



农行德州分行

2021年“春天行动”启动

年终岁尾的2020年12月29日,农行德州分行召开2021年“春天行动”启动(视频)会议。市行领导田树江、郝栋、郭延超、孙林华、杜朝宏出席会议。

市行党委书记、行长田树江作“春天行动”动员讲话。深刻剖析了当前全行面临的机遇和挑战,深入阐述了2021年“春天行动”的重要意义和特点,明确提出了“春天行动”各项业务发展的思路;围绕“负债业务”“资产业务”“中间业务”三方面工作,提出详细办法和具体措施。

会议认为,2020年是德州分行“跨入系统内上游序列”的起步年、奠基年。面对突如其来的新冠肺炎疫情和复杂严峻的内外部经营形势,全行1200名干部员工奋力攀登、矢志前行,疫情防控与业务发展两手抓、两不误,业务经营加速前行,发展质量明显提升。

2021年是“跨入系统内上游序列”的进取年、决胜年。会议要求全行上下必须统一思想,高度重视,精心谋划,扎实开展,为全年工作夺取主动权。

会议强调,“积力所举,则无

不胜;众智所为,则无不成。”2020年收官在即,2021年“春天行动”大幕拉开,开局就是决战,起跑就要冲刺,要抖擞精神,步调一致,顽强拼搏,锐意进取,沿着既定的“作战图”向着“跨入系统内上游序列”目标加快前进,奋力开创德州分行美好的明天!

会议由市行党委副书记、副行长郝栋主持。期间,市行党委委员、副行长郭延超解读了“春天行动”对公业务综合营销活动方案;市行党委委员、副行长孙林华解读了“春天行动”零售业务综合营

销活动方案;市行党委委员、纪委书记杜朝宏解读了清收处置专项活动方案。

会议期间,市行团委书记宣读青年员工倡议书,举行了青年突击队授旗仪式,市行党委书记、行长田树江为13家支行青年突击队授旗。会议以视频形式召开。市行各部室负责人、前后台部室全体员工,支行行长、营业部领导班子成员在主场参加会议。各支行其他班子成员,各部室及各网点负责人在分会场参加会议。

(宫玉河)

禹城农商银行

党建引领 助推党建业务深度融合

近年来,禹城农商银行党委深入落实省联社党委“123456”总体工作思路,以党建为统领,助推业务深入发展。

党建+业务,助推经营促发展。一是重点支持农村特色产业。总行及乡镇挂职干部积极对接政府相关部门,获取辖内700余名种粮大户、161名规模化养殖大户、500余名示范主体、农技员信息,各农区网点负责人利用挂职优势,开展集中讲座活动,并逐户走访营销,专项推介大棚贷、家庭农场贷等产品,通过家庭贷、鲁担惠农贷等模式解决农户担保难问题,让有能力的创业者充分享受“专项支持、利率优惠、一次办好”的信贷政

策。二是推广移动办贷开展一体化营销。目前便携式智慧柜员机2台,适用于一对一、异业联盟场景;移动终端15台,适用于整村授信、企业整体等批量营销场景。该行充分借助当前先进便捷终端设备,通过进社区、进村庄、进机关单位做好网格化营销与整村授信工作,同时现场激活社保卡、开立账户与智e通、绑卡业务等,通过主动服务、上门办理拉近与客户距离,提高客户授信面。目前移动办贷共计办理218户、7920万元。

党建+关爱,提振精神促发展。一是印发《关于爱心互助基金帮扶救助的补充规定》,在原基础上细化工作,进一步明确困难职工帮扶救助

流程,确定了对3名困难职工的帮扶救助事项,元旦前夕将由专人把救助款项送至职工手中,爱心基金作用得以充分发挥。二是在青年员工管理方面,组织团员青年认真开展“青年大学习”,参与率达100%。建设“书香银行”,引导广大员工培养良好的阅读习惯,倡导“每天读书一小时”,从书籍中汲取营养和力量,为农商行发展建言献策。三是严格落实党内、团内、工会组织生活,将行领导党建联系点制度落地,及时了解和解决基层在党建和经营中存在的问题,以解决员工实际困难为出发点,增强员工的幸福归属感,打造团结协作、相互关爱的团队精神。(房若楠)

齐河农商银行

打造新平台 党建结硕果

齐河农商银行自与齐河县市场监督管理局举行了党建共建暨全面战略合作签约仪式以来,双方紧紧围绕“优势互补、资源共享”的原则,在多个方面展开合作,整合党建资源,推进融合发展。贷后检查中心利用自身熟人优势,以本次签约为契机,不断拓宽业务合作领域,促进业务发展。

利用管理职能,广泛提高“宣传面”。在该局服务窗口,摆放该行产品宣传网页、工作人员名片和二维码,让办理工商登记、年检、咨询等业务的人员,随时能看到该行宣传网页,随时能联系到该行工作人员进行金融咨询。协调该局工作人员在平時巡检过程中,能够带领该行工作人员共同开展工作,以便更好更快的切入主题,开门见山的进行营销。将该行产品和二维码印在方便袋上,通过他们发送到优质客户手中,在潜移默化中提高该行宣传面和客户好感度。

利用个体清单,全面推广“扫码付”。首先获取辖内企事业单位、个体工商户、专业合作社经营者清单,然后再进行人工二次筛选,去掉那些已经没有实际经营,但在工商系统没有注销的商户,最后再通过该局工作人员带领进入商家,从该业务为双方合作项目、方便商户的角度营销“扫码付”。对于符合办理条件的,当场办理;手续不全的,趁热打铁,由该行工作人员当天接送客户前往柜台办理。

利用熟人效应,大力营销“信e贷”。在市场监督管理局工作群发送该行信贷产品,明确办理条件、办理手续和办理时限,让客户一看就明白。通过熟人,口口相传,如有需要,随时办理。提供“错时服务”,因客户上班期间无法办理,就完全按照客户时间,有可能是中午,有可能是晚上,也有可能是节假日,只要客户定下时间,就随时到达办理。采取“前置服务”,尽量节约客户时间,把信息采集、资料录入所需资料提前通过微信传送,和客户面谈时,尽量用最短的时间办结,让客户真真正正的感受“秒贷”。

利用监督职能,精准拓展“惠商贷”。通过和该局工作人员交流,掌握一些商户的人品、道德、诚信方面的信息,也能了解到商户经营情况的好坏,落实国家相关规定的情况,知悉了一部分风险,相当于做了一部分贷前调查工作。再对了解到的不同情况再采取不同的措施,利用产品优势获取客户。有需求的,及时跟进,满足需求;无需求的,建立联系,以备后用。

下一步,该中心将再接再厉,充分利用该平台,争取在更多共建合作领域开花结果。

夏津农商银行

“学习强国”激发学习正能量

自“学习强国”平台上线以来,夏津农商银行大力推广“学习强国”平台,在全行掀起学习热潮。

平台使用有引领。建立“党委+支部”管理模式,由党群工作部负总责,各支部具体负责日常管理、资料推送的管理运行机制,确保平台使用有引领。每季度组织召开1次“学习强国”平台使用交流研讨会,各支部管理员对支部平台使用情况进行交流发言,确保平台使用落到实处。

平台使用有动力。完善奖励机制带动学。该行根据年终积分排名评选10名“学习标兵”,为学习标兵颁发荣誉证书及精美礼品,从以往的“玩手机”逐渐转变成“抓学习”,营造出“比学赶超”的良好局面。为总积分低于5000分的学员制定每日学习计划,设立每日最低学习积分线,每周对学习进度进行检查。激发党员自主学习的动力,提升工作实效。

平台推广有广度。建立“学习强国”平台推广小组,利用支

部党建共建时机,深入共建村庄推广“学习强国”平台。利用村委召开党员大会、主题党日等活动时机,积极进行平台推广,对如何下载APP、实名注册、创建学习组织架构、邀请党员加入、开展学习、积累学习积分等进行详细讲解。采取“1对1”模式挨家挨户进行软件推广和培训,为村民介绍平台功能及用途,总行学习管理组定期下村对“学习强国”平台注册情况进行督导,确保将该项工作落到实处。(李宗睿)

工行德州分行

成功办理首笔“贴现通”业务

日前,经积极运作,工行德州分行成功为辖内某优质制造业企业办理首笔“贴现通”业务。现持有一张电子银行承兑汇票,且急需办理贴现业务。该公司为该行多年服务的重点制造业公司,承兑银行为某地方小银行且非该行认可的优质金融机构,无法在该行直接办理贴现业务。鉴于这种情况,该行向客户推荐“贴现通”办理贴现,并在各

级部门的联动配合下,于2020年12月18日成功贴现。

据了解,商业汇票一直作为缓解中小企业融资难、融资贵,解决金融通问题的重要金融工具,尤其今年疫情以来,商业汇票格外受到中小微企业主的青睐,同时商业汇票在贴现时因开户银行因票面金额、到期日、承兑人授信不匹配等各类问题导致无法贴现的情况也时常存在,而“贴

现通”业务是由开户行承担票据经纪角色,向票交所全市场参与者推荐票据,撮合持票企业与意向贴现行达成交易,彻底解决了商业汇票的弊端。

期间,该行经济开发区支行获悉客户贴现难的问题后,不等不靠,迅速行动,主动寻求上级行的帮助,各级联动,仅用两天的时间便实现业务落地,得到客户好评。

(宋开峰 胡佳慧)