

招远农商银行 实行夜间非现场值守

◎ 本报记者 刘欣欣 通讯员 孙仁泉

为进一步规范夜间流程,保障员工人身安全,减轻一线基层员工值班守库的压力,山东招远农商银行加大设备和技术投入,于近日在全辖统一实行夜间非现场值守。

据悉,该行实行非现场值守后,基层网点不再留有人员。营业场所、业务库、自助设备的安全,由监控中心值班人员利用远程视频监控系统、“110”联网报警系统、自助银行远程智能防御系统等技防手段进行实时监控,并结合当地公安机关联防的方法来实现。

通过完善管理制度、加大应急处置力度,该行异地值守提供保障,确保金库异地值守的规范性和安全性,同时非现场值守的实行提升了该行技防、物防水平,使该行向转型升级发展又迈进了一步。

江阴银行 获衍生品交易业务资格

近日,经中国银保监会江苏监管局批复同意,江苏江阴银行取得开办普通类衍生品交易业务资格,成为无锡地区首家获得该项资质的农商银行。

流动性风险、市场风险与信用风险的相互交织与融合,对银行风险管理提出越来越高的要求。引入和运用衍生工具为主的各种风险管理手段,有利于提高江阴银行资产负债管理水平,规避汇率、利率等市场价格波动所带来的市场风险。同时,资质的取得也将为该行产品研发提供更多手段。江阴银行将开展结构性存款、利率互换、外汇远期、外汇掉期和期权等衍生品业务,力求为客户提供更加优质的金融产品和金融服务,大力支持民营企业 and 中小微企业的发展。

孙伟光

平江农商银行 开展“开门红”营销培训

近日,湖南平江农商银行“开门红”全员营销培训活动第二期圆满结束。短短七天时间,该行共取得营销借记卡123张、手机银行207户、微信银行358户、福祥e支付56户、对公开户3户、贷款30户、定期存款517.7万、不良清收168.6万、信息采集153户的骄人成绩。

据悉,此次“开门红”全员营销培训共十期,通过采取“理论培训+外拓时间+经验总结+后期固化”相结合的方式开展,每日外拓实践后的晚间集中培训,导师针对白天督导观察发现的问题进行案例点评、理论辅导和积分激励,不仅提高了培训活动的针对性和有效性,更让学员的获得感和荣誉感得到大幅提升,充分激发了全体学员的营销积极性。

黄 启

长春农商银行 严格考核激励旺季营销

近日,吉林长春农商银行召开“赢战2019”旺季开门红活动启动会。

会上,该行全面部署了“开门红”活动的营销方案和要求;要充分利用好此次“开门红”营销活动的有利契机,采取支行分组PK方式,层层传压力、实时统计数据,定期总结经验,及时汇报成果;建立科学营销机制,利用现有智能存款、大额存单和理财基金卡等优势产品,整合客户资源,提升客户贡献度,加速实现基础客户向高层次客户转化;明确各项考核指标和考核分数,严格兑现考核结果,以考核结果掌握、引导和激励基层营销工作,切实提升营销效能。

郭大瑞

建德农商银行 召开“开门红”启动大会

近日,浙江建德农商银行召开了2019年“党建引领旗展·奋斗农商银行战城乡”开门红启动大会。

会上,该行行长王锦芳表示,2019年是全面深入贯彻落实党的十九大精神的关键之年,是实施《建德农商银行普惠金融提升工程五年行动计划》的决胜之年,更是落实乡村振兴战略的深化之年,面临纷繁多变的形势,挑战与机遇并存,困难与希望同在。该行必须通过“开门红”强有力的营销活动开拓市场,为2019年工作赢得主动。同时要求全行上下要鼓足干劲,众志成城,紧盯目标,立决胜之志扬奋斗之帆打赢“开门红”营销攻坚战。

杨佳伟 叶 露

达州市农信社发挥金融主力军作用

信贷支持地方经济建设

◎ 本报记者 周文军 通讯员 王 彪

2018年以来,四川达州市农信社(农商银行)围绕达州市委、市政府关于金融工作各项要求,不断锐意进取,提升服务质效,较好发挥了农村金融主力军、地方金融主力军、普惠金融主力军银行作用。

得益于达州市委、市政府的领导关怀,帮助地方法人机构做优做强,全市农信社存贷规模突破1300亿元,比年初增加111亿元。作为支持地方经济建设主力军银行,全市农信社累计发放各项贷款188.02亿元,同比多发放20.2亿元。其中各项贷款余额比年初净增50.71亿元,增幅达11.19%,贡献了全市商业银行贷款增量的三成多份额,缴纳税金3.91亿元,遥遥领先全市其他金融机构。

达州市农信社不断倾斜人财物资

源,助力“三农”事业发展,以占全市金融业不到30%的资金来源发放了近50%的涉农贷款,余额达370.4亿元,扶贫类贷款余额达到65.21亿元。其中扶贫小额信贷余额占全市银行业的98%以上,加大服务实体经济力度,支持达州建设川东北经济区核心增长极,重点项目贷款余额达15.71亿元、20个重大项目贷款余额达13.5亿元;发放17亿元贷款支持营达高速及达川区店子梁棚改等民生项目建设;紧扣民营、小微企业融资难融资贵的问题,创新产品,优化流程,全面实现了小微企业贷款目标任务;累计向2.5万户民营企业发放贷款98.73亿元。在达州市委、市政府领导下,第一时间调信贷额度单列专项信贷资金,两个月内为“好一新”火灾621户受损商户发放1.44亿

元利率优惠贷款,帮助加快恢复重建。

达州市农信社优化布放ATM机、农惠通、EPOS助农取款点等金融服务站(点)3900余处,构建起农信员、金融联络员、代理服务商多点发力的农村金融服务队伍,累计发行蜀信IC卡561.12万张(含社保卡271.70万张),代理各类补贴20多项,年惠及群众300多万人,编织起更广更密更细的农村金融服务网络;按月开展对口帮扶工作,累计捐赠、协调各类帮扶资金700余万元,惠及全部帮扶对象;大力开展金融知识宣教1000余场次,进一步拓展农村金融服务深度和广度;自主开展30余场次银企对接会,全面签订战略合作协议;率先打造“银税互动服务点”,综合金融服务水平得到明显提高。



在新春佳节来临之际,山西长治漳泽农商银行在各支行组织开展了大型客户联谊活动。在联谊会上,该行职工向客户认真讲解了理财新规、存款保险制度,向客户详细介绍了银行储蓄存款产品的安全性,普及了理财风险、结构性存款风险、防范电信诈骗等金融知识。图为联谊会现场。

付强/摄

咸阳审计中心召开推进会

确保开展专项活动取得实效

◎ 本报记者 杨海涛 通讯员 杨晓民

为了进一步做好“讲学习守规矩善作为防风险”专项活动,1月15日,陕西信咸咸阳审计中心召开专项活动推进视频会议。

会上,咸阳审计中心主要负责人对专项活动做了再动员、再部署,要求各行社党委对陕西省联社党委安排部署的首项工作高度重视,由“一把手”负责,认真组织实施。同时,各行社要认真开展好四个专题的学习,一个专题利用一周左右的时间,每个专题要写一篇心得体

会,进行一次研讨交流;对照“四个聚焦”深入查摆存在问题,填制专项问题整改任务清单,写清四个方面问题存在的表现形式,明确相应问题的整改措施、整改时限、责任领导及部门、责任人,扎实开展好民主(组织)生活会;各行社要对专项活动进行广泛宣传,每周至少向审计中心报送一份活动信息,充分运用微信平台、网站等新媒体,加大对专项活动开展情况及取得的成效等方面的宣传报道,营造良好氛围。咸阳审计中心将对各

行社党委是否足够重视、有无动员部署、具体计划、四个专题是否按计划展开、查找问题是否准确详实、整改问题是否落实到位等情况进行督导和检查。

为确保实效,咸阳审计中心通过为期两个月的专题活动,进一步增强各行社管理人员主动学习、遵守规矩、善作敢为、严控风险的思想自觉和行动自觉,解决管理人员规矩意识不强、担当精神不够、控险能力不高突出问题,推动各行社高质量发展。

奉新农商银行调结构防风险

为高质量发展提供有力保障

2018年以来,江西奉新农商银行认真贯彻落实江西省农信社工作部署,坚持稳中求进的工作总基调,把握固本强基、提质增效的工作总要求,以推进高质量发展为根本遵循,以实施全面质量管理为工作主线,紧紧围绕稳增长、调结构、促转型、防风险、强党建等重点任务,推进全行高质量发展。截至目前,该行存贷款总额近100亿元,各项存款余额55.53亿元,净增5.49亿元,完成全年任务的100.51%。

在持续优化存款结构的同时,该行重点加大储蓄存款和对公存款的营销力度,对即将到期定期存款客户实行“名单制”维护。同时,在以董事长为首席营销官的带动下,该行各级分层对接政府财政性客户、县域重点建设项目等高端客户群,成功营销了棚户区改造资

金8600万元,新增缴存社保资金约3000万元,新农保新农合账户资金余额约2.59亿元,2018年年末对公存款余额达到12.96亿元。

该行始终坚持“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇,主动下沉服务重心,回归支农支小本源主业;坚持以客户为中心的服务理念,因需而变,先后创新推出了百福司担保、退役军人贷、城镇居民贷等信贷产品,配合原有的小额农贷、减商信贷通、财园信贷通、惠农信贷通等产品,全方位覆盖各类客户群体,满足了客户资金需求。

在落实好支农支小信贷投向,分散信贷风险,严控新增贷款质量的同时,该行积极盘活沉淀资金,创新举措,全力打好清收“组合拳”,并通过开展“党建+清收风暴”竞赛活动,综合运用司

法拘留等有力措施,取得了明显的成效和社会效益。不仅在2018年年末共收回不良贷款本息2195万元,占全年收回总额的73%,而且在全县范围内掀起了依法清收、强制执行的浓厚氛围,为后续常态化开展清收工作奠定了基础。

为充分发挥基层党组织战斗堡垒和党员干部先锋模范作用,该行按照“围绕业务抓党建,抓好党建促发展”的工作思路,切实把党的建设融入到各项工作中,以“党建+”为平台,先后创建了“党建+精准扶贫”“党建+志愿服务”“党建+合规文化”“党建+清收风暴”“党建+家访谈心”等党建品牌,推动党建工作与业务工作同频共振,为推动全行高质量发展提供了坚强的政治保证和组织保障。

李绪平 熊国鹤

河东农商银行发放扶贫贷款1.8亿元

“贷”动近万户农户增收致富

◎ 本报记者 刘欣欣 通讯员 刘浩朋

2018年以来,山东河东农商银行主动作为,精准扶贫,立足当地资源优势,建立专营服务机构,支持培育当地特色农业。截至2018年11月末,该行累计发放扶贫贷款1.8亿元,带动近万户种植、养殖、运输户增收致富,500农户脱贫致富。

据了解,该行变“大水漫灌”为“精准滴灌”,摸底当地的农户和企业,做到建档到村(企)、立卡到户(企)、定人到户(企)、一户(企)一策,对符合贷款条件的农户企业,有发展前途的着重培养其自身“造血”功能,让其成为带动农户脱贫致富的“火车头”;变“授人

以鱼”为“授人以渔”,对有劳动能力、有技术水平的贫困户,信誉良好的农户,积极与扶贫办沟通协调,争取政府贴息,减轻贫困户的经营压力,通过采取“技术能人+贫困户+政府扶贫贴息”联动模式,促进贫困户增收。

该行还通过“公司+合作社+农商行+贫困户”的扶贫模式,由公司提供贷款担保和产品收购,合作社提供种植产品和种植技术,农商行提供贷款,贫困户同三方签订种植、销售、贷款协议,实现贫困户与龙头企业企业的“抱团发展”,有效促进贫困户增收。

石家庄市藁城区农信联社召开2019年业务会议

明确工作思路夯实发展基础

◎ 本报记者 王海潮 通讯员 卢亚丽

近日,河北石家庄市藁城区农信联社召开了2019年度业务工作会议,对一季度具体工作进行了安排部署,同时下发了梳理后的制度办法十余个,为全年工作思路指明了方向。

会上,该联社主任冯尉就一季度争创“开门红”工作进行了部署,要求各营业网点利用好春节资金回笼的有力时机,加大营销力度,提高服务水平,确保首季“开门红”,为全年工作打开良好局面。

最后,该联社理事长罗向军表示,

金湖农商银行规范业务操作流程

提升服务水平打造标杆银行

2018年以来,江苏金湖农商银行运营管理 works 以进位争先为目标,依托运营管理“六大中心”,狠抓队伍建设、业务提升、行为管理和文明服务,全力维护金融消费者合法权益,运营基础建设更加扎实。

该行细化岗位标准化方案,梳理业务职能分工,明确各中心的工作内容,实行定岗、定人、定职,确保运营管理“六大中心”的职能作用得到充分发挥。同时,该行通过每周练兵、季度考核、年度竞赛、入职培训等一系列工作措施,不断提高全行柜面人员业务技能水平。

该行通过专题培训、现场检查、视频监督等多种方式提升员工行为管理成效,进一步规范柜面人员日常

行为及业务操作流程。同时,该行标杆网点建设始终以打造更多星级示范网点为目标,先后组织商务礼仪、内训师专题培训两次,全覆盖暗访8次、明查两次,按季通报明查暗访结果;配套精细化标准提升现场定点辅导1次,进一步优化考核项目指标,与行业规范无缝对接,与时俱进提高标杆网点质量。

此外,该行还积极履行社会责任,维护金融消费者合法权益,不断推进企业开户服务优化,2018年面向农村地区居民累计开展现金收付、支付结算、反洗钱知识、防范电信诈骗、防范和打击非法集资等消费者权益保护宣传活动17次,进一步扩大了金融知识普及面,取得了良好的实际效果。

吴仁凯

赤水市农信联社整合升级特色信贷产品

存贷款增长实现双破亿

面对新的机遇和挑战,今年以来,贵州赤水市农信联社不等不靠,早作安排,早抓落实,强力推进春天行动,优化信贷产品促进存贷款业务持续增长。截至1月10日,赤水市联社存贷款分别较上年末增长1.49亿元和1.38亿元,存贷款增长实现了双破亿元。

为了做好2019年工作,该联社党委高度重视春天行动工作,2018年年末,为提前谋划好春天行动各项工作,在认真分析当前经济金融形势、全市经济发展形势、市场资金形势的基础上,结合历年春天行动经验和教训,经过多方讨论和反复修订,制订了2019年春天行动方案。

2018年底,赤水市联社全面梳理存款产品,并结合贵州省联社推出的“黔农宝”系列存款产品,将该联社往年推出的“好当家”“家乡情”“夕阳红”“益宝

贝”“合家欢”“月月利”等特色存款产品进行整合升级,面向全市人民强势推出“节节高”“月月红”“如意存”“福满多”四款存款产品,该系列产品具有办理快捷、收益更高的优势。

为增强产品吸引力,深挖他行客户资源,赤水市联社结合市场需求,创新“协定通”活期储蓄存款产品,对超出约定额度外的存款资金执行高于活期利率的利率定价,让客户“享活期便利、赚定期收益”。

新产品推出后,获得了广大新老客户的青睐,纷纷到各网点咨询办理。截至1月10日,“黔农宝”系列存款产品办理1446笔,金额6805.61万元,其中办理“如意存”868笔,金额4673.2万元;办理“福满多”535笔,金额1807.88万元,保障了该联社存款持续增长。

余 杰

宜春农商银行抢抓时机

加强存款营销提升优质客户占比

今年以来,江西宜春农商银行积极开展存款大营销,信贷大走访、不良大清收的“1+3”的春季行动。

为了稳住存量、提高增量,全面开展存款及相关业务营销“春季攻势”活动,该行抓住一季度存款增长黄金时节,争取存款净增完成全年计划的70%,并做好一季度到期定期存款的维护工作,推行存款客户名单制管理,将客户对接任务分配到个人,及时提醒,提前上门对接;紧盯商户销售款项回笼情况,及时做好资金的圈存;业务拓展部要指导支行通过召开大客户座谈会、参

该行充分把握好小微企业税费减免的政策,切实加大1000万元以下民营、小微企业贷款投放力度,并加快建立民营和小微企业白名单管理制度,持续加大白名单重点民营和小微企业信贷支持力度,做到“三个优”即“贷款优先发放、额度优先满足、利率更加优惠”,争取一季度完成全年信贷投放计划的40%,确保涉农贷款持续增加,小微贷款实现两增两控、新增民营企业贷款占法人企业贷款的60%以上。

该行认真履行贷款“一次性告知”和“客户只跑一次”承诺,严格执行“公开承诺制”和“限时办结制”,继续加强与财政等政府部门协调联动,通过政府转贷基金,惠及更多客户。通过座谈会、上门走访等形式,宣传和推广民营、小微企业金融服务的政策,了解辖内企业融资需求变化情况、经营状况等内容,动态管理客户授信方案。同时,该行围绕宜春打造赣西区域性中心城市建设,“生态+大健康产业发展”带来的投资空间和发展机遇,加大对量客户的基础上,一季度贷款客户净增3000户,为全行1万户目标打基石。

孙 虹