

永葆三农初心 牢记普惠情怀

——东台稠州村镇银行十年奋进路扬帆再远航

行业动态

淮溪湖商村镇银行 护航夏粮“颗粒归仓”

当前,夏粮丰收在望,为全力支持粮食种植收购工作,稳住老百姓的“粮袋子”,安徽淮溪湖商村镇银行聚焦关键环节,多措并举支持农民增产增收,提前布局备战夏粮收购工作,全力护航夏粮“颗粒归仓”。

为确保客户及早“多收粮、收好粮”,该行立足“早”字,精心部署,各支行主动联系当地粮站、收购大户等群体,了解他们的金融需求,科学合理调度现金,确保粮食收购现金供应充足;积极推广手机银行、“聚合支付”等电子支付产品,提升结算效率,确保农民“粮到手,钱到手”,组织客户经理扎实开展外拓营销活动,通过深入田间地头、驻村办公等方式主动对接,宣传该行的支农惠农政策和各项业务办理流程,提前做好客户评级、授信、用信工作,优化办贷流程,完善农户贷款管理机制,强化廉洁办贷,做到夏粮收购贷款在授信额度内“即到即批”,解决农户“短、频、急、快”的融资需求。截至目前,该行累计投放粮食收购贷款超5000万元。 黄天欣

台州黄岩恒升村镇银行 举行党建共建签约仪式

为进一步落实稳经济“一揽子”政策措施,推进基层党建合作共建,充分发挥党组织核心带动作用,近日,浙江台州黄岩恒升村镇银行与黄岩区江口街道进港村正式举行党建联盟结对帮扶签约仪式。

会上,双方分别介绍了各自的基本情况,就党建共建的需求及村银合作等事项进行了广泛交流,达成了多项共识。台州黄岩恒升村镇银行重点就支农支小产品建设、人才实训基地建设、稳经济促发展等“十项”具体举措、金融知识宣传教育以及开展社会公益活动等合作事项进行了详细介绍。会议最后,双方签订了党建共建合作协议,举行了党建共建村居揭牌仪式,台州黄岩恒升村镇银行向进港村综合授信1亿元。 陈得省

东阳富民村镇银行 开展“金融知识万里行”

近期,浙江东阳富民村镇银行积极履行社会责任,认真贯彻落实上级部门的文件精神,开展了以“共同维护金融消费公平”为主题的“金融知识万里行”宣传活动。

为确保“金融知识万里行”宣传活动顺利开展,该行制定了相关活动方案,以行领导为小组组长,成立活动领导小组,明确活动主题、活动主题与活动目标;本次宣传活动主要以阵地宣传及社区宣传,并结合当前新冠肺炎疫情防控要求,在营业网点LED电子显示屏上滚动播放“防范电信网络诈骗,守护消费公平”“提高识骗防骗能力,严厉打击整治养老诈骗”“存款保险,保障您的存款安全”等宣传标语,并在营业场所摆放宣传折页,大堂经理和窗口柜员向客户进行金融知识宣传。同时,该行组织员工走进麻车埠、石门小区、金钩塘等社区,向群众发放宣传折页,提高群众对金融知识的认知度,并通过“一对一”讲解,提高群众的风险意识和识别能力。 邵静露

近日,江苏东台稠州村镇银行成功举办了10周年行庆活动。

活动仪式上,浙江稠州商业银行党委委员、副行长、首席信息官程杰现场寄语祝福,向东台稠州村镇银行表示热烈祝贺。他说,站在新起点上,依然对东台稠州村镇银行寄予厚望,希望东台稠州村镇银行秉承“服务中小、支持个私、扎根三农”的理念,扎根东台,服务东台,提高服务水平,履行社会职责,精耕细作并持之以恒地支持企业、个体经营和三农经济的发展,在推动高质量发展上展现新作为,为建设更加美好的明天努力奋斗。

浙江稠州商业银行党委委员、村镇银行发展总部总经理、东台稠州村镇银行董事长胡健敏肯定了东台稠州村镇银行十年来的成绩,感谢所有干部职工的艰苦付出。他说,展望未来,奋斗的道路依然任重道远,东台稠州村镇银行将扎实稳步推进金融创新,坚持“立足

地方、服务三农、服务小微”的市场定位,永葆三农初心,牢记普惠情怀,全力开启崭新篇章。

10年风雨同舟,10年硕果累累。6月11日,东台稠州村镇银行6家支行精心策划开展了“我为行庆献礼”活动,邀约与该行共成长10年的优质客户、新增客户参与行庆活动,感恩客户一路以来的大力支持,增强客户粘性,用业绩为行庆增光添彩。活动中,该行通过“套圈”活动、金融知识宣讲、品鉴生日蛋糕、送上定制礼品等系列答谢活动,营造浓厚节日氛围。在服务好客户的同时,该行围绕金融知识和金融产品进行进一步讲解,加强客户对东台稠州村镇银行金融服务的熟知度,增强客户对该行专业服务的认可度。据统计,当天参与该行各网点活动的客户数达到300人次,新增预约存款1000万元,开立银行卡130张。

6月6日-6月12日,东台稠州村镇

银行开展了“授信有礼”“同生有礼”回馈客户活动,围绕引入新客户和老客户推介提升两方面展开,通过电话邀约、走村入户、微信朋友圈转发等多种途径大力宣传行庆回馈客户活动,拉近了东台稠州村镇银行与客户的距离,进一步扩大了东台稠州村镇银行的知名度。活动期间,该行共送出了200个“授信有礼”礼品,回馈了230名“同生有礼”客户,进一步提升客户满意度。

10年来,东台稠州村镇银行始终践行“来自市场,更懂市场”的核心价值观,专注于“服务实体经济,服务中小企业,服务个人客户”,与当地发展同频共振,与当地人民携手共进,并不断创新经营理念、创新服务机制、创新金融产品,用辛勤的坚守和不懈的行动交出了满意的答案。

加强党建引领 助力乡村振兴

东台稠州村镇银行始终全面贯彻新

时代党的建设总要求,充分发挥党建引领指导作用,全面推进党的政治建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设,不断增强党的创造力、凝聚力和战斗力;不断探索党建与金融、党建与业务、党建与公益的深度融合,促进各项工作走深做实,助推乡村振兴蓬勃发展。

聚焦业务发展 续写华丽篇章

2012年6月12日,东台稠州村镇银行正式成立,满怀创业的无限激情,全行上下紧紧围绕“支持中小,服务三农”的经营理念,凝心聚力,真抓实干。截至今年5月末,该行存贷款规模已突破51亿元,取得了令人鼓舞的新成就,各项工作得到了内外部管理机构的一致好评,先后荣获“全国银行营业网点服务企业标准领跑者”“江苏省村镇银行乡村振兴建设先进单位”等称号,连续6年获得主发起行评选的

“先进村镇银行”称号。

践行社会责任 坚守初心不改

东台稠州村镇银行在实现自身发展壮大同时,始终以服务社会为己任,深耕公益事业,开展了一系列公益措施,常态化推进普及金融知识、助力疫情防控、关爱特殊群体等,全心全意为东台发展贡献稠州银行力量,做一家有责任、有温度的金融机构。

展望未来 紧盯既定目标

东台稠州村镇银行将躬耕不辍、开拓创新,继续深化改革,扎实稳步推进金融创新,以全面打造“小而精、小而优、小而美”的现代精品银行为目标,为地方振兴助力、为地方百姓提供更加优质的金融服务,在实现自身发展的过程中,努力为东台建设作出更大贡献。 王京霞



“以后我们送外卖累了还能来到这里喝点热水、歇歇脚,感受到家一般的温暖,为咱们的‘红色之家’点赞!”近日,山西省襄汾县首个“快递小哥红色之家”在襄汾汾都村镇银行湖李农村金融综合服务站正式揭牌启用。据悉,“快递小哥红色之家”内配备了包括饮水机、咖啡机、图书角、手机充电站等惠民服务设施,以及雨伞、医药箱等应急物品,同时开放卫生间、微波炉、沙发等人文关爱设施,让快递小哥、外卖送餐员、网约车司机等群体享受到襄汾汾都村镇银行优质、暖心的金融服务。图为该行员工向外卖员介绍医药箱里的应急药品。 衡怡德

丹江口楚农商村镇银行 实现小微企业“码”上贷

“‘贷款码’真是太方便了,只要一扫码,丹江口楚农商村镇银行立马就上门了,不到两天就成功办理了贷款290万元,可以说是‘一码在手,贷款无忧’啊!”日前,湖北蓝钻新能源发展有限公司法人代表余建新兴奋地向笔者说道。

该公司是一家生产燃气压力管的企业,近期,该公司订单增长较快,加上受新冠肺炎疫情影响,原材料价格持续上涨,周转资金出现短缺,经营一时陷入困境。该公司法人余建新通过

丹江口楚农商村镇银行微信公众号了解到“楚天贷款码”业务后,抱着试一试的心态填写了贷款申请,没想到该行客户经理当天就为其提供了上门服务。丹江口楚农商村镇银行根据该公司无抵押、无质押的现状,为其匹配产品“荆楚发展贷”,并提供线上贷款服务,仅用两天时间,290万元的贷款顺利到账。

这只是丹江口楚农商村镇银行借助“楚天贷款码”贷款预约平台助力小微企业快速获贷的一个缩影。今年以

来,该行业务系统建设了独立的“楚天贷款码”服务模块,实现了从获客、受理、跟踪、报送和统计全流程的信息化服务,并配套“1351”高效响应机制,即:1天内受理融资需求、3天内调查收集资料、5天内初步落实授信条件、1天内反馈办理情况,合计10天内办结的高效金融服务。截至6月14日,该行已接收400余笔“扫码贷款”申请,累计放款超过1亿元,有效支持了丹江口市中小微企业发展。 李源 张慧

安仁新阳村镇银行播洒金融“及时雨” 为民营小微企业纾困解难

“在我们最困难的时候,是安仁新阳村镇银行向我们提供了贷款支持,为我们送来了金融‘及时雨’,解决了公司资金短缺的燃眉之急和后顾之忧。”日前,湖南省安仁县辉煌农业发展有限公司负责人张总感慨道。据了解,该公司是一家集苗木种植销售、园林绿化工程施工养护为一体的民营实体,直接带动公司周边乡镇就业人口300人以上。该行业受季节气候、市场行情影响较大,特别是种植销售期间,人力成本较高,因缺少资金导致运营艰难。安仁新阳村镇银行在了解到该企业所面临的困境后,第一时间与企业方取得联系,按照“急事急办、特事特办”的原则,为企业开辟“绿色通道”,成功为其发放民营小微企业创业贴息贷款300万元,为企业的后续发展提供了金融“活水”。

近年来,面对新冠肺炎疫情与复杂的经济环境,安仁新阳村镇银行始终坚守“服务三农、支持小微”的市场定位,秉承金融的“大道与大义”,主动扛起本土金融机构的责任担当,积极履行社会

责任,持续加大民营小微企业信贷投放力度,大力推进民营小微企业融资“增量、扩面、降价”措施,与民营小微实体并肩战“疫”,全面提升实体经济主体金融服务的可得性和覆盖面,切实为实体经济融资纾困。截至2022年5月末,该行民营小微企业贷款(含个体工商户、小微企业主)289户、金额1.3亿元,占该行总贷款的35.4%。

制定方案,主动对接,精准施策。围绕缓解民营企业“融资难、融资贵”问题,安仁新阳村镇银行于今年初制定了“金融助民营企业”专项行动方案,明确当年对民营企业信贷投放不低于1亿元,支持民营企业户数不低于200户的专项计划,对普惠小微信用贷款投放总额度不设上限,针对符合信用方式发放的普惠型民营小微企业“应贷尽贷”“能贷快贷”“能贷先贷”,优先支持普惠型民营小微企业、个体工商户、涉农主体、制造业以及绿色企业。同时,该行积极与县内各职能部门深入对接联系,主动深入民营

小微企业、个体工商户中了解金融需求,匹配金融产品,分类施策服务,按照“一户一策”原则,全部建立“主办行”制度。截至5月末,该行已累计走访新型农业经营主体165家、民营小微企业121家、个体工商户255户。

创新服务,减费让利,精准“滴灌”。安仁新阳村镇银行先后创新推出了“助农、兴商、乐民、惠企”拳头金融产品,针对不同的行业和群体设计专属的信贷产品,切实提高民营小微企业贷款“获得率”“首贷率”和信用贷款占比。疫情期间,该行推出了4款“抗疫贷”系列产品,5款乡村振兴主题信贷产品。截至5月末,该行累计发放“抗疫贷”8680万元,“惠企贷”7750万元;累计发放乡村实体“首贷贷”1480万元,乡村产业“融资贷”5240万元。同时,该行组建了民营小微企业贷款中心,对外公示该行信贷人员、审批流程和服务监督电话,做到“专人专岗专责”。此外,该行积极发挥地方人“决策链短、决策时间少”的优势,对于

民营小微企业贷款实行限时办理,要求信用贷款3个工作日内办结,保证贷款5个工作日内办结,抵押贷款7个工作日内办结,真正成为企业融资的“及时雨”。为用足用好央行货币信贷政策工具和自主定价措施,该行发挥“惠企贷”“兴商贷”“创业担保贷”等特色产品协同优势,降低客户融资成本。截至5月末,该行实体经济贷款加权平均利率为6.18%,较上年同期下降0.5个百分点。自2021年9月30日,减费让利政策实施以来,该行累计发放普惠型民营企业贷款5173万元,支持民营企业和个人工商户138户,减费让利达30万元。

下一步,安仁新阳村镇银行将进一步提升金融服务地方经济发展的能力,专注主责主业,充分发挥地方法人银行机构经营“机制活、决策链短”的优势,积极创新信贷产品和服务方式,严格落实减费让利措施,持续开展“访企业、问需求、优服务”活动,为县域经济发展和乡村振兴贡献金融力量。 刘儒林

长丰科源村镇银行 信贷扶持种植户创业致富

日前,安徽长丰科源村镇银行党总支书记、董事长王苏云走访调研了长丰县域多个粮食种植大户。当走进下塘镇裴峰家庭农场时,田间地头绿意盎然,生机勃勃。“这边是已经熟了的油菜,那边是要收割的麦子,再往前还有一大片绿油油的草皮……”农场负责人裴峰满心欢喜地介绍着。

裴峰是下塘镇远近闻名的致富带头人,但是他的创业路也并非一帆风顺。2017年,干劲十足的裴峰便遭遇资金不足的困境,面对土地流转、购买种苗急需的资金,让他一筹莫展。在得知裴峰的困难后,长丰科源村镇银行第一时间深入农场调查,及时为他发放了30万元的“劝耕贷”,解了其燃眉之急。

在长丰科源村镇银行的资金支持下,裴峰的种植规模的不断扩大。2021年,深知“科技兴农”的裴峰经多方学习考察后,决心将现代农业机具引入自己的农场,但采购大型农业机

械设备需要大额资金,他再次遇到了资金短缺的难题。这次,裴峰又首先想到了长丰科源村镇银行。经过调查,该行为其增加了授信额度,发放了“码上贷”100万元。

在长丰科源村镇银行持续的金融助力下,现如今裴峰的家庭农场已发展为“省级示范家庭农场”,种植小麦800亩、水稻550亩、草皮400亩、油菜220亩;拥有进口收割机、插秧机、旋耕机、无人机、植保机、装载机、农具等20余台,农机服务覆盖周边近1万亩的农作物种植面积,直接带动30余人长期就业,间接带动300余户农村家庭致富。

一直以来,长丰科源村镇银行将支持现代农业发展作为第一要务,先后推出了“创业贷”“码上贷”“政信贷”“乡村振兴贷”等系列信贷产品。截至目前,该行累计为县域种植大户发放贷款近1亿元,涉及379户个人及企业,为推动乡村产业振兴注入强劲动力。 周方玉 汪国徽

新郑郑银村镇银行 筑牢反诈“防火墙”守护百姓“钱袋子”

为切实增强群众识诈防诈“免疫力”,有效预防和打击电信网络诈骗犯罪,提升公众风险防范意识,连日来,河南新郑郑银村镇银行积极响应人行新郑市支行号召,组织开展了“打击治理电信网络诈骗知识宣传月”活动。

为确保宣传活动的顺利开展,该行高度重视此次宣传活动,紧紧围绕打击治理电信网络诈骗犯罪这一主题进行精心策划,通过悬挂横幅、播放警示教育片、发放宣传折页等形式,向公众宣传普及常见的电信网络诈骗方式、电信网络诈骗识别要点、如何防范电信网络诈骗的技巧等一系列

知识,并着重讲解刷单返利诈骗、虚拟货币投资理财诈骗等5大高发类电信诈骗手段,深刻揭露诈骗分子犯罪手法特点和严重危害,提醒广大群众警惕电信网络诈骗,提升广大人民群众的防范知识和识骗防骗能力,营造全民反诈防诈的浓厚氛围。同时,该行各网点还组织人员进乡村、进社区、进企业,为老年人、学生、低收入、乡镇农村群众开展宣传教育,普及非法买卖银行账户、身份证等违法行为的危害及后果,切实增强社会公众反诈、识诈和依法使用账户法律意识。 程一博

“在这里,有竞争,更有成长。”一位新提拔的中层干部表示,去年江淮村镇银行通过内部提拔,让8位优秀员工获得了晋升。鼓励交流与换岗,师徒结对、导师指导制……种种奋斗姿态,让浏阳江淮村镇银行的第一任起,该行便以“家银行”“银行家”为基础,以产品品牌为支撑,全面推进“家银行”文化品牌向实效化、纵深化发展,为客户提供更专业、更便捷、更贴心的金融服务,解决客户关注的“热点、焦点、难点”问题。而这

份“家”的感觉,不仅辐射到了以服务对象为目标的产品设计,更融入了该行这个大家庭注入了新的活力。招聘结束后,浏阳江淮村镇银行迅速开展了新员工入职培训,帮助新员工尽快适应新角色、新环境。在培训新员工的同时,专项业务培训也拉开了帷幕,重点提升客户经理团队的财务知识素养,提高会计主管团队专业技能,通过团队专项业务培训促进全员综合素质和专业技能的提升。与此同时,浏阳江淮村镇银行各支行行长也被派到异地学习,促进这些中层干部管理能力的提升。

“我喜欢这个积极而向上的大家庭,也喜欢与江淮一起成长的感觉。”江淮村镇银行古港支行行长邱玫瑰是行里的老员工。一步步成长起来的她,在业务上早已可以独当一面,同时也带领着一支年轻的队伍取得了骄人的成绩。

“我们目前有85位员工,平均年龄为30岁。”据浏阳江淮村镇银行相关负责人介绍,2022年春节刚过,该行便面向社会和校园公开招聘客户经理3人、综合柜员7人。新员工的加入,不仅为筹建中的浏阳江淮村镇银行北盛支行提供了人员保障,更为该行这个大家庭注入了新的活力。招聘结束后,浏阳江淮村镇银行迅速开展了新员工入职培训,帮助新员工尽快适应新角色、新环境。在培训新员工的同时,专项业务培训也拉开了帷幕,重点提升客户经理团队的财务知识素养,提高会计主管团队专业技能,通过团队专项业务培训促进全员综合素质和专业技能的提升。与此同时,浏阳江淮村镇银行各支行行长也被派到异地学习,促进这些中层干部管理能力的提升。

“家银行”“银行家”为基础,以产品品牌为支撑,全面推进“家银行”文化品牌向实效化、纵深化发展,为客户提供更专业、更便捷、更贴心的金融服务,解决客户关注的“热点、焦点、难点”问题。而这这份“家”的感觉,不仅辐射到了以服务对象为目标的产品设计,更融入了该行这个大家庭注入了新的活力。招聘结束后,浏阳江淮村镇银行迅速开展了新员工入职培训,帮助新员工尽快适应新角色、新环境。在培训新员工的同时,专项业务培训也拉开了帷幕,重点提升客户经理团队的财务知识素养,提高会计主管团队专业技能,通过团队专项业务培训促进全员综合素质和专业技能的提升。与此同时,浏阳江淮村镇银行各支行行长也被派到异地学习,促进这些中层干部管理能力的提升。

“家银行”“银行家”为基础,以产品品牌为支撑,全面推进“家银行”文化品牌向实效化、纵深化发展,为客户提供更专业、更便捷、更贴心的金融服务,解决客户关注的“热点、焦点、难点”问题。而这这份“家”的感觉,不仅辐射到了以服务对象为目标的产品设计,更融入了该行这个大家庭注入了新的活力。招聘结束后,浏阳江淮村镇银行迅速开展了新员工入职培训,帮助新员工尽快适应新角色、新环境。在培训新员工的同时,专项业务培训也拉开了帷幕,重点提升客户经理团队的财务知识素养,提高会计主管团队专业技能,通过团队专项业务培训促进全员综合素质和专业技能的提升。与此同时,浏阳江淮村镇银行各支行行长也被派到异地学习,促进这些中层干部管理能力的提升。

“家银行”“银行家”为基础,以产品品牌为支撑,全面推进“家银行”文化品牌向实效化、纵深化发展,为客户提供更专业、更便捷、更贴心的金融服务,解决客户关注的“热点、焦点、难点”问题。而这这份“家”的感觉,不仅辐射到了以服务对象为目标的产品设计,更融入了该行这个大家庭注入了新的活力。招聘结束后,浏阳江淮村镇银行迅速开展了新员工入职培训,帮助新员工尽快适应新角色、新环境。在培训新员工的同时,专项业务培训也拉开了帷幕,重点提升客户经理团队的财务知识素养,提高会计主管团队专业技能,通过团队专项业务培训促进全员综合素质和专业技能的提升。与此同时,浏阳江淮村镇银行各支行行长也被派到异地学习,促进这些中层干部管理能力的提升。

“家银行”“银行家”为基础,以产品品牌为支撑,全面推进“家银行”文化品牌向实效化、纵深化发展,为客户提供更专业、更便捷、更贴心的金融服务,解决客户关注的“热点、焦点、难点”问题。而这这份“家”的感觉,不仅辐射到了以服务对象为目标的产品设计,更融入了该行这个大家庭注入了新的活力。招聘结束后,浏阳江淮村镇银行迅速开展了新员工入职培训,帮助新员工尽快适应新角色、新环境。在培训新员工的同时,专项业务培训也拉开了帷幕,重点提升客户经理团队的财务知识素养,提高会计主管团队专业技能,通过团队专项业务培训促进全员综合素质和专业技能的提升。与此同时,浏阳江淮村镇银行各支行行长也被派到异地学习,促进这些中层干部管理能力的提升。