

滕县农信联社
举办消防交通综合培训

近日,广西滕县农信联社举办2020年度冬季安全生产知识和消防交通综合培训班。培训班上,滕县政法委副书记李伟明对安全行车及酒后驾驶、超载驾驶、疲劳驾驶等违章行为的危害性进行了讲解;在禁毒宣传课上,滕县人民法院常务副院长王文禄介绍了毒品给个人、家庭以及社会带来的危害,增强人们抵御毒品侵害的能力。在消防安全课上,滕县消防救援大队中队长陈昌恩进行了全方位消防知识普及。通过此次培训,提高了员工安全防范意识和消防自救能力。 张光发

元氏农商银行
为商户提供便捷收单服务

河北元氏农商银行秉承扎根农村、服务“三农”、支持县域经济的服务理念,着力改善农村支付环境,为脱贫攻坚铺设一条“零距离”便捷金融支付之路。截至目前,该行为广大小微商户免费办理“农信e购”二维码9347个。“农信e购”聚合扫码支付是河北农信信为广大商户提供的一款新型收单产品,整合了微信、支付宝等主流扫码支付渠道,为商户提供了安全、便捷的收单方式。 安惠玲

白山江源农商银行
荣获安全保卫工作先进集体

近日,吉林白山江源农商银行安全保卫部被吉林省公安厅和吉林银保监局联合授予“全省银行业金融机构安全保卫工作先进集体”荣誉称号。多年来,该行坚持“预防为主、保障安全”的方针,严格落实银行业金融机构安防工作要求,强化安全责任落实,严格监督检查,加强安全教育培训。通过组织安保知识培训、消防技能演练、案防应急演练,强化员工安全防范意识。 李贵丹

朔州农商银行
提升网点服务水平

山西朔州农商银行率先在下团堡支行和新城支行开展全面提升网点服务试点。朔城区下团堡支行以“家温暖,爱传承”为主题,在网点内增设客户等候服务区,并免费提供血压、血糖、血脂和体重测量等健康检查;朔城区新城支行以“爱心驿站”为主题,在网点为广大客户提供免费热茶、手机充电等,特别是对环卫工人免费提供微波炉热饭以及手套、袖套等用品;老年客户可免费领取取手环等小礼品。通过细致服务,将农商大爱不断传递。 李晨华

临江农商银行
创新金融服务模式

吉林临江农商银行积极推广“政府+银行+保险+新型经营主体+贫困户”扶贫模式,向某养殖专业合作社发放了300万元养牛项目循环贷款,使其效益较往年增加20多万元净利润,同时解决了当地剩余劳力20余人。该行还通过“土地厂房+存货抵押”方式,为某菌业有限公司提供低成本信贷资金2400万元。截至目前,围绕该公司进行木耳种植的农民专业合作社达8家,家庭农场和产业大户达50户,实现年种植黑木耳1500万棒左右。 卞利伟

涿鹿农商银行黑山寺支行
开通扶贫贷款绿色通道

为提高金融精准扶贫政策效果,河北涿鹿农商银行黑山寺支行组织扶贫专项小组,积极开展相关工作。该支行与黑山寺乡人民政府对接,与扶贫担保公司、乡政府扶贫工作人员展开会谈,制订切实可行的扶贫工作方案,并开通扶贫贷款绿色通道,尽早让农户享受到政策优惠。贷款发放后,该行按时对借款人生活和产业经营情况进行贷后跟踪,做好贷后监管,将扶贫贷款用途发挥到最大。 王温馨

汉寿农商银行
信贷支持疫情防控重点企业

今年以来,湖南汉寿农商银行采取强化需求对接,加大对小微企业的支持力度。县城某服装生产公司是湖南省疫情防控重点保障企业,受疫情影响,该企业瞄准国内定制服装市场,但流动资金存在缺口。该行了解情况后,快速为其发放优惠利率贷款1600万元。在汉寿农商银行的信贷支持下,该企业国内定制的服装订单排到了年底,带动28名建档立卡贫困户实现了家门口就业。 李小燕

井研县农信联社成立管理社

助力存贷业务“双丰收”

□本报记者 周文军 通讯员 王茂梓

千佛管理社是四川省井研县农信联社于2019年12月新成立的管理社。经过近一年的发展,该管理社在存款、贷款、普惠基础金融服务等方面取得了不错的成绩,其原因为四个“一”助力存贷业务双丰收。

从一场营销走访活动看贷款业务增长点。千佛管理社自成立以来,共举办了十余场主题营销走访活动,他们的经验是将营销活动常态化,并根据特定的主题纪念日来做。如2020年3月,千佛管理社以“三八妇女节”为契机,开展了一场走访营销活动,目标对象为党政机关女性班子成员、存款高值客户、贷款潜质客户。千佛管理社为客户精心挑选了花束,用心手写了祝福卡,并将鲜花亲自送到客户手中。这次主题营销活动不仅密切了高值客户的关系,还成功营销“农担贷”80万元、2笔“薪易贷”50万元。

从一套金融服务方案看存款业务增长点。当前银行竞争激烈,粗放型客户管理已不适应当前的市场环境。根据客户需求来匹配产品或制定金融服务方案成为千佛管理社制胜优质客户的法宝。一是鉴别客户特点,二是分析客户需求,三是解决客户需求,四

是提供金融服务方案,五是注重交叉营销。千佛管理社通过分析联社下发的井研县某饲料经销商花名册,将其中2019年度销售额达到827万元的千佛镇个体工商户周某纳入营销目标。首先通过电话了解客户基本情况,并进行面谈。之后再了解客户经营、结算、融资情况,通过分析,初步判断其具备“收单贷”条件,便为其匹配合适的贷款产品。在结算方面,为客户开通手机银行、云证书支付,满足其大额转账需求。经过近一个月的努力,千佛管理社成功向其发放生产经营贷款50万元,客户的经营流动资金也通过农信联社的账户办理转账汇兑等。通过为客户订制一套金融服务方案,该客户在千佛管理社的活期储蓄日均余额由一季度的1.15万元提升到第三季度的11.9万元。

从一句嘘寒问暖看大堂经理取胜厅堂。大堂经理岗位的设立体现了银行从业务管理转向客户管理,从以产品为中心转向以客户为中心,从提供一般优质服务转向个性化、差异化服务。千佛管理社注重培养大堂经理各项业务技能,充分发挥了大堂经理的作用。千佛镇民建村的范女士因工作需要时常会到千佛管理社办理各类业务,渐渐地便与大堂经理小

胡熟络起来。2020年“开门红”期间的一天,小胡听见范女士和外地当兵的儿子通电话聊购房的事,由于儿子退伍暂时有变动,她家原本计划在重庆购房的80万元资金暂时派不上用场,小胡便立即向其推荐了千佛管理社大额存单,并帮助她计算怎么存钱划算。范女士被小胡的专业推荐说服,当天就将原本存在其他银行的80万元存款转到了她在千佛管理社开立的银行卡上。

从一种“家”文化的营造看团队战斗力。千佛管理社成立之初便将“家”文化作为团队建设的核心观念。一年来,管理社全体员工共同打造员工活动室,定期开展管理培训,打造出一支团结善战的队伍,这支队伍每天保持对工作、对客户、对同事的热情,同事之间相互尊重,管理者以身作则、信守承诺,真正起到示范带头作用。千佛管理社每一个员工都有自己的座右铭,“家”文化已愈发浓厚,从ETC、惠支付、信用村的营销成果显示已然是一支充满凝聚力和战斗力的队伍。

四个“一”助力千佛管理社存贷款业务双丰收,千佛管理社的每个员工都更加紧密的团结在一起,更好的深耕农村市场,取得更大的成绩。



今年以来,贵州独山农商银行通过强化党组织战斗堡垒作用和弘扬党员先锋模范作用,促进全行党员讲担当、提效能、比贡献,在存款营销工作上取得了阶段性成果。截至11月25日,独山农商银行存款总额达51.61亿元,较年初增长4.19亿元,完成全年目标任务147.02%,其中个人储蓄存款总额42.62亿元,较年初增长2.89亿元,市场份额居全县金融机构首位。图为该行党委书记到商户走访。 李娟 罗明媛

鹿邑农商银行发挥“党建+金融”优势

实现行政村100%走访对接

河南鹿邑农商银行充分发挥党建引领优势,加大信贷支持扶贫攻坚力度,打造乡村扶贫“特色服务”。该行党委班子带头,各支行配备扶贫干部,抽调扶贫专员负责金融扶贫工作,充分利用“党建+金融”服务联盟优势,实现“两个对接”,职能部门对接各行政村,客户经理对接走访贫困户,深入贫困群体,制订脱贫工作策略,逐个攻破脱贫路上的难题。截至目前,已实现全辖行政村100%对接,帮扶9035人顺利“摘帽”。

该行针对带贫企业受疫情影响面

临的资金难题,特别推出企业扶贫贷款,通过扩大授信额度、下调利率基点、简化信贷流程、开辟绿色通道等方式,加大对带贫企业的信贷支持力度。同时,引导带贫企业采取提供就业岗位、统一供肥、供种植养殖技术培训、保底回购农产品等方式,带动贫困户就业增收。

鹿邑县张琳种植专业合作社是穆店乡张店行政村从事药材种植、金盏菊种植及加工销售的“龙头”企业,吸纳贫困户务工人员50余人,在原材料金盏菊的种植收购上,所在行政村贫

困户均有参与,成功带动了40余户贫困户168人增收脱贫。截至2020年11月23日,鹿邑农商银行共发放企业扶贫贷款13495万元,带动10472人脱贫致富。

该行还大力推进文化下乡,打造金融服务和优质文化双下沉的高效平台。通过设立助农服务点、工作人员上门服务、电子银行线上服务等,搭建高效的普惠金融服务体系;开展“送教下乡”活动,通过《花木兰》等一系列豫剧名段,让更多的贫困户享受到精神脱贫的文化盛宴。 侯翔泉

鹰潭农商银行以“党建+”为纽带

选派金融干部促进乡村振兴

在江西鹰潭,有一项工作令人耳目一新。经鹰潭市委组织部、市农业农村局、鹰潭农商银行研究决定,在全市开展派驻驻村金融干部推进“党建+金融服务”促进乡村振兴工作。从今年12月底开始,鹰潭市各乡(镇)根据发展现状,挑选出两个及以上合作基础和条件较好的村(社区)作为先行试点,鹰潭农商银行将精心选派人员,成为首批驻村金融干部。此后,力争陆续在全市推广。

“派出驻村金融干部,能够更好地服务发展壮大村级集体经济,培育扶持新型农业经营主体,有力支持鹰潭农业农村经济发展。”鹰潭农商银行党委书记、董事长郭先境说。

鹰潭市委组织部、市农粮局、鹰潭农商银行将共同选派综合素质较高、

熟悉农业农村工作及金融业务的党员干部下派至各行政村(社区),充实干部队伍力量,发挥农商银行资金资源和驻村金融干部人才优势,帮助乡村能人、大学生创业,全力支持基层党组织建设及农业农村发展,用金融“活水”精准“滴灌”乡村;将驻村金融干部“党建+金融服务”工作与城乡融合、“乡村治理”、农业农村改革等紧密联系起来,采取“三个结合”方式,即与城乡融合相结合,与“乡村治理”相结合,与农业农村改革相结合,用“党建+”打通农村金融服务“最后一公里”;要求驻村金融干部要积极参与到乡村治理、产业发展、金融信用评级工作三项工作中,以“党建+驻村金融干部”为纽带,开展辖内农村集体经济合作组织、农户评级授信工作;围绕粮食、生猪、

果蔬、水产、中药材、食用菌六大产业提升发展,加大对龙头企业、农民专业合作社、家庭农场、种养大户等新型农业经营主体支持力度;融入村规民约,让村干部参与金融评级工作中,对辖内农村集体经济合作组织、新型农业主体、农户进行批量评定资信、批量授信。

下一步,驻村金融干部还会将致富带头人、党员作为优先重点扶持对象,推进“党建联系点”。在村委会办公点收集贷款材料、接受贷款政策咨询及线上化办贷,打造“扶贫与乡村振兴贷款放贷点”;在村委会开展社保卡激活工作,建立“社保服务点”,实现多点合一。通过运用网格化社会治理模式,做到金融服务全覆盖。 张剑波 付俊伟

平阴农商银行坚持党建引领

推进普惠金融“三级联动”

□本报记者 刘欣欣 通讯员 高红新

近年来,山东平阴农商银行以加强党建为引领,以“三个层级”为架构,以“三类服务”为依托,以“四项机制”为保障,落实“三个五”陌拜要求,全面启动普惠金融“三级联动”服务工程。截至2020年9月末,各项存款余额69.52亿元,较年初增加6.33亿元,增幅10.02%;各项贷款余额41.2亿元,较年初增加6.48亿元,增幅18.65%。

平阴农商银行将普惠金融“三级联动”服务工程划分为三个层级。第一层级为行总部对接街道(办事处)、镇党委(政府),第二层级为各支行对接村(居)两委,第三层级为农金员对接广大村(居)民。该行党委成立由一把手任组长的服务工程实施领导小组,将党委、党支部和党员分别充实到三个层级中,并把服务内容分为三类。第一类是金融服务,提出“三个亿”金融服务规划,即调整信贷结构,安排专项资金,“一个亿”支持乡村振兴战略,“一个亿”支持新旧动能转换,“一个亿”支持新型农业

主体、小微企业发展。专门建立金融助理机制,安排人员担任镇、村两级金融助理,发挥好农村金融参谋、联络和服务作用。贯彻实施“三个五”陌拜原则:“五必访”,即所联系村种养大户、专业合作社、家庭农场、两店一室(农资店、代销店和卫生室)以及外出务工人员必访;“五必知”,即所联系村必访对象的存款渠道、贷款需求、电子产品使用情况、外出务工人员情况和村级重点建设项目必知;“五必记”,即联系点联系情况、走访情况、存贷款需求、不良贷款清收开展情况和群众意见建议必记。第二类是延伸类服务,开展金融知识宣传和农资下乡活动,增加客户粘性等。第三类是帮扶类服务。在营业网点,农金员金融服务点公布帮扶热线电话,主动了解掌握群众进城务工、办事以及孩子求学就业等需求,给予力所能及的帮助。三类服务为三个层级深化对接合作提供了有力抓手和基础保障。

平阴农商银行还建立公开承诺机制、绩效评价机制等保障机制,选取两家支行作为试点,试点成功后在全县进行推广。

罗江农商银行实行“嵌入式”监督

确保业务发展增量提质

“老乡,我们是罗江农商银行纪检人员,请问我行工作人员到您家做评级授信时是否存在推诿拖延、吃、拿、卡、要的行为?”这是四川罗江农商银行纪委书记刘富江第6次来到基层。新盛镇龙形村刘老汉得知是罗江农商银行纪检人员后便说:“工作人员态度好、工作细致。”

“双基共建·深耕三农”是罗江农商银行新一届党委领导班子到任后开展的一项持续性工作,计划用时3年,通过

持续不断地开展网格化深耕农区活动,实现“三农”业务的“扩面、增量、提质”。为确保监督工作取得实效,罗江农商银行纪委开展“嵌入式”监督,将日常监督贯穿到活动中的各个环节。该行纪委还打造群众身边的“监督哨”,组织纪检人员深入农区六大战区开展走访、监督。经走访,罗江农商银行员工在“双基共建·深耕三农”活动中的表现得到老百姓的一致好评。 唐斌 刘富江

莘县农商银行拓展线上业务

加强民生领域金融服务

为做好普惠金融服务,山东省莘县农商银行以创新为动力,以完善农村基层服务体系为突破口,打造“智·e购商城天然气缴费”场景,全力促进数字化转型,提升民生领域金融服务均等化、普惠化、便捷化。一是创新研发缴费模式,二是做好系统资源支撑,三是持续优化操作流程,在发挥线下网点连接客户触点作用的同时,实现与线上服务的无缝对接。

该行加强支付结算渠道建设和电

子平台场景化应用,打造优质商户群。一是开展集中业务培训,二是强化营销推广,三是做好商户后续回访。同时,对商户上下游客户开展营销,扩大“智·e购商城天然气缴费”影响力。

该行还强化惠民服务保障。一是实施多方协作机制,二是科学制定考核办法,三是加强多渠道宣传推广。目前,累计完成订单6469笔、金额1044.73万元。 蒋洪超 李深

尧都农商银行践行责任担当

让精准扶贫走进田间地头

自“三强一转”主题教育活动开展以来,山西尧都农商银行将“三强一转”融入脱贫攻坚工作中,用精准服务践行服务“三农”的责任与担当。

尧都农商银行通过采取宣讲政策、消费扶贫、走访帮扶等形式,把扶贫攻坚工作作为一项重要任务抓实抓细,积极组织员工进村入户进行宣讲扶贫小额信贷政策,在结对帮扶村县底镇翟家庄村、驻村帮扶村汾西县僧念镇段村,帮扶工作队对贫困户家中销路不畅的农特产品,鼓励员工购买、推荐亲朋

好友购买,把扶贫工作延伸到了田间地头。帮扶工作队每周至少安排半天时间到村户开展脱贫攻坚帮扶工作。在包村帮扶的翟家庄村和翟村进村入户开展贫困户信息采集、收入测算及最新扶贫政策宣传,增强贫困群众脱贫致富的决心。

该行还掀起学习热潮,各支行利用晨会、夕会时间共同学习、积极探讨。同时,各支行把学习成果与当前“四大战役”“三强一转”等重点工作的紧密结合,力求学深践悟。 王韬

大余农商银行实行全员认领

加大不良贷款清收力度

今年以来,江西大余农商银行持续加大不良贷款清收力度。该行对不良贷款实行全员认领,总行领导带班子带头认领,网点人员对本网点不良贷款进行认领,机关人员到全行不良贷款进行认领,将清收盘活任务落实到人到岗。每周六确定为清收日,全员参与清收,实行每日清收首单奖励,每周进行清收战报通报,每周开展清收调度,每月进行总结分析,确保清收举措落到实处;加

大欠息贷款催收攻坚力度,加大对20万元(含)以下信用保证、100万元(含)以下抵质押不良贷款重点客户的清收盘活力度,集中发力,啃下“硬骨头”。

该行还引导党员在不良攻坚上展现担当责任,将有思路、有干劲、能打仗的党员干部安排到不良贷款多的网点,明确要求党员清收任务高于一般员工10%以上,鼓励党员主动多认领清收任务,在不良贷款攻坚第一线把先锋模范作用树起来。 钟文翔

荔波农商银行提供贷款支持

助“种植能手”成为“致富带头人”

黎宪奎是贵州省荔波县尧花村群众评为的“种植致富能手”。2019年,他申请就业创业(担保)贷款后,尝试种植了0.7公顷罗汉果,种植第一年,获得了不错的收益。2020年,受新冠肺炎疫情影响,黎宪奎在荔波农商行惠民利民政策下,申请了5万元“复工贷”,将种植规模扩大到4公顷。在脱贫攻坚队的带领下,该基地采取“合作社+农户”的种植模式,带动越来越多的群众参与就业,种植

的罗汉果喜获丰收,成为农民的“致富果”,黎宪奎也成了村民们的致富带头人。今年,尧花村种植的罗汉果预计0.07公顷产值达8000元左右,该村还通过发展罗汉果种植产业,解决了部分群众就近打工难问题,同时带动了群众增收致富。

在荔波农商银行支持创业贷款以及脱贫攻坚队的带领下,提高了群众种植积极性,拓宽了贫困乡村群众增收致富的路径。 何珍妮