

围场农商银行依托点多面广网点优势

实现社保资金全面过渡

● 本报记者 王海潮 通讯员 曲春雪

日前,河北围场农商银行根据此前与县人力资源和社会保障局、县财政局签署的《社会保障业务全面合作协议》,经过多方运作、全力营销,历时3年,完成了所有在他行存入的城乡居民基本养老保险、城镇居民职工养老保险、职工医疗保险、机关及公务员养老保险等社会保险方面的资金向农商银行的全面过渡。截至8月末,他们累计发行社保卡44万张,存入该行各项社会保险资金逾6亿元,各项存款余额83.4亿元,比年初增加9.6亿元。

行点多面广的区位优势及网点优势为取得县域所有养老保险及医疗保险的代发代办权提供了强有力的支撑。在相关配套服务方面,围场农商银行以最大程度为客户提供方便为目的,经与当地社保局沟通后,他们为每个支行所在乡镇建立一个社保资金账户,并为各乡镇政府社保站分别配备相关设备,客户将缴存款项存入社保卡后,在各支行及各乡镇医保中心均可实现缴费业务。在此基础上,该行还在县社保行政大厅开设了社保卡业务办理窗口,并挑选两名业务能力较强的员工专门办理社保卡挂失、激活等业务,其“一站式”的服务免去了客户往来社保大厅与网点间的奔波,为客户节省了大量的时间。

和龙农商银行 举办主题演讲比赛

前不久,吉林和龙农商银行举办了“新时代、新气象、新作为”主题演讲比赛。来自全行各部室、支行、营业部的21名青年员工登台演讲,他们声情并茂地讲述亲身经历或亲眼所见的农信故事,唱响新青年新时代的最强音。据悉,此次比赛由和龙农商银行工会委员会和共青团和龙农商银行委员会共同举办,至今已连续举办了三届。比赛中,选手们将音频、视频、情景再现等多种形式融入到演讲过程中,全面立体的将一个个人故事娓娓道来。经过激烈角逐,最终评选出一等奖1名,二等奖2名,三等奖3名,优秀奖5名。 陈海超 范雪亮

石城农商银行 送金融知识进校园

为提高在校大学生金融素养,增强金融风险防范意识,近日,江西石城农商银行走进石城中学开展“金融知识进校园”活动。活动中,该行宣传人员就如何安全使用银行卡、安全办理电子银行业务、防范金融诈骗和不良网贷的措施、反假币及银行业消费者的维权途径等进行详细讲解,并制作发放了生动的宣传折页。期间,他们以寓教于乐的方式普及金融知识,受理学生咨询320余人次,得到了同学们的一致好评,营造了良好的活动氛围。近年来,石城农商银行致力于长期开展金融知识普及活动,有效提高社会各类群体的金融风险防范意识,特别是更加关注青少年金融知识的普及,为广大学生营造起一片“金融蓝天”。 黄鑫

太仓农商银行 拦截疑似非法集资案件

近日,江苏太仓农商银行成功堵截一起疑似非法集资事件,为客户守住了“钱袋子”。事发当日,一位白发苍苍的老人来到太仓农商银行营业部填制了一张金额为50万元的汇款单。柜员按例询问客户是否认识收款方及资金用途,客户表示认识收款人,且资金用于购买私募基金。柜员了解到老人现年73岁,汇入行为上海招商银行天钥桥支行,收款方为个人账户,而非企业账户。此时,柜员已有警觉,随之又向客户询问了详细情况。客户称,她先将钱款汇到理财经理卡上,由理财经理凑满一定金额再进行购买。了解情况后,该行柜员认为这是一起疑似非法集资事件,便向网点营业厅内勤主管进行了汇报,并与汇出行取得了联系。汇出行回复,私募基金购买是要将钱款汇到公司账上,不会为个人账户。随后,工作人员立即拨打了“110”,向警方寻求帮助。在警方的反复劝说下,老人决定放弃汇款。近年来,太仓农商银行工作人员对转账汇款客户严格按照“四问一告知”的要求进行风险提示,多次拦截各类诈骗、非法集资案件,不给犯罪分子可乘之机。 浦雅芳 毛雨晴

独山农商银行影山支行 信贷支农发展茶产业

夏日傍晚,家住贵州省独山县影山镇紫林山村村民华灿发,走在自家的茶山上,看到丰收的景象,脸上满是笑容。2014年,为积极响应贵州省各级政府发展茶产业的号召,华灿发承包了当地紫林山村栗木坪、下寨组等自然村组闲置的260亩荒山,一心扑在种植管理上。经过自己的辛勤管理,2017年开始实现采摘,2018年实现种植面积全部采摘。谈及今年春节的采收情况,华灿发说:“采收高峰期,我请了30多人摘了20天,共支付人工费7.5万元,自己得到收益,也为周边没有条件种植茶叶的村民提供了一点创收机会,自己高兴,村民也开心”。据了解,此前,华灿发决定扩大生产规模,打算购买炒茶机,自己开设茶叶加工厂。但由于前期资金不足,他联系到了独山农商银行影山支行的客户经理,在2016年时获得11万元的信贷支持。如今,影山支行客户经理看到华灿发在获得信贷支持后茶叶加工厂不断发展壮大,经过实地调查后,又为其发放了20万元的信用贷款。 石世国 吴建隆



日前,广西资源县举办了第24届民族传统灯节暨第七届丹霞文化旅游节。期间,资源农商银行、资源农商银行员工在活动现场开展金融知识宣传。当日,他们累计发放各类金融知识宣传资料1000多份,接受群众咨询50余人,并现场为3名群众开通了“云闪付”业务。图为资源农商银行员工为群众发放金融知识宣传资料。 湛永成

江永农商银行启动“农担贷”业务 满足新型农业经营主体资金需求

“我从1985年开始就在你们信用社借款,单笔金额从那时的300元到现在的200万元。30多年来,在你们的支持下,我的家业从无到有,越做越大,如今我是4家新型农业经营主体的法人代表,正带动周边更多的人特别是贫困户一起脱贫致富。可以说,没有你们的支持,就没有我今天的成功!”八仙洞休闲农庄总经理张国安如是说。日前,湖南江永农商银行回龙圩支行客户经理前往该行首笔“农担贷”贷款受益主体——八仙洞休闲农庄,了解运营情况。回龙圩管理区以柑橘产业为主要经济支柱,多年来,张国安紧紧围绕柑橘产业做文章,在当地的政策支持和江永农商银行的信贷支持下,成立了

专业合作社,积极拓展延伸上下游产业链,取得了较好的规模经济效益。近两年,随着乡村旅游热的兴起,他看到了“农旅结合”的“钱景”,开办了八仙洞休闲农庄,把农庄打造成集种养、餐饮、住宿、度假、农业休闲、知青文化等功能于一体的休闲农庄,并成功获评湖南省五星级休闲农庄。今年年初,江永农商银行启动“农担贷”业务,此种贷款具有无需抵押、利率低、贷款周期适当、还款方式灵活等特点,作为回龙圩支行的优质客户,该行客户经理第一时间上门需求,对于正在为农庄后期建设资金发愁的张国安而言无疑是重大利好和融资的不二选择。于是,经过多方努力,很快该行便为其发放了200万元贷款,张国安也成为该行首笔“农担贷”贷款的受益者。

据了解,目前,他的八仙洞休闲农庄月到访人数达4000人以上。在追求经济效益的同时,作为当地有名的致富带头人,他借助回峰柑桔专业合作社、海安绿色果品公司、八仙洞休闲农庄等平台提供了多个就业岗位,并优先安排建档立卡贫困户务工。如回峰柑桔专业合作社每到丰收季节都会有超过200人的用工需求,人均一个月可获得收入2000元左右。其实,张国安只是江永农商银行多年来深耕深耕“三农”成效的一个缩影。在该行的支持下,已涌现出许许多多的农村致富带头人。今年,江永农商银行还将继续加大乡村振兴战略支持力度,深化普惠金融,优化信贷服务,创新工作举措,全力助推农业强、农村美、农民富。 高建华

最美农金人

巧施良策清收不良 ——记确山农商银行留庄清收中心客户经理郑成玉

不良贷款清收是银行的一项老大难工作,特别是要把那些盘根错节的“陈年旧账”收回来更是难上加难。然而,他却迎难而上,凭着对工作坚定执着的责任感、“蚂蚁啃骨头”的韧劲和机智灵活的工作方法,自2017年以来,个人清收“呆账”贷款55笔153.22万元,其中今年前7个月收回29笔83.15万元及利息8.67万元,成为行内首屈一指的清收标兵。他就是河南确山农商银行留庄清收中心客户经理郑成玉。2016年底,郑成玉被分配到确山农商银行留庄清收中心工作。面对多年来累积形成的一笔不良贷款,且欠款人又是乡里乡亲,他产生了畏难情绪,不知从何下手。在该清收中心主任的大力支持和鼓励下,他根据部分欠款人的基本情况和相关信息,制订了一系列清收方案,进村入户搞宣传,寻找贷款户催收贷款。经过一个多月的努力,郑成玉成功收回了第一笔逾期贷款。此后,他的清收决心更加坚定,不论是数九寒天还是酷暑盛夏,他一直奔走在清收路上。付出就会有回报。截至2017年末,郑成玉成功收回不良贷款26笔,金额61.65万元。 讲感情更要讲原则。郑成玉经常

通过亲朋好友了解欠贷户的信息,有人就劝他,都是本地人,早不见晚见面,又不是欠你个人的钱,别太较真。他却说:“我吃的这碗饭,不较真就等于砸自己的饭碗。”在别人看来,也许郑成玉清收贷款的业绩并不起眼,但他背后所付出的汗水和艰辛,只有同行者才能体会。俗话说,新账好要,老债难收。要将那些十几年甚至20多年前的农村欠贷户和担保人一一找到实属不易,想让他们顺顺利利还款更是难上加难。其中有的长期外出打工,有的经常关门闭户故意躲避,还有的以种种“理由”赖着不还,甚至还说些极为难听的话。面对这些情况,郑成玉不泄气、不懈怠,而是像一只勤劳的蜜蜂一直努力坚持着,并通过多年清收经验总结出了“三勤”“四讲”工作法。“三勤”即为勤动脑,学习掌握相关法律法规,针对贷户情况制订对策;勤跑腿,紧盯目标不放松,早堵晚截加蹲守;勤动嘴,多说话多问多宣传,电话联系不中断。“四讲”即为讲责任、讲法律、讲道理、讲后果,以理服人、以情感人。此外,为方便工作,他将所有欠贷户的资料

和村干部的联系方式进行复印,以行政村为单位装订成册,以便下乡逐村逐户排查走访时随身携带。“呆账”贷款清收之路注定是崎岖不平、布满荆棘的。面对形形色色的欠贷户,郑成玉在实践中琢磨出了自己的一套办法,即趁热打铁,抓住要害巧用力。首先,要向欠贷户讲明国家相关法律法规政策,被列入失信名单对个人及家庭带来的各种限制和影响,被起诉后法院将会查封拍卖其家庭资产用以偿还贷款等,促其尽快履行还贷义务。其次,针对欠贷户中有的爱面子、有的顾及亲情等“软肋”,晓之以理动之以情,规劝其不要因小失大。针对个别顽固性的“老赖”,及时向上级部门反映,借助政法部门力量协助清收。在和欠贷户沟通过程中,郑成玉经常采用拉家常的方式,从家长里短说到人之常情、社会公德,从信贷资金的来源说到当初贷款时的承诺、欠贷不还的危害,取得他们对清收工作认识和理解。在不良贷款清收的路上,郑成玉就是这样用实际行动诠释着对本职工作的执着与认真。今年7月份,他收回贷款本息29.23万元,再创确山农商银行个人单月清收最高纪录。 马爱国



为全方位落实脱贫攻坚工作,切实履行社会责任,近日,安徽淮滨农商银行一行前往宋疃镇安置点看望受灾群众,实地查看住宿、医疗情况,鼓励受灾群众积极做好灾后重建,并向其捐赠152台喷雾器用于灾后防疫工作。此外,该行还将充分发挥职能作用,有针对性地提供资金支持和相关金融服务。图为该行为受灾群众送去防疫喷雾器。 殷春梅

贞丰农商银行推出“三惠一扶”信贷产品 为农户减息让利近4000万元

自贵州贞丰农商银行助力脱贫攻坚工作以来,精准发力、精准施策、惠农利民,不断加快业务和金融创新步伐,完善金融服务措施,加大信贷资金投入力度,注入“金融活水”,探索创新金融扶贫模式,强化金融扶贫“造血功能”,发挥金融在脱贫攻坚中的重要作用。目前,该行已发放“三惠一扶”信贷产品金额7.18亿元,减息让利3783万元。为更好地助力脱贫攻坚,贞丰农商银行成立了扶贫开发工作领导小组,设立扶贫事业部,建立“三惠一扶”扶贫贷款品种,以“特惠贷”“普惠贷”“深惠贷”“旅扶贫”的“三惠一扶”扶贫贷款作为金融助推脱贫攻坚的主力军。其中,“特惠贷”是该行助力脱贫攻坚的核心,对贫困户精准发力;“普惠贷”是为支持极贫乡镇鲁容乡量身定制的信贷产品,执行基准利率,对极贫乡镇精准助力;“深惠贷”是对县域29个深度贫困村推出的扶贫信贷产品,对深度贫困村实施精准支持。此外,他们还围绕贞丰民族文化旅游扶贫试验区建设,推出“旅扶贫”,对“大旅游”精准定位。 据相关负责人介绍,该行“三惠一扶”信贷产品的推出,极大地降低了老百姓的资金需求成本。目前,“特惠贷”“普惠贷”“深惠贷”“旅扶贫”累计发放1.16万户,金额7.18亿元,减息让利3783万元,户均让利3200余元。 易剑锋

林州市农信联社制订考核激励方案 推进移动支付便民工程

为有效推进移动支付便民示范工程,推动移动支付在便民支付领域的广泛应用,按照中国人民银行文件精神和省联社工作要求,近日,河南省林州市农信联社决定在全辖实施移动支付便民示范工程,全面推动银行账户和受理市场改造,进而不断提高移动支付的覆盖率、可得性和满意度。为加强移动支付便民示范工程实施的组织领导,林州市农信联社成立了以理事长为组长的移动支付便民示范工程建设领导小组。辖内各信用社也将示范工程列为“一把手”工程,成立了移动支付便民示范工程领导小组,明确参与人员和职责分工,加强内部统筹和资源协调,制订配套考核激励方案,为移动支付示范工程实施提供充足保障。在推动移动支付便民示范工程中,该市农信联社有效突破重点便民场景,不断加大交通罚没、医疗健康、市场、公共缴费、校园园区等重点便民领域移动支付拓展力度,有效提

升移动支付用户黏性。同时,全面开展商户移动支付受理功能改造,按照“先示范商户、后非示范商户”的顺序开展收单业务,实现银联移动支付无障碍受理。此外,优化移动支付产品体验,提升移动支付服务能力,并积极开展“云闪付”APP宣传营销活动及商户营销和收银员培训等。为提高员工工作热情,加快移动支付便民示范工程的推进,该农信联社制订了相关目标任务激励措施,对完成或超额完成各个移动支付建设场景的信用社给予不同金额的奖励,有效调动了员工的积极性。同时,为强化考核督办,层层传导压力,压实工作责任,林州市农信联社把移动支付便民示范工程纳入对各信用社年度考核范围,并要求信用社主任签订任务完成承诺书,每月通报示范工程进度和考核办法及成效。对工作不力、落实效果差的信用社,将根据具体情况采取通报、约谈谈话等措施。 黄永亮

大同北都农商银行增强信息宣传感染力 提升品牌形象推动业务发展

今年以来,山西大同北都农商银行紧紧围绕全行中心工作,以讲述“发展好故事”、传播“转型好声音”为主旋律,以“全面、深度、及时报道”为切入点,从党建领航、企业文化、业务拓展、服务客户、社会责任等方面,有效发挥了信息宣传工作的“喉舌”作用,为行内事业健康快速发展提供了强大精神动力、思想保证和舆论支持。做好信息宣传工作,对促进北都农商银行改革与发展,树立良好社会形象,提升社会认知度和美誉度,具有十分重要的意义和作用。为此,该行领导班子高度重视,将信息宣传工作作为一项基础性工作来抓,依据上级单位的考核方案,对信息宣传工作、全年工作计划、考核办法等提出了具体要求,并在人、财、物上给予支持,为信息宣传工作的扎实开展创造了有利条件。只有建设一支政治立场高、业务能力强、求实创新、敢于攻坚的通讯员队伍,才能让信息宣传工作绿树常青。一直以来,大同北都农商银行注重队伍建设,在系统内部积极寻求和挖掘相关人才,特别是从近几年新招录的大学生中,挑选具有一定文字功底、有潜质的年轻人,通过不断的培养和给予适当的锻炼平台,鼓励其热爱并做好宣传工作,切实加强信息宣传人才梯队建设,有效解决了信息宣传工作人员不足的问题。信息宣传培训应该是一项常态化工作,为此,该行积极参加、举办写作技巧和工

领培训活动,并根据业务宣传需要,为其工作人员订阅了相应的报刊杂志,进一步陶冶通讯员思想情操,拓宽写作思路,提升写作质量。据悉,该行每季度至少组织两次内部通讯联络员“交流例会”,总结工作心得,交流写作经验,以达到相互学习、共同进步的作用。为完善激励机制,丰富信息来源,该行要求各部室、基层网点对本单位的运营管理、业绩创新、风险化解、创新举措、优质服务等情况及时进行宣传报道,力求信息宣传的及时性、准确性、全面性。与此同时,他们制定了《通讯报道奖励办法》,结合稿件的质量,择优向内外媒体投稿,稿件一经采用刊登,就给予被采纳稿件的通讯员一定的奖励,并采取挂钩机制,将信息宣传工作纳入网点及通讯员个人年度考核,在评优、评优、评优中予以加分,积极营造信息宣传工作良好的发展环境。考核了通讯员工作的积极性和主动性,极大调动了员工写作的积极性,不断增强宣传思想员工的脚力、眼力、脑力、笔力,这将持续为北都农商银行的改革发展唱响嘹亮奋进的“最强音”。此外,该行注重舆论引导,坚持在信息宣传稿件的深度和质量上下功夫,切实增强信息宣传的亲和力、吸引力、感染力。让社会了解到大同北都农商行惠农利民新举措的同时,有效树立了农商行良好的品牌形象,进而推动了业务经营的持续快速健康发展。 田丰收