

大竹农商银行推出系列存贷款产品 满足客户多元金融需求

为提高全行存款聚集能力、信贷辐射范围、抢占存贷市场,进一步拓宽获客渠道,增强盈利能力,弥补存贷产品单一、产品层次单薄的业务短板,有效利用“开门红”旺季契机,在临近“开门红”之际,四川大竹农商银行推出“兴家·新居贷”“兴教·园丁贷”“薪金·公职人员贷”“月月发·存款”“爱心存·存款”等系列存贷款新产品,让客户“存”入希望,“贷”出梦想,助力“开门红”,全年“满堂红”。

为争取在“开门红”之前拿出新产品,以抢占旺季有利时机,在党委领导下,大竹农商银行信贷管理部联合个人业务部、营业部引入产品带头人,专门负责新产品的研发,在前期充分市场调研的基础上,历经数次头脑风暴,多次座谈讨论,参考三方公司意见,经由专家委员会评审,风险合规部出具合规意见,最终于2019年12月末,推出6个贷款新产品,2个存款新产品,为“开门红”营销备足了“弹药”。

此次推出的存贷系列产品在充分市场调研的基础上,迎合了各个消费群体的市场需求,例如针对县域在编在岗公务员、优质民营企业正式员工的“薪金贷”,针对教职人员的“园丁贷”,特为存量优质按揭贷款客户设计的“新居贷”,服务小微、个体工商户的“兴家·场镇贷”,产品种类丰富,适应各种群体;新推出的系列产品较以往产品,简化了办理手续,信用、抵押都可贷款,放款快捷,最

快当天即可放款,所有产品都可通过手机银行放款,部分产品可循环使用,随借随还,还款方式灵活,放款额度大,最高可贷30万元,且部分产品利率低至3.46%。

大竹农商银行作为支持“三农”发展,助力乡村振兴的金融纽带,大力集聚存款、抢占贷款市场是银行生存的根本要求,系列新存贷产品的顺利推出,充分考虑市场定位和目标客户群体的短板,为全面部署“开门红”业务经营工作,第一时间下达业务攻关指标、抢占市场先机、赢得市场份额奠定了基础,利于各网点牢牢把控存贷贷款营销组织主动权,为打好“开门红”攻坚战提供保障。

赖泓臣

迁西县农信联社明确目标强化考核 确保完成全年经营任务

◎本报记者 王海潮 通讯员 王栋斌

近日,河北省迁西县农信联社打破以往惯例,抢抓时间节点,及时召开2020年经营工作部署暨首季“开门红”工作会议,定立目标,强化考核,明确举措,精准发力,全面推动业务经营工作。

从2019年11月开始,该联社发动全体干部员工建言献策211条,多方面、多层次听取经营管理建议,组织召开党委、经营班子会、社务会7次对2020年经营工作进行研究,确定了2020年总体工作目标;提前将各经营条线全年重点工作任务进行梳理,在以往《综合评价办法》设置定量考核基础上加入了定性考核,其中包含党建、文明优质服务、会计质量、安全保卫、信贷审计问题差错等内容,为全力信用社谋划好2020年经营管理工作指明了方向。

在存款方面,该联社抢抓春节期

间农民工返乡,资金回笼的有利时机,全面开展“鼠年开门红、好礼来相送”宣传,通过电话、微信、走访等方式,加强对大客户、黄金客户的维护,增强联络加深感情,调结构、降成本、稳存量、提增量。在贷款方面,发动全员抓贷款营销,用活自身人脉资源,挖掘优质客户,着力加大小微企业贷款、民营企业贷款和普惠型农户贷款营销力度,优化信贷结构,努力实现联社增效、职工增收的双赢目标。在不良清收方面,抢抓资金回笼时点,紧盯重点大户,全力清收。在电子银行业务方面,加大对新型收单商户数量、电子银行占比、中间业务收入考核力度,采取与存贷款专营营销活动相结合的方式,进行组合营销,提高电子银行产品使用率,增加中间业务收入。

贵州省联社驻黔东南州党工委组织辖内行社 解决帮扶村紫山药滞销难题

日前,在贵州省农信联社驻黔东南州党工委的组织下,黔东南农信社辖内16家行社纷纷伸出援助之手收购麻江水城村紫山药1000多公斤,在此影响带动下,社会各界倾情帮助,使该村2019年种植出的3000多公斤紫山药一销而空,解决了水城村紫山药滞销的后顾之忧。

麻江县坝芒布依族乡水城村是贵州省联社驻黔东南州党工委的帮扶联系村,水城村是帮扶联系村。自2015年以来,为加快助推该乡减贫摘帽,贵州省联社驻黔东南州党工委选派1名高管到坝芒乡党委挂职,选派1名员工到水城村担任村“第一书记”;引导麻江农商银行将信贷资金向该乡倾斜,支持地方经济建设,积极向贵州省联社争取扶

资金支持水城村基础设施和产业扶贫项目建设,2018年3月,党工委积极向省联社争取帮扶资金10万元,支持水城村紫山药产业扶贫项目,2018年、2019年该村种植的紫山药均获得丰收。

日前,黔东南农信社党委书记潘荣熙在驻村帮扶中得知,今年该村种植的山药产量达3000多公斤,但采收后销路成为一大难题,也将造成很大的损失。于是,贵州省联社黔东南审计中心积极组织全州农信社职工干部开展“以购代扶”活动,倡议全体干部职工购买水城村紫山药,解决水城村紫山药销售难题。据悉,水城村共有5个村民小组,17个自然寨,2016年共有贫困户368户1414人,到今年已实现全面脱贫。

王欣玲 谭标

独山农商银行发放“坝兴贷” 推动坝区农业产业结构调整

一直以来,贵州独山农商银行立足农村,以扶持农户发展,助农增收为根本,持续贯彻落实上级部门关于500亩以上坝区农业产业结构调整的政策部署意见,大力支持500亩以上坝区农业产业结构调整,坚持落实服务民生、普惠金融的政策,让地方小企业得到了大成长,以实际行动全力支持坝区产业持续稳定健康发展。

在镇政府的规划下,坝区作为产业结构调整重点,以市场为导向,以增加群众收入为目标,大力调减低效作物,聚焦重点产业和优势品种,积极发展优质高效经济作物,努力将各项坝区培育成农业产业高产高效示范园区,通过“镇政府+企业+合作社+农户”方式发展。贵州独山农商银行农业开发有限公司蜂蜜脐橙种植项目,正是借助企业的技术、资金、管理、市场等方面优势,

通过企业基地带动,推动坝区产业加快发展。

2019年为项目启动的第二年,贵州独山农商银行农业开发有限公司前期已投入资金约500万元,目前维护培养阶段缺乏100万元资金,用于购买化肥、农药。独山农商银行麻尾支行在了解情况后,客户经理通过实地考察,审核评估,符合借款条件,结合“坝兴贷”金融扶贫政策后,通过林权抵押,向贵州独山农商银行农业开发有限公司发放了“坝兴贷”100万元。公司法人何可龙表示,感谢独山农商银行的大力支持,他们会更加用心搞好种植产业,蜂蜜脐橙种植是一场持久战,投入成本大,时间周期长,要到第三年挂果,第四年才能收回成本。他们有信心下一步将扩大种植规模至1500亩,带动周边更多的百姓就业增收。

陈海峰 莫承娜

宜兴农商银行开展专项营销 为务工返乡客户群提供服务

为抢先发声、抢抓先机、抢占市场,江苏宜兴农商银行围绕特定客户群体开展专项营销活动,通过“打好三张牌”,抢抓务工返乡客户群,实现营销工作“开门红”。

年末返乡之际,也是外来务工人员办理借记卡、取款、信息采集高峰期,宜兴农商银行柜面营销人员抓住契机,了解客户金融需求,有针对性的开展营销。该行基层网点组织金融宣传小分队,深入社区、村委、企业等外来人口密集场所开展宣传活动,抓住村委会、金融便民服务站、企业负责人及会计等通晓民情的关键人物,详细了解务工人员家庭情况、联系方式、务工地址、返乡行程和金融需求等,持续完善务工人员信息库,为精准识别客户做好准备。

该行通过柜面、微信、横幅、宣传单、电子屏等渠道,全面做号存款产品

多维度、立体式的宣传,提升宣传的覆盖面。在务工人员返乡潮之际,该行宣传ETC通行优惠活动,吸引优质客户,提升客户粘性;重点关注企业单位年终奖分配时点,利用利率上浮、大额存单等优势业务,抓住代发工资业务,减少企业分配资金外流。

该行为业务量较大的网点增设临时窗口,务工集中区域还增设了务工人员的专业服务窗口,提升服务精准度。该行营业网点充分发挥大堂经理、客户经理、信贷主管和保安等人员的作用,用好各类自助机具,为外来务工人员开通手机银行等电子银行渠道,最大限度分流柜面压力。该行高度重视柜面文明服务工作,在规范服务行为的基础上,重点关注业务繁忙客户等待时的宣传解释工作,尽力满足客户的合理诉求,防止客户投诉或负面舆情的发生。

李菲

东安农商银行大盛支行加大贷款投放 支持贫困户养殖香猪创业

“香猪的肉质很好,在市场上售价是普通肉猪的3倍以上,供不应求,行情很好。香猪通过放养节约了饲料成本,并配以喂食草料和米糠等粗粮,这样养出来的猪肉肉质更美味。经过两年多的饲养繁殖,现在猪舍里存栏的香猪已增至300多头。”湖南省东安县香猪专业合作社理事长蒋孝青对笔者说。

东安县杨家村村民蒋孝青从部队退伍后,一直在外面打工,收入微薄,家庭生活困难。被评为村里的贫困户后,想利用自然优势想在本村的山上发展香猪养殖业。然而没有启动资金。湖南东安农商银行大盛支行客户经理在该村做贫困户走访时了解到蒋孝青家情况,向他发放扶贫贷款5万元。有了这笔启

动资金,蒋孝青采购了母猪及猪仔,半年的时间里第一批香猪销售了出去,他赚到了创业的第一桶金。尝到甜头的蒋孝青决定大干一场,在村里及周边承包山地1000余亩,经营养殖业,可是场地都找好了,却缺乏资金,这令他一时犯了难。正在发愁之际,湖南东安农商银行大盛支行推出“幸福猪贷”品种,为蒋孝青发放了20万元。拿到贷款后,蒋孝青不仅将养殖基地厂房在原基础上扩大了两倍,圈栏能同时容纳400头香猪,因为规模的扩大,蒋孝青夫妻两人忙不过来,找来了村里的两位农民工帮忙放养;同时,养殖基地还带动了周围农户玉米、蔬菜的种植,带动就业人数10余人。

唐建雄 潘晶

曲沃农商银行落实主体责任 从严治党促进高质量发展

◎本报记者 丁鸿雁 通讯员 石可

2019年,山西曲沃农商银行认真落实全面从严治党主体责任,坚持党管金融不动摇、服务发展不偏离、转型提质不松劲,从从严治党不懈怠,全面推进党的建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设,以党建引领推动高质量发展。截至2019年末,该行实现资产总额60.08亿元,各项存款余额44.69亿元,贷款余额33.01亿元。

该行围绕业务所需,创新推出“参观学、答题学、体悟学、活动学”四学机制,使党员干部理论水平得以有效提升;持续推进“党委议事会”工作,对于重大决策、重要干部任免、重要项目和大额贷款审批等问题,集中讨论、及时沟通,切实实现“大事共议、实事共办、要事共决、急事共商”,确保了民主决策、科学决策。

该行以“贴近党员脉搏、贴近社会现实、贴近工作实际”三个贴近为出发点,举办“改革创新、奋发有为”专题辅导班、“我为改革创新做什么”演讲比赛,开展银企、银商座谈会、送金融服务进企业等党日活动,丰富党建工作路径,提高党员自身修养;对照“守初心、担使命、找差距、抓落实”总要求,深化主题教育,精心动员提高站位,精学党课提升素养,征求意见科学谋划,自查自纠找准短板,检视反思整改落实,切实找准业务发展路径;紧盯不良顽疾,创新推出“党旗扛旗、支部受命、党员带头”工作模式,取得了表内不良贷款清收处置3297.15万元,表外不良贷款清收3704.54万元,处置历年抵债资产2114.37万元的良好成效。

在服务县域经济发展上,该行初心不改、强力担当,助力县域贷款净增6亿元,存款净增超5亿元;肃正风气、铁腕出击,用辛苦和汗水换来回笼7000万元不良贷款的“颗粒归仓”,用实干换回了竞争力和服务能力的双提升。同时,该行勇担金融扶贫神圣使命,按照“脱贫不脱政策”的工作原则,坚守扶贫一线,积极对符合条件的贫困户进行贴息申请,强有力地支持贫困户经营发展。此外,该行还积极助力乡村振兴,充分利用“百村示范、千村推进”全面授信授信,掌握农户金融服务需求,及时提供信贷资金支持。

日前,山西省农信联社临汾审计中心统计信息与百航科技公司人员一行7人深入洪洞农商银行,就数据化小微新模式进行研讨。会上,洪洞农商银行结合实际,提出将该行特色小微信贷产品,运用到审计中心已搭建好的对接大数据平台系统“高速公路”上,以便推广该行金融产品。图为会议现场。

靳小惠

潍坊市农信联社发挥金融优势 拓宽帮扶村农户增收致富路

自山东省潍坊市农信联社包靠帮扶临朐县冶源镇朱阳村以来,联社党委高度重视,将帮扶作为重要的政治任务,发挥金融优势,聚焦群众最急盼最忧、为村民办实事、解难题,全方位推动村庄发展,帮扶工作取得明显成效。

潍坊市农信联社充分发挥金融行业的资金优势,大力支持农业产业结构调整,由传统种植业向大棚桃转型,壮大集体经济,助力村民致富。其间,临朐农商银行对朱阳村进行整村授信,为200多户村民发放贷款2350万元,实现了应贷尽贷。在2019年“利奇马”台风过后,该行第一时间入户调研,受理该村82户、金额600万元灾后重建贷款,并执行最低利率,政府全额贴息,解决了受灾群众燃眉之急。此外,临朐农商银行对党员、典型模范、退役军人等推出“党员先锋贷”“好家福模范贷”及“拥军贷”等信贷产品,助力文明乡风和生活富裕有机统一。在临朐农商银行的信贷资金支持下,当地越来越多的村民向大棚樱桃转型,在增收致富的路上越走越宽。为打响朱阳大棚桃品牌,潍坊市农信联社将该村农产品免费入驻山东省联社“智·购”商城,并开展形式多样的促销活动,帮助朱阳村拓宽销路、提升价格。与此同时,为进一步壮大集体经济,潍坊市农信联社正计划在朱阳村内安装光伏发电

电项目,安装后预计每年能为村集体带来4万元稳定收入。

潍坊市农信联社协调帮扶资金56万元,修建了一条生产路、一条村村路,为村民生产创造便利的交通条件。朱阳村中心大街多年失修,雨天积水严重,路基两边又脏又乱,村民出行很不方便,为提升村内的整体环境,方便村民出行,潍坊市联社出资43万元,对该村中心路进行彻底改造。同时,为支持美丽乡村建设,他们开展“户户通”和人居环境整治工作,将村中的杂物进行清理,目前已硬化胡同8000米,2020年春季将进行升级绿化。如今的朱阳村较帮扶前有明显的变化,道路平坦畅通,村容整洁有序,美丽乡村建设取得明显成效。在此基础上,潍坊市农信联社与文明办等部门联合开展“文明信用工程”,评定“文明信用户”,并组织文艺队在村内开展“新时代文明实践公益大讲堂”,丰富群众文化生活。

2019年7月8日,在潍坊市政府召开帮扶会议的第三天,该市农信联社党委书记、理事长陈卫东就召集帮扶责任人开展专题会议,传达全市扶贫会议精神,会后立即带领帮扶队伍赶赴朱阳村调查摸底,对20户帮扶对象逐户深入走访,了解家庭需求,并为其制定帮扶措施。根据确定的帮扶措施,潍坊市联社组织工作人员携带电视机、煤气灶、

张家港农商银行 开展消防应急预案演练

近日,江苏张家港农商银行组织开展了“2019年消防应急演练”的活动,进一步提升了员工消防安全意识和火灾应急处置能力,确保全行安全经营无事故。

为争取在“开门红”之前拿出新产品,以抢占旺季有利时机,在党委领导下,大竹农商银行信贷管理部联合个人业务部、营业部引入产品带头人,专门负责新产品的研发,在前期充分市场调研的基础上,历经数次头脑风暴,多次座谈讨论,参考三方公司意见,经由专家委员会评审,风险合规部出具合规意见,最终于2019年12月末,推出6个贷款新产品,2个存款新产品,为“开门红”营销备足了“弹药”。

长春农商银行 凝心聚力启动旺季营销

日前,吉林长春农商银行召开“凝心聚力,赢战2020”旺季“开门红”营销活动启动会。旨在抢先抓早,明确营销组织工作在2020年全行业务经营的重要地位,振奋员工士气,鼓舞全行斗志。

会议指出,要统一思想,凝聚共识,充分认识资金组织工作的重要性和紧迫性。会议要求,要精准营销,强化考核,确保“开门红”营销活动全力推进。会议强调,要强化组织领导,坚持统筹推进,强化业务联动,落实奖惩兑现,做好经验总结,确保“开门红”营销活动取得实效。

唐子涵

遂平农商银行 学习贯彻四中全会精神

为提升党员干部的政治理论水平和形势研判能力,日前,河南遂平农商银行举办党的十九届四中全会专题培训班。此次培训邀请市委党校教授韩伯成做专题辅导授课。

培训最后,该行要求党员干部要以高度的政治自觉和思想自觉,深入学习领会四中全会精神的核心要义和具体要求,准确把握新时代国家治理体系和治理能力建设的内在规律、演进方向。

崔祥

博山农商银行 举行新党员宣誓仪式

为增强预备党员的责任意识,促进预备党员在今后工作中勇挑重担,山东博山农商银行于近日举行了新党员宣誓仪式。

宣誓仪式上,该行要求新党员要树立形象,认清位置,要从工作态度、工作作风、团结群众的思想、思想境界等方面积极转变,树立自身的良好威信和形象;要牢记宗旨,发挥模范带头作用,不仅要在群众中发挥模范作用,还要在思想上有所触动,差距感和紧迫感进一步得到提升。该行所有在职员工将以此次考评为契机,取长补短,总结经验,整理思路,相互借鉴,推动各项工作再上新台阶。

汪乐杰 王哲

乐亭县农信联社 用考评推动业务上台阶

又是员工年度考评进行时,2019年末,河北乐亭县农信联社结合实际,就整项工作提前谋划,精心部署,并已于近期全面开展。

考评的过程就是盘点收获,查缺补漏的过程,也是凝心聚力,促进工作的过程。通过全面复盘,员工们对标先进,找差距、亮业绩、展风采,所有在岗员工在思想上有所触动,差距感和紧迫感进一步得到提升。该行所有在职员工将以此次考评为契机,取长补短,总结经验,整理思路,相互借鉴,推动各项工作再上新台阶。

杜航 徐芳

鹰潭农商银行 联合推出青年创业贷款

近日,江西鹰潭农商银行联合鹰潭市人力资源和社会保障局、共青团鹰潭市委推出鹰潭市青年创业贷款项目。

签约仪式上,鹰潭农商银行分别向“初创型”“成长型”“成熟型”30余企业、创业者进行现场授信。该行将以此次签约为契机,在信贷融资、结算支付、电子银行等领域为青年创业者提供全方位支持,并把优质服务内化为全行员工的自觉行为,融合到客户服务、产品推介过程中,为鹰潭经济发展服务,为促进和谐、保障民生服务。

舒亚辉