

农村商业银行

东乡农商银行 发放“乡村振兴主题卡”

日前,江西东乡农商银行“乡村振兴主题卡”发放仪式在当地东乡区举行。仪式上,该行与首批50位“乡村振兴贷”拟授信客户进行集中签约授信,现场授信400万元。

今后,该行将立足新起点,以“乡村振兴主题卡”为载体,不断升级农村金融服务,持续丰富特色惠农权益,为地方经济社会发展和乡村振兴战略作出新的更大贡献。 **王高中**

永丰农商银行 提振冲刺“开门红”信心

为进一步提振精神、树立信心,激发员工干事创业热情,近日,江西永丰农商银行召开了2020年首季“开门红”誓师大会。

会上,该行党委书记邓小飞作誓师大会动员讲话,为全行2020年首季“开门红”工作指明了前进的方向,并强调,全行要充分认清夺取“开门红”胜利的重要意义,明确目标方向,坚定信心必胜信念,全力以赴完成首季“开门红”各项目标任务,为2020年业务高质量发展奠定坚实的基础。 **聂伟琳**

尧都农商银行 丰富员工子女假期生活

为进一步丰富职工子女假期生活,提升职工幸福指数,近日,山西尧都农商银行职工子女篮球训练营在当地尧都支行体育馆正式开营。

据了解,本次篮球训练营以“快乐成长”为主题,利用周末时间,为职工子女提供专业的篮球培训。该行将以“家文化”为核心,通过一系列暖人心、接地气的活动,让尧都农商银行成为员工成长的校园、工作的乐园、生活的家园,共建员工幸福的“家”银行。 **王 籍**

普安农商银行 提供个人征信查询服务

年初以来,贵州普安农商银行秉承“征信为民”的服务理念,在中国人民银行普安支行的指导下,及时申报,采购、安装调试,个人征信查询系统于近日正式投入使用,成为普安县域内首家个人征信查询代理点。

据悉,个人征信自助查询机在使用时,客户只需持本人二代身份证,按查询机语音提示操作,即可完成个人征信的查询、打印,为广大客户提供便捷的自助查询服务。 **肖 英**

休宁农商银行 联合举办趣味运动会

近日,安徽休宁农商银行机关党支部与当地市纪委监委机关第二党支部、休宁县纪委监委机关党总支共同举办“践行初心使命、决胜全面小康迎新年”趣味运动会。

此次趣味运动会共设置“混合拔河赛”“20米托乒乓球跑”等项目,共有80余名党员干部参加了此次运动会,共同体验运动带来的轻松和快乐。 **查 芹**

永吉农商银行 晨会演练提升服务质量

长期以来,吉林永吉农商银行将晨会演练作为规范化服务建设的一项重要内容来抓,采取演练与轮训、自学与指导、检查与督导相结合的“多样化”方式,将标准化服务融入员工的日常工作,真正做到企业文化与神有机结合、融会贯通。

该行基层各网点员工每天提前15分钟到岗,在厅堂列队召开晨会,通过每天定时的演练与积累,不仅增强了员工的营销与服务意识,而且也增强了员工的主人翁责任意识、团队意识。 **贾晓东**

紫金农商银行大厂支行 优化企业开户服务

近日,江苏南京某公司的法人张先生来到紫金农商银行大厂支行对公柜台咨询开立公司账户相关事宜。经办柜员立即引导客户在手机上下载“江苏农商银行APP”并进行对公预约操作,短短几分钟就完成了资料上传。

初审通过后,该支行立即安排人员上门核实,很快就完成了开户。客户欣喜的表示,之前听朋友说开户耗时很长,如今赶上手续优化,节省了很长时间。 **邱 婷 王晶晶**

晴隆农商银行划片区定责任

加大存款资金组织力度

贵州省农信联社于12月20日起组织开展“强化资金组织,提升服务能力”专项行动。在专项行动工作中,晴隆农商银行由内而外统筹兼顾,积极采取各项措施,奋力做好资金组织工作,为2019年业务工作递交一份完美答卷。

接近年末,无论是为年末的任务冲刺还是为次年的“开门红”,该行牢牢把握农民工返乡“高峰”和百姓资金回流“黄金时节”,划片区,定责任,挨家挨户走访,全面做好客户的存量资金“维稳”和新增资金的吸存工作;以“金融夜校”活动、“走千家·访万户”活动、“大客户回访”活动、“返乡农民工座谈会”等宣传活动为抓手,采取集中宣传和个别走访的方式,到街道、到社区、到村寨,到客户家中进行全方位、无死角的业务宣传,重点加大对优质客户、企业或大客户的大走访,增进农商行与客户之间的距离,达到“维护老客户、培养大客户、开发新客户”的目标。同时,在全县城乡集贸市场悬挂宣传横幅、张贴标语,或是与地方媒体合作,采取电视台字幕、广播、播放业

务宣传片等多种舆论宣传方式进行广泛的宣传,吸引客户目光,吸引客户资金,从而达到外树形象、推介产品的预期目的;以网点服务质量提升为抓手,改善营业网点环境建设,认真做好一线柜面员工优质服务,全面提升柜面服务质量,以文明礼貌,热情周到,高水平、高质量的服务赢得客户。

在稳定对公存款上,该行罗列对公存款营销目标单位清单,采取领导班子“1+N”的对公存款营销分解模式,通过一个领导负责协调和稳定N个单位的责任制形式,加强与行政企事业单位互动往来,通过沟通交流,了解地方发展动态,掌握资金来源和去向,积极争取各单位资金;积极开展集团客户营销活动,将集团客户营销活动与信用单位创建活动结合起来,争取行政企事业单位职工的业务拓展。同时,定期或不定期召开银企、银政交流座谈会,加深双方的合作感情,做好对公账户开立、维护管理,为企事业单位提供优质、方

便、快捷的服务。

为顺利完成全面目标任务冲刺,该行根据自身实际情况制定了“强化资金组织,提升服务能力”专项行动考核方案。根据各支行的实际发展情况将专项行动目标任务数分解到各支行进行考核,各支行将目标任务按岗位系数分解到每位员工。专项行动方案对总行全体管理人员的考核要求和考核标准也进行了详细规定。考核方案也明确了在“强化资金组织,提升服务能力”专项行动中不主动、不作为,未完成目标任务数的机构或个人将进行诫勉谈话,并将考核结果作为2019年度履职考核的重要依据。通过层层分解考核目标任务数,严格奖惩机制,进一步凝聚全员力量抓好资金组织工作。

据悉,截至11月末,晴隆农商银行各项存款余额32.91亿元,较10月20日增长1.61亿元,其中,个人储蓄存款增长1.143亿元,对公存款增长7.73亿元。在接近年末的最后一个月,该行将继续聚焦存款资金组织,为年末收官工作上圆满句号。 **敖查奎**



近日,江西全南农商银行开展“赣南脐橙,展农商风采”为主题的业务宣传活动,向果农宣讲金融知识和各项业务,重点推广“聚合支付、息惠通、百福易贷”等金融产品。同时,该行帮助果农现场激活社保卡,指导客户通过“江西农商银行”微信公众号线上缴存医保,解决了果农办理金融业务不便的难题,得到果农的一致赞扬。图为该行员工为果农现场激活社保卡。 **高科 黄文莉**

黄骅农商银行结合业务特点

创新服务理念塑造党建品牌

今年以来,河北黄骅农商银行为做好党建与区域优势和特色业务的结合文章,坚持“一支部一品牌”“一行一特色”,积极推进党建品牌建设。

秉承“优质服务”理念,该行主动开展党建结对“双基共建”和“党员进社区”等工作,以打造“黄骅农商银行示范性标杆服务网点”和“样板党支部”为目标,不断创新服务理念,提高服务质量和水平。积极推进党建结对“双基”共建,持续推进“双基共建”工程,同步搞好金融服务,积极开展党员进社区、农区、商区、园区等活动,通过“三贴五进”、整村授信,推进金融服务网格化,通过党建引领、文

化聚魂,以党建高质量推动业务高质量发展。

为将党建品牌创建与自身业务特点相结合,该行坚持从服务客户群体需求、支行业务拓展、员工队伍管理中提炼总结党建品牌,持续丰富和深化品牌内涵。认清现实形势,集中力量发展优势业务,在存款竞争形势严峻的情况下,认真分析形势,结合区域经济建设思路,及时转变观念,调整工作方向,把狠抓储蓄存款作为存款增长的重点,落实客户维护分级负责制,确保存款稳步增长。

该行不断加强基层党建阵地建设,严格按照标准化党支部建设要求,

积极推进基层党建全面规范、全面进步、全面过硬,并按照有鲜明的品牌名称、有具体的创建措施、有丰富的创建载体、有深刻的文化内涵、有较强烈的影响力的“五有”标准,发挥党员首创精神,积极创建党建品牌;组建“党员突击队”“党员志愿服务队”“党员应急服务队”“党员联系群众工作队”,到企业、访农户、进市场、到田间地头,践行普惠金融,服务乡村振兴,打造一支勇于奉献、真心为民的营销服务先锋队,在此基础上,创建了“党建引领发展,金融普惠城乡”品牌,真正做到“一个支部一个堡垒、一名党员一面旗帜”。 **韩云强 张 泓**

长治黎都农商银行搭建“三级授信体系”

提升普惠金融服务效率

自改制以来,山西长治黎都农商银行始终坚定支农支小的市场定位,回归本源,专注服务“三农”,通过不断优化业务管理模式,推进普惠金融发展。

为提速零售银行转型,该行始终坚定回归本源的市场定位,引进专业团队、专业技术、专业管理,开发了“花样生活”系列备用金信贷产品,召开员工大会,全力推进整村授信,加大对现代农业、农村生产、农村消费等“三农”生产消费项目的支持力度,积极助力乡村振兴发展。截至目前,该行已累计授信7260户,金额2.15亿元,为该行增户扩面工作奠定了良好基础。

该行通过明确部门职责和岗位职责,构建了“前台业务——中台管理——后台风控与保障”立体式的信贷

管理模式,通过设立区域信贷评审中心,搭建“三级授信体系”,有效地提高了办贷效率。

为优化信贷服务流程,该行按照“贷款优先、利率优惠、手续简化”的原则,提高信贷业务办理透明度,提升办贷效率。重新梳理信贷管理制度和操作流程,严格实行审、贷、查分离制度,实现岗位之间的相互协同和相互制衡,全力打造“信贷工厂”模式。同时,为有效防控道德风险,该行全面推行“服务卡”和“评价卡”双卡工程,实施“面谈、举报、惩戒、回访”4项制度,坚决把廉洁信贷文化理念落实到具体工作中,成为了该行一张亮丽的新名片。

该行主动对接当地地区发改局、中小企业局等政府部门,摸清辖内企业客户信贷需求,建立客户信息档案,

召开银企座谈会,着力满足区域小微企业及民营企业金融服务需求,先后支持了振东集团、日盛达太阳能、神农生态园等重点企业和新型主体企业发展。近三年,该行累计发放贷款94.79亿元,支持中小微企业客户200余户,仅2019年新增小微企业贷款授信65户、5.67亿元,有效的解决了辖内小微企业和民营企业融资贵、融资难的问题。

为优化小微业务渠道,该行引进小微信贷技术,积极借鉴同业先进经验,打造“营销——审批——放款——贷后”一体化信贷管理流程,依托商圈、房地产公司、汽车4S店等合作方,创新营销模式,满足了不同行业类型客户的生产经营、日常消费等信贷需求,赢得了广大客户的认同。 **宋燕飞**

泸州农商银行组建营销款团队

为外出务工人员送金融服务

◎本报记者 周文军 通讯员 潘峰

为扎实开展好2020年“开门红”营销工作,提前锁定外出务工人员返乡的“资金流”和“信息流”,近日,由四川泸州农商银行个人业务部、江阳支行、石寨支行组成的营销队伍,赶赴上海虹桥国际会展中心施工现场,对泸州籍在沪务工人员慰问,并对相关业务产品以及金融知识进行现场讲解,取得良好效果。

该行改变传统的战术战法,确定外出务工人员返乡人员群体作为“开门红”营销工作的重点目标,变被动为主动,提前摸排外出务工“关键人”,锁定目标群体。通过上下沟通、内外协调,快速、高效策划出专项营销方案,并得到了总行党委的大力支持,为本次外出营销提供了有力保障。

座谈会上,泸州农商银行江阳支行副行长潘峰向大家介绍了一年来自泸州的发展变化、惠民惠农“一卡通”工

程的落地、社保医保缴费的便利、乡村金融的振兴、精准扶贫的落实等情况,一解在外人员的乡愁。同时,营销人员针对大家关心的存款利息、农户信用贷款、ETC办理等问题进行了介绍,对大家存在疑惑进行了现场解答,同时也进一步了解了外出务工人员的金融服务需求,有利于返乡后工作措施的落地。

本次活动中,该行共预约代发工资1500万元,新增开立对公账户1户,收集农民工信息350余条并全部开立手机银行,返乡农民工营销工作首战告捷。该行将以此为契机,加强对外出务工群体的“圈链”营销,进一步完善外出务工“带头人”和外出人员信息情况,形成“信息库”,配套服务机制,抓实抓牢后续措施落地,做好外出务工群体的维护工作,助力“开门红”业务的发展。

大新农商银行激发队伍活力

建立“导师带徒”人才培养体系

为扎实推进人才培养工作,确保实现“以老带新、以新促老”,不断提升员工队伍综合素质,切实帮助新员工掌握业务技能,近日,广西大新农商银行举办了“导师带徒”拜师仪式,共有16对师徒结成了对子。

活动仪式上,该行行长黄就民致辞并宣读了《广西大新农村商业银行“导师带徒”活动实施方案》和师徒结对名单,明确了“导师带徒”相应的总体目标和考核方案。拜师仪式上,师徒双方开展了徒弟敬茶、师傅赠书、签订师徒协议、师徒宣誓、师徒代表发言

等仪式,体现了尊师重道,立足岗位,学好业务技能,明确师徒双方责任与义务。

该行将“导师带徒”作为业务学习的桥梁、形成工作合力的纽带,以师傅带徒激发队伍活力,以岗位练兵提升能力,着重抓好思想建设、素质能力、业务技能等方面工作,实现“岗位练兵”与“导师带徒”深度融合,同步推进,切实建立“导师带徒”培养体系并推动活动向纵深发展,在全行形成“比、学、赶、超、帮”人人争先创优的良好氛围。 **衣桂红**

元氏农商银行调整业务结构

增加涉农贷款投放力度

近年来,河北元氏农商银行一直把服务“三农”作为信贷拓展工作的重心,以深化改革、调整信贷结构为主线,统筹协调,着力创新,全面提升支农业务的质量和水平。

在实际工作中,该行狠抓风险化解,促进面向“三农”调整业务结构;全面实施支持优先服务“三农”的承诺制,着力打造定位“三农”的基础,把准方向、定好规则、循序渐近、统筹兼顾,大力推进面向“三农”的服务机制建设;大力推进抵押担保创新,规范业务收费,切实保障农村企业的信贷权益,有效降低农村借款人财务负担。推行阳光信贷,实现农村企业贷款的标准化、流程化;着力加大对“三

农”发展薄弱环节和重点领域的支持力度,优先支持小规模农业生产、优先支持农业种植、农产品加工、农产品销售环节的信贷支持,优先支持农业结构调整、优先支持扩大农村消费,在强农惠农富农中持续发展壮大,实现农村金融与农村经济的共生共荣。

在确保合规的前提下,该行加大支农、涉农贷款的拓展投放力度,贷款投放的方向决定着贷款的风险,在合规、审慎的前提下,该行对县域的农村市场进行细分,以农村为主阵地,以服务农业为主导,将贷款向涉农行业及小微企业投放,在同等条件下,实行涉农贷款优先,利率优惠。 **牛咏中**

安州农商银行开展营销培训

拓展新思路备战“开门红”

近日,四川安州农商银行举办了2020年“开门红”营销实战培训。本次培训特邀北京天元鼎鼎咨询集团有着丰富营销辅导经验的冯美迎老师授课。该行行长李迅、副行长张强,个人业务部、支行行长、业务主管、客户经理代表共计106人参加培训。

该行行长李迅对此次培训作开班讲话并提出要求:要高度重视,充分认识此次培训的重要意义。当前,面临着经济形势转变、竞争压力剧增,改进营销方法,提升营销技能已经迫在眉睫;要端正学习态度,以“归零”的心态参与此次培训,紧跟老师的课程安排,认真听讲,做到多学、多思、多悟;要加强互动交流,多与老师沟通交流,各支行间也要相互沟通交流,相互学习,取长补短、共同进步。

冯老师围绕当前银行经营环境的变化展开,从营销理念、营销策略、营销方法、营销技巧等内容进行讲解,同时针对该行2020年“开门红”营销工作实际,设计了详细的“先瞄准后开枪”的精准营销方法,分别制定了乡镇网点和城镇网点的营销“作战图”,还就当前金融市场白热化竞争格局分析、对旺季营销的4大关键期和“开门红”营销执行力提升进行剖析,深层次促进了员工危机意识的养成与服务营销观念的转变。

本次营销实战培训,课程新颖、实用性操作性强,为该行深入开展全方位和多层次营销开启了新思路,进一步提升全员营销士气、拓展营销思维、提升营销技能,为全面开展2020年“开门红”营销攻坚战奠定坚实基础。 **任 倩**

延边农商银行延江支行以“特色学习小组”为平台

“多元化培训”促进青年员工成长

为激发青年员工学习热情,日前,吉林延边农商银行延江支行结合青年员工队伍实际情况,创新培训方式,以“特色学习小组”为平台,“多元化培训”为抓手,将青年员工培训工作打造成亮点工作。

该行以“依托兴趣、提高技能,开阔视野,服务工作”为目标,区别业务、营销、行政等岗位需求,组建业务技能、营销创效、优质服务小组,有针对性地制定培训计划,将日常工作与履职尽责有机结合;通过“名师带徒、现场讲解、专题自学”相结合的技术讲习课活动,由该支行营销精英、服务明星、优秀青年员工分享工作经验、心得体会,以针对性的“指点”“互问互答”

“共同探讨”,帮助青年员工解决工作中遇到的难点问题。

针对青年员工技能水平参差不齐的实际,该支行由“特色学习小组”组长制订学习计划和学习内容,在固定的时间进行测试,并针对测试知识短板开展定向培训。利用“微课堂”引导青年员工,将工作中遇到的各种“疑难杂症”通过微信群进行交流与沟通,给出解决问题的办法和途径,快速提升青工的操作技能;打破以往讲授为主的培训形式,以“特色学习小组”为单位,在培训过程中通过小组“PK”赛的形式,增加青年员工参与度,将“教、授、学”融为一体,确保培训取得实效。 **臧 津**