

乐安农商银行 发放“刨穷根”助学资金

近日,江西乐安农商银行“刨穷根”项目资金发放仪式在乐安县职业中学顺利举行。当地慈善总会、乐安农商银行、教育局、学校领导以及受助学生等90余人参加发放仪式。

捐资助学,是一项功在当代、利泽千秋的事业,乐安农商银行作为全县金融机构中存贷规模最大的银行,立足本土的定位始终未变,为民服务的责任始终未变,反哺社会的情怀始终未变,在实现自身业务快速发展的同时,也不忘回报社会,积极担当社会责任。该行将一如既往地投身到帮困助学活动中来,用实际行动点燃希望,用爱心凝聚人心,用关怀温暖社会,用实际行动诠释负责任的银行形象。 冯 彤

高安农商银行 开展急救救护知识培训

为增强全行员工对急救救护的认识,提升应对突发事件和意外伤害事故的自救互救能力,近日,江西高安农商银行邀请宜春红十字会和高安红十字会的工作人员,开展了一次急救救护知识培训,来自全行各部门、网点的50余名员工参加了本次培训。通过本次培训不仅让员工们了解和掌握了急救救护知识,还提高了应对突发事件的现场救护能力,为建设平安银行提供了有力保障

培训现场,培训老师首先向学员们讲解了现场急救程序及原则,随后配合生动的实例老师讲授了意外伤害现场救护、心肺复苏、伤口与包扎等课程,并向学员们演示了心肺复苏、海姆立克急救法、常见伤口包扎法等紧急救护技术。 胡 勤

襄汾农商银行 丰富职工文化生活

近日,山西襄汾农商银行为庆祝端午佳节,举办了“粽艺”比赛。本次比赛共有19个部室50余人参加,以包粽子的比赛形式共同欢庆传统节日,让员工在劳动中收获成果,在成果中体验劳动的快乐。

大家你追我赶,争分夺秒,一双双巧手挥动间,一片片清香的粽叶、一粒粒晶莹的糯米,变成了一个诱人的粽子。经过紧张激烈的角逐,“包粽达人”相继出炉。活动中参赛选手共包粽子380余个。

通过本次比赛在该行营造了浓厚节日氛围,丰富职工文化生活,促使全员以更为饱满的热情投身到业务中,为发现该行跨越式发展贡献自己的力量。 樊 丹

平顶山市市郊农信联社 弘扬中华民族传统文化

为传承端午文化精髓,弘扬民族传统底蕴,进一步增强干部员工的互动与交流,在2019年端午节之际,河南省平顶山市市郊农信联社特举办了“浓浓端午情·欢乐粽动员”端午节活动。

此次活动围绕弘扬中华民族传统文化与爱国主义教育相结合的中心思想,通过知识竞答、包粽子比赛等形式多样的活动,让该联社的每一位员工从内心深处感受到中华民族在历史长河中积攒的深厚文化底蕴,发自内心的成为一名中国人感到自豪。

此次活动旨在通过体验端午传统节日独有的仪式感,让员工们感受到节日的喜悦,进一步增强凝聚力、向心力,也充分展示了市郊农信人拼搏进取、团结一致的精神面貌,进而为该联社持续健康发展贡献更大力量。 周莉斯

肥东农商银行 举办儿童节主题活动

日前,安徽肥东农商银行围绕“梦幻童年,放飞梦想”主题,开展了“小小银行家”亲子活动和“六一”感恩钜惠活动。此次活动,为孩子们和家长搭建了一个沟通交流的平台,加深了孩子们对金融产品、业务流程的了解,拓展了他们的视野;也增进了该行与客户间的信任与合作,进一步提升了客户的满意度和幸福感。

活动现场,30余名孩子首先参观了该行城南支行营业网点的业务功能区,体验办理存取款、开卡等业务流程。该行大堂经理耐心细致地讲解了银行礼仪知识,教孩子们认识银行设备、辨别真假人民币。 董 敏 杜冬云

灌云农商银行上线智能机具优化劳动组合

推进网点服务转型升级

●本报记者 李道海 通讯员 臧亚州

随着银行网点智能化、轻型化和“互联网+”发展趋势越来越深入,近期,江苏灌云农商银行快速推动线上线下渠道融合,推进网点服务模式转型。截至今年5月末,该行柜面替代率达到了90%以上,金融服务质效、厅堂柜面营销、客户体验度与满意度等诸多方面实现了明显提升。

为确保网点转型工作落地见效,该行专门由“一把手”董事长挂帅,成立全行网点转型工作领导小组,统筹谋划、具体实施、系统建设、跟踪督导网点转型工作。针对部分网点外在形象一般、功能分区不合理问题,该行持续优化物理网点渠道布局,通过原址改扩建、迁址、升格等方式改善网点硬件环境,目前,试点4家中心支行,对辖内一半以上物理网点进行升级改造,并利用1~2年时间完成对全行36个营

业网点全面改造升级,将中心支行试点推广到全行,进一步提升物理网点综合金融服务能力和整体营运水平;上线智能柜员机,目前已在7家网点上线15台智能柜员机,将以往“全人工”服务模式转变为“客户自助+员工辅助”的新型模式,年底前推广到全行,为客户带来方便快捷“一站式”智能化服务体验。

同时,该行积极优化劳动组合,探索服务模式转型,推行柜员弹性工作制度,在确保柜面业务正常运行的前提下,统筹安排柜面人员走出柜台,走进STM智能服务区,做好厅堂客户分流,STM业务操作指导和产品推介工作;推行厅堂柜面“三分流”制度,即:第一次为客户刚进营业厅时,大堂经理迎接客户,并主动询问客户的业务需求,及时引导客户至STM、ATM等自

助设备办理业务,并为排队客户取号,指导客户填单,推荐产品;第二次为大堂巡视走动分流,对于已排队等候客户进行二次询问,再次详细明确客户需求,如发现第一次分流不到位的及时进行第二次分流;最后当客户到达柜面,柜员再次进行业务分流,并将客户转推荐给大堂人员进行产品营销。经过三次有效分流后,大大提升了客户使用智能机具和电子渠道的占比。

该行将稳步推进网点分类管理、推广智能机具、压缩物理柜台、优化劳动组合、提升厅堂营销能力和服务效能,实现网点向“同质型”向“差异型”转变,由“交易型”向“营销型”转变,由“人工型”向“智能型”转变,为客户提供更加快捷、高效、优质的服务,进一步提升农商银行品牌形象。



近日,来自中国、法国、意大利等国的1500名越野运动员齐聚湖南湘西古丈县,参加由古丈农商银行冠名赞助的2019古丈农商银行杯——“中国古丈·两山100国际越野赛”,参赛选手们系着红领巾从古丈茶文化一条街起跑,将征服高望界、断龙山两山,挑战自我,沿途的民族风情、生态山水和田园风光,让全体运动员体验一把“神秘湘西、康养古丈”的独特魅力。图为活动现场。 张远东

隰县农信联社实施整村授信

提升普惠金融覆盖面

今年以来,山西省隰县农信联社以开展“百村示范、千村推进”全面授信活动为举措,通过典型引路、深化推进,在大力支持全县农业产业结构调整、主导产业转型升级、助力脱贫攻坚的同时,将开展“整村授信”与信贷管理、服务“三农”紧密结合,坚守不发生金融风险的底线,助推老百姓享受更好的金融服务,全面提升普惠金融覆盖面,做实做强“三农”金融服务,为实施乡村振兴注入新的活力。

该联社切实把全员思想统一到服务重心、抓住基础客户、高效使用信贷资金、有效化解信贷风险的认识上来,

着力推进农村信用体系建设,带动农村经济发展。同时以“三级授信”体系搭建为基础,通过划分责任区域,组织全辖干部员工落实进村入户工作,开展客户大调查、大评定活动,按照“一户一档”全覆盖目标,深入做好评级授信工作。

该联社充分发挥示范村的典型带动作用,强力推进全面评级授信工作,依托“福农卡”、社保卡开户、“晋享生活”客户端、“晋享e付”商户端、第三方支付绑卡、助农取款机具布放等基础金融载体,确保合理信贷需求全部满足。

该联社以持续推进“整村授信”为抓手,依次在全县8个乡镇的示范村开

展“整村授信”集中签约仪式,通过邀请政府、人行、银监、乡镇领导列席仪式,辖区农信社现场与授信农户代表签约、向其颁发授信牌,与会主要领导向“金融普惠”小分队授旗,工作人员向农民群众发放了宣传折页,包村客户经理结合授信名单讲解信贷调查情况等环节,通过提前授信的方式,让老百姓在有贷款需求时就像存取款一样方便。截至目前,“整村授信活动”已收集客户信息9701户,占应收集客户信息的32.4%,评级授信6051户,占应评级授信的62.5%,已信用户数5675户,占授信户数的93.8%。 闫 杨

桦甸农商银行推出“田园牧歌”小菜园项目

特色营销拓宽资金组织渠道

孟夏时节,万物并秀,在吉林省桦甸市苏密古城,历经1个多月的精心筹划,桦甸农商银行筹建的“田园牧歌”温馨小菜园项目正式揭牌开园。仪式上,该行董事长黄承刚指出:“田园牧歌”温馨小菜园是桦甸农商银行特色经营理念转化的重要成果之一,是非金融消费场景的一次大胆实践。

为增强金融服务地方、服务“三农”的能力,桦甸农商银行几经论证,在今年初的工作会议上提出了“以主题银行建设为依托,以特色营销为抓手”的资金组织构想,把特色营销的基因注入到该行的资金组织工作血脉中。他们抓住客户心理,以客户为中心,从客户内心出发,“田园牧歌”小菜园活动的推出,正是源于该行对客户心理的深度解剖。“城里有家房,乡下有块田,在风轻云淡的日子,躬耕陇亩,采摘藤下,了却老人的一方乡情,还年轻人一种洒脱,勾勒孩子的一方乐园。”客户念念不忘的梦想,在桦甸

农商银行这里,给出了有力的回响,填补了桦甸农商银行在非金融消费场景营销上的空白。

为了落实“田园牧歌”温馨小菜园活动,桦甸农商银行成立了以总行零售业务部为牵头的领导小组,负责整个活动的筹划、协调、推广以及后勤保障。他们坚持园区的高标准建设,在整体设计上坚持实用美观的标准,栅栏要牢固、美观、环保;健全农作物的种植配套设施,农商银行还在园区打了水井,修建了蓄水池,保证了园区灌溉用水;聘请了专业人员,进行顾问培训指导,保证了种植效果;借用苏密古城遗址的监控设备,做到24小时监控管理,并配备了专职的巡视人员,呵护全体“地主”们的劳动成果。

“田园牧歌”小菜园项目的顺利实施,还得益于当地政府的大力支持,在土地、电力、人员方面都给予了很大帮助。反过来,饮水思源,桦甸农商银行也反哺当地“三农”产业。此次所租用土地以高于市价的价格租种,土地属

于农民的主要生产资料,农户将土地租给农商银行,一方面获取租金收入,另一方面解放劳动力可以外出打工,达到双重增收的效果,惠返于民;在“田园牧歌”小菜园项目的启发带动下,菜园土地所属街道负责人表示将以此为契机调整产业经济发展结构,走整合附加值型经济发展模式,适度发展城乡结合部的新型乡村旅游;租种土地开发进行二次增值为城乡结合部贫困户增收开辟了一条新的途径;依托乡村旅游有效解决当地部分贫困户的就业脱贫问题。

由于此次活动准确的抓住了客户心理需求,契合了现代人“低碳、绿色”的生活理念,加之完善的后勤保障,解决了客户的后顾之忧,使得“田园牧歌”温馨小菜园项目一经推出,便受到了市场的热烈欢迎,截至到5月22日,仅仅7天时间,一期小菜园全部预订一空。“赠人玫瑰,手有余香”,通过此次活动的承载,桦甸农商银行累计吸储资金达3000余万元。 胡 平 王新江

最美农金人

林敬尧:新官理旧账倾力化“不良”

●本报记者 周文军 通讯员 任朝政

“贷款合同是前任签字的,但作为基层网点负责人,绝对不能存在新官不理旧账的观念,在其位就要谋其政、任其职、尽其责。”6月5日,四川内江农商银行百合支行行长林敬尧在接受记者采访时说。

2018年初,林敬尧走马上任内江农商银行百合支行行长,短短1年多时间,百合支行不良占比由14%降到0.4%。

客户钟某,在2010年便开始与百合支行发生信贷业务往来,2018年在该行的共计两笔贷款余额最高为93万元,欠息约15万元。该客户主要从事建筑行业,最初因在外承包建筑工程在该行借款,资金一直反复使用,后在承建内江某公司的部分施工中,承包方取得施工款项后未结账给钟某,钟某的工程款80万元,私人借与修建方的60万元,共计140余万元均未收回,导致资金链断裂,一直无法支付利息,以致该笔贷款形成不良。

林敬尧在了解到客户的基本情况

后,首先做到的就是信息对称,明确该笔不良贷款的第一清收责任人。一开始,借款人不愿配合,林敬尧三天两头打电话,不厌其烦地与借款人沟通,攻心为上,讲清各种利害关系,打消钟某的侥幸心理,终于解开了借款人的纠结。借款人向他倒出了心中的苦水:由于在银行和其他私人间的负债较多,拖欠的工程款一直未收到,客户维持基本生活已经相当困难,导致钟某无法支付归还百合支行本息。

信息对称后,林敬尧有了一条清收思路,突破口的关键就在于如何想办法帮助客户尽快落实执行回来一部分工程款,先期偿还贷款本息。林敬尧和他的伙伴们积极与法院执行部门沟通,并与执行法官一同前往执行。经过多次努力,终于帮钟某执行了共计60万元工程款,通过此资金归还利息及部分本金后,该行为钟某重新办理了两笔贷款,支持他在本地重拾他熟悉的装饰业务。今年5月份,另40万元执行回来后,全部用于归还了本金。

丰宁农商银行围绕用户需求

打造全方位电子银行服务体系

近年来,随着互联网技术和金融支付手段的飞速发展,越来越多用户开始将电子银行作为办理金融业务的主要渠道。河北丰宁农商银行顺应时代要求,在技术、产品、服务、推广等各个层面围绕用户需求不断进行创新,为客户打造全方位电子银行服务,抢占了市场,赢得了广泛赞誉。

“聚合支付”业务上线后,该行迅速行动,大力宣传“聚合支付”囊括微信支付、支付宝支付、百度钱包支付、银联等支付方式为一体的便捷优势和强大功能,组织业务骨干开展扫街营销,携带移动展业设备,上门为企业商户与个体工商户办理了“聚合支付”二

维码牌上万张,手把手教授商户使用

方法,迅速抢占了市场。为满足企业客户需求,提高客户体验,该行对企业网银进行优化升级,并将账务处理改为双人复核,确保企业资金往来安全。针对部分小微企业没有专业的账务会计、网银使用不熟练的情况,丰宁农商银行建立企业网银微信答疑群,安排业务骨干随时解答客户疑问,及时发布升级维护提醒,极大方便了企业用户。同时,在企业开通网银后,及时开展跟踪回访,了解客户使用情况,解决客户遇到的难题,确保客户能使用、会使用、常使用,切实发挥网银渠道的实用性和便利性。 马 震 任玉雪

凯里农商银行依托“黔农云”平台

推广销售小微企业特色产品

近日,贵州凯里农商银行通过精选产品,将贵州亮爽餐饮娱乐管理有限公司的主打特产和贵州苗妹银饰工艺品有限公司的25件产品推荐给贵州省农信联社,最终成功上架到贵州农信“黔农云”平台商城区的“一县一品”板块,让客户能随时随地用手机购买凯里市的地理标志特产——红酸汤和苗妹银饰。

据了解,“一县一品”板块是“黔农云”手机APP新开设的特色线上销售区域,里面按全省6大地级市和3个自治州设置了9个商品展馆,每个馆内都按市、县、区为单位上架了当地的代表性特产。其中,黔东南馆凯里市的代表特产就是亮爽红酸汤火锅底料和

苗妹手工艺浮雕银茶壶,当点进封面产品下方“进店逛逛”按钮时,还能浏览到店铺的更多商品。这一创新板块精选贵州省各地中小微企业的地理标志产品,通过“黔农云”平台进行线上推广销售,是贯彻贵州农信服务中小微企业战略的一项重要举措。

长久以来,该行先后通过营业部、洗马河、北京西路、开发区等支行对苗妹银饰和亮爽的经营发展提供了强有力的贷款支持,最早从2005年开始至今2014年间,累计为两家公司发放贷款达1960万元,为两家公司扩大经营缓解燃眉之急,进而助力其做大做强,逐渐在激烈的市场竞争中脱颖而出,成为贵州省知名农业龙头企业。 潘星有 方 带

科左后旗农信联社赞助文化体育盛会

多措并举普及金融知识

日前,由内蒙古自治区科左后旗阿古拉镇党委、阿古拉镇政府和科左后旗农信联社共同主办的第26届“双合尔楚古兰”暨民族团结进步宣传教育进苏木镇活动,在阿古拉镇白音查干湖畔湿地举行。此次盛会,是该联社冠名赞助的又一项文化体育活动,进一步推动了普及金融知识、防范金融风险、保护金融消费者权益等工作的落地。

此次“双合尔楚古兰”共有256名参赛选手参加了歌舞和搏击比赛,参赛选手身着节日盛装,精神抖擞,一组又一组搏击对决,一曲又一曲民族歌舞,一支又一支民乐表演,为现场观众献上了一场盛大的文化盛宴。

活动现场,该联社团支部、计划财务部、风险合规和法律事务部、市场服务部、安全保卫部、电子银行部等部门,分别就保护个人信息、反洗钱、抵制非法集资、新型电信网络诈骗、安全生产等主题联合组织了送金融知识下乡集中宣传活动。宣传活动通过现场发放宣传册,一对一讲解,以及有奖问答等多种形式开展,在气氛热烈的“双合尔楚古兰”现场,科左后旗联社金融知识宣传活动也如火如荼的同步进行。

此次宣传活动,该联社共抽调各部门业务骨干20人,启用流动服务车一辆,发放宣传册近6000份,取得了较好的金融知识宣传效果。 曲建军



近日,河北省大城县农信联社为推动企业文化建设,强健职工体魄,营造健康氛围,提升大城县联社社会影响力和公众认知度,该联社举办了第二届职工徒步走活动,来自全县农信社体系130名干部职工参与了本次运动。图为活动现场。 刘稳桥