

桦甸农商银行 查找隐患确保年末收官

近日,为有效防控各种风险,查找安全隐患,吉林桦甸农商银行成立了以党委班子成员为组长的4个突击检查小组,对辖内核算中心及37家支行进行突击检查。

此次检查,该行实行组长负责制,检查后指定专人负责汇总本组检查情况,对于检查督导过程中发现的违规、违纪问题,将按照党纪、党规及该行规章制度进行处分、处理。

检查现场,该行各检查组严格按照操作流程执行,通过现场检查、座谈、核查等方式,对柜面人员印章、现金、重要单证、ATM机装钞合规操作、内部帐核实情况、人员履职情况、安全保卫、廉洁自律情况进行逐项检查。同时结合各支行实际,检查组对各支行各项经营指标完成情况进行督导,鼓励全行员工坚定信心,确保各项经营指标顺利完成。

都力琛

敦化农商银行 公开选拔后备中层干部

近日,吉林敦化农商银行开展了中层正、副职后备人才选拔,64名考生报名参加选拔。

该行通过公开选拔中层正、副职后备人才,旨在加强干部队伍建设,培养锻炼人才,完善管理队伍年龄结构和知识水平,建立能上能下、能进能出、竞争择优、充满活力的基层干部选人用人机制。

经过选拔,共入选一级支行正职及机关正职后备5名、二级支行正职后备4人、副职后备15人。选拔结束后,干部员工纷纷表示入选的后备干部能力和综合素质大家有目共睹,选拔过程公开透明,程序严谨,为全行今后发展提供了人才支撑。

郑斌

道县农商银行 金融助农服务点获调研

日前,“道县银行保险机构乡村基础金融服务”座谈会,在湖南道县农商银行召开。永州银保监分局党委书记、局长张显军莅临该行并做重要讲话,全县13家银行保险机构主要负责人参加此次座谈会。

座谈会上,各银行保险机构主要负责人就2019年乡村基础金融服务工作开展情况作简要汇报。会后,张显军一行还专程到道县白芒铺镇进行实地调研,先后视察了道县农商银行白芒铺支行网点经营情况、小甲村助农服务点及陀伢复村的果园产业。一路上,道县农商银行党委书记汪海洋介绍了该行以“福祥”品牌为依托的5款“道”字本土特色信贷子品牌及如何扶持农户的一些举措。

许春玲

乡宁农商银行 严控岁末年初案件风险

岁末年初,各项业务进入旺季,也是易发操作风险事件的特殊时期,山西乡宁农商银行从制度修订、案防培训、风险排查等方面入手,采取多项措施把好事末案防关,防范杜绝金融案件及重大风险事故发生,确保实现全年“零案件”的案防工作目标。

结合当前内外部案防工作严峻形势,该行充分利用集中学习、视频培训等方式,组织开展合规案防知识的学习教育,增强员工风险防范意识。同时积极开展“警示教育下基层”活动,对行内各项制度及文件精神进行深入传达,对各岗位的风险点和风险源进行分析,让案防理念润之于心、见之于行。

该行加大年末案防工作检查力度,特别是对高风险业务、易发案部位,增加深度、广度和频率,提高检查问题的针对性和有效性。针对发现的薄弱环节、风险点,通过划分条线、明确责任人员、细化工作措施,建立问题台账,切实抓好整改落实,持续保持案防的高压态势,进一步提高制度执行力。

刘婷

台江县农信联社 启动2020年“开门红”

日前,贵州省台江县农信联社召开了2020年“开门红”启动大会,领导班子、中层干部及部分员工共计112人参加会议。

会上,该联社主任宋成荣宣读了“开门红”考核激励方案并作动员讲话,副主任何明芳宣读督导机构划分及小组划分,员工代表、网点主任代表、机关部室代表一一上台发言。

近年来,该联社全面贯彻落实国务院普惠金融发展规划,充分发挥支持地方经济社会发展的主力军作用,助力乡村振兴,助推实体经济发展。此次“开门红”启动大会的召开,为2020年一季度工作的顺利开展奠定了基础,该联社将继续做好各项工作,为广大群众带来更优质的金融服务。

吴茜

岐山农商银行向现代银行转变

立足新起点开启新征程

◎ 本报记者 杨海涛 通讯员 刘增伟

日前,陕西岐山农商银行召开了“创立大会暨第一届股东大会”。

大会在庄严嘹亮的国歌声中拉开了帷幕,岐山县副县长马建军代表岐山县委县政府致开幕词,向岐山农商银行“创立大会暨第一届股东大会”的召开表示祝贺,并对该行今后的发展提出殷切期望。

他指出,多年来岐山县农信联社积极贯彻国家金融调控和监管政策,坚持“四个面向”市场定位,秉承“信达天下、合作共赢”的经营理念,经营指标、市场份额多年领跑全县银行业,为县域经济快速发展做出了突出贡献,受到了县委县政府的高度认可和充分肯定。希望成立后的岐山农商银行继续以服务“三农”和中小微企业、服务县域经济持续快速发展为己任,全面提升经营管理水平,保持战略定力、提高防控风险能力、凝聚发展合力,把岐山农商银行打造成管理科学、运作规范、功能齐全、服务一流的现代化金融机构,为岐山经济社会发展做出新的更大贡献。

创立大会严格按照法定程序,在陕西新纪律师事务所两名律师的全程见证下,审议通过了《陕西岐山农村商业银行股份有限公司筹建工作报告》《陕西岐山农村商业银行股份有限公司章程(草案)》等12项议案,选举产生了岐山农商银行第一届董事会和监事会。会议期间,该行召开了第一届董事会第一次会议和第一届监事会第一次会议,选举产生了岐山农商银行董事长、监事长,聘任了行长、副行长等高级管理人员。

会上,新当选的岐山农商银行董事长张博代表董事会和班子成员作了表态发言。他表示,在省联社、宝鸡审计中心、县委县政府的坚强领导下,在人行、监管部门的帮助指导下,岐山农商银行董事会及全体班子成员将本着对经营发展负责、对股东利益负责、对农信事业负责的态度,坚定不移地服务岐山经济、坚定不移地加强法人治理,坚定不移地加快业务发展,坚定不移地推进合规管理、坚定不移地倡导优秀企业文化,齐心协力把岐山农商

银行建设打造成为超一流的现代金融企业。

人行宝鸡中心支行副行长王玫、宝鸡银保监分局副局长王嘉修、省联社宝鸡审计中心主任冯磊等领导分别作了讲话,他们充分肯定了多年来,岐山县农信联社对县域经济发展做出的重大贡献,也对岐山农商银行今后的发展提出了指导意见和深切寄托。希望岐山农商银行继续积极贯彻落实国家金融政策,坚持正确经营方向;继续完善法人治理结构,增强服务功能,提升综合竞争力;继续坚持特色化、差异化经营,将岐山农商银行打造成岐山的品牌银行。

岐山农商银行的正式创立,凝结着一代代岐山信合人的汗水和智慧,实现了岐山信合从“草根金融”向现代商业银行的华丽蝶变。立足新起点,开启新征程,新时代的岐山信合人将以农商银行顺利组建为契机,“不忘初心、牢记使命”,坚守定位、接续奋斗,在改革中发展,在创新中崛起,创造无愧于历史、无愧于时代的辉煌业绩。



近日,江西新余农商银行开展了“急救护理知识”公益体验活动。图为老师正在现场教小朋友如何开展心肺复苏。 谭琼

全州农合行增强客户产品黏性

推进移动支付便民工程

为深化支付服务供给侧结构性改革,加快移动支付便民工程建设,让移动支付服务惠及更广大人民群众,广西全州农合行积极作为,多措并举推进移动支付便民工程建设,致力于打造安全便捷的移动支付服务体系。截至2019年11月末,全州农合行共拓展注册“云闪付”2.75万户、绑卡“云闪付”2.41万户、交易“云闪付”2.38万户。其中2019年新拓展注册用户1.71万户、绑卡用户1.53万户、交易“云闪付”1.51万户。

为让基层网点人员熟练掌握银联二维码、“云闪付”APP等操作,全州农

合行多次邀请县人民银行和银联公司专业讲师开展专项培训,培训内容操作流程、活动宣传等方面,通过培训,提升了网点人员的综合营销能力;将“云闪付”业务放进全行综合考评办法中进行考核,做到人人有任务,层层落实营销计划,打造“全员营销”的营销环境;组建了“云闪付”专项营销团队,主要负责“云闪付”的营销拓展、便民支付工程县城商圈场景建设、营销活动的策划筹备,致力于打造移动支付一条街。目前已成功打造城中市场、东门市场、湘山小筑市场和德泽广场4个移动支付商圈。

全州农合行围绕百姓的衣食住行、柴米油盐等日常支付消费为中心,积极拓展与超市、粉店、发廊、菜市场等商户合作。积极与县城公交公司合作,实现“云闪付”APP扫码坐车的功能并推出“一分钱坐公交”活动,让全州的百姓出行更加实惠便捷。持续开展云闪付“一元吃粉”“一购”“5折优惠”“满减”等多形式的营销活动,让市民在体验到使用“云闪付”的便利及安全性的同时让利于民,逐步培养客户使用习惯,较好地满足了人民群众安全、便捷、高效的支付服务需求,进一步增强了客户产品黏性。

罗婧

靖江农商银行优化业务流程

确保完成年度经营目标

日前,为做好年底收官工作,江苏靖江农商银行围绕高质量发展主线,进一步紧抓机遇拓市场、不忘初心助“三农”、主动作为控风险、深化改革转型,全力冲刺年度经营目标。

聚焦支农支小,该行调优信贷结构,增设以授信评审、用信审核为主的信贷审批部,降低节点停滞时间,打造支农支小服务快速通道。出台《涉农、小微企业授信业务尽职免责实施细则》,并明确涉农、小微授信业务不良贷款容忍度,制定支农支小奖惩办法,做好考核引导、压力传递,激发营销热情;优化信贷流程,运用智慧信贷平台加快审批速度,实现科技手段对风险评估与信贷决策的支持,实现无纸化的客户管理,提高贷款需求响应速度和授信审批效率;布局科技金融,运用大数据进行分析工具拓宽获客渠道。通过建设智慧商圈平台、搭建“线上+线下”消费场景,构建良性客户“生态群”;加快产品创新,推出全流程线上信用贷款产品“靖银e贷”,具备线上申请、自动

授信、余额控制、随用随贷等特点。该产品不仅支持广大市民的日常消费,也可以满足小微企业主、个体工商户的经营资金需求,是对县域金融市场的有力补充。

为抓好服务,把好事年终旺季服务关口,该行加大对新员工、转岗员工的培训力度。组织开展服务质量整治活动,严格考核标准,对内部卫生、服务意识、厅堂管理、晨会、柜面“6S”管理、基础服务礼仪等各方面进行全面检查,确保服务质量明显提升;抓好资产质量提升,强化存量风险排查,充分利用客户风险预警系统、征信系统等内外部系统,定期和不定期开展现场与非现场贷后检查工作,加大对风险类客户贷后检查频率和深度。根据客户经营状况,按照“增、持、减、退”4个标准,实行客户分类管理,并依照差别化信贷管理政策进行动态管理;抓好企业文化提升,高质量举办行庆十周年庆典活动,在支持地方发展、履行社会责任、企业文化建设等方面策划十周年庆典节目,以行庆活动为

契机,增进社会各界对农商银行的认知度,树立良好的企业形象。

该行坚持将改革发展向纵深推进,推动业务向智能化、标准化、精准化转变,实现线上贷款系统的不断优化、额度模型的不断调整、市场规模的进一步扩张、贷后的高效管理;推动网点向小型化、轻型化、社区化转变。逐步推广智能机具的运用,优化业务流程、人机组合和运营模式,改善客户体验,提升网点运营效能。依托手机银行、网上银行、微信银行等电子银行业务,构建线上与线下结合、物理设备与互联网渠道交织的立体服务通道,打造金融服务新生态;推动员工向服务型、营销型、综合型转变。在产品功能、营销技巧、业务操作、处置能力等方面,采用内外部相结合的方式,加大客户经理队伍的培训力度。强化支行行长传帮带和教育引导的职责,在实践中磨炼客户经理工作能力,努力提升队伍的专业素养、团队协作、综合能力 and 整体战斗力。

丁一流

万安农商银行加大贷款投放力度

为区域经济发展注入“金融活水”

近年来,江西万安农商银行坚定“支农支小”定位,积极推进“深度四扫”和整村推进,加大贷款投放力度,为区域经济发展注入“金融活水”。截至2019年11月末,该行各项贷款余额44.16亿元,较上年末增长5.02亿元,有力支持地方经济发展。

该行始终牢记“立足本土,服务社区,支农支小”的市场定位,主动对接乡村振兴国家战略,加大贷款投放力度。在全年综合考评中,增加了涉农贷款、小微贷款等指标,引导支农支小投放。同时,做好人行小微客户融资需求平台宣传推广,积极对接小微客户需求,大力解决企业融资难、融资贵等难题。截至2019年11月末,该行小微融资服务平台贷款申请846笔,放款706笔,获贷率达83.45%。

结合省联社新开发“四扫”系统,该行优化“四扫”模式,变线下为线上,

变“坐商”为“行商”,让数据多跑,让客户少跑。简化办贷流程、简便办贷手续,推行限时办结服务承诺制、首问负责制、一次性告知制、一站式服务,全面提升营销服务水平,切实把“四扫”工作做实、做精、做细。截至2019年11月末,该行共开办“金融夜校”130多场次,授信1.63万户,用信1.55万户。

为践行脱贫攻坚历史使命,该行在万安县全面推出贫困县序列的情况下,牢记“脱贫攻坚不获全胜,决不收兵”重要指示,“脱贫不脱贫”“脱贫不脱帮扶”,继续做好扶贫贷款各项工作,做好产业扶贫、小额扶贫贴息等发放,加大金融扶贫力度,继续做好挂点帮扶工作,定期到挂点贫困村走访,及时了解贫困户需求,巩固脱贫攻坚成效。截至2019年11月末,该行扶贫贷款余额3.28亿元,占全县扶贫贷款比例超90%。

李志会

石家庄市矿区农信联社开展全员营销

促进电子银行业务稳步增长

每年12月,是银行业务发展最有利的时机,河北省石家庄市矿区农信联社领导高度重视,周密部署,掀起了全员营销的热潮,更好地促进了电子银行业务及存款业务的发展。

该联社全体职工利用休息日通过移动展业走进社区、乡镇、厂矿、商户,为广大社区居民、乡镇群众、厂矿职工、商户提供上门服务的人性化服务,详细介绍手机银行、存款政策等业务,耐心解释,积极宣传,得到了客户的一致好评;全体前台柜员全员上岗,取消轮休,并配备充足的营业窗口,大堂经理对营业厅客户进行分流引导,及时、耐心的解答客户的各种疑问,虽人多却能有条不紊地办理各项

业务,更方便快捷的为客户办理业务,优质服务得到了客户肯定;制定了2019年小指标竞赛办法,充分调动全员营销积极性,实现存款、电子银行业务持续稳步增长。

通过以上几项措施加之全体员工齐心协力配合,截至2019年12月25日,该联社累计开办“信通卡”4.48万张,开通手机银行业务1.53万个,“随e盾”7347个,完成全年任务的102%。存款比11月底上升1242万元。这次活动的开展不仅达到了增长各项业务的目的,而且更好的宣传了该联社的金融政策,加深了客户对银行各项业务的了解,还更详细地了解了客户的需求,为今后提供更优质更快捷的服务奠定了基础。

武亚丽

东光县农信联社创新“一揽子”营销模式

20天存款增长1.7亿元

岁末年初,河北省东光县农信联社本着对2019年存款营销完美收官、昂首开启新篇章的夙愿,带着对2020年开好局、起好步的期许,早谋划、争主动、抓落实,多措并举,更好的服务于城乡客户,巩固农村金融市场。自12月10日“开门红”活动开展以来,仅20天时间,各项存款增长1.7亿元,效果显著。

为确保全辖旺季存款业务营销活动成效,该联社成立以董事长为组长、其他班子成员及部室经理为成员的旺季工作营销领导小组,负责整体组织协调推进,充分核算存款和营销成本后,确定以“进门有礼、存款送积分”为主题的营销计划,紧紧围绕“增存款、创业绩”的中心任务,细化措施、严格考核、精诚团结、紧密配合、全力以赴,充分激发了员工“服务客户、勇争第一”的营销热情。

活动伊始,该联社紧抓“双节”前后揽储旺季,全方位展开宣传,确保活动实效。精心设计并下发旺季“开门红”所用的宣传彩页、点缀气氛的红色灯笼、引人注目的发光板等;在各网点营业厅内摆放“存款送积分”可兑换的礼品,夺人眼球,增强活动感召力,对进门办理业务的客户,均免费提供精美小礼品一份,烘托活动氛围的同时,

借助老百姓的口碑扩大宣传范围;各网点组织员工开展进社区、进单位、进市场、进集市等宣传营销活动,延伸拓展柜台,拓展客户资源。

辖区内25家网点,覆盖9个乡镇,447个行政村,该联社统筹规划,协调安排部署,借“开门红”之势,抢抓资源整合。召开动员大会,发挥农信社点多面广的优势,凝聚共识,咬定目标,增强担当精神,砥砺奋进迎战开门红;以走访大客户、集市宣传为契机,开展存款、贷款、电子银行、ETC一揽子营销模式;自12月起,该联社机关全体放弃双休日,由主管主任带队入网点督导指标的同时,担当轮值大堂经理,减缓客流量大造成的压力,有效维持了大厅秩序,为客户办理业务提供了便利。

该联社为增强网点建设,提升社会形象,对各网点更换了办公桌椅,增设了服务指示标志;加强礼仪培训,规范员工服务行为,对进门客户,严格执行“笑相迎、礼相送”的要求,切实提升客户满意度;强化文明服务检查力度,通过提高服务标准,增加检查频率使基层网点认识到县联社紧抓文明服务的力度和决心,改变服务理念,全身心的为人民服务。

赵念



近日,河南省内黄县农信联社召开了2020年“开门红”启动大会,班子成员、各信用社员工、机关正副经理共计180余人参加会议。本次启动大会只是一个“起始符”,该联社将在新的一年,以崭新的风貌迎接全新的挑战,全体员工团结一心,逆势而上,打破高度限制,创造骄人佳绩。图为活动现场。

周晓鑫