

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com
电话:010-84395150

2024年10月15日 星期二

第107期

湖南道县神农村镇银行

经营工作获主发起行调研指导

近日,炎陵农商银行党委书记、董事长侯灵武一行赴湖南道县神农村镇银行调研指导工作并召开座谈会。湖南道县神农村镇银行全体员工参加了会议。

会上,侯灵武对该行经营工作给予了肯定并提出要求,要持续提升服务质量,既要优化柜面服务,也要更好地服务于当地经济发展;要创新业务模式,

明确市场定位,积极拓展业务范围,深入乡镇,贴近农户;要建立健全规章制度,强化内部稽核,确保业务合规、稳健。侯灵武强调,炎陵农商银行将一如既往地支持湖南道县神农村镇银行的发展,加强双方在业务、技术、人才等方面的交流与合作,共同推动农村金融事业的繁荣与发展。

欧阳华

以诚立行 筑牢培育和弘扬中国特色金融文化根基

□ 袁柳

“诚信经营”作为安徽定远民丰村镇银行企业文化的内核和立行之本,代表了长期以来企业文化建设的方向和目标,该行将诚实守信融入业务经营全流程,以服务地方实体经济为出发点和落脚点,自觉履行社会责任和服务承诺,充分发挥诚信示范作用。该行2022年—2023年连续两年荣获“税收贡献优秀企业”称号,荣获滁州市第十届“诚信单位”“滁州百姓口碑榜——口碑银行”“放心消费示范单位”称号,连续五年被滁州市人力资源和社会保障局评为劳动保障守法诚信A级单位;安徽省劳动保障诚信示范单位。

以诚相见,给客户美好印象

为了给客户留下美好的第一印象,成为客户后续金融服务的首选,安徽定远民丰村镇银行辖内5家网点一是以“整洁、明亮、温馨、舒适”为宗旨,倾力打造一行一特色的“小而美”的村镇银行。二是以“专业、高效、便捷、灵活”为目标,致力于为小微企业、“三农”和城乡居民提供优质金融服务。该

行定期开展柜面人员达标测试暨技能竞赛、信贷及财务类业务培训,不断修订文明服务细则规范柜面人员和大堂经理文明服务流程、服务行为,按月评选“服务明星”,树标杆,强学习;开通特殊客户“绿色通道”,针对部分老年人或行动不便人士等特殊情况下无法到网点现场办理业务的,在风险可控的前提下,提供“双人上门服务”“预约服务”“远程视频”等个性化金融服务。

以诚相伴,与客户共同成长

“在经营低谷时期,民丰一直不离不弃,雪中送炭;在稳定发展时期,民丰与我们携手共进。可以说,没有民丰的鼎力相助,就没有我们公司今日的发展壮大。”定远县炉桥镇盐化园区某企业相关负责人称赞道。在该企业的发展过程中,安徽定远民丰村镇银行主动作为,积极作为,持续为企业提供的金融支持。在该行像这样待客以诚,与客户相互成就、相伴成长的事例还有很多。诚信不仅是一句口号,更是一种实实在在的举动,它体现在每一位员工对客户

企业的复杂融资需求,还是帮助个体工商户渡过初创期的融资困境,该行始终坚守诚信原则,用心倾听客户的声音,细致分析客户的需求,力求为客户提供最合适、最贴心的金融服务。

以诚立身,树立好经营之本

安徽定远民丰村镇银行一是对在业务操作中始终遵循诚信原则、表现突出的员工给予表彰和奖励,对可能违反诚信原则的行为,严格按照《定远民丰村镇银行工作人员违规行为处罚办法》进行落实,形成“守信获益、失信受罚”的良好风尚。二是不断强化制度建设,塑造诚信理念,将消费者权益保护作为员工的必修课,制订消费者权益保护培训管理办法与年度“消保”培训计划,明确培训内容与培训要求,塑造“心系客户、诚信为本”经营理念。三是在企业文化方面以培育和践行社会主义核心价值观为根本,利用网点文化墙、LED电子显示屏、微信公众号等宣传载体,定期宣传发布诚实守信内容,在员工中持续开展诚信文化教育。四是在员工行为方面定期开展员工行为排查,修订完善经营管

理负面清单、员工行为禁止清单等经营管理制度规定。

以诚为媒,打造诚信金融环境

安徽定远民丰村镇银行积极推动消费者权益保护工作与经营发展融合共进,普及金融知识、弘扬诚信理念,为营造良好的诚信金融环境贡献“民丰力量”。该行通过定期开展树立合规意识防范网络诈骗普及和金融知识普及的主体责任,弘扬诚信理念,信守契约精神。该行依托辖内网点阵地优势,用大众喜闻乐见的方式,将诚信文化送到广大客户群众手中,借助“3·15消费者权益保护日”“6·14信用记录关爱日”等主题宣传活动,主动向大众宣传金融诈骗、“征信修复”陷阱等内容,提高大众对自身权益和信用信息的重视和保护。下一步,该行将继续秉承诚信为本的理念,不断提升员工的专业素养和服务水平,为更多客户提供更优质、更高效的金融服务,努力打造“小而美”的“精品村镇银行”。

(作者系安徽定远民丰村镇银行董事长)



为有效提升联合系村镇银行金融与监管统计工作的应急管理,提高各村镇银行应对突发事件的处理能力,满足金融与监管统计报送任务的时效性要求,近期,联合系村镇银行主发起行——杭州联合银行,在浙江长兴联合村镇银行分两期举行了金融与监管统计集中压力测试,这也是联合系村镇银行首次以条线主题内容开展的集中式场景压力测试(以下简称:压力测试)。

据悉,本次压力测试选择在这个时点进行,是由于所有监管报表全部在BI系统开发完毕并上线,是对所有报表填报逻辑的全面回顾;是对各联合系村镇银行各行条线人员在陌生环境下数据逻辑知识体系的再梳理。为保证本次压力测试工作的顺利推进,杭州联合银行村镇银行管理部及各联合系村镇银行均开展了大量的前期准备工作,各个环节紧密协作,积极投入。主发起行层面,结合监管重点和报送时效性要求,合理确定本次压力测试的主要任务,精心设计基础数据;各联合系村镇银行则根据测试要求,“AB”岗人员合理分工,设计各类报表填报模板,以提升人工填报环节数据取数的准确性和测试效率。

测试期间,时间紧、任务重,但参加测试的每位“小伙伴”在面临如此巨大的压力情况下,始终保持着紧张而有序的状态,快速投入测试角色。通过对被测试行业务状况表、信贷台账、底稿等基础资料的数据分析,快速掌握被测试行的整体业务情况以及业务结构,并在此基础上进行合理分工,对各项报表数据的取数逻辑分析,紧锣密鼓地进行填报。测试过程中,“小伙伴”们始终以严谨的态度和专业的精神,不放过任何一个可能影响监管报表质量的细节。

此次压力测试,一方面有效检验了测试行监管报送的抗压能力,确保在一定压力环境下能及时、准确地完成监管报表的报送任务;另一方面,全面测试了条线人员对业务掌握能力、EXCEL操作能力、知识综合运用能力;最后通过压力测试,及时检视和发现自身存在的薄弱点,能够有针对性地查漏补缺,并进行改进和完善,为今后更加高效、准确地完成监管报表工作提供了有力保障。

下一步,联合系村镇银行将在主发起行杭州联合银行的统一管理下,继续以高标准、严要求对待监管报送工作,继续加大对监管统计工作的重视,在有效借助科技力量的同时,不断提升监管统计人员自身的专业水平,为监管统计工作的稳定运行贡献自己的一份力量。

陈青

杭州联合银行 举行金融与监管统计集中压力测试

诵读比赛



近日,新疆石河子国农村镇银行下野地支行,134团德惠苑社区与各连队联合举办了一场别开生面的红歌比赛。此次活动吸引了众多社区居民积极参与,现场气氛热烈,歌声激昂。

比赛中,一首首经典的红歌被深情演绎,活动现场还设置了互动环节,该支行员工向社区居民介绍了金融知识,包括如何防范电信网络诈骗、如何正确使用银行卡、存款保险等。同时,该支行员工还耐心解答了居民们关于金融服务的疑问,为居民们提供了贴心的服务。图为比赛颁奖现场。

程华伟

江西赣州银座村镇银行聚焦主责主业 引普惠金融“活水”灌溉“幸福果”

地处闽、粤、赣三省交界处的江西省赣州市寻乌县,是一片具有光荣革命传统的红色故土,该县区位优势明显,自然资源丰富。江西赣州银座村镇银行自成立以来,始终坚持支农支小市场定位和差异化经营理念,积极做好普惠金融大文章,利用灵活和便捷的金融服务,精准服务农村经济,将金融“活水”送进寻乌县29万人民的心田里。

在寻乌县桂竹帽镇这片充满生机的土地上,华星村的黄海青,一位深耕农业领域十余载的“土专家”,用他的勤劳与智慧,书写了一段从困境中崛起的传奇。自踏入农业大门起,黄海青便以种植脐橙为起点,一步步探索着与土地共生的奥秘。而今,他更是以销售百香果的崭新身份,引领着乡村电商的潮流,成为乡亲们口中赞不绝口的“农业先锋”与电商“领路人”。

2016年,那场突如其来的柑橘黄龙病灾害,让黄海青的家庭经济一度陷入困境。“回想起那年柑橘黄龙病灾害后,家里失去支柱产业,入不敷出,当时真的两手一抓,空空如也,内心十分煎熬。”看着家里肥沃的土地草长虫飞,黄海青做梦都想快点找到解决办法,让家里的10多亩土地活起来。

正当黄海青陷入迷茫之际,当地政府的产业扶持政策如同春风化雨,为他指明了新的方向。在政府的引导和支

持下,黄海青勇敢地“改弦更张”,将目光投向了百香果种植与兔子饲养这一新兴领域。而在这个过程中,江西赣州银座村镇银行的客户经理曹鸿远,如同一束光,照亮了黄海青的创业之路。曹经理得知黄海青的困境后,主动伸出援手,迅速为他办理了一笔10万元的贷款,这份及时的资金支持,无疑为黄海青的致富梦想插上了翅膀,更是推动了当地农业向多元化、特色化方向发展。

立秋后的寻乌县,山头上的鹰嘴桃刚刚收尾,田间里的百香果正是枝繁叶茂,沁露绿果的时候。百香果作为寻乌县的特色农产品,其香甜可口的味道早已闻名遐迩。然而,对于果农们而言,如何将大山里的“黄金果”转化为真正的“致富果”,却是一道摆在面前的难题。销售,作为连接果农与市场的最后一道桥梁,其重要性不言而喻。

为破解这一难题,江西赣州银座村镇银行积极行动,借助其“生活圈”平台,巧妙地将直播间搬到了果农们的种植基地。在这里,一部手机、一场直播,就能将百香果的鲜美与魅力传递给全国各地的观众。

如今,江西赣州银座村镇银行的“生活圈”直播间品种已经日益丰富,从百香果到猕猴桃,从农家蜂蜜到脐橙、鹰嘴桃,各种具有寻乌特色的农副产品应有尽有。这些农产品不仅味道特别

香甜,而且品质上乘,赢得了广大消费者的青睐,许多顾客在品尝后都成为“回头客”,对江西赣州银座村镇银行的直播销售模式赞不绝口。

在这一创新模式的推动下,黄海青作为江西赣州银座村镇银行“生活圈”里的商户之一,通过江西赣州银座村镇银行线上直播和线下“搭桥”,第一年就取得了销售百香果一万多斤的佳绩。

江西赣州银座村镇银行通过探索“互联网+直播带货”的方式,不仅为果农们打开了新的销售渠道,更为寻乌县的农业发展注入了新的活力。这一创新举措,不仅让果农们受益匪浅,也为乡村振兴战略的实施贡献了一份“银座力量”。

江西赣州银座村镇银行坚持服务“三农”,深耕行业、深耕“村居”,坚守支农支小的服务定位,并依托农村现有的条件和优势,为客户提供丰富的平台,带去创新领域的产品,真正地让金融“活水”流动起来。

“春种一粒粟,秋收万颗子”。今年的秋天,丰收的喜悦已经洋溢在了寻乌人民幸福的笑脸上。在当地政府相关部门强有力的推广和金融行业的大力支持下,寻乌县的瓜果香甜早已声名在外。截至目前,江西赣州银座村镇银行累计发放涉农贷款余额119.34亿元,服务“三农”客户4.3万户。

刘秋娥 戴伊娜

云南安宁稠州村镇银行 首笔“鲜花贷”落地

在云南安宁这片蕴藏自然馈赠的土地上,鲜花产业正以其独特的魅力,吸引着来自四面八方的目光。作为当地特色产业之一,鲜花种植业年产量高达3.24亿枝,已然构筑起一座生机勃勃的绿色经济堡垒。为了精准扶持这一重要产业链,云南安宁稠州村镇银行秉承初心,通过近一年的深入调研与探索,最终选定安宁梦金鹏农业有限公司(以下简称:梦金鹏农业)为首例试点,量身定制信贷产品——“鲜花贷”,为鲜花产业的茁壮成长注入了新的活力。

梦金鹏农业是一家专注于鲜切花现代化种植与销售的企业,坐拥千亩良田,旗下集结26家品牌加盟种植户,构成了完整的上下游生态链。从源头的昆明市花拍中心汲取优质花卉资源,再到终端覆盖全国一二线城市的大型商超及鲜花销售商,每年超过1亿枝的鲜切花产量见证了梦金鹏农业的发展稳健步伐与广阔前景。

在该行领导的部署下,一支多部门联合专项小组应运而生。发起行公司部与授信审批部通力合作,深挖行业痛点与机遇,量身打造了“一揽子”金融解决方案。“鲜花贷”的推出,正是多方智慧结

晶的体现,它不仅填补了鲜切花产业融资领域的空白,更为农户提供了灵活便捷的资金渠道,助推产业升级与转型。日前,该行首笔额度达200万元的“鲜花贷”成功发放,标志着“鲜花贷”正式步入实施阶段,开启了绿色金融的新征程。这笔贷款的投放,不仅解决了梦金鹏农业及其合作伙伴面临的资金瓶颈,更为鲜切花产业的发展注入了一股强劲的动力。

随着“鲜花贷”项目的深入推进,当地更多农户将从中受益,鲜切花产业链也将焕发新生机。

张雨茵

在云南安宁这片蕴藏自然馈赠的土地上,鲜花产业正以其独特的魅力,吸引着来自四面八方的目光。作为当地特色产业之一,鲜花种植业年产量高达3.24亿枝,已然构筑起一座生机勃勃的绿色经济堡垒。为了精准扶持这一重要产业链,云南安宁稠州村镇银行秉承初心,通过近一年的深入调研与探索,最终选定安宁梦金鹏农业有限公司(以下简称:梦金鹏农业)为首例试点,量身定制信贷产品——“鲜花贷”,为鲜花产业的茁壮成长注入了新的活力。

梦金鹏农业是一家专注于鲜切花现代化种植与销售的企业,坐拥千亩良田,旗下集结26家品牌加盟种植户,构成了完整的上下游生态链。从源头的昆明市花拍中心汲取优质花卉资源,再到终端覆盖全国一二线城市的大型商超及鲜花销售商,每年超过1亿枝的鲜切花产量见证了梦金鹏农业的发展稳健步伐与广阔前景。

在该行领导的部署下,一支多部门联合专项小组应运而生。发起行公司部与授信审批部通力合作,深挖行业痛点与机遇,量身打造了“一揽子”金融解决方案。“鲜花贷”的推出,正是多方智慧结

晶的体现,它不仅填补了鲜切花产业融资领域的空白,更为农户提供了灵活便捷的资金渠道,助推产业升级与转型。日前,该行首笔额度达200万元的“鲜花贷”成功发放,标志着“鲜花贷”正式步入实施阶段,开启了绿色金融的新征程。这笔贷款的投放,不仅解决了梦金鹏农业及其合作伙伴面临的资金瓶颈,更为鲜切花产业的发展注入了一股强劲的动力。

随着“鲜花贷”项目的深入推进,当地更多农户将从中受益,鲜切花产业链也将焕发新生机。

张雨茵

优化营商环境 提高客户满意度

——看湖北郢西楚农商村镇银行金融服务的“三大法宝”

郢西楚农商村镇银行位于湖北省十堰市郢西县县城中心位置,方圆500米内有6家其他银行的网点,6家网点的金融产品和服务的经营模式基本相同,在竞争激烈的市场环境中,该行狠抓金融服务“三大法宝”,着力提高客户满意度。

为提升顾客的体验感,郢西楚农商村镇银行精心打造了一系列独具特色的服务。该行对客户进行分类,制定特色服务清单,签订特色服务协议,建立“银企”高层会晤机制,提升客户关系。在实际工作中,该行在长期服务企业的营销活动中,结合所提供服务的特色,企业所处的环境和客户的需求,而有目的的形成一种与众不同的服务风格。

时刻关注客户需求

为倾听客户的声音,郢西楚农商村镇银行深入挖掘客户的潜在需求,预见他们的未来需求。对此,该行采取建立完善的客户反馈机制,通过客户意见簿、监督热线、社交媒体等方式,及时收集客户的意见和建议;定期进行客户回访,了解客户经营动态和发展情况,以便更好地满足客户的需求;培养员工的客户意识,时刻关注客户的需求变化,及时调整服务策略。通过这些措施,让客户感受到该行的用心和关爱,提升客户对该行的品牌忠诚度。

从点滴小事做起

为赢得客户的信任与支持,郢西楚农商村镇银行始终从服务客户的点

阮念敏