

贞丰农商银行 学史悟初心 力行担使命

为纪念中国共产党成立100周年,继承发扬党的革命传统和优良作风,传承红色基因,深学党史军史,进一步增强党员责任感和使命感,教育引导党员“守初心、担使命、勇作为”,“七一”前夕,贵州贞丰农商银行党委组织40余名党员干部赴贞丰人民武装部军史馆,开展主题为“学党史、忆初心、担使命”的党员革命传统教育。

在贞丰县人民武装部军史馆,该行全体党员听取工作人员介绍了中国共产党的光辉历程、军队发展史;聆听为革命事业牺牲烈士们和在国家发展历程中树立战功军功的勇士们的故事,并对当前军队发展概况、军队设置情况等有所了解。教育活动中,在党委书记张昌文的带领下,该行全体党员高举右手,重温入党誓词,再次接受心灵的洗礼,铭记庄严的承诺,牢记共产党员的政治责任、工作担当和光荣使命。

蒋文丹

文水县农信联社 “整村授信”助力乡村振兴

一直以来,山西省文水县农信联社坚持立足三农,回归本源,不断加大信贷资金投入,实施“整村授信”战略,支持当地农业发展。截至目前,该联社已完成30个信用主体的创建工作,精准对接农户4849户,其中已完成对4048户农户的预授信,金额达3亿多元;第二批信用主体创建工作已累计对接农户1万余户。

南安镇是华北地区著名的“贡梨之乡”。为支持南安镇发展贡梨种植,文水县农信联社积极对接当地乡政府,主动与村委干部对接,多次派员进村入户开展“整村授信”政策解读、宣传。目前,其辖内的南安信用社已经完成对北白村的“整村授信”工作,预授信户数120户,预授信额度615万元,用信金额140万元,解决了当地贡梨种植户的资金缺口,促进了乡村产业兴旺。

文轩

白山江源农商银行 构建网格化营销管理体系

今年以来,吉林白山江源农商银行积极树立网格化营销理念,努力构建目标精准化、建档精细化、服务“零距离”的网格化营销管理体系。

实践中,该行将“网格化精准营销管理”纳入《员工文明规范服务考核管理办法》考评项目,各支行分区划片绘制“网格化战区图”,总行定期督查,推进目标落实;各支行均设立了商户和客户两类营销档案,确保建档、回访、维护信息“零误差”。为实现服务“零距离”的目标,该行各支行负责人主动下沉社区,与网格管理人员良性互动,拉近与居民的距离,提升农商银行的社会影响力,为精准营销打下坚实的基础。

马红龙

冷水江农商银行 扎实开展“百日营销竞赛”

近日,湖南冷水江农商银行召开了安全维稳暨“奋战百日,决胜全年”信贷专项营销竞赛活动通报会,鼓舞广大干群士气,以骄人业绩向党的100周年生日献礼。

通报会上,该行党委书记、董事长李利民在充分肯定了全行参与竞赛活动取得的成效的基础上,提出要进一步提高认识,深刻领会组织开展“奋战百日,决胜全年”信贷专项营销竞赛活动的重大意义;借势发力,用实际行动展现全行干部职工攻坚克难的强大勇气;要紧盯目标,迅速落实,不折不扣地做好各项安全维稳工作。会议还对获得先进“战区”、先进集体和先进个人进行了表彰。

谢妍芳

四子王旗农信联社 开展“防范电信诈骗”主题宣传

为进一步普及金融知识,加强防范电信网络诈骗的宣传教育,近日,内蒙古自治区四子王旗农信联社组织开展以“增强自身风险防范意识,守住自身的‘钱袋子’”为主题的金融知识宣传活动。

活动中,该行通过发放宣传手册,引导群众遇到疑似电信诈骗时,应多作调查印证,谨防上当;通过向老年人、未成年人、农牧民和务工人员等群体,宣讲防范电信网络诈骗技巧和应急措施等知识,进一步提高了金融消费者的自我保护意识。

此次活动中,该行共发放“防电信诈骗”“金融防范风险”等宣传资料200余份,接待客户咨询40多人次,收到了良好的宣传效果。

李轩

金华成泰农商银行党建联盟聚合力 助推共同富裕示范区建设

3年时间,存、贷款规模及小微企业户数、个人贷款户数等主业指标均实现了翻倍,各项存款增幅达130.09%,各项贷款增幅达150.41%,企业贷款户数增幅达212.18%,个人贷款户数增幅达146.82%;劳动竞赛排名从全省第75名进步至第二名……浙江农信辖内金华成泰农商银行一步一个脚印,在不凡的道路上交出了一份非凡的答卷;用一个个振奋人心的数据,汇聚成一份份亮眼的成绩单。这一串串数据的背后,蕴藏了浙江金华成泰农商银行的关键词:“盟”一党建联盟。

早在2018年,金华成泰农商银行就提出党建引领发展“一年成型、两年成势、三年成效”的三年规划,探索“党建+金融”模式,主动将组织优势转化为发展优势,强化党建联盟,分别与当地婺城区、金东区联合印发党建联盟文件,与各乡镇(街道)、行政村签订党建联盟合作协议,构建了“党建搭台、金融唱戏”的工作格局,实现了党建工作与业务发展同频共振,有力助推了共同富裕示范区建设。

融入红色互动圈,激发党建联盟新活力。该行以党建联盟积极深化“两新”互动,与三个区组织部、“两新”工委联合下文,实现所有乡镇(街道)和行政村(社区)联盟全覆盖,开展“党员联学、活动联办、服务联抓、工作联推”;深化“红色互动”,积极融入三个区开展“三师助企、无微不至”系列活动,成立三大金融服务团,以“红企贷”系列贷款为抓手,为汽摩配产业等3个党建联盟授信60亿元;派驻35名“金融书记”、103名“金融助理”,进一步量化金融服务供给;率先在全省农信系统中,发行“对公先锋存折”,积分内容主要根据发放主体的党内生活、学习教育、好人好事、党建活动等量化记载,存折积分可兑换成组织的活动经费。目前,该行已向三江街道及辖内15个社区联盟单位颁发了“先锋存折”。

创新“数字信贷”模式,实现客户办贷“一次不跑”。2019年,金华市推出评价个人信用和文明状况的“信义金”,达到相应分值,金华市市民就能享受“信义金+贷款、医疗、出行”等十大应用场景服务。金华成泰农商银行充分发挥与金华市发改委的党建联盟优势,将“信义金”相关数据接入“丰收互联”和“浙里贷”小程序,创新推出“信义金e贷”纯数据驱动贷款产品,金华市“信义金分值”达500分即可申请贷款,贷款额度与“信义金分值”挂钩,分值越高贷款额度则越高,最高可达30万元,市民只需点点手机,即可享受“一次不用跑”的数字化金融服务。据悉,该行推出“信义金e贷”仅一年时间,就签约7.31万户、金额50.97亿元,发放4.08万户、余额23.28亿元。

创新“数字普惠”模式,实现普惠金融全覆盖。去年以来,金华成泰农商银行与3个区农业农村局搭建党建联盟平台,召开区、乡镇(街道)、行政村三级推进会,集中力量推广农户小额普惠贷款工作。以“信义金e贷”为载体,通过“批量化整村整社授信”模式,开展农户小额普惠贷款“无感授信”,授信服务覆盖面达100%,让每位守信农户都能享受到足额、便捷的普惠金融服务,有效解决了农户融资担保难题。据悉,该行2020年新增普惠签约客户5.6万户,增幅达70.67%,普惠签约率达35.54%,比年初提升14.72个百分点。

融入社区治理圈,激发党建引领社区治理新活力。工作中,金华成泰农商银行强化党建联盟作用,与市发改委共同探索社区治理模式,在天龙南社区设立全省首家“信义金丰收驿站”,为社区居民提供宣传教育、金融服务、积分查询、礼品兑换等便民服务,目前已在两个社区设立站点。该行还专门选聘“信义金丰收驿站”站长,当好垃圾分类宣传员、信用积分兑换员、金融服务员;联合公安部门,成立金融反诈宣传队,以“党建+”为载体,进社区开展金融反诈宣传活动和智慧金融服务。

廖根勇



为切实配合好当地政府的“中原菜都”建设计划,助力百姓发家致富,河南扶沟农商银行创新推出了“金燕蔬果贷”信贷产品。截至目前,该行已累计发放“金燕蔬果贷”3.45亿元,有力地支持了乡村振兴和特色农业健康快速发展。图为该行工作人员实地察看辣椒长势。

焦洋

最美农信人

星光不负赶路人

——记涪城区农信联社党委副书记、主任鲁金明

身处四川绵阳市中心地带的涪城区本就是一个对经济变化格外敏感的区域。在当前疫情冲击、经济增速放缓的情况下,无论是站在涪城看涪城,还是跳出涪城看全省,四川绵阳市涪城区农信联社都保持着逆风上扬的状态,取得了吸人眼球的发展业绩。“风景这边很好”,是系统内对涪城区农信联社的一致评价。

在涪城区农信联社党委副书记、主任鲁金明及联社领导班子的带领下,该联社收获了一个又一个的荣誉勋章:在2020年全省农信系统综合评价中跃居全省第二名,荣获全省农信系统“先进联社(农商银行)”和“贷款投放先进单位”两项殊荣。

为真正形成一种不等不靠、敢闯敢拼的团队氛围,鲁金明提出,对全区分社进行划档分级,按照网点、员工、规模等因素下达任务,并有效发挥绩效考核“指挥棒”作用,根据机构等级设置差异化考核系数,按目标任务完成情况实行奖励系数,既保持了考核的公平性、科学性,又鼓励各分社“跳起摸高、上档升级”。同时,在该联社2020年“开门红”中首创了“五鼠一榜”竞赛活动机制,鼓励机构和每个人“跑赢自己、跑赢对手”,通过考核机制的改革,激发了涪城区农信社员工干事创业的热情,开创了一片人才“蓝海”。

机会稍纵即逝,抓住机遇就是良好的开端。2019年末,在一次银行业务交流中,鲁金明得知某国有大银行营销到了江油市河口至梓潼县城的省道改建项目,但因审批链条较长,贷款迟迟未获批。获知这个消息后,鲁金

明立即带领营销精锐团队,主动上门拜访绵阳路通建设有限公司,争取项目合作。在多次登门后,该公司负责人表示,可以给该联社一个公平竞争的机会,看哪家贷款批下来就跟谁合作。鲁金明第一时间让业务部门收集相关贷款资料,亲自把资料送往省联社,多次向省联社领导汇报请示,最终捷足先登,成功拿下该贷款项目,并作为牵头行社与系统内13家行社组建了省道S209线改建工程PPP项目银团贷款。

如何让“客户旅程”变得更美好,是鲁金明一直在做的事。为此,鲁金明确立了“大小齐抓、分类营销”的营销思路,实施“领导带头、条线对接、专业攻坚”分层营销模式,先后与涪城区、高新区等政府机构签订战略合作协议,成功营销了九州集团、长虹集团等优质大型客户。2020年,该联社新增财政性存款4.3亿元,对公存款余额新增6.35亿元,累计发放公司类贷款30余亿元。面对小微企业日益多元化的金融需求,鲁金明对市场进行了充分调研,指导信贷管理部创新推出“商圈易贷”等贷款产品,不断探索贷款业务批量授信等营销模式,成功营销到辖内龙门水果蔬菜市场等商圈客户。

持续优化不良贷款指标,是涪城区农信联社高质量发展发展的必由之路。针对不良贷款清收难度大、形势复杂的情况,鲁金明提出“内外联动”与“短击长打”无缝对接,同向发力的不良贷款处置思路。在“百日攻坚战”期间,鲁金明创新推出“领导包片督促+部门挂联督导+机构攻坚主体”的

三级联动清收模式,对13笔、金额2.03亿元的不良贷款,直接由联社专班人员认领承包清收,并要求各机构负责人缴纳保证金,激发全员的强劲工作动能。与此同时,鲁金明深刻意识到借助外部东风的重要性,积极对接协调市、区两级政府,采取代偿、拨付工程款等形式,成功化解处置“涉政类”不良贷款8767万元,使该联社“涉政类”不良贷款余额清零。“百日攻坚战”期间,该联社成功实现“两个1.5”的目标,即不良贷款余额不超1.5亿元,不良贷款占比不超1.5%,并保持至今。

为贯彻“农村金融主力军银行、地方金融主力军银行、普惠金融主力军银行”的发展理念,鲁金明带领涪城区农信联社坚持把农村市场作为“主战场”,以扩面强基为指引,以“整村评级”授信、“走千访万工程”为抓手,通过打造“网点、金融服务站、电子银行渠道”等举措,建立了多位一体的金融服务网络,并创新研发了“惠农贷”“惠农精英贷”等产品,持续深耕农村市场。截至5月末,该联社授信户数4万多户,授信金额20.1亿元。

一路走来,鲁金明靠着“坚守、勤奋、勇气”斩获了无数的荣誉:2017年省联社绵阳办事处“优秀共产党员”、2019年省联社“优秀共产党员”、2021年“涪城区五一劳动奖章”……始于初心,成于坚守。一路星光,见证了鲁金明对于卓越人生的不懈追求,也将在下一个人生章节中不断激励着他执着奔跑,奔向更加辽阔的远方。

任朝政 刘旭

睢宁农商银行 深入推进金融助老服务

□本报记者 李道海 通讯员 魏巍

为提升金融助老服务的深度和温度,日前,江苏睢宁农商银行通过加强基础设施、产品优化、提升服务、现金供应、便民服务等举措,切实维护老年客群金融服务的可得性和满意度。

为保障老年客群服务需求,该行优化网点“适老化”项目,充分考虑老年客户的特殊情况,在各网点采取设立无障碍通道、扶手,增加老花镜、放大镜、轮椅、雨傘、血压仪、急救药箱等适老老老等设施,并充分利用网点公益设施和区域,为周边老年居民提供更多基础服务,切实提升老年客群金融服务体验。此外,该行积极打造农村普惠金融服务点,并提供包括助农取款、小额转账、查询、消费、电费、医保、社保等代缴费业务,实现村组(社区)基本金融服务的全覆盖,让农村老年群体客户“足不出户”即可享受便捷金融服务。

为优化助老服务质效,该行建立健全了老年客户服务管理机制,针对老年客户群体普遍“听不清、看不见”等现状,在产品中增加更多适合老年客群的功能,如页面布局和交互提示设计“大字版”,厅堂机具可选择指纹签字、手机银行可人脸识别登陆、简化

自助设备操作界面与流程等,并优化界面交互、增加语音提示等辅助功能。工作中,该行注重为老年客群提供差异化助老服务,采取“特事特办、急事急办”原则,开辟绿色通道,提供预约服务及利用自助机具人性化上门服务;对进入营业室行动不便的客户,提供“助臂服务”,主动关怀询问业务需求;对有些填写单据、查看存折或产品选择有困难的客户,全流程跟踪服务及时提供帮助和指导。为满足老年客户现金支取和小面额人民币兑换需求,该行积极做好差别调剂、残损币兑换等现金服务工作,并在绩效层面进行配套引导,切实满足辖内老年群体现金兑换、支取需求。

为维护老年客户合法权益,该行加强了对老年诈骗知识宣传,关注老年办理业务时异常表现或账户异常变动,对发现存在诈骗“陷阱”等特殊情况进行及时制止,帮助老年客群警惕防范诈骗风险,提高其保护个人金融信息、防范和应对非法金融活动的服务能力。实践中,该行积极开展助老志愿服务项目,联合社会组织、机构和各类社会力量,为老年人提供便利和公益服务,在地方社会形成尊重和关爱老年群体的良好风尚。

霸州农商银行 以“双基”共建“贷”动乡村振兴

今年以来,河北霸州农商银行围绕支持现代农业、美丽乡村建设的总体目标,不断丰富金融产品种类,创新支农举措,赋能乡村振兴铿锵前行。

实践中,霸州农商银行党委按照分层对接的模式,与全市各级党委签订“双基”共建战略合作协议,总行与县级党政机关对接,支行与所在地乡镇党委、政府对接,齐心协力推进乡村振兴。目前,该行已与辖内15个乡镇签订了“双基”共建战略合作协议,建立了383个村、社(街道)“金融支农服务站”。为全面夯实“双基”共建信息库,该

行工作人员与当地机关、科室联动,“拎包”走街串巷采集信息;采集人员依据村、社(街道)整体规划绘制“双基”共建“作战地图”,让各个村、社(街道)住户人员信息、“双基”建档情况“一图呈现”。同时,该行还将部分机关人员抽调到支行,及时补充人力资源,利用移动展业工具深入大街小巷、田间地头,逐村逐户上门采集信息,彰显了农商银行为民服务的“温度”。据统计,该行已累计建档近8万户,实现了区域农户信息全覆盖,为近2.4万户建档农户授信,授信比例达35.25%。

张晨

安龙农商银行 把群众实事落在“田间地头”

自开展党史学习教育以来,贵州安龙农商银行坚持把学习党史同总结经验、推动工作结合起来,充分发挥行业特点,扎实开展“我为群众办实事”实践活动,加强主动服务,用心用情用力解决基层的困难事、群众的烦心事,把党史学习教育落在“田间地头”,提升了客户的金融服务满意度。

为解决基层的困难事,该行制定了《安龙农商银行基层党支部联建工作方案》,探索银行基层党支部与村党支部阵地互联共建、人员互派共商、活动互议共推、责任互担同行的联建模式,开展“党建+”系列活动,积极支持地方经济社会发展。近日,该行联合县农业农村局到笃山镇洪泥村、坡老村、云上村,开展“党建联建活动暨金融支持牛羊产业发展助推乡村振兴”启动会,受到了三个村村支“两委”和村民的欢迎。现场有10余名党员群众填报贷款申请表。

看着田地里的白芨长势良好,但安龙县喜雨春现代农业有限公司负责人陈零却高兴不起来。从去年6月份到现在,该公司5000余人的用工开支

200多万元,加上受新冠疫情的影响,白芨市场价格出现了一定的波动,该公司的流动资金出现了短期短缺。

“放心,今天我们既然来了,就一定给你想办法。”安龙农商银行九峰支行客户经理陈零越说。没有几天,陈零越就接到信贷人员的电话,要他带齐公司印章到农商银行办理480万元专项贷款手续。他动情地对笔者说:“农商银行非但不担心公司还款风险,还提供很多后续服务,真是涉农企业发展的‘靠山’呀!”这只是安龙农商银行在解决群众的烦心事上的一个缩影。

为办好客户的贴心事,落实“以客户为中心,服务跟着客户走”的原则,该行采取多部门联动,联合对辖内钱街街道的法统、作坊、坡云三个村的金融服务进行调研,了解到三个村都离该行的钱街支行较远,客户到该支行办理业务不方便、多跑路。为此,该行急群众之所急,及时将三个村的金融服务业务从钱街支行调整到城北支行,极大方便了三个村村民的金融服务需求。

陈明毅



为有序推进城区网格化金融服务进程,提升普惠金融服务品质,拉近与社区居民的距离,近期,江西宜春农商银行选定重点小区,组建专业营销队伍,带上移动端平台上门办理金融业务,并开展公益讲座,为社区居民讲解防诈骗知识,为网格化工作的顺利推进奠定了坚实的基础。图为该行开展公益讲座现场。

石莎莎