

寻乌农商银行 开展主题党日团日活动

为引导员工增强生态环保意识,3月3日,江西寻乌农商银行组织部分党员干部、团员青年开展了“植树护绿,青春行动”主题党日团日活动。

活动现场,该行员工干劲十足、分工协作,挖坑、扶苗、培土、浇水,配合默契。连续多年的义务植树活动,不仅让该行员工提高了保护生态环境的意识,更增强了团结协作的氛围。 邓雅萍

荔浦农商银行 进行廉政警示教育培训

近日,广西荔浦农商银行组织开展廉政警示教育专题培训暨集体廉政谈话活动。活动特邀荔浦市委常委、纪委书记、监委主任陶捌旺作警示教育专题授课,邀请荔浦市人民法院党组书记、院长梁开俭进行集体廉政谈话。

活动中,荔浦市委常委、纪委书记、监委主任陶捌旺在廉政警示教育专题授课上,选取真实案件,结合自身经验及银行业工作特点,通过深刻剖析,教育该行干部员工切实对照反思,引以为戒,恪守廉洁自律、坚守使命担当。 范玉萍

太原市城区农信联社 为金融消费者普及知识

在“3·15”来临之际,为了提升广大金融消费者权益保护意识,山西省太原市城区农信联社通过线上线下多种渠道,开展了以“权利、责任、风险”为主题的金融消费者权益宣传活动。

活动中,该联社充分利用数字技术,探索创新群众喜闻乐见的金融知识普及形式,通过抖音短视频、微信公众号、官方网站等线上渠道,围绕识别防范风险、保护金融消费者合法权益等问题进行风险提示,引导公众树立理性消费意识,提高合理维权能力。

在线下,该联社充分依托厅堂网点、社区街道等渠道,推出了宣传讲座、主题问答等丰富多样的宣传普及活动。 李玲

热河农商银行 举办“金融消费者权益日”活动

为深入落实《中国人民银行金融消费者权益保护实施办法》要求,日前,河北热河农商银行利用“3·15国际消费者权益日”到来之际,在辖区内通过多种形式举办了以“权利、责任、风险”为主题的“金融消费者权益日”活动。

活动中,该行结合疫情防控工作需要,积极加强线上宣传力度,在微信公众平台、抖音、快手、今日头条等平台宣传保障金融消费者财产安全权、知情权、自主选择权、公平交易权、依法求偿权等基本权利,为金融消费者送上“金融消保知识套餐”。同时,该行采取张贴宣传海报、发放宣传折页、LED屏幕播放等方式,开展“线下”宣传活动,向广大金融消费者宣传金融消保知识,提升了辖内金融消费者依法维权的意识,营造了健康和谐的金融环境。 王博

江安农商银行发挥党支部战斗堡垒作用 推动乡村经济高质量发展

近年来,四川江安农商银行党委按照“围绕经营抓党建,抓好党建促发展”的工作思路,结合江安县发展实际,主动融入乡村振兴战略,下沉重心、深耕细作,充分发挥党建引领作用,有力推动了乡村经济高质量发展,巩固和提升了主力军银行地位。

自国家实施乡村振兴战略以来,四川省农信联社先后召开了“四川农信助力乡村振兴系列工作会”,为县级农商银行指明了方向,吹响了全系统支持“三农”、助力乡村振兴的“集结号”。江安农商银行党委积极响应四川省农信联社号召,在抢抓先机上狠下功夫,成立了由党委班子带队的乡村振兴工作领导小组,在全辖开展了“助力乡村振兴战略”大调研,主动对接县域各级党委和政府,走访调研各乡镇乡村振兴规划及产业布局等情况,分别与全县18个乡镇党委和政府签订了《助力乡村振兴政银合作意向书》,制定了《助力乡村振兴金融服务方案》,为推动乡村振兴奠定了基础。

为充分发挥支部战斗堡垒作用,该行全辖7个支部实施了“支部+乡镇”“支部+村支部”“支部+企业”共建活动,让金融服务融入乡村振兴;通过支部发力、党员带头,在全县开展了“整村授信”专项活动,以精准化、专业化、便民化的金融服务,开展客户再走访,对市场进行再调研,对客户进行再宣传,将以往的“村民申贷”被动服务,转变为“银行送货”的主动服务,截至

2020年末,江安农商银行开展评级授信9.3万多户,授信金额36.6亿多元。

工作中,江安农商银行各党支部积极发挥党员先锋模范作用,按照“融入发展抓党建,抓好党建促发展”的思路,找准当地经济与金融互动切合点,主动融入当地经济发展大局,成功打造党建服务站点,为中小微企业在项目推进、经营管理等方面提供“一对一”指导,积极推广“龙头企业+农民专业合作社+农户”“龙头企业+家庭农场”“家庭农场+农民专业合作社”等“产业链金融”模式,满足了各行业的金融需求。此外,该行还积极加强与省、市、县农业融资担保公司合作,主推“乡村振兴贷”“收储贷”“党建贷”等贷款产品,加大对涉农企业的支持力度,向当地特色农业项目鳊鱼养殖基地—江安县七彩湖特种水产养殖有限公司发放“乡村振兴贷”1000万元,为7家农民专业合作社发放“党建贷”7笔、金额514万元,为各类专业合作社等农业新型组织发放贷款17笔、金额902万元,有力地支持了乡村振兴发展。

为实现扶贫工作、乡村振兴战略与基层党组织建设有机结合,江安农商银行行各基层党支部积极探索践行“党支部+贫困户”“党支部+公司+贫困户”“党支部+教育+贫困户”“党支部+农担公司+新型农业主体+贫困户”等扶贫模式,按照金融精准扶贫“三项工程”的总体要求,持续做好建档立卡贫困户的评级授信工作和扶贫

小额信用贷款的精准发放。截至2020年末,江安农商银行累计发放扶贫小额信用贷款4074笔、金额近1.4亿元。为切实满足新型农业经营主体等扶贫相关产业融资需求,该行加大了信贷发放力度,截至2020年12月末,累计发放产业精准扶贫贷款187笔、金额近6.4亿元,累放项目扶贫贷款8500万元。

为加大扶贫帮扶工作力度,江安农商银行党委选派了3名优秀员工到贫困村,协助当地党委、政府专职开展对口帮扶工作;落实25名党员干部对口帮扶25户贫困户家庭,实现了脱贫致富,让党建共建在助力乡村振兴和支持精准扶贫的进程中发挥了“基石”作用。

乡风文明是乡村振兴的重要内容,也是乡村振兴的重要保障。早在2018年,江安农商银行党委与当地水清镇党委携手合作,建立“乡风文明银行”,探索打造“积分换信用”新模式;以“政府主导、银行主抓”的工作原则,通过共同为村民开通“乡风文明建设存折(积分表)”的形式来推进乡风文明建设,从“感恩奋进、勤劳致富、遵纪守法、环境优美、文明美德、诚实守信”六大类共30个子项目对村民进行评分、积分管理,所得积分可兑换由江安农商银行提供的相应分值的日常生活用品。同时,该行对村民所获积分情况进行评估,把其作为重要的授信标准,给予无抵押、无担保的信用额度,使诚实守信成为农户致富的“金钥匙”。

杨成刚 张娅菱 李俊杰



一直以来,贵港荷城农商银行始终坚持支农支小市场定位,秉承“以客户为中心”的服务理念,主动融入地方经济发展大局。为践行“稳经济、稳企业、稳发展”的服务宗旨,近年来,该行积极开展融资对接,“一户一策”做好服务,不断加大信贷投放力度,满足客户融资需求,帮助企业纾困解难。图为该行信贷员到企业回访。 谭添文

宜丰农商银行构建协同机制 促进党建与业务深度融合

近年来,江西宜丰农商银行坚持党建引领,树立“党建+”理念,在做好“规定动作”的同时,创新工作方式方法,积极打造党建特色品牌,努力实现党建和业务工作深度融合,推动了业务高质量发展。

为进一步抓好班子建设,该行创新“党建+四责协同”模式,构建全面从严治党“四责”协同机制,把党委主体责任、纪委监督责任、党委书记第一责任和班子成员“一岗双责”统一联动起来,做到“知责明责、履责督责、考责问责。”

为推动党建和业务工作深度融合,该行党委创新“党建+全员营销”模式,充分发挥“党员带头、全员营销、网点联动”的作用,党员竞赛任务比同岗位员工多10%,真正使每名党员成为攻坚克难的“排头兵”。在“党建+揽储”竞赛活

动中,该行存款净增4.56亿元,完成竞赛任务的202%,全员营销面达95.68%,党员任务完成率达98.07%。在不良贷款清收过程中,该行党员干部带头认领不良贷款,发挥人熟、地熟的优势,提前制定清收目标及走访计划,强化措施自主清收。2020年,该行累计收回表外不良贷款3231万元。

为发挥党员干部的带头作用,推进学习型队伍建设,该行创新“党建+人才培养”模式,制定《关于进一步激励全行干部员工新时代新担当新作为的实施意见》,开展了正股级干部民主推荐工作和副股级公开竞聘,2020年共提拔5名正股级干部和6名副股级干部,为全行高质量发展提供了人才保障;选派两名优秀副股级干部主持网点工作,形成了能者上的用人导向。 潘雅菲

平武农商银行落实主体责任 加强基层党组织建设

2021年伊始,四川平武农商银行党委加大从严管党治党力度,周密部署、务实推进,指导基层支部开展2021年度组织生活会,帮助党员画好自评、互评、众评“三张像”,实现自我净化、自我完善、自我提高,有效促进了党的肌体健康,加强了党内团结统一,提升了基层党组织政治功能和政治能力。

工作中,该行党员干部对照党章党规进行自我解剖,围绕真人真事深入检视自身在思想、政治、组织、作风、纪律等方面存在的问题,以纪律规矩为尺,党性修养为笔,描绘自己在思想、工作、生活中的“真面目”;党委班子坚持将压力传导到“神经末梢”,严格把关,逐级审核党员干部对照检查材料,确保“自画像”真实、具体、深入。

城固县农信联社强化党建引领 完善普惠金融服务体系

2021年是全面实施“十四五”规划的开局之年,也是疫情过后经济发展的关键一年。值此新阶段,陕西省城固县农信联社奋力开新局、育新机,从产品、渠道、政策入手,坚定初心,瞄准靶心、下沉重心,努力探索党建引领普惠金融发展新路径,提升普惠金融发展原动力,不断完善县域农村普惠金融服务体系。

为推动普惠金融落地,城固县农信联社聚焦主责主业,坚持“支农支小支实”定位,召开了2021年政银企座谈会,积极创新信贷产品,推介小微企业授信政策,了解小微企业金融服务需求,为大力投放普惠型小微企业贷款畅通信息渠道。以乡村振兴建设为契机,城固县农信联社党员干部带头开展“整村授信”,以“线上+线下”为基础,加大“秦e贷”“秦v贷”营销力度,破解基层网点与农户之间的信息不对称难

题。截至2月末,该联社普惠型小微企业贷款累计投放5.5亿多元,涉农贷款累计投放29亿多元,线上贷款较年初增加5359.97万元,有效满足了县域内经营生产融资需求,普惠型贷款供给能力得到进一步增强。

为进一步延伸触角,扩大普惠金融服务覆盖面,该联社以客户需求为导向,下沉金融服务重心,深入搭建金融、电商、民生等“一体化普惠金融综合服务”平台,为居民提供了“生活+金融”的便捷服务。截至2月末,该联社累计发放社会保障卡近8.3万张,“惠农一卡通”17万多张。该联社还把党建力量融入基层网点建设,利用信用村(镇)建设、“双基联动”工作站、惠农支付服务站、移动支付便民工程,建设综合服务体系,打通了农村金融服务“最后一公里”。

冯榆淇

开门红

辽源农商银行 实现存款跨越式增长

今年以来,吉林辽源农商银行立足新发展阶段,贯彻新发展理念,积极抢占一季度业务发展黄金期,提升市场综合竞争力,通过五大举措全力提高存款份额,实现了储蓄存款跨越式增长。

截至3月上旬,辽源农商银行各项存款余额达到72.8亿元,较去年同期增长27.5亿元,增幅60.7%,创历史新高;在发展基础、服务能力、资金实力上又迈上了一个新台阶,为该行高质量发展转型发展奠定了坚实的基础。 卢旺

临江农商银行 对私存款突破38亿元

从吉林临江农商银行获悉,日前,该行对私存款余额38.3亿元,较年初增长1.3亿元,增幅达到3.5%,实现历史新高。

在营销工作中,该行超前启动“开门红”营销活动,提早布局资金组织工作,赢得了资金组织最佳时机,拓展了市场空间。为抓住春节资金回笼契机,该行开展形式多样的营销服务活动,丰富存款产品,加大低成本存款组织力度,进行差异化营销,实现了存款“开门红”。 卞利伟

林州农商银行打好揽储“组合拳” 勇夺旺季“开门红”

日前,河南林州农商银行的统计数字显示,截至3月8日,该行各项存款较年初新增17.64亿元,新增存款市场份额达90%以上,净增额位居当地银行业金融机构首位。

在组织存款工作中,该行立足“早”字,第一时间召开旺季“开门红”动员大会,成立了领导小组,并进行了全面安排部署,合理分配任务,细化各项指标,逐级传导压力,确保责任落

实。此外,该行还制定了科学考核方案,除设立常规的目标完成奖外,还设置“争名升位奖”和“进度完成奖”,突出日均存款余额和低成本存款考核。

为实施精准营销,该行各支行成立了宣传小分队,以“进社区”“进村庄”“进工厂”“进学校”“进单位”的“五进活动”为载体,开展“地毯式”、网格化营销,利用人缘地缘优势,实行精细化营销,形成多维度、全覆盖的经营格局。

在提升服务上,该行求新思变,优化网点布局,美化厅堂环境,让客户更舒心;积极开展“存款送积分,积分兑好礼”和“存款抽奖大”等活动,让客户得实惠;实行“1+N”大堂工作制,增开弹性窗口,延长工作时间,让客户更满意;大力开展网络金融业务,鼓励客户开立“金燕卡”,开通手机银行、微信银行,推进金融业务向智能化转型,让客户更便捷。 陈晋丽

平顶山市石龙区农信联社抢抓机遇 多举措推进资金组织工作

为推动2021年首季“开门红”工作,河南省平顶山市石龙区农信联社按照上级工作部署,抢抓机遇,压实责任,主动作为,采取多项有力举措扎实做好资金组织工作。截至2月末,该联社各项存款余额18亿多元,较年初增长3655万元,较考核基数增长1.1亿多元,完成省联社分配任务的110.56%。

为推动2021年首季“开门红”工作,该联社成立了“开门红”活动领导小组,扎实推动各项工作落实;制定

吉县农商银行因需施策 加大客户营销力度

今年以来,山西吉县农商银行党委以“首季开门红”活动为契机,集全行之力抢抓“春节黄金期”,积极完善对村庄、社区居民、个体工商户、小企业“四张清单”,因需施策,精细化契合客户需求,推进精准营销,满足客户资金需求。

工作中,该行通过“分层、对接、拓展、营销”战略,由总行班子成员营销公管辖内机关事业单位、果业龙头企业等

重点客户,批量获取客户信息数据;支行行长、部室经理负责营销辖内拆迁户、种植养殖大户、专业合作社、重点小微企业客户;客户经理利用“整村授信”工作契机,负责营销村庄及社区基础客户。截至目前,该行已累计获取行政村客户清单近1.8万户、社区居民清单9864户、个体工商户清单4366户、小企业清单768户。 艾菲

岳阳农商银行拓展宣传渠道 确保存贷款业务取得实效

首季“开门红”战役打响以来,湖南岳阳农商银行多措并举,统筹推进各项工作取得明显成效。截至2月末,该行各项存款余额166.15亿元,较年初新增6.04亿元;各项贷款余额86.95亿元,较年初新增0.67亿元。

为有效推进资金组织工作,该行在2020年末就举行了“开门红”誓师大会,及时安排部署各项工作;推出了“开门红”厅堂评比大赛,通过微信公众号、视频号、抖音等新媒体平台,积极拓宽线上宣传渠道,不断强化与客户之间的互动体验。同时,该行以“助力开门红”系列新系统(产品)上线为契机,主动与辖

内商超、影院等对接,搭建起线上线下宣传网络,实现区域全覆盖式宣传。

为抢占区域市场,该行针对辖内不同客群,创新推出“五福贷”“金牛宝”等存贷款产品,有效满足了各个行业资金需求。为有效激发全员营销工作热情,该行进一步完善了考核机制,细化奖惩措施,注重加强低成本存款和小额贷款的考核力度,实行“日排名、日通报、日奖励”。

为提升服务质效,该行加强了基层网点规范化服务检查力度,按旬通报奖惩情况,按月评选标杆网点,着力提升整体服务环境。 段新荣