫政策,把握“5万元以下、3年期以内、免担保免抵押、基准利率、财政贴息”政策要点,确保建档立卡贫困户小额贷款落到实处。2018年,扶贫小额信贷投放已全面覆盖6个贫困乡镇、45个行政村。截至9月末,已累计投放扶贫小额贷款1692户,金额5075.2万元。

在此基础上,该联社积极支持扶持企业发展,带动贫困家庭增收。新疆谢利盖畜牧有限责任公司是自治区扶贫龙头企业,每年向贫困户收购活畜进行屠宰加工,生产旺季还会临

时雇用贫困户到厂子工作。为实现产业扶贫,该联社主动上门提供金融服务,在得知企业有融资需求后,创新思路,采取“信用户+企业+贫困户”的模式向企业提供贷款700万元,通过产业带动帮助贫困户实现脱贫。

裕民县阿勒腾也木勒乡金巧手民族刺绣示范基地在县委、政府的支持帮助下,于2013年12月成立。其主要生产壁毯、被褥、挂架、枕巾、坐垫、靠背、服装等哈萨克族特色手工艺品。为帮扶民族特色产业,该联社主动上门调查,信贷支持解决厂子启动资金15万元,随后的两年累计向其提供信贷支持42万元,在该联社的帮助下,裕民县阿勒腾也木勒乡

金巧手民族刺绣产品越来越丰富,深受客户的喜爱。目前,金巧手民族刺绣厂已吸纳72户贫困户,解决少数民族就业问题。金秋八月,刺绣厂受邀参加了第六届“中国——亚欧博览会”,并带去了哈萨克族最优秀最精致的刺绣作品,为亚欧博览会增添了一道亮丽的色彩。

为探索“金融精准扶贫”新模式,推进金融精准扶贫产品和服务方式创新,满足贫困户金融服务需求,该联社还加大了助农取款点建设,为农户提供消费、转账查询等基础性金融服务,实现贫困地区金融服务“村村通”,将打通农村基础金融服务“最后一公里”延伸到村到户,让贫困群众共享金融服务。石雪梅

洞口农商银行加强基层党支部建设 发挥支持县域经济主力军作用

近年来,湖南洞口农商银行作为服务县域经济的中坚力量,始终牢记自身所肩负的责任,努力成长为县域最可信的农村金融力量。该行在“支农支小”、扶贫攻坚、推动供给侧结构性改革、助力小微企业发展等诸多方面发挥县域金融主力军作用,并以此全面夯实党建工作。

该行坚持加强对基层党支部的建设,严格按照标准布置党员活动室,并指定专人负责活动室日常管理。推进“三小五小”建设,帮助有条件的经营单位均配置小食堂、小澡堂、小阅览室、小运动场、小菜地;始终坚持以“两学一做”为重心,开展相关学习教育活动,设立集中学习日,该行辖内各党支部每周设一个集中学习日;定期组织“三会一

课”和党员撰写学习笔记。通过开展与组织生活、建立完备台账、撰写学习笔记,唤醒党员先锋意识、坚定党员理想信念,提升党员党性修养。

该行机关党支部开展了慰问困难群众、慰问困难户等活动。通过开展这一系列志愿服务活动传递了正能量,提升党员思想觉悟,提升了企业形象,增强了员工的凝聚力。一名党员就是一面旗帜,一个组织就是一座战斗堡垒,该行按照“党委管党,从严治党”的总的工作要求,持续深化党建品牌,不断创新党建活动载体,积极推进党建工作与中心工作深度融合,从夯实党建基础工作,着力提升党建工作科学化水平,为服务洞口县经济发展提供强有力的金融支撑。袁玮

涿鹿农商银行康庄分理处依托客户行业特征 多渠道推广移动金融业务

今年以来,河北涿鹿农商银行康庄分理处凭借着城乡结合处独特的地理位置优势,积极对农信e购及“云闪付”等相关业务和金融知识进行推广宣传,在网点负责人的带领下全员利用下班及节假日休息时间走访周边商户、村庄,为乡邻百姓带去金融知识的同时也带去新型化、智能化的业务普及。

该分理处所面对的客户群体大多是网点附近从事化肥批发销售、汽车贸易、汽车维修、彩票店、饭店、针织品批发生零售等。通过分析,确立目标客户,依托客户群体所经营的行业优势,对农信e购和“云闪付”业务进行推广,让目标客户群体率先成为新业务的受益者,

并在其所经营的店面摆放相关业务的宣传品,使之成为“二次推介人”,把他们的客户群变为农商银行的客户群,让客户享受到真正便捷实惠,促进农商银行新业务的推广取得成效。

其次,该分理处针对周边村子的留守人员及外出务工人员,大力宣传手机银行、“云闪付”、微信签约等业务,让客户足不出户就可以完成转账、查余额、查明细、微信提现到卡、生活缴费(水电费、手机费、交通违章罚款缴纳)等,真正让客户体会到握在手心里的银行足够安全与方便。客户的需要就是该分理处前进的动力与助力,日臻完善的优质服务,高效快捷的业务办理,赢得更多客户的认可与信赖。胡旭瑞



近日,吉林环城农商银行深入贯彻落实省委《大整顿活动意见》和省联社《整顿布置要求》,逐段推进该行的政治、思想、组织、作风、纪律、制度建设,努力强化其经营管理水平,不断提升管理者履职能力和工作纪律,确保该行安全效益经营和《大整顿活动》有序的开展和进行。图为干部学习会现场。孙琦