

行业动态

鄂尔多斯市东胜蒙银村镇银行召开“开门红”营销动员会

12月初,内蒙古自治区鄂尔多斯市东胜蒙银村镇银行召开了2022年“开门红”旺季营销动员大会,该行领导班子成员、各部门负责人及部分主管员工,共计40余人参加了会议,会议由该行副行长杨毅霞主持。

会上,该行业务拓展部负责人毛巧宜讲了《2022年“开门红”旺季营销活动方案》;信贷部副经理郝海燕介绍了旺季营销活动中新推出的信贷产品“信保贷”;董事长褚平一行行长康俊桃分别对各部门负责人下发了“开门红”任务牌。会议要求,全行员工要树立必胜的信心,提振吃苦耐劳的精神,进一步增强工作的紧迫感和责任感,提升工作状态,加快工作节奏,努力拼搏2022年“开门红”,确保圆满完成各项工作任务。

苏芳瑞

铜鼓九银村镇银行凝心聚力迎战“开门红”

“我将以全身心投入到2022年‘开门红’工作中,提振精神,鼓舞士气……”日前,江西铜鼓九银村镇银行2022年“开门红”誓师大会上,该行董事长王毅带领全体员工以昂扬的精神状态进行宣誓。

会上,该行董事长王毅强调,开局就是决战,起步就是冲刺的意识,积极主动作为,攻坚克难,要充分利用人多面广的传统优势,做好品牌、产品和个人的宣传与服务;维系好老客户,以旧带新,口碑相传;挖掘新客户,了解新客户对金融产品需求,有针对性提供不同产品。此次誓师大会为该行“开门红”活动指明了方向,全行上下进一步统一了思想,凝聚了共识,全行员工一致表示以目标为起点,以突破为标准,全力以赴,誓夺2022年首季“开门红”的全面胜利。

黄书

忠县稠州村镇银行压实责任确保实现“开门红”

近日,重庆忠县稠州村镇银行成功召开了2022年“开门红”动员大会,部分班子成员、各部室、支行负责人共计115人参加了本次会议。

会上,该行党支部书记左自如重点就目标任务、营销分工、营销手段、活动要求、激励约束机制等进行了强调,并提出要求,全行员工要迅速行动,心有旺季,营造“大干快上”的浓烈氛围;掌握政策,充分利用,催化强大的战斗力;紧扣目标,扎实推进,切实打好各项关键战役;强化意识,提升能力,发挥二线为一线服务的作用;保持清醒,守住底线,时刻不忘合规经营和风险控制。

该行本次动员大会明确了工作目标,细化了活动方案,坚定了全员敢打必胜的信念,在全行范围内营造了“开门即决战,起步即冲刺”的良好营销氛围。

许安龙

深耕三农“责任田” 下沉服务到村湾

——赤壁长江村镇银行全力服务乡村振兴纪实

作为服务乡村振兴的县域金融生力军,近年来,湖北赤壁长江村镇银行干在实处,走在前列,坚定“支农支小、服务民生”的定位,深耕三农“责任田”,党建引领金融下沉,搭建“四级架构”,建好金融服务站,建档立卡,摸清需求,开展“整村授信”,加快批量授信,全力服务乡村振兴。截至2021年11月末,该行各项贷款余额4.65亿元,其中涉农贷款4.42亿元,占比95%以上,向辖内51个村湾,7523农户整体授信2.72亿元。

“责任田”划片深耕,建档立卡摸清需求。所谓“责任田”,即赤壁长江村镇银行根据辖内实际,按照网点分布,把所在县域的乡镇、村湾纳入按照田块予以划分,分配到网点、明确客户经理,形成“责任田”,进行深耕。工作中,该行组建了“责任田”宣讲团,主动参与下沉到村湾,开展“整村授信”,加快批量授信,全力服务乡村振兴。截至2021年11月末,该行各项贷款余额4.65亿元,其中涉农贷款4.42亿元,占比95%以上,向辖内51个村湾,7523农户整体授信2.72亿元。

及假期,主动下田、进村入户,及时掌握群众的需求;运用好绩效系统的“责任田”模块,针对不同村湾、社区情况,采取先易后难工作法,上门服务,关键人转介绍、电话跟进回访等形式,对存量“临界客户”“睡眠客户”进行二次营销,对扎实推进存量客户提档升级工作,建档立卡,及时掌握群众的信贷需求,并建立“责任田”内的客群数据库。

党建引领乡村振兴,“四级架构”送服务。结合实际,赤壁长江村镇银行印发了《关于推进乡村振兴工作的实施方案》,对新发展阶段优先发展农业农村、全面推进乡村振兴作出总体部署。党建引领推动金融下沉,该行主动与乡、镇各级政府党委政府对接,纵深推进“责任田”营销工作,以“整村授信”为切入点,批量获客为业务突破口,以服务三农客户为中心,加大普惠金融,把服务下沉到村湾,实现金融服务模式的复制,推动乡村产业发展,支持农民共同富裕。该行借助“四级架构”下沉到乡镇、村湾,所谓“四级架构”,即银行网点、金融服务站、联络员、联系人。该行在每个网点组建金融助农服务队,每

队3人至4人,内外搭配,深入联系村组,灵活运用信贷产品,加大对农村经济、基础农业、特色产业、农业龙头企业的信贷投放。该行的金融助农服务队依托“四级架构”,走进村湾、社区等,开展党建共建、营销宣讲等对接工作,对关键客户要走访回访,挖掘老客户吸引新客户,分层级对接乡镇、村湾、客户三级市场,细分客群特点,加大宣传、分类管理、精准施策。截至2021年11月30日,该行已组建了4支下沉服务团队,建立了马坡村、普安村两个“金融服务下沉示范点样板工程”,在其他乡镇村湾设立金融服务站12个,金融联系点15个,通过“金融下沉示范点样板工程”的带动,加快了乡村振兴指标推进速度。

赋能科技,产品开路。为弥补金融科技短板,赤壁长江村镇银行先后开通了“农信银”“大小额支付”等结算通道,建设了手机银行和网上银行,开办移动银行,上门服务,通过移动PAD上门服务,开通在线贷款,把便利和实惠全部让给农户和百姓,结算管道的畅通便利,赢得了百姓和小微企业的口碑。同时,该行加大支农信贷产品的研

发力度,推出了“亲情贷”“惠农贷”“在线贷”等个性化产品,有效满足客户个性化信贷需求。据悉,“亲情贷”是免抵押的小额农户信用贷款,主要针对农户无抵押实际情况,支持农民消费、农业再生产和创业,手续简单,放款速度快;“惠农贷”主要针对农业大户、农业合作社和农业龙头企业,通过互助担保的形式,助力乡村产业发展。

发挥专长,对口帮扶。近年来,赤壁长江村镇银行向赤壁市独山乡村派驻“第一书记”开展驻村帮扶工作,组织机关党员干部联系帮扶困难群众47户,不定期进行走访,开展心连心结对子活动。开展驻村帮扶以来,该行多次组织全行干部职工捐款,总额超两万元,并购买粮油物资,在节日前夕开展慰问活动;助力美丽乡村建设,开展乡村环境整治,连续3年向村集体累计捐款超过15万元;重点支持所在村的农业生产,针对有产业需求的脱贫巩固户,该行积极给予信贷支持,帮助群众通过创业巩固脱贫成果,实现自力更生,先后向帮扶村投放贷款36户,贷款余额320万元。

张兴

德清湖商村镇银行做好三农金融服务有益补充

建设一家“有温度的百姓银行”

□本报记者 徐广昊

“很敬业很敬业,下班了他们的工作人员还经常走村串户面带微笑一家一家地服务,这样的银行真是好得没的说。”

“经常来的,星期六、星期天,还有平时都经常来给我们宣传金融知识,还有他们银行的金融产品。”

……

11月的江南,记者驱车来到浙江省湖州市德清县,企业里、村庄中,老板和村民们对德清湖商村镇银行那一句句溢于言表的夸赞声,瞬时赶走了身着一件T恤衫而带来的丝丝凉意。

德清湖商村镇银行是2013年由南浔银行作为主发起人设立的地方股份制商业银行,现有1家营业部,18家支行,237名员工,是一个“年富力强、团结拼搏、开拓进取、敢打硬仗”的团队。该行秉承“建设一流队伍,创造一流成绩”

的理念,积极开展各项工作,成绩显著。截至10月末,该行存贷总规模超64亿元,还荣获了“浙江银行业小微企业金融服务先进单位”等称号。

“因为种种原因,我们村镇银行的产品没有银行丰富,有些政策也没有其他银行的优势,所以在激烈的市场竞争中,我们只能拼服务、在练好内功的同时,努力打好服务牌,做好服务三农的有益补充。”德清湖商村镇银行行长洪涛告诉记者。

德清农村“人多地多”,各大银行网点遍布全市城乡社区,如何将他们发展成为自己的存贷客户,不断提升自己在农村的影响力?德清湖商村镇银行努力探索和思考:服务!扎根基层,创新服务,做一家“有温度的老百姓自己的银行”。

德清湖商村镇银行积极行动,大力向县以下区域延伸触角,在金融服务的

广度、深度和密度上做文章,填补县域农村发展需求相对应的金融空白,在金融服务相对薄弱的集镇、村设立二级支行,真正做到扎根基层,服务三农。在业务拓展上,该行决定以10人至15人的小型拓客活动为推手,利用双休日、晚上等人多的时间点,深入农村持续开展营销,外勤人员每月不少于两场外出拓客座谈活动,每周五提前报备下周拓客工作计划,通过统一的宣传内容、统一的讲解流程、统一的宣传话术规范活动内容,再通过登记活动名册,回访台账,现场抽查,视频抽查等方式提升活动质量。活动中投影讲解直观易懂,游戏环节欢乐生动,有效拉近了该行员工与农户的距离。

为方便客户和帮助群众排忧解难,德清湖商村镇银行还积极推广“惠农卡”移动营销业务。该业务采用信用或保证担保方式,授信最高可达30万元,

期限最长可至60周岁,循环使用,随借随还,通过手机银行实现放款、使用、还款等服务功能;实现了“移动放款、上门服务”,最快半小时内全部办理完成,让客户体验“一次都不用跑”的便民服务。在全行员工的共同努力下,截至10月末,该行移动营销“惠农卡”授信户数达1.8万户,授信金额30.65亿元,授信户数5427户,授信金额10.58亿元。

为更好地服务三农,助力乡村振兴,德清湖商村镇银行积极创新思路,在全省村镇银行中率先实施了“整村授信”工作。授信工作以村为整体,该行集中上门讲解,批量审批授信,为信誉良好、暂时无款需求的农户送上长期免抵押、无担保、低利率的“家庭备用金”,保障农户办事创业不差钱。同时,该行结合电影下乡等外拓营销活动向当地老百姓宣传该行存贷款业务产品。

“整村授信”工作前期,我们的员

工积极主动地和乡镇、村委对接,不管寒冬酷暑,都是“白+黑”“5+2”上门走访,用心和村民沟通交流。工作需要这样苦干,这样用心服务,开始时连我们自己的员工也不理解。但在“整村授信”验收后,员工们明白了,老百姓可选择的银行有很多,不这么干就不一定会选择自己。”德清湖商村镇银行洛舍支行行长徐昶告诉记者。

一流的服务,赢得了百姓的充分认可。据悉,截至今年10月末,德清湖商村镇银行已完成辖内98个村的“整村授信”工作,占全部行政村数的71.53%,其中士林、禹越、高桥、新安、下舍、洛舍等6个乡镇支行已完成辖内村授信的全覆盖。

采访结束时,德清德工琴业有限公司法人,洛舍镇洛舍村村民陈小平还竖起大拇指不忘告诉记者:“德清湖商村镇银行好,员工不仅敬业,服务还特别好!”



为进一步加强党史学习教育和反洗钱知识宣传工作,提升公众对反洗钱的认知,近期,广东东莞黄江珠江村镇银行在黄江新村开展了“学党史 办实事 反洗钱宣传进社区”活动。

活动中,该行员工向村民派发反洗钱宣传折页、耐心讲解普及反洗钱相关法律法规、洗钱危害以及如何保护自己、远离洗钱的有效方式,并将红色金融融入宣传工作中,还设置了游戏环节、免费量血压等贴心公益服务。该行本次活动共派发宣传手册百余份,服务村民近百人次,得到群众的一致好评。图为活动现场。陈佩玲

天台民生村镇银行以案为鉴 强化员工法律风险底线意识

为强化全体员工法律风险底线意识,防范金融违法犯罪行为,深入培育“依法合规经营是核心竞争力”的法治文化,近日,浙江天台民生村镇银行组织全体员工开展了法律风险底线集中教育活动。

本次活动,由天台民生村镇银行行长褚人大进行宣讲授课。宣讲内容以民生银行编写下发的《刑法修正案(十一)》法律底线手册》为主要内

容,重点讲解了违法发放贷款罪、违规出具金融票证罪、合同诈骗罪、非法吸收公众存款罪、集资诈骗罪、票据诈骗罪、挪用资金罪、职务侵占罪等11项罪名常见的犯罪行为表现,通过列举典型案例、学习案例启示,为全体员工明晰业务办理过程中不可逾越的法律底线要求。并重点强调了刑事犯罪的附加成本,警示教育员工树立正确的价值观,依法依规展业,杜绝侥幸心理,做到警钟长鸣。

培训中,天台民生村镇银行行长褚人大强调了当前银行业风险文化法制建设的重要性,要求全行员工在集中学习后,继续开展有针对性的学习,将“底线”二字内化于心、外化于行,不断强化行为约束,做到知敬畏、存戒惧、守底线,自觉远离金融违法犯罪,为本行依法合规稳健经营营造浓厚的“学法、尊法、守法、用法”法治氛围。

戴月华

太湖江淮村镇银行 织密制度网撑起“廉洁伞”

为持续推动清廉金融文化建设,深植“以清为美、以廉为荣”的文化理念,今年以来,安徽太湖江淮村镇银行主动作为,精细部署,牢牢织密“三张网”,稳稳撑起“廉洁伞”,在全辖掀起廉洁文化建设新高潮。

坚守“主阵地”,织密主体责任网。该行基层党支部认真履行党风廉政建设主体责任,按照《安徽太湖江淮村镇银行股份有限公司清廉金融文化建设实施方案》要求,深入推进清廉金融文化建设;成立清廉金融文化建设领导小组,负责全行清廉金融文化建设活动总体部署、进度督导和成效评估;全面落实“两个从严”要求,坚持严字当头、实字托底,紧密围绕党风廉政建设,驰而不息整治“四风”问题,层层传导主体责任压力,确保人人讲廉洁、人人守廉洁。

常打“免疫针”,织密思想防线网。该行深入推进常态化学习教育,筑牢员工思想上拒腐防变的堤坝,通过讲“廉洁”党课、开展“廉洁”研讨会、组织党

纪党规知识测试、观看警示教育片、参观廉政教育基地等,进行廉洁文化洗礼;常态化开展廉政风险排查,重点排查“三重一大”、选人用人、信贷投放、财务管理等重要领域的廉政风险防控,认真梳理排查廉政风险点,完善廉政风险防控台账,完善切实可行的监督机制,制定有效的防控措施。

凝聚“正能量”,织密宣传教育网。活动宣传期间,该行利用网点LED电子屏滚动播放宣传标语;利用短信、微信公众号等媒体传播清廉金融知识,传递清廉金融文化理念,进一步增强了活动宣传效果。该行营业部、小池、晋熙、新仓支行等分别走进街道商户、学校、农户家中,在加大弘扬清廉金融文化宣传工作的同时,结合自身金融工作,向居民群众讲解清廉金融文化,加深群众对清廉金融文化的了解,营造了良好的舆论氛围,扩大了社会影响,传播了清廉文化价值,在潜移默化中不断发挥清廉金融文化“正心正行”作用。

占淑娟

把“光伏贷”送到农户身边

(上接9版) 推广期间,大兴九银村镇银行把办公地点搬到了老家的院子里。初冬时节,室外已经非常寒冷,但活动现场却热火朝天。两天时间,大兴九银村镇银行就完成签约开卡38户,根据光伏瓦数的不同,每户授信金额3万元至8万元不等,累计签约金额200余万元。两天时间,“九银人”热情专业的服务得到了当地村民的广泛好评,现场开卡、现场授信把“客户第一”真正正正落到实处,为当地村民解决了资金上的燃眉之急,拉近了客户与大兴九银村镇银行的距离。

除了对农户的暖心服务,大兴九

银村镇银行更是对贷款流程、业务合作模式等不断优化、完善,探索形成了银行融资支持、农户稳定增收、企业发展壮大的利益联结合作模式,进一步巩固了“银企农”的合作效果。

自2017年6月30日,大兴九银村镇银行第一笔“光伏惠农贷”发放成功至2021年11月30日,已累计发放贷款1159.94万元,涉及282户农户。“光伏惠农贷”既支持了贷款客户通过光伏发电实现电能的自给自足,为城乡居民节约了家庭的固定电费支出,又引导社会公众增强绿色节能和碳减排理念,为实现“双碳”目标作出积极贡献。

信美玲

(上接9版)

自2018年8月,六盘水六枝富民村镇银行第一个金融服务点——岩脚服务站设立后,该行领导班子高度重视服务功能提升和综合服务打造。在2020年11月,该行拟定了《六枝富民村镇银行“丰收驿站”工作实施方案》,将走访、授信、农特产品推介等内容纳入建设范围,明确将富民普惠金融驿站建设作为一项重点工作。在该行领导班子积极推动下,今年6月实现了服务点“党建上墙”“制度上墙”和“文化上墙”,统一了服务点的门头标识、营业时间公示牌、服务牌、员工信息公示牌等,并根据各服务点所在乡镇特色,设立了农特产品展示区,其中有岩脚、刺梨汁、九层山茶、郎岱酱等知名特产,基本完成了服务点向普惠金融宣传阵地的升级改造,实现多功能、优服务、高效率,方便、快捷、高效等的功能完善。

着眼网点布局,以提升服务覆盖面及服务效率为目标。为确保每个服务点能辐射1个至两个乡镇,服务点到辐射乡镇的服务时间在半小时内,六盘水六枝富民村镇银行经过认真分析后,选择了龙河街上、关寨镇街上以及羊街镇扁扁村作为3个服务点位置。各服务点设立后,该行为其配备办公设备,配置移动发卡机,每个点由两名至3名客户经理长期驻扎,并通过出台《六枝富民村镇银行2021年“普惠金融、扫码授信”实施细则》等文件压实各服务点任务目标,对联评村数量、扫码覆盖率、授信率等进行量化考

核,持续性、强管理形成工作机制,大大提升了普惠金融驿站的工作效率。

规范驿站管理,以“整村联评、扫码授信”为抓手突出建设成效。随着六盘水六枝富民村镇银行普惠金融驿站管理办法的修订发布及服务点人员驻点补贴等政策落地,在该行领导班子推动下,今年6月实现了人员全面下沉,宣传走访、作息等至少保证3天至5天时间在服务点,该行还实行客户经理动态行为管理制度,要求所有客户经理从早上8:30到晚上21:00分时段进行打卡,目前已形成管理制度化、行为规范化、服务提升化“三化一体”的运作模式。2021年8月,该行4个服务点13名客户经理当月完成建档11个村,扫码864户、授信355户、金额3000余万元,取得了一定成效。

聚焦品牌打造,富民普惠金融驿站建设得到多方认可。自设立服务点以来,六盘水六枝富民村镇银行各服务点要求工作人员每天、每周开展走访建档、扫码授信、金融知识宣传等工作,结合上门服务及“线上办贷”,得到了当地政府、村支“两委”及广大村民的认可。7月22日,六盘水银保监局曾斌副局长一行莅临六盘水六枝富民村镇银行羊街镇扁扁村服务站指导工作,对该行普惠金融驿站建设、助力乡村振兴等发展方向给予了充分肯定;8月6日,富民村镇银行贵州管理部常务副主任杨洪烈一行莅临该行羊街镇扁扁村服务站指导工作并看望慰问服务点员工,高度肯定了该行服务点建设及“整村联评、扫码授信”工作。