

长春农商银行 规划2018零售业务

为更好总结2017年零售业务工作经验,科学谋划2018年零售业务发展,吉林长春农商银行于近日召开了新年零售业务工作会议。

会议全面总结了该行2017年零售业务各项工作取得的成绩和突出成果,并对2018年全年零售业务发展作出了整体规划。2018年,该行将以“质量效益年”为基础定位,围绕产品创新、精准营销、个性化服务和差异化服务等方面推进业务。同时,他们还将重点加强网格化营销,存量提升、综合经营支行管理、全员营销考核和客户经理考核等相关工作。刘佳鑫

太原市农信社 开展“清贷风暴”降不良

一直以来,山西省太原市农信社始终坚持不良贷款“清单式”管理,通过对借款人及关联人员深入摸底,精细化管理不良情况,一户一策,精准施力,并借助改制化险的有利契机,在市内持续开展“清贷风暴”。

据了解,所辖城区各支行通过开展专项行动,发动清贷大队广泛宣传造势。清徐农商银行将不良贷款清收处置纳入绩效考核体系,并与网点的整体效益及员工工资收入直接挂钩,鼓励全员积极参与不良清收工作,不良贷款率一直保持良好的状态。阳曲农商银行巧借“两委”换届契机,积极与阳曲县政府协调对接,严格把控候选人关口,对在该行有不良贷款或进入失信人名单的候选人清理出候选队伍,形成了“不交票子就交帽子”的强大压力。此外,古交农商银行联合委办县农信社并肩作战,通过完善制度、现金清收、以资抵债、诉讼和经侦报案、高管包户等措施,保持了不良贷款持续下降的良好态势。任兴昌

翼城县农信联社 提升员工幸福指数

近年来,山西省翼城县农信联社不断提升员工精神幸福指数,他们以“越奋斗、越幸福”的崭新理念,有效地调动了全员工作积极性,进而促进各项工作稳步推进。

该农信联社尊重每名员工的知情权、参与权和监督权,让员工参与到联社的制度制定、经营管理和民主建设之中。同时,按照“重责多得、创效多得、多劳多得”的分配原则,该农信联社建立健全了与岗位职责紧密联系、充分体现人才价值的考核机制,严格按照贡献度进行薪酬激励,有效提升了全体员工物质幸福指数。在持续完善基层网点“五小建设”的基础上,强化人文关怀,在重大节日期间为全体员工发放福利,提升每名员工的满意度。

此外,翼城县农信联社紧紧围绕山西农信企业文化建设大纲要求,坚持铸文化于制度、塑文化于品牌、聚文化于团队,通过开展志愿服务、文体竞赛、爱心捐助等一系列专题活动,提振了全员精气神,在潜移默化中激发了全员正能量,使每名员工不仅达到物质幸福,也达到精神幸福。孟庆泉

上接1版

精准对接脱贫攻坚信贷需求

巴中市农信社发放23亿元贷款助推重点项目建设。该市农信社以市政府“项目年”部署为指引,主动融入巴中经济社会发展大环境,积极对接基础设施、民生工程、重点开发项目等建设,着力夯实脱贫攻坚发展基础;2017年累计发放贷款22.9亿元,先后支持四川好彩头、开元集团、恩阳绕城环线、容邦国际、巴中廊桥、南江仁济医院、盘兴物流园和光雾山旅游资源开发等21个重点项目。

3486人勇挑帮扶担子凝聚脱贫攻坚合力

巴中市农信社现有在岗员工1660人,聘请金融服务联络员1826名。在统筹推进挂包帮、基层党建、励志扶智等精准扶贫工作中,该市农信社充分发挥“人熟、地熟、情况熟”的优势,多向发力助推脱贫攻坚。

该市农信社围绕人民银行和省总工会金融精准扶贫劳动竞赛,派出驻村“第一书记”6人,累计选派158名优秀青年到当地各乡镇挂职团副、在每一个村聘请一名金融服务联络员,全面开展扶贫政策宣讲、推广扶贫小额信

招远农商银行营销“春天行动”创佳绩 存款余额突破100亿元

本报记者 刘欣欣 通讯员 刘荷

自2018年“春天行动”以来,山东招远农商银行紧紧围绕省联社工作部署,牢牢把握“稳增长、调结构、促创新”的主线,以强化党建为引领,以改进作风为保障,以改革创新为动力,大力推进网点转型,提升金融服务,扎实开展业务营销,进而实现了各项业务的快速发展。截至1月18日,该行各项存款余额突破100亿元,成为招远市第一家存款突破百亿元的银行机构。

新年伊始,招远农商银行按照省联社烟台办事处下发的《全市农商银行2018年“金纽带”春天行动活动方案》,召集分管领导、业务部室经理代表、支行行长代表、员工代表组成研究

小组,进行封闭式讨论学习,制定出《招远农商银行各岗位2018年首季“开门红”考核办法》,为“春天行动”指明了方向。

为提振全员士气,该行召开旺季动员大会,安排部署首季“开门红”各项工作。会上,由员工代表、业务部室经理、支行行长代表表态发言,签订“军令状”。同时,他们还开展专题培训,邀请专业培训团队,组织开展了综合能力提升培训班,分层次、分批次对全体员工营销培训,进一步转变全员观念,帮助干部职工更好地认清发展形势,细化目标客户群体,实现精准营销。

该行紧紧抓住“双节”有力时机,开展“进门有礼”“积分有奖”等营销活动,主动开展厅堂营销,进一步密切与客户联系,促进业务发展。与此同时,该行以网格化营销为手段,对辖区内的优质企事业单位、个体工商户、社区等开展走访活动。走访期间,客户经理主动收集新老客户的意见建议,对接客户需求,建立客户信息档案,并通过定期回访,实现辖区优质客户覆盖率达到100%。此外,该行通过持续、多样、灵活的宣传活动,营造出良好的营销氛围,他们充分利用流动金融服务站,将金融服务和业务宣传延伸到社区农户,进一步提升社会形象,推动各项业务的全面开展。



日前,福建省长泰县农信社积极响应当地政府的“三下乡”号召,结合坂里乡“红酒文化节”活动,组织联社党员职工现场开展“党员奉献日”活动,为村民和过往的游客宣讲金融知识、兑换小面额新钞。该农信社通过此次活动有效地推动了金融知识普及工作,提高了群众的金融素养及金融风险防范意识,着力打通金融服务群众“最后一公里”。图为活动现场。林锦龙

龙里农商银行解决农户资金周转难题 “黔农e贷”为刺梨产业保驾护航

为确保龙里县谷脚镇茶乡村刺梨枝条、刺梨苗销售无忧,今年年初,贵州龙里农商银行积极开展“春天行动”,通过“黔农e贷”解决茶乡村刺梨种植户们在资金周转上遇到的难题,保障茶乡村刺梨产业可持续发展。

自2000年以来,茶乡村开始实施退耕还林政策后,村里的土地就陆续地种上了刺梨,到2010年已经实现了规模化种植。随着多年的苦心经营,如今茶乡村从刺梨枝条、刺梨苗、

刺梨鲜果的销售,到刺梨果脯等农产品的深加工,再到以“刺梨花节”为依托开办的农家乐,刺梨种植已形成了产业化发展。

但由于刺梨枝条和刺梨苗的销售模式为“先货后款”,且压款现象较为严重,茶乡村的刺梨种植户们在资金方面均出现了周转困难的困境,这让该村的刺梨产业发展受到了一定的冲击。

“黔农e贷”一经推出,龙里农商银行千户卡支行就根据茶乡村刺梨产业特点,提早谋划,深入到户,开展了签

约工作,让茶乡村村民在最急需用钱的时候能以最快的速度将资金投放到户,缓解农户资金短缺的压力。

截至目前,龙里农商银行累计发放近4000万元贷款支持茶乡村刺梨产业发展。其中,千户卡支行通过“黔农e贷”共发放贷款91笔,金额569万元,用于支持茶乡村村民刺梨枝条、刺梨苗销售的经营周转。今年,龙里农商银行将继续加大信贷资金投入力度,为提升茶乡村刺梨产业效应和实现村民脱贫致富贡献力量。罗正福 李秀昆

开江县农信联社推广公交车IC卡 让市民乘车体验无现金支付

日前,四川省开江县农信社电子银行部客户经理小张接到了当地黎明公交公司打来的电话,该公司负责人表示,已有12名车主向他提出申请,要求在公交车上安装农信社推出的“全支付一体机”。

其实,在该项目启动之初推广工作并不顺利。公交公司和车主们都不愿意接受移动支付模式。很多车主一方面担心刷卡交易的钱不能及时到账,一方面对电子支付安全性仍心存

疑虑。

为了让公司方和广大车主打消疑虑,接受全新支付模式,开江县农信社项目组工作人员群策群力,合理谋划细则。他们积极向当地政府、县人行、县金融办主动汇报,与相关人员集思广益,寻找项目突破口。同时,他们主动与车主沟通,向车主视频演示刷卡支付的产品优势,逐步打消车主们的疑虑。在机具测试过程中,项目组工作人员多次遇到刷卡无反应、刷卡交易失败

等问题,但为确保该机具准时上线,保障机具正常运行,工作组成员将加班变成了一种常态。在经过无数次调试后,公交车IC卡项目正式启动,首批商户资料的收集和录入工作进展顺利。2017年12月29日,首批搭载着“全支付一体机”的公交车正式运营。

今年,开江县农信联社将持续推广公交车IC卡项目。届时,开江县域内所有公交车将安装上新型电子装备,开启“无现金支付”新模式。吴军

业界声音

如皋农商银行启动2018年营销竞赛 用真诚服务赢得客户信赖

为营造“比、学、赶、超”的浓烈竞赛氛围,近日,江苏如皋农商银行召开了2018年营销竞赛活动启动大会。该行领导班子成员、各部门总经理,各支行行长、会计主管参加了会议。

会议首先总结了2017年该行经营发展成果,并对评选出的“技能之星、服务之星、运营之星、营销之星、管理之星”五星员工进行了表彰。随后,该行领导提出了2018年“开门红”高点定位的目标要求,预期新增各项存款42亿元。会议指出,面对新的形势、新的挑战,“开门红”是一场必须打赢的硬仗,为此,要求全体员工坚定信念、不畏艰辛,围绕目标任务顺势而为,主动用双脚去丈量与客户之间的距离,用双手去拉近与客户之间的关系,用真诚的服务去赢取客户的信赖。

据悉,该行营销竞赛目标共分为

组织资金、信贷投放、不良清收、电子银行四个方面。为充分调动员工的积极性,以饱满的热情参与到活动中来,如皋农商银行从单项奖励和综合奖励两个方面共设置了9个奖项,对表现出色的支行和个人予以奖励。

启动会后,辖区各支行根据2018年营销竞赛活动制定了详细的工作计划和实施方案,确保精准发力、深处着力,为全年各项业务打下坚实的基础。

自竞赛活动开展以来,该行通过多渠道营造节日氛围,各支行的营业大厅内均洋溢着新春喜庆的景象。与此同时,各支行对辖内的商户和个人进行全面走访,自制情况表格,从存款、贷款、理财、电子银行等方面,进行厅堂营销和电话营销,以此达到厅堂营销最优、电话营销最广的效果。刘婷婷

金溪农商银行开展“赢在春天”营销活动 凝心聚力促业务新突破

为切实做好一季度工作,江西金溪农商银行全力以赴开展“赢在春天”旺季营销活动,誓夺首季“开门红”。

新年伊始,该行及时召开2018年“赢在春天”首季营销启动大会,号召全行职工上下提高认识、领先一步,先发制人,全身心投入到首季“开门红”战役中。并将18个支行细分为三个战区,领导班子亲自挂帅、靠前指挥。来自各支行行长、运营主管、客户经理、柜员等岗位代表作誓师发言。同时,制定下发了金溪农商银行“党建+旺季营销”竞赛实施方案和2018年首季劳动竞赛方案,明确了辖区支行和机关挂片部室的考核目标、奖罚标准,并结合存款、贷款、“百福

通”聚合支付等综合业务营销情况,设立积分制考核。

此外,该行还邀请外部培训机构分批对全员进行营销技能培训,有效地提升了员工主动营销的意识和水平。并实地对各个网点的厅堂布置、礼品摆放进行悉心指导,营造出浓厚的节日氛围,打造温馨的网点服务。该行干部职工重点抓住春节时段,派专人到县城、乡镇汽车站迎接外出的返乡人员,提升客户对农商行的认同感。同时,充分利用金溪广播电视台、当地报纸、户外广告等媒体,积极开展各种形式的主题宣传活动,广泛传播优质的产品和服务,有力地提升了企业知名度和品牌形象。方圆

平顶山卫东农商银行念好三字诀 全力助推首季“开门红”

自年初以来,河南平顶山卫东农商银行扎实贯彻落实省联社和平顶山市办首季“开门红”工作精神,抢抓“双节”期间业务发展的关键期,积极谋划,细化措施,念好“早、抓、比”三字诀,强基固本,攻坚克难,全力助推首季“开门红”。截至1月末,该行定期存款21.6亿元,较年初增长9648万元,为全年业务发展打下了坚实的基础。

为掌握全年工作主动权,该行不等不靠,及时召开首季“开门红”动员会、督导会及工作会,分配目标任务,明确工作重点。领导班子积极深入基层调研,对“开门红”目标任务进行全面部署和逐一落实,并对存在的突出问题和困难进行深入分析,提出针对性解决方案。平顶山卫东农商银行通过早计划、早部署、早动员、早实施,帮助基层锁定目标任务,使每个员工有方向、有目标、有压力、有动力,有效地激发了员工斗志,提高了全员工作积极性。

与此同时,该行紧紧抓住年前外出务工人员集中返乡、各类金融资源集中、资金流量大、客户金融服务需求旺盛的有利时机,综合利用报纸、网络、新兴媒体等多种媒介开展立体宣传。在开展柜台营销的基础上,该行员工主动“走出去”,深入辖内社区、乡村、企业、高校及集贸市场开展外拓营销,详细介绍各项产品和业务,营造出“开门红”活动良好态势。马腾飞

营销活动期间,该行组织员工认真学习并严格执行文明规范服务标准,不断提高员工的服务技能和服务水平,加大对服务质量的监督考核力度,建立提高服务质量长效机制;并要求员工树立和践行“以客户为中心”的服务理念,用文明优质服务提升客户满意度,树立良好形象,实现“以服务赢得客户,以服务占领市场”。该行始终坚持领导包片、机关干部包点责任制,加强对各支行、网点及机关部室的督导力度,对各单位存款完成情况实行按日汇总、按周通报、按月考核。此外,该行纪检部门全程跟踪问责,对完成任务差距大或波动大的部门及时督办,进而营造出“你追我赶、抢抓机遇、齐头并进、充满生机”的工作局面。

为使“开门红”活动得以有效开展,平顶山卫东农商银行进一步完善员工绩效考核办法,从班子成员到基层员工层层分解存款营销任务。班子成员发挥“首席客户经理”作用,率先垂范、勇挑重担,重点攻坚行政机关、事业单位和大企业、大客户。基层网点结合自身所处的经济环境,找准市场切入点,创新营销思路和方法,合力攻坚“三农”、社区居民、中小企业和个体工商户。此举有效地激发和调动了行内每位员工的积极性和主动性,营造出全员上下“比、学、赶、超”的良好工作氛围。马腾飞



近日,内蒙古自治区商都农信联社在所辖各营业机构开展“感恩新老客户——赠送春联”活动,共计赠送春联3万幅。该农信联社通过此次感恩回馈活动,进一步凝聚了商都农信联社客户的向心力,扩大了农信社的客户受众面,提升了农信社的品牌形象。图为该农信社员工为前来办理业务的客户赠送春联。张伟瑜