

强普惠金融之力 助力三农放光彩

行业动态

桐庐恒丰村镇银行 开展金融知识万里行

近期,根据浙江省银行业协会统一安排,桐庐恒丰村镇银行制定活动方案,结合防范电信网络诈骗宣传、征信主题宣传、防范非法集资集中宣传、优化老年人金融服务宣传等活动,积极筹备和开展2021年度普及金融知识万里行宣传活动。

活动中,该行以基层网点为宣传点,在营业大厅持续播放防范电信网络诈骗、存款保险知识宣传小视频,以通俗易懂的方式向消费者普及相关知识;在网点醒目位置张贴普及金融知识万里行、防范电信网络诈骗等宣传海报;设立金融知识宣传台,摆放《2021年度浙江银行业普及金融知识万里行宣传册》、防范非法集资、征信小知识、防范电信网络诈骗、存款保险制度等宣传折页,大堂工作人员主动为客户发放折页,介绍相关金融知识;网点大厅摆放“反诈”真人秀站牌,自助区、自助终端醒目位置张贴提示语,结合当前电信网络诈骗多发态势,将“反诈”宣传作为重中之重,按照“铺天盖地,随处可见”的要求,把机构网点打造为牢固的宣传阵地。

同时,该行要求柜面人员到网点办理业务的客户进行反诈宣传提醒,赠送反诈提醒“小卡片”,签订《桐庐县防范电信网络诈骗承诺书》,特别是对办理转账汇款的客户实行“三问一确认”,网点安保人员加大巡查力度,对疑似涉赌涉赌客户及时劝阻、制止;由大堂经理对进入营业大厅客户开展金融知识普及教育,发放各类折页,按每周宣传重点进行知识讲解,让客户在等待中学到实用、有效的金融知识。

为积极响应国家适老服务要求,提高老年人日常金融服务的获得感和满意度,由该行财务运营部牵头,联合经营单位分别在横村镇横村村、城南街道湾里村、分水镇桥东村、江南镇荻浦村、江南镇金茂村等地进行集中宣传。活动期间,该行向老年群众详细介绍新版人民币防伪特征、识别方法等相关知识,实物对照图,用“一摸、二看、三听”等方法识别假币,得到了群众的肯定。同时,活动中该行还现场进行人民币兑换,如硬币回收、残损人民币兑换、券别兑换。

为扩大宣传效果,该行通过官方公众号向个人客户发送防范诈骗提醒短信,利用微信公众号发布与银行息息相关的防范电信诈骗宣传视频。为提升宣传成效,该行创新方式,将防范电信诈骗“顺口溜”拍摄成视频,行领导和中层人员均参与拍摄,视频由全行员工通过微信等线上方式进行广泛转发,同时将其设置为全行员工来电提示,拓展防范宣传覆盖面。

徐腾涛

以建党百年为新机遇、新起点、新征程,山东济南槐荫农商村镇银行坚持走特色化发展道路,强服务,以助力地方农业农村经济发展为己任;强队伍,以三农为根本推进高品质金融服务;强布局,在改革上激发活力,在创新上激发潜力,在转型上激发动力;大力弘扬“三种精神”、深化践行“三种作风”,将业务发展深层次融入到地方农业农村经济发展中,沿着“新三年”战略规划,举旗定向,在普惠金融、乡村振兴道路上笃行实干、行稳致远。

助农扶农——想在前

作为济南槐荫农商村镇银行带头人,该行董事长李军昌坚持每天第一个到岗,到岗后便开始梳理要走访的客户名单,每一个名单后面分别标注着不同的记号,画“三角形”的客户,代表已经走访过,近期不需要再重复走访;而画“圆形”的客户,则是要重点走访的客户。每天走访不低于6位客户,已经成为李董事长每天的“必修课”。他带着

客户经理,每到一户客户家中,都要与客户交谈40分钟以上,有时交谈的时间还要更长一些,并现场根据客户情况判定交谈时限。对村镇银行金融产品感兴趣的客户,李董事长便会重点推介;对暂无需求的客户,则根据客户经营情况,约定下次走访时间。作为一名从事银行业务的“老专家”,李董事长对拓展客户有着自己的独到见解,他经常对员工们说:走访客户,不能急于求成,一定要学会下功夫,与客户交谈的时间越长,成功的机率就越大;你对客户应付了事,客户就会离你远去,凡事离不开真诚,只要真诚去做、用心去听、用眼去看,一定会随着时间的推移积累更多的优质客户;我们是小银行,找客户一定要把目标、服务、产品下沉到乡村,与广大农户交朋友。

兴农惠农——干在前

“评价一家村镇银行有没有发展潜力,看这家村镇银行的客户数量占比,便一目了然”。济南槐荫农商村镇

银行董事长李军昌语言坚定的向笔者讲道。为进一步满足广大农户信贷需求,该行先后推出了“家庭贷”“惠民贷”“惠农贷”等10多款为广大农户“量身制作”的信贷产品。当地养殖户赵大哥与其妻子养殖了两万羽蛋鸡,由于今年鸡蛋价格行情较为稳定,赵先生与其妻商量后,想再扩大养殖规模,除了自有资金外,尚有5万元的资金缺口。经过了解,该行董事长李军昌上门服务并对赵大哥说:“您放心,我们银行给您提供信贷资金,‘家庭贷’就非常适合您,随借随还,利率低、放款快,我们会有专门的客户经理稍后与您对接。”顿时让赵大哥心里有了“定心丸”。走出赵大哥家中,李董事长对同行的笔者说:“越是小客户,在我们这里就是优质客户,重点客户、高端客户。我们的客户经理队伍,每天走村入户,就是寻找这种小客户,我们就是致力于服务小客户,为广大农民朋友解决小额资金短缺、小额融资贵等难题。同时,我们深入贯彻国家惠农政策,减利让利把发展红利

让给广大农户,与广大农户共同成长。作为服务地方经济、乡村振兴发展的银行,我们始终秉承普惠金融助力百姓美好生活的使命,不但要切实承担起社会责任,还要切实承担起兴农惠农的重任。”

以农为荣——走在前

每次召开工作会议,济南槐荫农商村镇银行董事长李军昌总是向广大干部员工灌输要牢固树立“以农为荣、以农兴行”的经营发展理念。在新员工入职座谈会上,李董事长这样说道:“以前,大家可能听说过,到银行上班会有这样那样的存款任务、贷款任务,还要依靠亲戚朋友帮忙,这种想法是错误的。我们取得的经营发展成绩,靠的是广大干部员工日夜以继日,走村入户,拓展客户逐渐积累而来的。大家要牢记,一定要把自己置身于农业农村经济发展中,在为广大农户提供金融服务中,去体现自己的价值,以此实现自己的远大理想。”确实,在金光灿灿的“济南槐

荫农商村镇银行”十一个中,“农”字居中、承上启下,可以看出该行对“农”的重视。就像李董事长说的:“农,就是我们的‘根’,我们的‘魂’,我们追求卓越发展的总方向。”走进该行每一间办公室,也许是该行长期致力农业农村经济发展的缘故,每一名干部员工身上,都透露出一股特有的淳朴和干练,在他(她)们忙碌的身影中,能够看到一种奋勇向前、永不放弃的干劲和韧劲。

“重任在肩不松劲,攻坚克难再出发”这是李军昌董事长写在笔记本扉页上的一句话。济南槐荫农商村镇银行全体干部员工历经三年用坚持不懈的吃苦精神,走出了一条知农、爱农、强农的特色化发展道路,各项业务发展优势日益凸显,围绕“农”深化改革,围绕“农”创新固本,围绕“农”驰聘不息,把“农”字融入到企业文化建设之中,以“农”字贯穿始终强普惠金融、乡村振兴之力,心怀“农”字书写转型发展新篇章,未来发展空间定会更加广阔、生机勃勃。

许庆鹏



近日,由浙江玉环永兴村镇银行协办的玉环市少年警校第四期毕业典礼暨“防溺水”“防诈骗”“防交通事故”全城总动员在五环市公安局举行。该行党支部书记、行长苏光先受邀为“小警察”们颁发毕业证书,授予少年警校“安全小卫士”毕业胸章,并向少年警校学员播放《炎夏防溺水安全过暑假》等短片,倡导广大大学生平安过暑假。今年以来,该行深入开展党员学习教育,积极响应五环市委组织部关于开展“党员在身边、温暖千万家”为群众办实事活动号召,组织党员开展志愿服务、走访慰问等活动,积极为群众排忧解难。图为活动现场。

李敏敏

重庆涪陵中银富登村镇银行 “贷”动小金豆服务大民生

近年来,重庆涪陵中银富登村镇银行以普惠金融战略为引领,始终坚持“支农支小、服务本地”的经营理念,将金融“活水”引入乡村,切实为群众办实事,解决其融资难、融资慢、融资贵的问题。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

为满足广大客户的味蕾需求,任宗伟心里一直想着再扩建一条生产线,但现有厂房的土地面积受限,难以扩建。经过深思熟虑后,终于在增福乡寻得一合适场地。平整地、建厂房、增设备……

任宗伟认真规划了下一步的发展计划,但仔细一算,这些年积累的资金尚不足以实现自己心中的规划蓝图。任宗伟随后拜访了多家银行,却苦于没有抵押物而一筹莫展,新厂房迟迟未能动工。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

为满足广大客户的味蕾需求,任宗伟心里一直想着再扩建一条生产线,但现有厂房的土地面积受限,难以扩建。经过深思熟虑后,终于在增福乡寻得一合适场地。平整地、建厂房、增设备……

任宗伟认真规划了下一步的发展计划,但仔细一算,这些年积累的资金尚不足以实现自己心中的规划蓝图。任宗伟随后拜访了多家银行,却苦于没有抵押物而一筹莫展,新厂房迟迟未能动工。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

为满足广大客户的味蕾需求,任宗伟心里一直想着再扩建一条生产线,但现有厂房的土地面积受限,难以扩建。经过深思熟虑后,终于在增福乡寻得一合适场地。平整地、建厂房、增设备……

任宗伟认真规划了下一步的发展计划,但仔细一算,这些年积累的资金尚不足以实现自己心中的规划蓝图。任宗伟随后拜访了多家银行,却苦于没有抵押物而一筹莫展,新厂房迟迟未能动工。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

为满足广大客户的味蕾需求,任宗伟心里一直想着再扩建一条生产线,但现有厂房的土地面积受限,难以扩建。经过深思熟虑后,终于在增福乡寻得一合适场地。平整地、建厂房、增设备……

任宗伟认真规划了下一步的发展计划,但仔细一算,这些年积累的资金尚不足以实现自己心中的规划蓝图。任宗伟随后拜访了多家银行,却苦于没有抵押物而一筹莫展,新厂房迟迟未能动工。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

为满足广大客户的味蕾需求,任宗伟心里一直想着再扩建一条生产线,但现有厂房的土地面积受限,难以扩建。经过深思熟虑后,终于在增福乡寻得一合适场地。平整地、建厂房、增设备……

任宗伟认真规划了下一步的发展计划,但仔细一算,这些年积累的资金尚不足以实现自己心中的规划蓝图。任宗伟随后拜访了多家银行,却苦于没有抵押物而一筹莫展,新厂房迟迟未能动工。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

为满足广大客户的味蕾需求,任宗伟心里一直想着再扩建一条生产线,但现有厂房的土地面积受限,难以扩建。经过深思熟虑后,终于在增福乡寻得一合适场地。平整地、建厂房、增设备……

任宗伟认真规划了下一步的发展计划,但仔细一算,这些年积累的资金尚不足以实现自己心中的规划蓝图。任宗伟随后拜访了多家银行,却苦于没有抵押物而一筹莫展,新厂房迟迟未能动工。

6月24日,涪陵区政府召开“政银企”融资对接会,任宗伟在参会时了解到,重庆涪陵中银富登村镇银行专注于支农支小、服务本地,近期推广信用贷款支持小微服务,会后现场与该行客户经理进行了咨询。次日,涪陵中银富登村镇银行马鞍支行客户经理李陈携带移动PAD来到福里福途食品公司的生产车间,创始人任宗伟原是涪陵陈家沟榨菜厂的一名普通工人,后于2013年自主创业成立怪味胡豆的加工厂,并注册了自己的食品商标——“福里福途”“丑婆娘”。任宗伟踏实肯干,妻子勤快、吃得苦,在其夫妻二人的辛勤经营下,公司生产的“福里福途”和“丑婆娘”怪味胡豆供不应求,远销郑州、昆明、西安等全国各地,深受消费者的喜爱。

解决新型农业经营主体“痛点”

近年来,河北省邯郸市肥乡区农民专业合作社发展迅速,大多数合作社规模小,经济实力弱,市场占有率低,为合作社生产积极性,保护成员的种植利益。2019年5月,肥乡恒升村镇银行与康源联合社、太平洋财产保险肥乡支公司联合,本着“服务产业发展、保障农民利益”原则,创建了“农民合作社综合服务体系”(简称综合服务体系),以肥乡恒升村镇银行为平台,以农民合作社综合服务体系为载体,以产业为纽带,整合农业生产要素,充分发挥农资、技术、金融、保险多方面优势,集生产、供销、金融、保险服务于一体,较好地解决了成员“贷款难、参保贵”等实际问题,极大地调动了成员种植

设施蔬菜的积极性,为农民合作社发展提供了强大助力和有效保障,实现了小农户与大市场的有机衔接,受到广大成员和群众的普遍欢迎。

工作中,肥乡恒升村镇银行负责为综合服务体系成员提供金融贷款服务,通过联合社给予成员授信,为农户生产所需提供信贷资金;开展预约上门服务,减少农户开户、转账所需费用,并在存款和结算方面为农户提供便利。并且该行成了当地的金融服务中心,更加有效快捷的服务成员,对金融知识宣传,防范非法集资等专门开设了金融知识培训班,有效杜绝成员参与。为解决农户抵押

难、担保难问题,该行专门设计了“农机贷”“家庭贷”“恒易贷”等小额信贷产品,免抵押、免担保,家庭中成年人共同签字即可办理;贷款可提前授信,随用随贷。由于联合社本身就是区域蔬菜合作社的联合,有着多年蔬菜生产经验和对市场信息的灵敏把握,再加上保险的保障及对成员信息的掌握,较全面的提供了农户信息,有效地降低了信贷风险。据统计,今年以来,该行已实地走访农户500余户,完成信用村建设两个,上门开卡300余张,累计为成员提供授信274户、授信金额1745万元,累计办理贷款83笔、发放贷款金额412万元。

赵士杰

东台稠州村镇银行构建“学习型”人才培养机制 强化队伍建设夯实高质量发展根基

2021年上半年,江苏东台稠州村镇银行从实际出发,理性研判当前的形势、任务及转型发展的迫切性,针对该行在品牌效应、规模经营、科技力量等诸多方面都缺乏竞争力的情况下,多措并举加强员工队伍建设,构建“学习型”组织,目标培养一支具有执行力强、业务水平高的员工团队,促使企业与员工共赢!

招聘一批接地气、能吃苦的三农金融人才。自2012年开业以来,东台稠州村镇银行一直比喻自己是“大排档”,注重与大银行错位竞争,差异化发展,在人员招聘上该行更倾向于招聘那些长期生活在农村,对农村生产经营运作方式熟悉的、能吃苦耐劳、懂得珍惜及感恩、热爱农村金融事业的员工,该行认为他们才是经营好村镇银行“大排档”最好的“厨子”。因此,今年以来,该行进一步降低信贷人员录用标准,积极吸

收本地优秀农民、农业经营者的子女,优先招录外地返乡青年及对当地市场熟悉的“快递哥”“保安姐”,不断提高人才本土化水平。今年上半年,该行累计招聘20余名信贷人员,其中本科率不足25%,但留存率达90%,几乎“人人有产能,人人有绩效”,个别员工甚至已成长为信贷工作的行家里手,有效实现了组织与员工的和谐共赢发展。

加快建立健全“学习型”人才培养机制。为更好地适应村镇银行经营转型和实现跨越发展的需要,东台稠州村镇银行坚持刀刃向内,积极打造“学习型”人才培养机制,加大专题化、系统化、常态化的学习培训、技能培训。今年3月开始,该行针对人行一年内的信贷人员,由主发起行牵头组建一支支行内培训专家、IPC咨询公司前高管、分支机构中高层管理者及多年奋战在小微信贷一线的客户经理的项目改造小组,

对信贷人员开展为期4周的理论学习和为期8周的业务实战培训,理论阶段授课20个课程,实战培训由成熟客户经理“一对一”传帮带,全员参与扫街走访,数据收集、业务拓展、精准营销等日常工作中,沉下身心与种植养殖户、农户、小微商户沟通交流,使其熟知客户营销的技巧、牢记贷款调查的要素、掌握现场尽职的技能,并根据业绩指标、技能指标、考勤指标及团队考核多方面因素,对其进行考核,检验培训实效。同时,该行针对中高层管理团队,开发出为期7天的“菁英轮训”计划,采用理论培训、头脑风暴、支行观摩等多种方式,帮助其加深对培训内容的理解,认同并践行村行战略目标和经营方向,使其在发展理念、重点业务方向、人员管理和人才培养等方面统一思想、互通有无,更好地深耕小微业务,助力三农经济发展。

此外,作为建立学习型组织的助推器,东台稠州村镇银行重视加强内训师队伍建设,开展内训师的培养工作,今年上半年累计从业务骨干中选拔培养内训师6名,覆盖市场营销、运营管理、审查审批、综合管理4个条线,定期开展线上与线下相结合的集中培训活动,快速培养了与经营转型相适应的专业人才队伍。截至6月末,该行累计开展了10场次集中学习,超过500人次接受培训,有效提升了员工的工作能力和服务水平。

强化制度约束,提升服务意识。东台稠州村镇银行建立民主集中评议制度,每月、季度结束,由一线经营单位根据中后台部门服务态度、服务质量等各个部门打分,打分结果直接与管理室KPI挂钩,形成倒逼效应,促进中后台人员及时为一线部门解决实际问题,形成良好的工作作风。

宣慧军

守土尽责 让百姓用上“放心钱”

疫情发生后,乐亭舜丰村镇银行作为办理现金业务的银行网点,是客户接触现金最直接最频繁的场合。为确保公众使用现金的安全,该行认真做好网点收付人民币消毒管理工作,防控疫情扩散。同时,乐亭舜丰村镇银行利用微信公众号、各营业网点LED显示屏滚动播放新冠肺炎疫情防控基本知识,持续营造浓厚的疫情防控氛围;并通过转发微信朋友圈、微信群等多种方式介绍爱护人民币知识,提醒勤洗手、戴口罩、少出门、多消毒,切实做好有关防控措施,科学引导广大客户科学防控,降低感染和传播风险,消除特殊时期群众害怕接触现金的顾虑,增强了广大客户使用现金的信心。

周镇