

行业动态

印江长征村镇银行 加强“银商”合作 深化互利共赢

近日,贵州印江长征村镇银行代理董事长方明亲自带队到县各大商会走访调研,了解各商会会员单位生产经营情况,面对面听取商会发展需求,寻求合作的新突破。

在代方明的带领下,该行员工陆续走访了湖南商会、龙津商会、建材商会、川渝商会等各大商会,每到一处商会都详细了解商会发展历程、组织理念以及今年的发展规划。通过双方的深入交流,该行详细了解了商会发展理念、现状和其他金融服务上存在的诉求;同时,向各商会会员说明了2023年该行服务商会的新方式、新产品,并表示印江长征村镇银行将进一步提升服务企业客户的能力水平,提高服务质效,加强与各商会的沟通对接,大力支持商会健康持续发展。

通过走访,印江长征村镇银行根据商会的不同情况制定了专门的合作服务方案和专属的贷款金融产品,不但获得了各大商会的一致好评,也取得了一定的成果,并最终和大部分商会签订了合作协议,开始了全方位的合作。龚震霞

缙云联合村镇银行 “春耕大走访”护航采茶季

阳春三月,桃李争艳。时下,正值春茶采摘旺季,为了满足茶叶商户收购资金需求,近日,由杭州联合银行主发起的浙江缙云联合村镇银行“共同富裕青年志愿服务队”走进茶叶市场,及时为商户纾困解难,积极开展金融知识宣传,助力春茶稳产保收。

在宣传走访中,该行工作人员对接了当地茶农樊先生。樊先生原先在广东深圳从事摄影摄像工作,近年来,缙云县委县政府对地方特色产业大力推广扶持,吸引了樊先生回乡创业。目前,樊先生经营三十亩茶园,有山茶油林六亩,现正在改造十余亩的山林茶园,急需改造资金。在了解情况后,缙云联合村镇银行仅用了一天时间便给樊先生发放了30万元贷款。樊先生将这部分资金用于支付土地承包和人工、机械费用。“这笔贷款对我来说真是‘及时雨’!”樊先生如是说。

据悉,接下来该行将持续开展走访工作,积极主动与村集体对接,为茶叶市场的经营者提供优质的金融服务,助力2023年春耕备耕工作。林颖

资阳民生村镇银行 发放首笔专利权质押贷款

为践行社会责任,四川资阳民生村镇银行针对科创企业“轻资产重智产”的实际,突破传统银行“重抵押物”的观念,创新投放该行首笔专利权质押担保方式,为企业解决了资金短缺难题。

四川续动环境科技有限公司于2020年12月由乐至县人民政府招商引资引进的致力于环保设备和节能装备的研发、生产、销售和企业的企业,拥有16项环保制造专利。为扩大生产规模,该企业急需资金投入发展生产。

在乐至县经科信局推荐下,资阳民生村镇银行多次对四川续动环境科技有限公司进行现场考察。

在充分调查核实该企业生产经营和企业家庭情况的基础上,由专业评估机构判定专利价值后,整合企业征信、现金流、税务、行业发展前景等方面数据,该行为客户量身定制了授信方案,创新实施专利权质押担保方式,将知识产权转化为“真金白银”,于2023年1月20日成功为该企业发放贷款80万元,实现了资阳民生村镇银行本年度专利权质押贷款零的突破。姚舜

定远民丰村镇银行 创新服务“贷”动农民增收

在全面贯彻落实党的二十大精神开局之年,安徽定远民丰村镇银行秉承“党建引领 服务三农”的宗旨,立足定远县域和周边乡镇,聚焦三农领域融资难点,创新服务与产品,以金融力量助力乡村振兴。

工作中,该行陆续推出了“乡村振兴贷”“助耕贷”“易贷卡”“惠农贷”“林权抵押贷款”“农村土地承包经营权抵押贷款”等多样化金融产品,满足涉农领域金融需求,为发展乡村经济提供资金支持。截至2022年末,该行“乡村振兴贷”累计发放1322户,金额29350万元;在贷户数781户,贷款余额20238万元。

此外,该行积极组织网点做好柜台延伸服务,为农村部分行动不便的老年人群体开展贴心服务,其辖内的城南支行被中国人民银行滁州市中心支行审核并认定为全县首批“享满意”老年人支付服务特色网点。同时,该行致力于优化工作流程,在合规的前提下简化相关手续,为金融服务增值,提升群众满意度,并增加乡村振兴贷款投放,引信贷“活水”浇灌乡村沃土。徐丹

中山小榄村镇银行凝聚合力

全员奋战首季“开门红”

一年之计在于春,开年即是开跑,起步就要冲刺。为争取一季度“开门红”,做牢全年存款基础,广东中山小榄村镇银行凝聚全员合力,以时不我待的紧迫感,全力推进“开门红”各项工作。

去年12月初,中山小榄村镇银行就提前召开了“开门红”誓师大会,其领导班子和营销团队全员参加。该行主要负责人表示,要全面贯彻落实党的二十大精神决策部署,坚守村镇银行支农支小的初心使命不动摇,全力做好“开门红”工作。会上,该行各营销负责人主动认领任务,以“不破楼兰终不还”的意志签下“军令状”,全行上下达成高度思想统一。工作中,该行各营业网点通过布置厅堂装饰,营造了浓厚的“开门红”营销氛围;同时,认真组织员工学习相关方案政策,加强业务培训,并明确支行工作重点、要点,提前布局,精心准备好“开门红”营销各项工作。

结合当地居民多有喝早茶的生活习惯,中山小榄村镇银行各营业网

点联动附近酒楼,在茶市时间段开展“开门红”主题营销活动,与酒楼商家形成互惠互利的合作关系,为街坊居民送去贴心的金融服务。该行工作人员现场给街坊居民派发金融知识宣传单,积极宣讲反洗钱、反诈骗等金融知识,并针对“开门红”活动,采取主持人宣讲、舞台投屏、现场抽奖等方式吸引广大街坊居民关注和参与,现场气氛十分高涨,引得现场街坊致电亲朋好友来参加。街坊居民表示,希望多举办此类有趣惠民的活动。

新春佳节前,中山小榄村镇银行借助各社区“迎春花市”的契机,组织人员到花市摆摊设点,开展“送产品,送服务,送福利”活动。该行的支行行长介绍说:“临近新年,当地群众都有到花市选购年桔、年花的传统习俗,我们抢抓机遇向逛花市的群众宣传储蓄定期产品和惠民、便民线上贷款产品,通过‘浏览宣传单+有奖问答’的形式,在为居民群众送礼品的同时,更好地了解该行产品。”通过连续多日的花市

摆摊,该行营销人员添加了100余名群众微信,为后续存贷产品营销积累了客户群体。

元宵佳节期间,当地多个社区举行了“玉兔迎新春 奋进新征程”“惠民下基层”等多种主题元宵嘉年华活动。活动中,中山小榄村镇银行通过悬挂横幅、派发宣传手册,向群众“一对一”讲解金融知识,并通过派送新年饰品等方式,吸引群众了解银行金融产品,有针对性地向周边群众宣传储蓄存款和“村民贷”“极速贷”“农地贷”等金融产品。同时,该行还在现场设置游戏摊位,每个摊位各有特色,内容丰富、形式多样,让居民群众通过玩游戏的方式获得不同印花数量来兑换奖品,各活动现场吸引了广大居民积极参与,活动气氛热闹非凡,并成功营销了定期储蓄。

自启动“开门红”营销活动以来,截至2月8日,该行新增储蓄存款超6500万元,新增开户数超1000户;新增投放各项贷款接近2.1亿元,实干的成绩单捷报频传。陈丽琼



为贯彻落实党的二十大精神,强化党支部的战斗堡垒作用,开创“党建+业务”高质量发展新局面,近日,河南固始天驹村镇银行党支部组织部分综合柜员和客户经理参观了该行以“学习、成长、圆满”为主题的党建阵地,感受红色革命精神,坚定理想信念,凝聚奋进力量。通过参观学习,使该行一线员工的党性修养得到锻炼和提升,推动形成了浓厚干事创业氛围。图为参观现场。陈龙

高青汇金村镇银行唐坊支行“流量赋能” 为营销插上信息化翅膀

年初以来,山东高青汇金村镇银行唐坊支行有效运用新媒体手段为乡村振兴赋能,对存贷款特色产品及优质服务进行“流量赋能”,进一步树立了“汇金”品牌,展现了“汇金”形象,强化了“汇金队伍”。

唐坊支行秉承让服务“飞”出去,客户“引”进来的服务理念,充分抓住春节期间农闲时期,利用朋友圈、微信群等线上平台,营造“春季行动”浓厚氛围,在将金融信息及时传播的同时,充分整合信息资源,通过图文推

送、专题报道、短视频播放等矩阵式传播,让其金融产品得到“线上+线下”的推广,成为老百姓们关注的焦点,被客户充分认知和了解;同时,增加了与客户互动的频率和机会,从而更有效地了解客户的金融需求。截至2月末,唐坊支行存款余额较年初增长2060万元。

新媒体时代,刷手机已经不再是年轻人的专利,农村百姓们也早已是“低头族”。唐坊支行根据时节、产品拍摄了不同的特色视频,累计播放量达到两万余次,有效提升了高青汇

金村镇银行的知名度和产品信息的知晓度;仅通过一条抖音短视频,就获得了两名贷款意向客户,在客户经理快速、高效的对接与服务下,成功放款55万元,为客户解决了燃眉之急。

征程漫漫,唯有奋斗。高青汇金村镇银行不仅依靠线上平台提供金融服务,更是通过提供优质的产品和服务来打造品牌。今后,该行将更加有效地运用多种途径,提高老百姓普惠金融的获得感,踏实做普惠金融的“践行者”。孙政涵

促进“村行”员工成长成才的途径和方法 ——以鹰潭月湖恒通村镇银行为例

□ 沈悦

自2013年4月25日鹰潭恒通村镇银行开业以来,十二家“恒通村行”在东中西部四省的12个地区稳健发展,10年时间达到了31家营业网点,600人员的规模,犹如星星之火,渐成燎原之势。笔者有幸参与了多家“村行”的筹建和经营管理,从而看到了很多“恒通人”在“村行”的发展中不断成长,十多位中层干部成长为“村行”一把手或班子成员,也看到很多当初岗前培训时认识的新员工成为了中层干部和核心骨干,企业和个人的价值共生、相互成就,是员工在职场的最美风景。

引导员工建立成长型思维

成长不同于发育,过了青春期就开始停止,成长对每个人来说是一辈子的事情,开展贴心服务,其辖内的城南支行被中国人民银行滁州市中心支行审核并认定为全县首批“享满意”老年人支付服务特色网点。同时,该行致力于优化工作流程,在合规的前提下简化相关手续,为金融服务增值,提升群众满意度,并增加乡村振兴贷款投放,引信贷“活水”浇灌乡村沃土。徐丹

要想职业生涯没有“患得患失”的忧虑,就要靠自我成长来打造自己的人生“护城河”。如同企业的“护城河”是自基于定位后,差别竞争中寻求核心竞争力打造的,个人也是要创造自己在职

场中的核心竞争力。“木桶原理”对个人职业发展来说是不适用的,在成长中延伸短板比补短板更重要,不要一味取长补短,而是取长知短,当然这个短板不能是道德的短板。成长不等于马上升职加薪,不要看到自己学习和努力之后,工资没涨、职位没变就怀疑成长,其实对于成长而言,回报也许只会迟到,但不会缺席。对于职场成功而言,往往是先见识增长,然后能力跟上,最后实现收入的增长。

促进“村行”发展与员工成长 双向“正驱动”

员工成长和企业的成长是相辅相成的。企业的发展离不开员工成长,员工越优秀,不仅可以为企业创造更大的价值而且能营造积极向上的工作氛围。同时,企业的发展也会促进员工的成长,发展中的企业往往善于长远考虑,更关注员工的成长,更加注重培训和人才培养。另外,发展中的企业在机构扩张中会创造更多加快员工成长的岗位和机会,如“恒通村行”很多的干部都是在支行开设和部室设立时获取挑战型岗位,从而实现自己的加速成长。

把握企业成长趋势 促进员工成长

企业的发展会促进员工的成长,但不会带来每个员工的成长,有些人快,有些人慢,认同理念、跟企业使命同步的人,更能抓住岗位机遇,成长更快。

抓住企业发展的机会。首先要让自己职业认知和能力目标同企业的宗旨使命保持一致,实现“同频共振”。如“恒通”的宗旨使命是服务三农、支持小微,如果想做私人银行、家族信托、集团融资,估计你的事业梦就很难在“恒通”实现。发展中的企业成长的机会更多会留给关注企业发展的员工,那些能及时发现问题的人成长得更快。其次,挑战和承担略超过原有能力和经验岗位阶段是最好的成长机会,成功的渴望和向外证明的欲望是个人成长的最好驱动。

把握好职业生涯中的机遇。个人职业的成长短期会受机遇的影响,不管因为这个机遇是因为短期能力表现还是因为人脉资源的帮助,但是,如果想抓住机遇使自己在职场中长期担任自己喜欢的岗位,立于不败之地,就需要



江西芦溪富民村镇银行 送金融服务到百姓“心坎上”

为丰富涉农客户服务模式,加大涉农授信供给,延伸辖区农村金融服务半径,年初以来,江西芦溪富民村镇银行员工来到田间地头,将金融服务送到村民身边。

针对当前农业农村面临的融资难问题,芦溪富民村镇银行围绕“基础金融服务不出村,综合金融服务不出镇”的服务宗旨,积极进村入户,将金融政策送上门。工作中,该行优化办贷模式,简化贷款流程,通过线下调查线上授信的方式,实现最快当日放款,提升农户信贷资金的可得性和便利度,解决农户的燃眉之急。

针对农村面临的融资贵问题,该行积极申请人行各项再贷款政策,并结合实际情况,将各项惠民纾困贷款政策落实到位、执行到位。工作推进中,由该行各网点负责人带队对辖区

各种种养农户进行逐一走访,开展贷款政策宣传;对于存量客户进行摸底,年初以来,江西芦溪富民村镇银行员工来到田间地头,将金融服务送到村民身边。

为提升偏远农村地区的金融服务水平,解决偏远山区金融服务空白、居民金融覆盖率低的问题,该行组织客户经理来到栗湾村、盘田村、虹桥村、珠亭村、张佳坊村、南溪村等进行村居走访,“面对面”与村民交流,通过深入浅出地科普反假币、防范电信诈骗、消费者权益、存款保险、个人征信等金融知识,提升农户的金融素养及安全支付意识。

今年以来,芦溪富民村镇银行已对辖区76个村居进行了走访,截至目前,新发放涉农贷款277户,贷款余额5518.9万元。颜丽霞

泾阳泰隆村镇银行 多措并举“贷”动春耕备耕

人勤春来早,春耕正当时。惊蛰过后便是农业生产的黄金期,也是农民一年收成的关键期。陕西泾阳泰隆村镇银行坚守“服务三农、服务小微”定位,顺应农时,积极投身到金融支持春耕备耕的工作中,多措并举助力乡村振兴,让金融“活水”精准滴灌田间地头。

为尽量满足春耕期间农民的资金需求,泾阳泰隆村镇银行全面推动农村“人人可贷”业务发展,高效推进“人人可贷”业务模式落地,以“一户一档”为抓手,以做深做透“两民”为手段,建立符合当地实际的“人人可贷”新服务模式。

工作中,该行在各个网点积极开展农机培训,使农户掌握新知识、新技术、

新信息,了解通过新型农机实现节本、降耗、增效,实现粮食稳产高产,为春耕生产开好头。

为进一步落实普惠金融发展理念,泾阳泰隆村镇银行以“银村”合作为核心,以“党建+金融”为抓手开展“整村授信”;对农村社区、村民开展全面“盘点”,绘制“村居画像”,根据“画像”开展整村小额信用贷款批量授信,提高农户小额信用贷款占比。针对春耕生产信贷需求较大的村落,该行通过派驻“农村指导员”、党员先锋队,进村入户,提供“一站式”服务。截至2月末,该行本年累计发放支持春耕备耕贷款301.2万元,涉农贷款余额67210.47万元,占各项贷款的90.57%。吴双

依靠人品和能力。基层员工成长要学会破局。经历未必带来成长,十年的保安可能只成为老保安,“一万小时定理”能起作用是需要刻意练习而不是机械式重复工作,基层员工的成长要通过主动学习刻意练习,从而改变认知,提升自己后寻求更好的延伸岗位。基层员工成长的“拦路虎”是舒适圈和舍不得自己认为拥有的经验。如果某个渴望成长的员工,没有享受企业发展机遇时该怎么办?要重塑认知,所谓心智模式决定行为逻辑,不能因为竞聘失败或者“位子被别人抢走了”而郁郁寡欢、抱怨企业和领导用人的不公或者为自己的伯乐尚未出现而过度忧虑。此时正确的做法是重新认识自我,继续学习,日拱一卒,储备能力,期待某天个人成长的势能会转化为事业发展的动能。

促进员工成长的途径与方法

企业管理层要摆脱员工太优秀会留不住的担忧,如果员工的成长是在企业发展的大背景下实现的,这种成长在一定程度上会增加忠诚度;对于员工来说工作的回报除了工资奖金外还有个人的提升。要促进员工更好地成长,首

先要求企业是处在不断发展的趋势中,很难想象一直走下坡路的企业能关注员工的成长。其次,管理层要成为成长的表率,领导层的学习和成长对于员工的成长很重要,不仅带动企业发展,而且可以打开员工成长的瓶颈。第三,企业要多创造一些竞聘和后备库的机会,鼓励员工提升自己的职业目标,并为目标而付诸努力,同时也能营造人人积极向上的良好竞争氛围。第四,要打造向优秀和先进学习的氛围,鼓励全员向成长性干部员工学习,鹰潭月湖恒通村镇银行借十周年行庆时机,评选了“恒通模范”和“恒通小匠”,宣扬榜样的力量。第五,打造学习型组织。企业可以根据员工现状,鹰潭月湖恒通村镇银行就订购了“樊登读书会集团号”,班子成员带领中层干部和基层骨干一起听书、看书,引导员工将学习变成一种习惯。

成长是一份责任、一种领悟,也是一种喜悦。成长需要对别人常常认同而对自己偶尔的不同。认知、经历、复盘、更新认知,是最好的成长循轨之道。(作者系鹰潭月湖恒通村镇银行行长)