

江油市农信联社实行“一站式”服务 “生源地”贷款助贫困学子圆大学梦

◎本报记者 周文军 通讯员 惠志伟

自2008年开办“生源地”助学贷款以来,四川江油市农信联社严格按照四川省联社安排部署,不断解放思想,创新举措,通过抓住重心、拓展渠道、强化服务,全力营销,切实把“生源地”助学贷款工作抓牢抓实抓出成效,助力贫困学子圆大学梦。截至目前,江油市农信联社已累计投放“生源地”助学贷款2697笔,金额1814万元,用教育为脱贫攻坚战贡献了江油农信力量。

在工作中,江油市农信联社将当地学生资助管理中心作为业务合作伙伴,领导班子多次与资管中心领导沟通协调,无缝对接,确立了合作关系,成为全市唯一一家与学生资助管理中心深度合作、以资管中心为桥梁,

江油联社加强了与市内高校联系,开展了多项合作,并通过高校老师领取助学贷款宣传资料进行宣传,让四川农信营销更有针对性。今年,该联社与资管中心联合办公,在营业部为资管中心设立办公点,专人对接,现场初审助学贷款申请资料,缩短审核时间,设立助学贷款办理专门窗口,开通助学贷款绿色通道,实行“一站式”服务,让学生和家长“少排队”“少跑路”,切实提高申贷、办贷效率,以实际行动践行助学青春、贷助梦想、助力脱贫,农村脱贫攻坚主力军银行的承诺。

除了传统的柜面宣传,LED显示屏宣传、摆摊设点、发放DM单等宣传方式外,江油联社充分利用线上线下平台资源,多角度、全方位开展助学贷款宣

传工作,确保助学贷款信息全覆盖,打响四川农信助学贷款品牌。在江油市学生资助管理中心的主导下,江油市惠民帮扶中心教育窗口为四川农信助学贷款服务窗口,建立了助学贷款“QQ群”,对助学贷款政策、产品进行宣传,并为贫困学子提供咨询、解惑、答疑等服务。日前,该群有学生及家长近700人。同时,该联社通过微信公众号定期向客户推送助学贷款政策、申报条件、办理流程、产品信息等,让客户实时知晓产品动态。

“生源地”助学贷款是连接四川农信与广大学生、学生家长以及教育战线

的桥梁,为拓展优质客户奠定了基础。高考前夕,该联社携手资助中心深入江油市4所高中为学子们送“清凉”,送金融知识,普及助学贷款申办条件、流程、注意事项等,共发放宣传资料6000余份,现场收到助学贷款预约30余笔。该联社以助学贷款系统升级上线为契机,通过协商,确定四川幼儿师范高等专科学校为助学贷款固定宣传点,并为其配置助管系统扫码枪,夯实营销基础。6月14日,该联社还在该校开展了“普及金融知识,守住‘钱袋子’”活动,就助学贷款申请、续贷、还款以及蜀信卡、手机银行、个人理财、防范金融诈骗等相关金融产品和知识进行宣传,并通过关注微信公众号即赠送礼品的

方式,吸引学校师生参与。6月16日,该联社围绕学生和家最关心的问题,开办了两场“2018高考志愿填报公益讲座”,为报名参加的300余名考生及家长解惑高考志愿填报,讲解四川农信助学贷款产品,得到了一致好评。

该联社还利用毕业生毕业典礼的机会,在4所高中设置宣传点,使用移动端现场为师生、家长开立银行卡、手机银行,对需要申请助学贷款的学生进行现场指导,做实助学贷款宣传和营销工作。同时,该联社将金融精准扶贫工作与助学贷款相结合,对贫困家庭大学生一对一进行帮扶,主动为其办理助学贷款,切实做到应贷尽贷。截至目前,该联社通过“蜀信e平台”已收到助学贷款申请86笔。

启东农商银行 进村帮农民激活社保卡

为了方便老年农民,减少激活社保卡的办理时间,今年以来,江苏启东农商银行成立了社保卡激活专项小组,协同各个乡镇支行与各乡镇便民服务中心,进村帮助农民完成社保卡激活这项民生工作。

在工作中,该行激活组分工明确,有条不紊,在村委会帮助下,激活现场忙而不乱。同时,该行工作人员高效优质的服务和敬业的工作态度,得到了老百姓的一致肯定与点赞。

如家村七组的刘阿姨向工作人员表示,家中的父亲年事已高,腿脚不方便,而自己也不了解激活社保卡相关事项,无法帮父亲办理,此次启东农商银行工作人员能进村开展激活社保卡工作,不仅方便了当地的老百姓,也让当地百姓看到了启东农商银行服务为民的理念和态度。

如家村居委会副主任表示,启东农商银行此次进村激活社保卡,做到了帮群众之所需,体现了企业的社会责任和担当。 张文禹

金乡农商银行 举办少儿财商讲堂活动

为提高少年儿童财商,帮助他们树立正确的金钱观和价值观,近日,山东金乡农商银行举办了“小小银行家”走进农商银行公益活动。

在活动现场,该行员工带领孩子们到营业厅进行了体验,在体验填单、办理存取业务、办理自助业务的同时,还向孩子们讲解了银行卡取款的防盗知识。参观结束后,孩子们观看了“货币的起源”动画视频,该行青年员工用生动形象的语言,为孩子们讲解了货币的作用、货币的演变、银行卡的功能等金融知识,并与孩子们探讨如何更好地管理自己的零花钱,让他们懂得父母挣钱的不易。该行技术能手还进行了点钞姿势示范和讲解,开展了点钞竞赛小游戏,孩子们踊跃参与,现场气氛活跃。

此次“小小银行家”活动,不仅让孩子们学习了金融基础知识,树立正确的金钱观和价值观,更提高了孩子们的财商,为孩子们养成储蓄理财的好习惯打下基础。 赵志悦 毕亚稳

信丰农商银行 以作风建设促业务改善

为深入贯彻江西省作风建设工作会议精神和,让作风建设与业务发展同频共振,近日,江西信丰农商银行召开专题会议研究部署“围绕业务抓作风,抓好作风促发展”活动。

在工作中,该行依托正在推进的“普惠金融三年战略规划”,结合作风建设工作要求,进一步优化办贷流程,提高办贷效率。在前期客户经理信息公示于村、组的基础上,该行在全辖推行小额贷款“1+1”工作制度,即自客户在线上、线下渠道申请办理小额贷款时起,客户经理必须在个工作日内完成对客户调查、资料收集和贷款上报工作,同时中后台也必须确保在一个工作日内完成对贷款的审批和合同签订工作,保证客户能在两个工作日内拿到贷款资金。

该行还进一步推行“机关一线工作法”的实施落地,明确机关服务一线的定位,以整治机关“庸、懒、散、拖、扯、怕、慢、假”等作风问题为抓手,进一步提高机关工作效率,使机关能在保证正常运转的前提下,腾出更多时间下到一线,与基层网点共同开展好普惠金融、存款攻坚、不良清收等工作。 曾海

敦化农商银行 志愿者送金融知识下乡

近日,吉林敦化农商银行按照新时代党建、团建工作方法,扎实开展志愿服务工作。

在工作中,为完善队伍建设,开展志愿服务信息网上注册,该行申请注册了敦化农村商业银行志愿服务队,并组织青年员工184人在该系统注册,并加入志愿服务队。为深入开展乡村振兴志愿服务,该行按照乡村振兴志愿服务要求,结合新时代文明实践建设,选派宣讲人员,深入基层开展送金融知识下乡活动,为农民讲解国家惠民政策、防范金融诈骗知识、反洗钱法等金融法律法规和常识。同时,为规范志愿服务,保证志愿服务质量和效果,加强志愿服务人员的学习教育,敦化农商银行组织开展《条例》学习,并通过网上答题活动检验学习成果。

此外,该行还将积极申报网上发布的合适志愿服务项目,并积极组织开展各类志愿服务项目,弘扬志愿服务精神从我做起,让志愿服务精神星火相传。 郑斌



今年以来,浙江南浔农商银行密切结合湖州市南浔区特色行业整合和环境综合整治工作,在推动企业提质增效的同时,也帮助关停的“三小”(小化工、小木业、小毛纺)企业主另谋出路。图为南浔农商银行绿色支行客户经理走访镇镇镇林村村黄胜华的“红美人”柑橘种植基地。 姚辉

凤翔农商银行强化内勤人员综合能力 提升服务树立品牌形象

为固化全辖文明优质服务培训成果,强化内勤人员综合能力,打造农商银行优质服务品牌形象,近日,陕西凤翔农商银行在当地召开了全辖文明优质服务工作推进会。

会上,由培训师从网点服务环境、服务形象、服务行为、服务纪律和客户满意度五个方面进行详细而深刻的剖析,并对网点晨会召开、服务温度、营销技能进行了点评和分析,提出改进措施及建议,同时按照最新的银行业文明规范服务标准,对功能分区、员工管理、业绩管理、消费者权益管理以及服务文化等方面进行指导和培训。

陈罗让副行长对上半年文明优质服务工作的先进单位、服务明星以及优秀保安等,共计20余人进行了表彰奖励,对全辖文明优质服务推进工作提出新的要求:各网点负责人要率先垂范、剖析问题,形成比学赶超的服务氛围;总行将继续强化培训管理,提高员工服务技能和水平;文明优质服务督导组将充分利用现场和非现场督导检查形式,奖优罚劣,促使全辖优质服务水平再上新台阶。

邱建宏行长要求,全体员工要充分认识到开展文明优质服务的重要意义,转变服务理念,从“要我服务”向

“我要服务”转变,扎实推进文明优质服务工作开展,内强素质、外塑形象,精心构建文明优质服务工作新局面,将凤翔农商银行打造成为攻坚克难、文明高效,具有开拓力、亲和力的服务型团队,成为凤翔县域金融服务的靓丽风景。

此次推进会的召开,使广大员工深刻认识到文明优质服务的重要性以及网点服务形象的重要性,强化了员工全方位服务能力和营销理念,是提升服务形象、抢占市场份额的关键环节,必将推动凤翔农商银行追赶超越、稳健发展。 凤宣

望都县农信联社金融扶贫一个不落下 把小额贷款政策送到百姓家

为了切实做好扶贫小额贷款政策宣传工作,让辖内贫困户深入了解扶贫小额贷款政策,按照银监部门“一户一册一纸”的工作要求,6月以来,河北望都县农信联社加大宣传力度,把金融扶贫小额贷款政策送到老百姓家门口。

为了扎实做好此项工作,该联社成立了由党委书记、理事长为组长的领导小组,领导小组下设办公室在个贷部,全辖所有外勤人员分为三个大组、七个小分队组织开展宣传,形成层层抓落实、逐级督导推进的工作机制。经过长达一个月的时间,在当地群众工作站及村“两委”的帮助下,该联社各组宣传工作都已经进入到收尾总结阶段,但是有那么几户特殊的贫困户,一直是他们心中最挂念的,他们坚持在扶贫的路上,不能落下一个贫困户家庭,丢下一个贫困群众。

尧庄许占军,一名60多岁的农民老汉,起初该联社工作人员几次走访该户,都没有见到本人。询问街坊四邻才得知,许老汉无儿无女,一直靠养

羊为生,老伴去世后,他还有一位80多岁的老母亲需要赡养,但是自己伺候着又不是很方便,所以他就带着母亲住到了哥哥家,和哥哥一起照顾年迈多病的母亲。打听到消息后,该联社党委书记、理事长康世勇携同工作人员一同前往。在哥哥家许老汉依然是靠养羊谋生,但是现有的四五只羊仅能维持生计,要想真正的走上脱贫的道路,还需要扩大养殖规模,单纯的靠自然繁殖大规模周期比较长。了解到许老汉的情况后,该联社工作人员向他讲解了什么是扶贫小额贷款?怎样才能办得?怎样偿还等细节。从康世勇和许老汉亲切的交谈中,该联社工作人员了解到许老汉勤劳踏实,有丰富的养羊经验,只是缺少部分扩大规模的资金,才没能把养羊规模做大。许老汉了解到相关政策后,会心的一笑,同时感谢该联社工作人员给他带来的好政策,让他对未来充满了希望。

康庄村的大部分农户常年在外打工,只有麦收、秋收时节才会返

乡。6月正值“三夏”麦收时节,平时不好找贫困户这时候可能还好点,黄庄信用社的田主任正暗自庆幸着,该联社把扶贫小额贷款政策宣传安排在了6月。但是一切只是“美好的想法”而已,康庄村的20来户贫困户一直是找不到人,这可让田主任挠了头。正在他犯愁之际,该联社领导为他指了一条“明道”,早6点之前、晚8点之后再入村,还嘱咐到咱们信用社的工作时间要以老百姓的作息时间为标准。按照领导指的“明道”,两天时间,田主任已经把剩下的20来户贫困户扶贫小额贷款宣传任务完成。

截至6月底,该联社已经圆满完成3071户贫困户扶贫小额贷款政策宣传工作。康世勇表示,金融扶贫工作任重而道远,需要咱们农信人带着深厚的感情去开展,同时仅有满腔的热情是不够的,还需要我们采用灵活多样的方式去做,只有这样才能真正把国家的好政策转化为贫困户切实的经济效益。 康世勇

沁水县农信联社推动金融资源向“三农”倾斜 为农业供给侧改革提供高效服务

◎本报记者 丁鸿雁 通讯员 霍英东 中 秋

针对近年来“三农”经济呈现的新特征,形成的新业态,作为支持农村经济发展的主力军和生力军,山西省沁水县农信联社坚定不移贯彻落实中央一号文件精神,牢牢坚守“三农”市场定位不动摇,扎扎实实以实体经济为导向,认认真真下好强农、富农、惠农先手棋,坚持把金融资源倾斜配置到“三农”重点领域、关键环节和薄弱地区,为农业供给侧改革提供了更加充裕的资金支撑和更加高效的金融服务。

他们坚持重心下沉,实施城乡普惠金融,形成了分层次、专业化、特色化的无缝对接,实现了服务片区精细化、网格化管理。他们长年开展金融知识宣传不断线,除了金融新政、产品介绍、服务流程外,还积极宣传“三农”政策信息、农业技术、特色种植养殖技能“讲堂”等,向全县“三农”捧出了一份又一份具有浓厚农信特色的“服务大餐”,全面落实农村金融综合服务站建设工作。目前,该联社已建成80多个农村金融服务站,遍及全县13个乡镇、83个行政村,极大地方便了山区群众就近办理金融业务。

在工作中,该联社坚持“做小不做大,做实不做虚,做土不做洋”,专注于普惠金融、小微金融、扶贫金融、消费金融、消费金融、绿色金融。他们着重从产品体系、担保方式等方面开展金融创新,在原有的“白通通”“农户通”“商户通”等20多种信贷产品的基础上,积极研发和推送全新的信贷产品,积极探索开展应收账款质押、订单质押等贷款业务。同时,他们创新担保方式,积极与当地政府部门、专业担保公司加强深度合作,推出创业贴息担保贷款,重点解决自主创业者和小微企业融资难题。该联社还通过创新产品系列,跟进县域创新创业重点领域,有力助推了“十万农村青年创业计划”和“万家小企业培育计划”。

他们打好“惠民牌”“富民牌”,与地方政府同定一个调,同唱一台戏,加大与设施蔬菜、食用菌、畜牧养殖、林业产业“四大基地”的无缝对接,发放贷款800多万元,支持了瑞政养蜂、兴田园养鸡等28个农民专业合作社;发放贷款480万元,支持了张马村蔬菜基地、中乡蔬菜设施园区、十里乡绿富康农牧等15个农业产业园区。针对“中国蜂蜜之乡”这一品牌优势,鼓励农民在自家门口发展养蜂产业,该联社出台专项政策,优先予以支持,培育出了5个中小型蜂产品加工龙头企业,38个养蜂专业合作社,使当地贫困户脱贫增收有了强有力的产业支撑。

邓州农商银行深耕“三农”助力小微 精准营销抢占农村市场

今年以来,河南邓州农商银行积极适应经济发展新常态,按照“回归本源、专注主业”的总体要求,坚持深耕“三农”,助力“小微”,为地方经济发展发挥了重要的支撑和推动作用。截至6月末,邓州农商银行各项存款余额达137.2亿元,较年初净增16.85亿元,各项贷款余额达75.3亿元,较年初净增7.7亿元,存贷款总量、增量和覆盖面均居邓州区域内12家金融机构之首。

该行开展“百花共赢”存款营销活动,以品牌营销、创新营销、精准营销的方式强化产品宣传,抢占农村储蓄市场。同时,他们通过公交站牌宣传、户外大型广告牌、微信公众号等渠道,大力宣传手机银行、网上银行、“百花乐贷”“无忧快贷”“百花园”“服装贷”“收粮贷”“鲜花存”“回家存”等一系列产品的优势和便利,进一步扩大市场营销的渗透面。

为发挥农村主力军的作用,邓州农商银行坚持普惠金融和服务“三农”的市场定位,落实乡村振兴战略,探索“产业大户+政府担保+农业保险+补偿机制+农商银行”的服务模式,推动农村农业产业链发展;不断延伸金融服务触角,下沉服务重心,依托“柜面服务+自助设备+电子银行+移动支付+助农服务”五位一体的金融服务网络,让老百姓足不出户、不出村即可获得各类普惠金融服务。

该行还充分利用重大节日外出务工人员返乡时节,抢抓旺季营销机遇,及时增设服务窗口,发动全员营销。同时,他们结合邓州市农村信用体系建设,持续开展好信用乡镇、信用村、信用户的评定工作,积极借助村“两委”、驻村干部等力量和“四化双评”数据平台,完善农户信用信息档案,填补农村信用空白,逐步进行整村授信,让老百姓足不出户、不出村即可获得各类普惠金融服务。 段长伟 杨易辰



前不久,安徽天农农商银行召开了传达贯彻落实安徽省联社“控风险、严问责”专项活动部署会。会议详细解读了安徽省联社“控风险、严问责”专项活动实施方案,学习了安徽省联社领导在会议上的讲话。会议强调全行上下要认识到统一思想,深刻领会,认识“控风险、严问责”的紧迫性与重要性、高度重视“控风险、严问责”专项活动。图为会议现场。 郑经文