

北仑农商银行
构建“银地党建共同体”

新年伊始,浙江北仑农商银行向北仑区压铸模具行业协会整体授信20亿元,拉开了打造“银地党建共同体”序幕。

为进一步发挥“党建+金融”作用,1月15日,该行党委与北仑区委组织部举行了“银地党建共建项目”发布暨“工业社区联盟”成立仪式,与全区工业社区共同打造“银地党建共同体”,为北仑实现“十四五”顺利开局注入金融“活水”。

吴健

敦化农商银行
以党建引领业务发展

为持续固化“不忘初心、牢记使命”主题教育成果,近期,吉林敦化农商银行以“紧抓党员根本点、把牢支部责任线、延伸党建覆盖面”为抓手,点、线、面相结合,通过扎实提升党建工作,极大地促进了业务的发展。截至2020年末,该行各项存款147.29亿元,全年净增12.56亿元;各项贷款97.49亿元,净增14.39亿元。

付光庆

涟水农商银行
党建共建践行普惠金融

为落实普惠金融服务点建设要求,近年来,江苏涟水农商银行坚持党建引领,结合党建结对共建,创新农村普惠金融产品和服务方式,利用村委会、党群服务中心、益农信息社等物理载体,按照综合点、支付点和智能点建设要求,打造了“金融服务+”特色站点,推进服务点向“一站式、多功能、全方位”发展,增强了农村普惠金融服务的深度和广度。

韩永华 潘成

道真农商银行
走访慰问退休党员员工

日前,贵州道真农商银行第七党支部书记姚启雄带领工委委员,来到退休党员员工家中,代表党组织为他们送去新春祝福和慰问金。在走访慰问中,该支部支委每走一户,就详细询问老党员的身体和生活情况,叮嘱他们保重身体,有什么困难和建议,及时向党支部反映。

姚启雄

博白县农信联社
向农村基层党组织赠报刊

近日,广西自治区博白县农信联社在全辖开展了向农村基层党组织赠阅报刊活动。

活动中,该联社安排其覆盖全县的195名“金融专员”,分别前往各村、各中心小学赠阅报刊,为当地农村基层党支部送去知识、文化、关怀。与此同时,该联社还通过发放消费者权益保护、信用卡、“桂惠贷”等宣传资料,为农户送去金融知识和普惠政策。

庞小能 蓝婧

漂水农商银行
存款余额突破200亿元

新年伊始,江苏漂水农商银行传来“开门红”捷报。截至1月末,该行存款新增14.45亿元,存款余额达202.04亿元,首次突破200亿元,为2021年“开门红”工作打下了良好基础。

为给“开门红”保驾护航,该行举行了2021年“开门红”启动大会,各网点签订军令状,总行每周通报业绩,形成“比、学、赶、超”的工作氛围。为发挥机关党员冲锋带头作用,该行成立了“青年先锋队”,将其充实到基层柜面服务队伍中,提升了网点服务效率和服务水平。

王新亚

迁安农商银行
存款“开门红”首战告捷

岁末年初,河北迁安农商银行在统筹推进疫情防控与业务经营工作的前提下,及时转变工作思路,紧抓市场契机,积极开展存款营销活动,截至1月末,该行各项存款余额达350亿元,较年初增长26.73亿元,喜迎2021年各项存款“开门红”。

工作中,该行各支行依据自身情况合理量化目标、分解任务、细化绩效考核,确保任务指标落实到位、责任到人,通过强化激励约束作用,有效地调动了广大员工的积极性和创造性,确保了存款业务“开门红”工作扎实有效推进。

池小博 柳红颖

武胜农商银行探索“党建+”模式
推进金融精准扶贫

“党建是首要工作,脱贫攻坚是关键环节,乡村振兴是根本方向,只有将三者紧密融合,才能最大化激活金融助推‘三农’发展的化学效应。”这是四川武胜农商银行站在认识高点、融入形势热点、踩准发展节点,经过全盘谋划及通盘考量制定出的战略规划,并扎扎实实推动理论成果向工作实践持续转化。

近年来,武胜农商银行将党建助力脱贫攻坚作为服务“三农”的先决条件,积极探索“党建+扶贫”“党建+乡村振兴”的模式,坚持以党建引领大方向,系统营造“围绕扶贫抓党建,抓好党建促扶贫”“检验党建看乡村振兴”的信念宗旨,将金融精准扶贫、金融支持乡村振兴纳入党建考核重点范畴,配套制定《金融精准扶贫工程实施方案》《金融精准扶贫劳动竞赛方案》《金融支持乡村振兴工作意见》等系列制度,以“党建引领+金融助力”推动脱贫攻坚及乡村振兴取得了实质效果。

工作中,该行坚持以基层党组织统揽全流程,将金融扶贫、支持乡村振兴作为党支部“三会一课”等组织生活的重要研究课题,让基层党组织紧密融入两项重点工作落地落实的全过程;坚持以党员干部为支撑撬动真质效,鼓励懂农业、爱农村、爱农民的支行党员干部全身心投入到金融扶贫和乡村振兴工作中,并以此作为考验干部、培养干部、历练干部的“试金石”,对表现突出的党员畅通晋升渠道,切实打造了一支实力强的支农金融队伍。该行在金融助力脱

贫攻坚中深化“精准”内涵外延,优选18名政治过硬、业务能力强、基层经验丰富的党员干部组成“精兵团”,按照“两不愁、三保障”脱贫核心指标,用准扶贫政策、定准脱贫方案、做准帮扶行动。在改善贫困环境方面,该行累计投入近100万元帮助对口帮扶贫困村“改容换貌”,通过铺路修桥、修建文化广场、蓄水池、图书室和村卫生室等,有效解决村民出行安全及农业灌溉问题,提高了贫困群众生活质量。该行还将激发贫困群众脱贫致富的内生动力作为高质量脱贫的前提条件,组织党员干部组建宣传小队,深入田间地头、上门服务夜校,引导贫困群众掌握扶贫政策,转变“安贫”“懒贫”落后观念,充分调动其脱贫积极性、主动性和创造性。为帮助贫困户实现脱贫致富,该行各支行党员与村社干部组成了金融扶贫双向联络员,与分包包干的贫困村签订责任书,为包干区内建档立卡贫困户全面评级授信,有效拓宽了扶贫信贷资金的可得性与覆盖面。该行推行的党员“一站式”帮扶模式,既帮助贫困群众分析致贫根源,又对症下药脱贫思路,并配套金融扶贫政策,如引导对口帮扶双埡村3社种植花椒、7社养殖野鸡等,配套提供扶贫贷款资金82万元,有效帮扶贫困群众脱贫增收。2019年,该行对口帮扶的贫困村通过了省级脱贫验收。

为支持乡村产业发展,武胜农商银行围绕地方特色产业规划,在充分激活金融效应上深思细谋,在实践中

打出了一套“党建+”的特色“拳法”,通过推广“党建+村党支部”“党建+涉农企业党支部”等“双基共建”模式,不断壮大金融支持乡村振兴的“联盟军”。实践中,该行基层党支部分别与服务辖区内的村党支部开展合作共建,如飞龙党支部与飞龙镇隘口村党支部,共同聚焦飞龙镇观光农业的特色优势,联合推动“整村授信”,通过整村批量采集客户信息、“背靠背”评级授信,最大程度满足辖区农民及新型农业经营主体的资金需求,有力推动“农业+旅游业”融合发展。为支持县城优质产业发展,该行以支部共建为切入点,探索与地方产业龙头企业利益联结机制,合力推动产业政策、金融产品等信息互联、互通、互用。2020年,该行发放涉农贷款62.10亿元,支持地方晚熟柑橘、优质蚕桑及生猪养殖3大产业贷款1.45亿元,在金融助力乡村振兴中作用突显。

在支持乡村振兴战略中,该行大力推广“党建+金融服务站点”“党建+电商”等线上线下相补充的新模式,以拓展服务渠道提升助力乡村振兴质效。针对现有的66个乡村金融综合服务站点,该行按照属地或就近原则,落实党支部管理责任,由党支部统一派驻党员定期或不定期到服务站点开展金融及政策宣讲,帮助群众树立“乡村能兴”“‘三农’必兴”的信心与决心,并结合金融工作实际,推介小额农贷、农村土地经营权抵押贷款等金融产品,为乡村振兴持续贡献金融力量。

滕明娟



今年春节前期,贵州毕节农商银行开展了“农信黔行·让爱回家”走访慰问活动,为外出创业就业人员的家属送去了新春的祝福和慰问品,并详细了解外出创业就业人员的生产、生活情况和金融服务方面的需求。图为该行员工正在入村进行走访慰问。

长春农商银行转变营销模式
助力零售存款增长

年初以来,吉林长春农商银行牢牢抓住“开门红”“双节”等关键节点,针对个人客户积极采取有力措施,及时转变营销模式,创新思路,整合资源,通过多种线上组合营销方式,加强存款组织工作。截至2月18日,该行零售存款393.17亿元,较年初增长8.41亿元。

存款组织工作中,该行利用“开门红”的活动契机,在各营业网点开展线上“微沙龙”活动,针对不同客群制定不同线上活动方案,活动目标,营销不同的产

品。为加强存量客户的营销,该行搭建多场景服务模式,加强聚合支付业务线上宣传和线下督导,促进聚合支付商户发展,在线上沉淀商户活期存款。为有效提升个人客户对金融服务的体验,满足客户居家金融服务需求,该行开拓新的营销策略和营销模式,推出“智慧存”“周周赢”等特色存款产品,丰富了“长赢掌中宝”APP存贷款及基金产品的销售功能,推出大额存单、“智慧存”、个人贷款、“长赢宝”等产品,并通过“长赢掌中

宝”“长赢管家”等线上渠道,形成了产品互补和交叉营销体系,在线上汇聚低成本存款,为该行各支行开展线上拓客及维护客户提供了有力保障。为进一步探索“儿童财商养成”的创新模式,该行率先在全省范围内推出创新金融产品——“欢乐小象”智能存钱罐”,全方位启蒙孩子的财商教育,通过存定期办“欢乐小象”的营销模式,打造家庭金融服务方式,为各网点开拓儿童客户群体提供了丰富手段。

王璐

乐亭县农信联社上下联动
加大存款营销力度

为确保2021年各项工作再上新台阶,实现主营业务持续健康发展,前不久,河北省乐亭县农信联社开展了主题为“鸿牛旺福”的存款营销活动,不断加大存款产品创新,喜迎“开门红”,活动开始仅10天时间,20万以上存款余额达到1.7亿多元。

在开展“鸿牛旺福”主题存款营销活动中,该联社围绕“早”字做文章,紧盯首季“开门红”存款目标,及早组织召开全辖年初工作动员会等会议,找准工作薄弱点,细化营销措施;根据辖内网点所处的经营环境及现有客户的情况,研究制定《乐亭县农村信用合作联社2021年首季存款营销活动方案》,

并成立了存款营销活动领导小组,统筹调配人、财、物各种资源,集中力量做好“开门红”存款营销准备工作。

为营造存款营销氛围,该联社以县域为主体,以网点为基点,协调联动,紧扣主题,根据不同目标群体采取相应宣传策略,有针对性地进行宣传营销,做到上下联动,分层实施,立体宣传。同时,该联社加大了考核力度和奖励力度,层层落实存款数额、层层确定营销对象、层层分解任务目标,充分激发了全体员工的揽存主动性。活动期间,该联社在微信工作群每日通报存款完成情况,对存款任务完成好的单位给予表扬,对落后的单位给予

鼓励,形成了全员抓存款、抓营销、抓服务的良好氛围,在辖内掀起了“大干一季度,勇夺‘开门红’”的工作热潮。

为充分挖掘优质客源,该联社坚持以“情”感人,充分依托遍布城乡的网点优势和人脉、地缘、亲缘优势,通过网格化营销开辟新市场,针对锁定的客户群体,挖掘客户的“关注点”“期望点”,为丰富线上服务场景,争取客户更多资金沉淀,该联社大力推广“云闪付”等电子银行业务,并将客户关系维护作为工作着力点,增强客户满意度和认同感,提高客户黏性。

杜航 王志国 李思佳

汉阴农商银行回访贫困村
“支部联建”提升扶贫成效

□ 本报记者 杨海涛 通讯员 李锦飞

“谢谢你们,谢谢农商银行,你们对我们贫困户真是太用心了。”2月8日,陕西省汉阴县汉阳镇白庙村贫困户张大爷激动地对陕西汉阴农商银行员工说道。当天,陕西汉阴农商银行组织帮扶干部、党员员工,深入汉阴县汉阳镇天池村、白庙村开展“牢记嘱托、感恩奋进、支部联建”回村回访贫困户主题党日活动,为包抓贫困村的贫困户们送去了新年祝福,旨在进一步巩固脱贫攻坚成果,推动“支部联建”工作发挥新成效。

经过前期的精心策划和组织安排,活动日当天,满载着汉阴农商银行新年祝愿的大货车,将320桶菜籽油、640袋

大米、若干红灯笼和对联分别送往天池村、白庙村。活动现场,汉阴农商银行帮扶干部和党员干部在该行党委书记、董事长陈长勇及班子成员带领下,与贫困户们进行了亲切交谈,询问了其年货置办情况和外出务工亲属人员返乡的情况。

近年来,汉阴农商银行始终以“最佳态度”和“最热温度”投身脱贫攻坚工作,先后选派驻村第一书记4人、驻村队员7人,累计选派帮扶干部81人,帮扶了379户贫困户;为贫困村援建了3家爱心超市,累计捐款捐物160余万元;累计投放“5321”金融扶贫贷款8004笔、金额近3.8亿元,为扶贫帮困工作提供了强有力的金融支撑。

金乡农商银行党建赋能
推动多项业务互融共振

今年以来,山东金乡农商银行深入贯彻山东省农信联社党委“123456”总体工作部署,以党建引领为基点,以同业务发展互融共振为半轴,凝心聚力、真抓实干,强势开展“春天行动”,有力地推动了各项业务持续向好发展。截至目前,该行各项存款余额114.68亿元,较年初增长4.02亿元。

根据上级“春天行动”工作要求,该行党委研究制定了竞赛活动方案和考核细则,第一时间组织召开动员会议,将全辖27家支行分成7大战区;其党委班子挂帅督战,确保“春天行动”各项工作做实做细。

为促进业务稳中有升,该行积极强化厅堂服务,各支部纷纷组成“红马甲”

服务队深入一线营销,在做好厅堂服务为营销主阵地,协助基层网点开展“新增存款积分赠好礼”“存量转存积分得实惠”等主题活动。为发挥党员带头作用,激发争先进位热情,该行建立了包保工作机制,党委班子成员及机关部门党员定期到包保支行开展调研督导和驻点帮扶,通过与员工座谈、担任临时大堂经理等方式了解网点营销状况,帮助查找问题短板,制定切实可行的发展策略。同时,该行党员干部发挥挂联各乡镇、各街道金融副镇长的优势,实时关注社区、村庄、政府机关、企业集团信息动态,与企事业单位等大客户密切联系,有效赢得了各项业务的公关主动。

陈文聪

最美农金人

杨海平:奋战在农金一线的“老兵”

长年累月同超过800户农户打交道的,一定是个青壮年吧?然而结果却出人意料,杨海平——这位56岁的浙江广德农商银行卢村支行客户经理在一线岗位上已奋战了38年。每当提起杨海平,大家没有不竖起大拇指的,都说他是一名奋战在农金战线上的“老兵”。寒来暑往、春秋代序,翻过座座高山,趟过道道溪流,杨海平始终都是带着沾满泥土的裤脚笃定前行,在身后留下一串串闪光的足迹。

在卢村乡的广策竹海中散布着万户农家,十有其一都是经由杨海平与农商银行建立起了千丝万缕的联系。从浙江打工返乡的能人有所,创办了“先雨农业”,可项目一上马便遇到了资金难题。杨海平在认真调研产品市场前景和了解客户的能力品行后,毅然为其授信了20万元。如今,“先雨农业”的员工数量和年销售额已经从当初的20余名、400余万元发展到了当下的近200名、2550万元,带动了400余户农户种植桐桐800公顷。企业红火了许多银

行抢着来合作,但有总却坚定地说:“在我刚起步、最困难的时候,是农商银行扶持了我;现在,我只认农商银行,认老杨!”

住在宋陈村的崔某家生活曾经十分困难,2011年,当崔家正为两个孩子的学费犯难时,杨海平主动为其贷款两万元。10年来,杨海平并未急于结束这笔“高风险”贷款,而是通过每年结转贷的方式缓解崔家的还款压力,并为崔某介绍务工门路。如今,崔家建了新房,孩子先后成家,在完成一个又一个重大的“家庭工程”后,贷款余额也压缩到了1万元。“用近10年来‘运营’一笔两万元的贷款,投入的时间、精力与产生的利息收入是不成正比的,但能温暖并稳定一个家庭,值!”杨海平感慨地对笔者说。

随着岁月的流逝,杨海平的头发变得愈加的稀疏,而这这份爱农村、爱农民的朴素情感却愈加的醇厚。他说:愿意一直在这里坚守,守望这片土地,守望这里的乡亲;守得山更青、竹更绿,溪也流的更欢。

余华 王梦珏

安州农商银行找准客户需求
实现信贷投放“开门红”

今年以来,四川安州农商银行本着“立足‘三农’、服务小微企业和实体经济”的经营宗旨,结合当地经济发展特点和客户需求,强化组织推动,实现了贷款投放“开门红”。截至1月末,该行各项贷款余额较年初增加2.22亿元,增速3.46%;新增贷款中,小微企业和民营企业贷款占比达33%,为区域复工复产提供了金融支持。

工作中,安州农商银行主动与政府有关部门、企业等协调衔接,捕捉项目信息,并根据国家行业要求及该行信贷政策选择项目储备,并全力做好信贷资料审查审批工作,收到实效。截至1月末,该行已向安州区工业开发有限公司、绵阳路通源建设有限公司等小微企业投放贷款7095万元。

为保持贷款增速,该行组织客户经理深入当地开发区,分门别类与优质楼盘开发商座谈,收集资料,送货上门,1月份共计投放住房按揭贷款6796万元。在营销消费贷款上,该行依托“整村授信”工作,实行网格化管理,匹配信贷人员和门柜人员进入社区、商区、街道、村镇,加快辖内客户对接,获取客户信贷信息,提前储备潜在优质客户资源,1月份共计发放各类消费贷款4320万元。

杨山

天水麦积农合行启动“春天行动”
抢抓机遇拓展业务营销

受疫情影响,2021年的“开门红”来得比以往要早一些,2020年12月末,甘肃天水麦积农合行的全体员工就投身到迎战春天·争锋2021“春天行动”业务营销竞赛活动中,拿出开局就是决战的态度,迈好第一步、奋战“开门红”,全力打好迎战春天·争锋2021“春天行动”业务营销竞赛活动“第一枪”。

为加强对迎战春天·争锋2021“春天行动”业务营销竞赛活动工作的领导,天水麦积农合行成立了领导班子和部门负责人组成的领导小组,具体负责活动统筹协调、业务指导、进度统

计、目标考核工作,并要求各支行将“春天行动”制定的资产业务、负债业务、中间业务收入、网络金融等15项指标,分解到每个员工。

为抢抓首季业务拓展良机,该行注重大力拓展客户群体,各网点充分利用“两节”黄金期,以零售客户为重点,组织形式多样的营销宣传活动,通过理财和电子银行产品增加客户黏性,提高客户贡献度;全面开展“五进”活动,进乡村、进社区、进商圈、进学校、进企业,用各类产品对接客户需求,提升业务规模。

支军