

基层快讯

天山农商银行 启动直销银行建设项目

近日,新疆天山农商银行启动了直销银行建设项目。据了解,建设直销银行是该行应对加速推进互联网金融的重要举措...

在项目启动仪式上,天山农商银行董事长马建国表示:近年来,随着互联网金融业务快速发展,传统中小银行受到很大冲击...

广水农商银行 实现存款突破百亿元

今年以来,湖北广水农商银行采取营销、考核、督办、宣传“四轮驱动”战略,实现了存款突破百亿元。

在工作中,该行开展了“大拜访、大营销、大对接”活动,实施全员走访客户营销存款。同时,他们开展了劳动竞赛,实行阶段性考核,及时兑现奖励...

截至3月27日,该行各项存款余额达100.03亿元,较年初净增14.69亿元,完成目标任务的155%...

蒲城农信联社 开展精准网格化营销

为宣传推荐信用社信贷产品、电子银行等业务,进一步开展“精准制+网格化”营销,近日,陕西蒲城县农信联社和唐秦东农副产物流园召开了银企合作推进会...

会上,该联社主任对信用社各项业务进行了全面的介绍,并针对如何为市场商户提供金融服务谈了很好的意见。同时,该联社各部门负责人就贷款利率、产品种类、聚合支付、手机银行、结算等业务,进行了全面的讲解和宣传。

会后,大量商户前来咨询业务办理相关问题,现场多家商户均表现出与该联社合作的积极性。此次推进会,该联社有效解决了各方信息不畅通的问题,对唐秦东、蒲城联社、商户三方实现多方共赢具有重要意义。

蒲城县农信联社主任,业务部、信贷部、信息部、城区社、营业部的相关负责人,唐秦东招商经理、销售总监等相关人员参加了此次会议。海 涛

洛宁农商行马店支行 规范风控提高经营成效

在“互联网+”网络新形势下,河南洛宁农商行马店支行通过建立规范、长效的舆情风险防控机制,护航业务经营发展,取得了良好效果。

在工作中,洛宁农商行马店支行制订《舆情引导和处置制度》,建立应急预案,加强与上级总行、镇政府间联系协调,扩展舆情管控渠道,确保负面舆情及时沟通、处置、上报。同时,该支行对容易引起社会矛盾的信贷管理、征信异议等重点领域进行排查,有苗头性隐患的提前介入,查摆自查,答疑解惑,澄清事实,构建良好银行形象。

该支行通过营业厅张贴行长热线、制定值班值守制度,畅通事务公开,并落实谈心谈话活动,帮扶困难员工,推进金融扶贫,抚慰人员情绪,避免信访案件。

洛宁农商行马店支行还安排专人定时对微信、微博等社交网络、媒体日常监测,防范负面信息扩散;对发现不实偏颇的报道,及时正面引导,降低舆情诱发因素;加强与媒体建立合作关系以及信息互通机制,防止负面报道出现。同时,他们通过洛宁农商行马店支行微信、微博主动发声,及时发布支行动态、相关文件制度等。李珂

丹阳农商银行福康支行拓展信息渠道

创新方式推进金融服务入社区

本报记者 李道海 通讯员 郭骏 颜永红

扎根社区的江苏丹阳农商银行福康支行,一直以来,始终坚持“服务地方经济、服务小微企业、服务城乡居民”的市场定位,多年来,他们利用自身决策链条短的优势,深耕社区和工业园区。截至2018年2月末,福康支行自然人和小微企业贷款户551户,占各项贷款户数的93.23%,在支持社区居民生产、生活和小微企业发展中,发挥了重要的作用。

拓展信息渠道来源

众所周知,信息不对称将会导致银行经常无法准确评估第一还款来源,进而限制了城乡居民、小微企业金融可获得性。为此,福康支行创新方式方法,着手拓展信息渠道。

福康支行对建立经济档案的自然人和小微企业,进行目标客户筛选、客户资金需求和承贷能力分析,预授信时采用“下户调查、眼见为实、自编报表、交叉检验”为核心的“十六字”信贷调查技术,注重了解居民、企业真实的经营状况,信贷人员必须亲自走访

到户,打破信息不对称;结合“三看三不看”(不看报表看原始、不看抵押看技能、不看公司治理看家庭治理)的风险识别技术;强调在审查自然人、小微企业资格时,捕捉最原始的信息,如经营能力和家庭技能,以此判断和识别自然人、小微企业的还款能力与风险。

运用多种担保方式

除了信息不对称之外,有效抵押不足或保证担保能力不足导致第二还款来源保障不足,也是制约自然人、小微企业从银行获取贷款的重要因素。

福康支行充分根据总行开发的信贷产品,大胆运用在实际工作中。如“情亲贷”“惠农通”“惠商贷”“金领通”“手机贷”等信贷产品,方便自然人和小微企业获取贷款。“多亏了农商行信贷和信息的支持,使丹阳市明月眼镜公司有了今天。”该公司张总逢人就说:“去年年底,接到一个大订单,有较大的资金缺口,但因没有抵押物,我跑了好几家银行都难以取得贷款。后来向福康支行提出贷款申

请后,经贷前调查后,迅速地给予了“情亲贷”60万元的支持,真的是帮助我解决了大难题。”同时,该行抓住契机投放贷款360多万元,支持8家产业链上下游小微企业发展配套产品,取得了较好的经济效益。目前,“情亲贷”已累计为12户居民、小微企业发放26笔贷款,累计发放1235万元,余额510万元。

寻求合作是突破口,也是该支行多年探索的有效方式。如银税、银保、银担合作等将逐步试行。他们征得总行同意寻求与担保公司合作,建立多元风险分担机制,借助政策性担保公司的风险分担及增信功能,提高服务自然人、小微企业能力。

做好小微金融,不能停留在原有的模式和思维里,需要思考更多可行的方式,突破传统局限,而担保形式也是如此。近年来,针对科创小微企业越来越大的融资需求及其特殊性,福康支行曾建议总行将抵押方式扩展到商标权、专利权、未来收益权、未来货权等,扩大抵押担保和保证的范畴。



前不久,浙江南浔农商银行结合“春天行动”和农村金融普惠行动的开展,加大金融消费者权益保护宣传,落实了35家金融消费者权益保护服务站的日常运作机制。图为该行志愿者在金融法规和知识的普及宣传活动中,为群众解答金融消费疑问。赵伟阳/摄

灵寿农商银行精心组织严格程序

顺利完成改制筹建工作

本报记者 王海潮 通讯员 雷静

据来自河北省灵寿县农信联社消息,3月29日,该联社获得了河北银监局受理通知书,标志着其商改筹建阶段工作顺利完成。

据悉,河北省灵寿县农信联社作为2017年石家庄地区首批启动改制的联社之一,在上级联社正确领导和当地政府的大力支持和帮助下,该联社党委班子带领全体员工奋力拼搏、排除困难,以2017年9月30日为基准日,正式启动了组建农村商业银行改制工作。启动改制后,灵寿县农信联社按照改制程序,挂图作战、倒排工期、明确分工,制订改制工作阶段时间表,保

证了筹建准备阶段各项工作高质高效完成。

灵寿县农信联社在筹建商改工作中,准确把握商改政策要求,严格程序,精心组织,依法依规地开展农商行组建工作,按照法规要求,围绕完善公司治理、建立全面风险管理体系等方面,查找经营机制、内部控制、风险管理、金融服务等方面存在的问题,制定了详细的财务重组方案。同时,他们拟定了可行性研究报告和筹建工作方案等文件,加大了清产核资和整体资产评估工作,并通过了监管部门验收,完成了净资产确认等改制

筹建工作。通过灵寿县农村信用联社员工不懈努力,改制筹建申请相关资料于2018年3月25日上报了河北银监局。

一直以来,灵寿县农信联社扎根农村,服务农民,发挥着农村金融主力军作用。改制后的灵寿农商银行将不忘初心,牢记使命,紧紧围绕服务“三农”这个基本方针,以打造普惠银行、精品银行、现代银行、合规银行为目标,积极推行民主决策,切实加强内部管理和队伍建设,不断创新产品,提高服务质量,为支持灵寿经济持续、健康发展作出更大的贡献。

江州农商银行发挥宣传引领作用

推动金融知识普及落地生根

今年以来,江西江州农商银行以践行“普惠金融”为宗旨,以创建“本土银行”为契机,发挥宣传引领作用,立足网点柜面、借力服务下乡,依托活动载体,做实惠农文章,着力加大金融知识普及宣传力度,有力满足了农村地区群众对金融知识需求。

打造固定宣传堡垒

该行结合网点标准化改造,充分发挥自身点多面广的优势,以基层营业网点为阵地,打造遍布城乡的金融知识宣传网络。由外到内建立了门头LED滚动播放、大厅网络电视宣传、休息区报刊阅读的多层次立体宣传结构;专设金融宣传窗口,建立客户咨询台,开展反洗钱、反假币、反金融诈骗、远离非法集资宣传,并发挥大堂经理的宣传前沿阵地优势,在维持大厅秩序、分流引导客户的同时,积极向客户普及金融知识。

为加强一次性金融服务的延伸服务,该行将金融知识宣传融入日常柜面服务当中,结合穿透式宣传、碎片化宣传,多方位向客户普及金融知识。同时,他们严格落实首问负责制,通过一对一专人讲解辅导,耐心为客户答疑解惑,将金融普及教育落到实处。

建立流动宣传据点

该行结合送金融服务下乡活动,

将金融知识带进千家万户,在提升贫困地区百姓金融服务水平的同时,切实增强他们的金融素养水平和金融安全意识。一是服务下沉,宣传到点。该行利用下乡激活社保卡、为困难群体上门服务的有利时机,组织员工到村委会、乡村集市、文化广场等人口密集地向当地群众发放宣传折页,讲解金融知识、接受现场咨询,营造了浓厚的宣传氛围,取得了良好的宣传效果。二是柜台前移,辐射到面。该行充分发挥村级金融服务室的宣传窗口作用,每月组织员工定期开展业务培训、知识宣传、金融教育,不仅有效提高了代理人员的金融素质,而且起到了持久的宣传效果。

筑牢立体宣传防线

该行坚守“三农”阵地,扎实开展普惠金融宗旨,夯实筑牢立体宣传防线。一是依托金融扶贫进山村。关先度较高,针对不少贫困户金融知识匮乏、金融意识淡薄的情况,该行在认真开展金融扶贫的同时,大力向贫困户普及电子银行等金融基础知识,提升贫困地区百姓的金融文化水平。二是借力金融助学进校园。该行积极把握开展生源地助学贷款的良好时机,举办校园金融知识讲座,大力宣传“校园贷”“培训

构建长效宣传机制

该行加强公众金融知识宣传教育,依托活动载体,将金融知识宣传常抓不懈,努力构建长效宣传机制。一是深入开展“普及金融知识万里行”活动。根据江西省银行业协会、江西省农信联社的要求部署,该行高度重视,认真谋划,精心组织“普及金融知识万里行”活动。按照支付结算账户使用安全宣传月、电子智能服务推广宣传月、防范电信诈骗宣传月,分阶段开展专题宣传活动,通过设展台、贴标语、电子屏滚动播报、派发宣传单、现场讲解等多种有效形式,有力推动了金融知识宣传走脑入心。二是持续开展金融知识进万家活动。针对公众关注度较高、社会焦点集中的网络诈骗事件,该行开展了以“正确使用金融服务,依法维护自身权益”为主题的“金融知识进万家”活动的宣传活动,并创新利用微信、微博、网络等新媒体宣传手段,有效扩大了宣传的覆盖面,加快了金融知识传播速度,推动了金融知识普及落地生根。杜云飞

邹城农商银行满足客户资金需求

创新推出“车储贷”业务

本报记者 刘欣欣 通讯员 王琛

为进一步满足辖内客户购买车位和储藏室的资金需求,山东邹城农商银行创新推出了“车储贷”贷款。据统计,该产品推出一个月以来,该行发放贷款7笔,金额49万元。

在工作中,该行经过多方调研,发现目前房产和车辆按揭贷款市场竞争激烈,而市面上又缺乏一款针对车位、储藏室的小额消费贷款品种。因此,邹城农商银行顺势推出了“车储贷”业务,并明确了该业务的具体办理条件、

贷款额度、期限、担保方式和利率等要素,确保贷款规范办理。

该行在对辖区开展网格化营销时,发现万佳阳光城小区正在对其车位进行集中销售。为此,该行迅速行动,及时与万佳阳光城物业进行对接,在小区设立了“车储贷”宣传条幅和易拉宝,散发“车储贷”宣传折页,得到了广大业主的积极响应。目前,该行又有10余名客户提交了贷款申请。

津市农商银行组织“防抢演练”

提高员工应急处置能力

“马上放下武器!双手抱头!”近日,为了检验员工对各类突发事件的应急处置能力,湖南津市农商银行组织了由营业部全体人员、机关部分工作人员、各支行安全员、大堂保安、110警察等参与的防抢应急演练。

此次应急演练预案演练,该行营业部员工面对逼真的场景,临危不乱,从容应对;大堂保安首先迅速拿起自卫武器,边呼叫边对歹徒进行劝导、周旋,迅速按响“110报警器”和紧急求助监控中心,关闭钱箱,拿起自卫武器;外勤人员听到呼救,立即停止手中的工作,迅速赶到发生地,协助保安对犯罪

行为进行制止、共同制服“歹徒”并及时疏散在场的其他客户,保障客户的生命财产安全。经过积极有效的应对,最终在短时间与“歹徒”对峙至110警察赶到,齐心协力成功将“歹徒”制服。

通过此次演练,该行员工提高了应变能力,发现了实际应对突发状况时需要把握的细节性、关键性问题。据悉,该行将大力加强员工的安全防范教育,尽可能多的开展模拟演练,切实提高全员的安全防范意识和应对突发事件的应急处置能力,保证全行的人员财产安全,为全行的健康发展保驾护航。毛先柏

土默特右旗农商银行成立各类兴趣小组

为员工打造创意“实验田”

近日,内蒙古土默特右旗农商银行按照“搭建平台、提升素质、服务经营”的原则,成立了各类兴趣小组,充分挖掘员工兴趣特长,提高综合素质,为业务经营提供人才智力支撑。

为确保工作顺利开展,该行及时下发文件,动员全行员工积极参与,并根据员工意愿和特长,组织成立“业务研发、信息报道、文体竞技”等兴趣小组,培养员工多项发展空间。

该行利用兴趣小组集思广益、术业专攻的优势,持续开展活动,以点带面,集智聚力,力争实现业务发展新突破。该行业务研发小组在“研发推广产品、提高竞争能力”等方面发力,激发员工敢于创新的优秀品质,提高产品研发和营销能力;信息报道小组全

面查阅员工的知识积累和写作能力,增强员工发现问题、解决问题的能力,提高整体宣传报道水平。电子银行小组围绕自治区联社信息化建设要求,因地制宜确定本小组电子银行业务重点,靶向发力,推动全行电子银行业务快速发展。

该行还将兴趣小组活动的开展作为推动团队建设、增强队伍凝聚力的重要抓手,通过给各小组指定课题,组织参与业务研发推广等方式,拓展、丰富各类兴趣小组活动,为全行经营管理出谋献策,增添活力。同时,他们不定期扩充有兴趣、有才能的员工加入兴趣小组,借助兴趣小组的形式,为员工打造创意思维“实验田”,发现人才,培养人才,扩充人才储备。姬瑾

润昌农商行发行系列理财产品

开展“一揽子”金融产品营销

近期,山东润昌农商银行发行了“富民理财如意”系列人民币理财产品,丰富了理财产品体系,推动了“一揽子”金融产品营销进程。截至3月底,该行已成功发售“富民理财如意”系列理财产品29期,金额1.48亿元;已到期兑付理财产品19期,金额0.99亿元,已累计实现客户收益87.52万元,累计实现银行收益15.49万元。

在工作中,该行结合各网点转型整体规划,完善理财专区及“双录”建设,根据网点需求配备理财人员,带动网点厅堂联动营销,着重加强对客户

使用网银、手机银行等电子销售渠道购买理财产品的引导,提高客户获得理财服务的便利性。

该行充分运用客户关系管理系统,挖掘网点客户信息,根据客户等级、贡献度进行分级,结合理财需求及风险偏好,为其量身打造理财服务“套餐”,实施“差异化”营销;对于重点贵宾级别客户,为其提供综合化、定制化服务;对于一般级别客户,提供流程化服务。同时,该行增加理财发行频次,努力建立理财每周滚动发行模式。岳红蕾 廖思凡



日前,为保证规章制度和检查标准切实可行,吉林长春农商银行结合经营发展需求和安全保卫实际,细化远程监控检查工作,制订了《远程监控检查标准》,全面打造高质量、多功能远程监控平台。据了解,新《标准》通过细化各项规范,从根本上发挥了远程监控的监督管理作用,保障和推动了安全保卫、运营结算、服务管理三方面工作规范、优质、高效发展。图为该行员工深入支行对《标准》逐条进行现场对照。吕季蔓