



中行菏泽分行与省农担公司菏泽管理中心深化合作

签订党建共建暨战略合作协议

本报讯(通讯员 张千彦) 2月18日下午,中国银行菏泽分行与省农担公司菏泽管理中心党建共建暨战略合作协议签约仪式举行,省农担公司菏泽管理中心主任潘炳彪,中行菏泽分行党委书记、行长郑桂峰等参加签约仪式。中国银行菏泽分行党委委员、副行长董晓光主持仪式。

郑桂峰在签约仪式上表示,中行菏泽分行与省农担公司菏泽管理中心党建共建暨战略合作协议签约,同时中行各县区支行也将与省农担公司驻菏泽区办事处签订战略合作协议,这对于中国银行菏泽分行全面深化与省农担公司合作、服务国家乡村振兴和普惠金融战略具有重要的作用。

据悉,中国银行菏泽分行作为分支机构,近年来深入贯彻落实市委市政府和总、省行工作要求,牢记使命担当、践行社会责

任,服务实体经济,支持小微企业和“三农”客户发展。截止2021年末,中国银行菏泽分行普惠贷款余额11.19亿元,较年初新增3.91亿元、贷款增速53.75%,五大行市场份额12.17%,较年初提升0.68个百分点、位居五大行第2位。

潘炳彪表示:“中国银行菏泽分行和山东农担菏泽管理中心在这里举行党建共建和战略合作签字仪式,充分显示了中行菏泽分行新一届党委对党建工作的高度重视,也是对党建引领普惠金融业务发展的高度重视,中行山东省分行是最早与山东农担签署总对总战略合作协议的银行之一。郑桂峰行长对普惠金融非常重视,对农担工作非常支持,派驻两名同志到管理中心帮助工作,加大普惠金融考核力度,协调省行专门为菏泽分行下发了曹县电商、庄寨板材、成武大



蒜、郓城皮棉、鄄城人发、定陶电商6个产业集群金融服务方案,授信1.3亿元。”

据了解,目前中行菏泽分行

已为省农担业务批复重点场景6个、总金额1.3亿元,同时中行菏泽分行将为“三农”客户提供最优惠利率支持。通过本次签

约,双方将进一步深化合作、互帮互助,成为彼此的战略合作伙伴,进一步提升对当地的三农金融支持力度。



农行牡丹支行营业室荣获总行年度“最暖厅堂”称号

近年来,农行牡丹支行营业室党支部始终坚持以党建为统领,不断增强党建与业务工作的“粘合度”,开创了党建和经营工作互通互融的崭新局面。2020年荣获菏泽分行“春天行动”十佳网点、省行穿透考核D组第一名。2021年深入贯彻落实“三转合一”战略部署,不断提升服务水平和窗口形象,荣获中国农业银行“最暖厅堂”称号。

“一个支部就是一个战斗堡垒。”农行牡丹支行营业室网点班子成员团结和谐、务实高效,组成了一支凝聚力、向心力、创造力、战斗力极强的团队。支部班子成员始终秉持党建、业务两手抓,身体力行、率先垂范,紧紧围绕支行党委中心工作,创造性地开展各项业务。党员干部做到严格要求,清正廉洁、公道正派,带领网点员工执行党的路线方针政策及上级行党委的工作部署,网点业绩不断取得新突破。

该行为员工办实事、办真

事。对职工普遍存在的难点、热点问题以及一人一事等个性问题做到及时了解、及时反馈、及时解决。“纵横结合”,把工作业绩与自身进行纵向比较,与其他网点进行横向比较,一纵一横之间,增强员工的自豪感和向心力。“动静结合”,“动”是利用各种形式,如开展“三让”(让党旗飘起来,让身份亮出来,让作用发挥出来)等活动,培育职工“特别能团结、特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的“四特”精神,“静”是深入小队,与职工谈心,进行理论引导。

为打造“有温度的厅堂”,该网点设立了高柜服务区、综合服务区、营销服务区、电子银行服务区、自助服务区、客户等候区、金融知识宣传区、零钱自助兑换区。该网点一直将打造舒适服务环境为工作重点,客户等待区为广大客户提供免费茶饮、应急药箱、手机充电、雨伞、轮椅等爱心便利服务。该网点一直秉承“宽敞、明亮、整洁、温馨”的理

念,创建了美观舒适、干净整洁的服务环境。为特殊原因不能亲临网点的人群提供上门服务,农行牡丹支行营业室党支部成立下乡服务队,党员带头深入乡镇开展社保卡激活、农户建档等金融服务,集中解决村民金融服务难的问题。

关爱员工,营造风清气正的经营环境,农行牡丹支行营业室现有员工16名,其中党员13名。针对市场竞争激烈,业务经营任务繁重,员工心理压力增大的情况,党支部一班人树立“员工利益无小事”,坚持以人为本的指导思想带队伍。员工生日,支部主动派人把鲜花、蛋糕送到门上;员工生病,支部书记亲自看望慰问;员工婚丧嫁娶,子女高考等支部都主动安排员工调休。党支部时刻把员工的冷暖挂在心上,极大增进员工认同感和归属感,也赢得了员工的尊重,团队的战斗力和凝聚力不断提升。

通讯员 王明胜

单县农商银行：全力推进“用信样板村建设”

本报讯(通讯员 杨依新) 单县农商银行将“用信样板村建设”作为2022全年重点工作,近期开展第一轮大走访活动,切实将此项工作落实到位。

该行根据2022年“用信样板村建设”总体工作部署,高度重视,要求班子成员、部室经理、支行长、信贷专管员等,每人帮包2个自然行政村,计划利用15天时间将每人2个行政村走访营销全覆盖。帮包人员利用有效时间深入到所包行政村进行走访、宣传,适时把“用信样板村

建设”走访人员每天走访的照片发送到“用信样板村建设群”,并进行手机定位。对不按规定发送信息的进行调度,对责任人进行经济处罚。与此同时,要求各支行每天下午5点前上报走访帮包人员营销业绩,信贷资产管理部每天对走访情况进行通报督导。

本轮走访营销结束后,将召开“用信样板村建设”总结通报会议,全力推进单县农商银行“用信样板村建设”向纵深发展。

创新产品,优化服务
单县农商银行提升支农服务水平

本报讯(通讯员 杨依新) 单县农商银行发挥区域金融主力军的作用,创新信贷产品,开辟支农“绿色通道”,做实金融产品的推介营销宣传,支农服务力度不减。

该行开通96588贷款受理热线、微信公众号、手机银行等多个申贷渠道。推出“富民农户贷”“工薪贷”“商惠贷”“美丽乡村贷”等信贷产品,并加大推介金融服务产品营销宣传的力度,每天早、中、晚三次在微信朋友圈及所驻村庄微信群,宣传贷款产品、申贷方式、微名片等内容,

有效推动贷款营销宣传工作开展。

该行树立“一站办理”“一次办好”金融服务理念,全力推进“阳光办贷”,加快贷款调查、审批、发放中间时效,提升投放效率。采取电话、微信、上门入户走访等方式逐户进行“四张”清单有效对接,并开展“送贷上门”服务活动,采取节假日不休息、延长营销时间、简化办贷流程、开辟支农“绿色通道”等便民举措,确保支农贷款即申即放、快审快放,为推动乡村振兴发展贡献力量。