

基层短讯

高安农商银行
举办“开门红”营销竞赛

为提前谋划2020年首季“开门红”工作,江西高安农商银行制定了首季“开门红”劳动竞赛的实施方案和考核办法,并组织召开全行“开门红”劳动竞赛。

在工作中,该行通过组织“最美厅堂设计评比”“开门红”产品海报设计征集活动”、量身定制“百福·高安存”定活存款产品、“为主要街区商户送春联”等活动,抓住元旦、春节等营销节点;发动全体员工开展“走出去”营销,聚焦公众视线,营造浓厚的“开门红”氛围,形成铺天盖地的宣传声势。胡 勤

金溪农商银行
普及社保卡使用知识

日前,江西金溪农商银行在人员流量大的场所开展了社保卡使用宣传活动。

活动现场,该行工作人员通过派发宣传资料、社保卡激活、现场咨询等方式,为广大居民仔细讲解社保卡的功能、使用、激活等相关知识,同时指导客户在我行微信公众号及手机银行上缴纳医保及社保。

此次活动,该行共发放宣传折页300余份,接受群众咨询200余人次,激活社会保障卡120余张,存款预约登记150户。徐宇超

桂东农商银行
免费接在外务工者回家

近日,湖南桂东农商银行与郴汽集团桂东分公司签订合作协议,免费接桂东籍在外务工人员回家过年。

此次活动时间为1月14日至1月23日,每天7台大巴车提供259个座位接老乡回家过年。此举不仅诠释了本土金融机构对外出返乡务工人员的浓厚情谊,也是该行建设有温度的百姓银行的具体体现。王 敏

夏县农商银行
完善小微贷款产品体系

近年来,山西夏县农商银行以小微企业需求为导向,创新产品,推进小微企业稳健发展。

该行积极研发适销对路的信贷产品,完善已有的“商贸贷”“助企贷”产品,打造个性化、特色化、多元化的新型产品。同时,融合网上银行、手机银行、自助银行、智慧银行等立体化、多渠道的服务平台,为企业提供代发工资、理财顾问等服务。刘亚苗

新河县农信联社
开展“职工互助一日捐”

为有效彰显工会组织的强大组织优势,河北省新河县农信联社于近日开展“职工互助一日捐”活动。

“职工互助一日捐”活动是新河县总工会组织关心特殊群体和困难职工实施帮困救助工作的一个重要活动。该联社参与此项活动已持续多年,所捐款项对患重大疾病、困难职工及其家属提供实实在在的帮助。

此次活动充分展现了该联社全体干部职工扶贫济困、关爱困难群体的良好风尚,进一步展示了该联社工会组织的向心力、凝聚力和号召力。高光锋

绵阳市游仙区农信联社
加大与政府合作力度

近日,四川省绵阳市游仙区政府与四川省农信联社绵阳办事处签署战略合作协议。游仙区农信联社将以此次座谈、签约为契机,围绕当地政府重大项目建设、城乡融合发展、现代农业产业发展、实体经济发展等方面,开展深层次广泛合作。

会上,游仙区农信联社党委书记就支持游仙区经济社会发展情况及下一步工作打算等作了专题汇报。游仙区委书记江彬对游仙区联社改革发展充满信心。游仙区长陈华斌就支持游仙区联社改革发展,进一步深度合作等事宜作了发言。秦 超

奉新农商银行上富支行
信贷支持新农村建设

为努力满足农民日益增长的美好生活需要,江西奉新农商银行上富支行主动上门为本镇高坪村晋坪组农户提供新农村建设资金,通过采取“整村推进、批量授信”的方式,第一时间为该村农户办理了建房授信16户,金额131万元,户均8万元,有效对接了农村人居环境改善、农村公共服务提升蕴含的金融需求。李绪平

隆化县农信联社召开“开门红”启动会

全面冲刺存贷款营销

● 本报记者 王海潮 通讯员 崔利凡

“战争年代,奏响国歌,是催人奋进的冲锋号角,激励人们勇往直前;和平岁月,唱响国歌,则是对新生活的最美礼赞,激荡出我们内心的自豪感,引领我们前行的方向。”近日,在河北省隆化县农信联社召开的“辉煌——2020”开门红春天行动启动大会上,该联社党委书记、理事长袁国锋激动地说。

据统计,截至11月末,该联社各项存款82.86亿元,各项存款较年初纯增13.3亿元,其中定期存款较年初纯增128927万元。一组令人瞩目的数字,彰显了隆化县联社2019年“春季开门红”的宏伟业绩,为全年贷款资金投放打下了坚实的基础。

为确保春季“开门红”存款客户不流失,该联社充分发挥农信社遍布城乡的优势,提早部署“辉煌——2020”开门红春天行动,迎接新老客户“回家”,并以“四动四增”促产能,(即激励推动、培训带动、活动促动、竞赛拉动;增存款、增贷款、增中收、增客户)为活动重点,在2019年春季“开门红”活动

的基础上,进一步制订完善了一整套营销方案,力催营销形式多样化、营销团队多员化,营销产能最大化,使该联社“辉煌——2020”开门红春天行动,真正将春的温暖送给每一个客户。

该联社改变了以往的营销模式,由下达硬性指标逐渐转变为摸清底数再分配营销任务,更有效地发挥各基层网点的营销优势,制定合理的营销任务分配和奖惩制度。该联社利用绩效考核系统,准确统计各营业网点2020年一季度各档次定期存款到期的笔数金额,由员工自己掌握自己名下即将到期的定期存款客户,做到提早预约客户,防止他行挖墙角;每名员工推荐一名近亲属参加营销活动,并建立了“隆化联社春天行动开门红”家属微信群,充分利用职工家属的人脉资源,进社区、发朋友圈,广场舞等重要活动集聚地,大力宣传春天行动的活动内容。

该联社对网点产能提升实行一点一策的实施计划,以网点为单位,分组进行对抗,评先塑优,以战区为单位进

行排名,以员工为单位,全员参与比武大赛;各信用社摘标分为基础、超越、冲刺三个档次,超越标在此基础上上浮10%,冲刺标在基础标的基础上上浮20%。任务完成的获得相应的奖励;制定员工营销比武竞赛规则,设置月度最佳营销明星、季度最佳明星、最佳大堂经理、最佳信用社主任、最强督战、最强战区司令员等奖项,按月、按季兑现奖金;在利用各乡镇扶贫工作经受省检和国检的大好时机,客户经理积极配合乡镇下乡进行深层次的信贷营销工作;进乡镇、进市场、进街道、进单位,对潜在客户进行摸底调查,一户一档建立贷款信息档案,并及时开展评级授信,制定信贷投放方案,真正做到不抽贷、不断贷、应贷尽贷。同时,该联社还坚持“小额、流资、分散”的信贷投放理念,个体工商户、新型农业经营主体、普通农户等重点对象,大力挖掘有效客户,为新增客户数开辟“只要符合条件就能授信、只要提出申请就能信用”的绿色信贷通道,最大程度地满足客户的资金需求。



今年以来,山西省天镇县农信联社充分发挥金融主力军作用,向当地涉农龙头企业神山任启麻油注入信贷资金400万元,并通过实施“农信社+龙头企业+贫困户”的精准扶贫模式,引领和带动300多户农民参与企业项目进行务工,真正实现了以金融产业链扶持带动贫困群众脱贫。图为神山任启麻油有限公司包装车间工人进行油料灌装的场景。薛文娟

柳河农商银行简化办贷手续推行专人服务
“无缝对接”小微企业融资需求

近年来,吉林柳河农商银行以“健机制、强供给、优服务”为导向,持续提升小微企业金融服务质效,以实际行动践行社会责任和担当。截至目前,该行小微企业贷款余额13.61亿元,涉农普惠型小微企业贷款余额2.34亿元,是柳河县城贷规模最大的金融机构。

针对小微企业融资难、融资贵等问题,该行开办小微企业无还本续贷业务,清理一切不必要的“过桥”和“通道”环节,提前做好对接工作,对信誉良好、经营正常的企业,在贷款到期前7天,完成好续贷“受理、申报、审批”工作,同时全面简化续贷办贷手续,对在授信期限内的客户,只要原提供相关的资料未发生实质变化

的,不再要求企业重复提供资料,有效实现企业融资周转“无缝对接”。

该行常态化对辖内企业进行走访,并对企业进行名单制管理,推行“专人负责、专人服务、专人跟进”“三专”服务,深入企业调研了解企业金融需求,对有意向合作的企业优先受理、快速发放;对暂无明确意向的企业重点营销,持续跟进;对未有合作意向的企业积极争取、多做宣传。

该行充分利用国家信贷政策,积极与当地人民银行沟通,以金融债券质押的形式,成功申请扶贫再贷款5000万元,期限1年,利率1.75%;贷款发放以“企业+贫困户”为授信模式,全部投放县域农业产业龙头企业、中药材种植等

农业主体,贷款利率由7.83%降至6%,有效降低了小微企业的融资成本,也进一步保障了小微企业的信贷供给。

该行还坚持“客户至上、服务至上”服务理念,严格规范和完善小微企业贷款服务水平,通过减成本、减手续、减时间,为小微企业送去实实在在的农信福利;认真贯彻落实“降成本、优环境”政策要求,坚决不向企业收取贷款评估费、保险费、防范抵押登记费用;积极响应各级政府“只跑一次”要求,严格落实“一次性告知”服务,存量贷款办结期限为3个工作日,新增贷款办结期限为7个工作日,进一步提升客户办贷体验。目前,该行为县域内放款速度最快的金融机构。屈子靖 郑忠发

安顺市农信系统创新“金融委员”制度

主动上门为企业提供专属服务

今年以来,贵州省安顺市农信系统聚焦主业,自觉坚守“支农支小”市场定位,持续加大对民营经济和小微企业信贷支持力度,创新开展“金融委员服务百家非公企业行动”,为企业发展注入源头活水,助力安顺决胜“脱贫攻坚”,以实际行动践行使命担当。

行动开展以来,安顺农信系统各行社通过定期走访,主动送服务上门,实时了解企业在金融服务方面的需求,通过提升服务意识、稳定信用额度、降低融资成本、普及金融知识等措施,为企业提供优质、高效的金融服务,扶持企业成长,同时为了避免企业借助外部高成本搭桥资金续借贷款倒贷问题,切实降低企业融资成本。

与此同时,“金融委员服务百家非公企业行动”的开展实现了双促进。

积极创新和落实普惠金融产品体系和金融服务机制,针对不同类型、不同行业、不同融资用途客户,精细划分、精准匹配,给每个企业不同的融资解决方案,实现“精准营销、精准施策”。

截至2019年末,安顺市农信系统派出91名金融委员累计走访服务130个企业共计701次,帮助企业提供党员党建、财务及金融咨询服务308次,解决企业各类实际问题149个,帮助企业上架产品到贵州农信黔农云平台63家,协调资金1200余万元,累计对企业新增授信2.1亿元,新发放贷款2.6亿元,对企业职工发放贷款975万元,帮助企业代发工资6051笔,累计代发工资总额2912.6万元,对企业主或企业职工开展金融知识讲解、宣传及培训286次,拟定“金融服务方案”57个。周建斌 陈蔓廷

吉安农商银行优化业务流程

创新服务模式筑牢发展根基

近年来,江西吉安农商银行始终牢记使命担当,以服务“三农”、小微企业为己任,制定实施支农支小发展战略,发挥人缘、地缘优势和产品、渠道优势,下沉服务重心,创新服务模式,扩大竞争优势,筑牢发展根基,打造支农支小的金融样板。

吉安农商银行积极响应政府“只跑一次”要求,以“减负惠企、便民为民”为宗旨,围绕贷款办理流程中的各个环节,优化业务程序,梳理办贷指南,加强内部联动,严格执行“一次性告知”和限时办结制度。

该行紧跟时代步伐,大力推动“百福快贷”“创业百福e贷”,将线下客户发展到线上,客户只需在手机银行客户端或者“e百福”进行贷款申请和发

放,实现客户贷款申请到发放“e站式服务”,极大地提升了客户申贷获得率,减少了客户的办贷时间。同时,该行加大移动终端的布放,在整村推进、外出拓展时携带移动终端,上门服务、就地发放贷款,为客户提供“一站式”金融服务。

顺应资金线上支付和移动支付的大趋势,该行加大“百福通”“校园通”“村村通”等营销力度,使客户通过手机银行就能办理业务,不再跑银行办贷,为客户提供了更便民、更惠民、更利民的移动支付服务。同时,该行着力实现农村移动支付的综合应用,服务普惠金融发展,让广大农户和持卡人享受安全、便捷的移动支付,更好助力乡村振兴发展。彭云峰

集贤农商银行加强党风廉政建设

实现党建与业务融合发展

为进一步强化党建核心作用,加强管党治党,近年来,黑龙江集贤农商银行党支部认真履行党建工作职责,从严要求,认真谋划,凝心聚力抓基层党建工

作,较好地实现了党风廉政建设与业务经营相互融合和同步发展。根据黑龙江省联社主题教育工作要求,该行组织召开了“不忘初心、牢记使命”主题教育动员大会,制定了实施方案,明确了3个学习阶段,并按时召开民主生活会,领导班子成员围绕“理论学习、干事创业、为民服务、清正廉洁”等方面深入查找问题,剖析根源,梳理问题清单,制定具体整改措施。

该行严格履行“第一责任人”职责,在执行党风廉政建设责任制上率先垂

范,以身作则,坚持定期不定期研究、部署反腐倡廉工作;其他班子成员严格按照“一岗双责”要求,定期研究、部署、检查、报告分管党风廉政建设工

作。该行进一步加强了对年轻干部的交流 and 岗位轮岗力度,努力为干部早成才、快成才创造良好条件,对基本素质好、实绩突出、有培养前途的优秀年轻干部,在加强教育、严格管理的同时,重点交任务、压担子,在重要岗位上进行重点培养,不断提高其组织领导能力、协调能力和处理复杂问题能力。据了解,该行已对4名支行行长进行干部交流,对16名坐班主任和10名储蓄所长进行岗位轮换,全员执行强制休假。

武世洋

霍州市农信联社提供“管家式”服务

超额完成全年存款目标

今年以来,山西省霍州市农信联社始终把存款放在有放的放的重要位置,不断创新服务方式,不仅注重数量的增加,更加重视结构的优化,实现了增存“满堂红”。截至目前,该社各项存款余额1.15亿元,较年初净增2.71亿元,完成全年目标的387.2%。

该联社开启了“存”后服务,即对存款进行分类建账,实行全员“包户”,要求员工定期对所包户进行电话回访,或介绍最新金融产品,或提示存款到期日等等,实现存款“管家式服务”,提升了客户满意度。

让客户更好地享受到银行服务,当其网点员工正常下班时,该联社营业部大厅的咨询台前总会留一名员工值守,延时服务两小时,为有特殊情况的客户提供紧急服务,日复一日,年复一年,从未停过。

根据具体的业务需求,该联社设立弹性窗口,缓解特殊业务带来的拥挤现象。社保信息采集高峰期,该联社开通“金融+社保”一站式服务窗口,为社保信息的采集及缴费提供了便利;ETC业务上线后,设立专柜,为客户提供信息录入、产品安装一条龙服务,高效、快捷的办公效率赢得了客户一致好评。韩 莉

乐亭县农信联社落实岗位责任制

以党建引领高质量发展

今年以来,河北省乐亭县农信联社党委深入落实各级党委工作部署,提升党建工作水平,有效发挥引领作用,营造了团结奋进的积极氛围,形成了抓党建促经营的良好局面。

该联社制订了党建工作责任制实施办法,联结点工作机制,党委成员分包基层党支部,带头参加支部活动,明确了党支部书记职责范围,加强了述职考核;制定了“基层党建质量提升年”三年发展规划,切实增强了党建工作规范性及系统性。根据河北省联社党建工作会议及三年规划精神,该联社进行党支部整合,选优配强了党

工作队伍。

该联社充分发挥先锋模范作用,设立党员示范岗,有效带动了全辖优质文明服务水平提升;年初配合省高院“燕赵利剑”执行风暴行动,拉开依法清收序幕。同时,该联社深入基层调研,及时对接群众需求,有效优化工作流程,主题教育期间,提出改进措施百余项,切实增强了担当实干氛围,有力推进改革发展。截至11月末,该联社各项经营指标超额完成进度,存贷款分别较年初增长11.28亿元、6.22亿元,实现考核利润1.12亿元,“三农”双赢共发展,连年被县政府授予功勋企业荣誉称号。赵国静 李思佳

独山农商银行发放“坝兴贷”

助苗圃种植户变身“绿色卫士”

近年来,贵州独山农商银行以“坝兴贷”产品为抓手,精准对接坝区农业产业项目,积极探索新形势下金融支持县域500亩以上坝区农业产业发展新思路、新方法,让金融扶贫惠及更多民众,促进坝区产业增效、农民增收、农村增绿。

白加庆,是贵州省独山县基长镇茶亭村村民,2002年退伍后,萌生了发展绿色经济产业的想法。他与父亲商量将自家120亩的土地种植了塔柏树。为了掌握种植技术,他参加了当地政府举办的创业培训,到成都、苏州、长沙等地的园林种植区取经。白加庆经过学习、模仿、投产等3个阶段的摸索,他种植的塔柏树苗成功,并销往当地进行省道绿化。在白加庆创业过程中,独山农商银行前后累计给予他30万元的信贷扶持。

2015年白加庆成立了小微企业独山县加庆绿化苗圃场,在独山农商银行信贷资金扶持下,该公司通过土地流转的形式,种植基地扩展了约300亩,种植品种有香樟、塔柏、桂花树、红叶李、红叶石楠、红枫树等,并实行了“龙头企业+农商银行+基地+农户”的生产模式进行规模化、集约化种植。

前不久,经过审批后,独山农商银行基长支行在白加庆又发放了50万元的“坝兴贷”,看到“坝兴贷”的借款利率较以往更加优惠,白加庆十分感激农商银行对他的支持。白加庆多年来发展苗圃种植,进行公路、乡村绿化,被人们亲切地称为“绿色卫士”。他的苗圃种植不仅带动了坝区产业发展,还带动了村里50户86人贫困户走出“困”境。陈海峰 杨 敏