

农业银行长春分行

全力提升金融服务水平

今年以来,农业银行长春分行持续引导全行党员干部提升干事创业的精气神,坚持以学促干、知行合一,用心用情解决群众急难愁盼问题,切实提升群众的获得感、幸福感、安全感。

把服务客户、关心员工、关注基层,作为出发点和落脚点,切实解决让群众看得见、摸得着的难事实事,把惠民利民实事办好。

防电诈,切实保护消费者权益。制定出台《营业网点防范涉诈开户工作指引》,采取“问、望、闻、切”方法,有效识别真实开户需求和高风险客户,搭建反诈“防火墙”;扎实开展涉案账户倒查,与公安部门、院校等合作,深入高校、社区开展反诈宣教近百次,提升反诈“免疫力”。

控风险,梳理制度关键点和风险点。制定《内控合

规重要节点提示手册》《反洗钱及制裁合规工作手册》,让网点人员易于理解掌握,便于操作执行,切实掌握风险关键点。

转方式,提升金融服务质效。制定出台《信贷事项调查审查工作质效考核方案》,以“退件率”为关键指标,既评价审查部门审查效率、质量和对被审查单位的业务辅导,同时评价支行上报贷款调查质量和补充材

料效率,实现贷款审查调查的质量、效率“同考核、双提升”;针对续贷业务间隔时间长的问题,制定相关《工作指引》,优化作业流程,确保信用类贷款及无还本续贷实现“T+1”审批,涉固定资产抵押的续贷“T+3”审批,大大减少客户正常流动资金还贷压力,进一步推进工作清单化,规范了流程,提升了质量。

(曲洪生)

简讯

镇赉农商银行 助力新型农业经营主体

为进一步加强农村信用体系建设,做好新型农业经营主体金融服务工作,镇赉农商银行积极开展新型农业经营主体线上档案采集工作,通过数据采集、信用评价、结果运用等流程,取得阶段性成效。

积极向地方相关职能部门获取辖内新型农业经营主体信息,并及时导入数字农贷系统,通过多维度多方面的数据交叉验证,提高对客户的风险识别度,改变传统客户贷前调查方式。

组织各支行信贷客户经理开展入户走访营销,加快新型农业经营主体信息采集,完善客户信息电子档案,通过逐户上门采集,了解客户经营情况、融资需求情况,精准触达客户需求,进一步提高金融支持新型农业经营主体的覆盖面、用信面。

围绕新型农业主体的金融需求,持续完善信贷产品和金融服务体系,积极支持专业合作社、家庭农场改善生产经营条件。

(崔岩)

镇赉农商银行第八分理处 不断优化服务模式

镇赉农商银行第八分理处积极倡导“孝亲敬老、弘扬美德”理念,不断优化服务模式,设立爱心窗口,配备无障碍服务设施。

推出“一杯水”服务,在冬季对前来办理业务的老年客户递送热水、温茶。

该网点每逢传统节日,组

织开展爱心义剪、暖心腊八粥、金融知识进社区等一系列客户专属活动,致力于为客户提供有温度、有情怀的专业金融服务。对于因特殊情况不能到网点的特殊客户群体,网点开设绿色通道,提供上门服务。

(周锐)



近日,龙井市开山屯边境派出所开展主题学习活动。

安图农商银行东风分理处 反诈宣传进社区

为有效提高居民识骗、防骗意识,保障居民合法权益,近日,安图农商银行东风分理处携手平安社区开展“反诈宣传进社区”活动。

活动中,安图农商银行金融助理结合真实案例,通过PPT课件详细讲解常见诈骗手段和相应防范技巧,让居民对电信诈骗“不听、不信、不转

账”。同时着重提示老年群体不要随便向陌生人泄露银行卡、身份证等个人信息,保管好个人账户和密码。

安图农商银行持续开展“党建+金融助理”服务模式,常态化走进社区、村屯,不断延伸普惠金融宣传触角,拓宽受众覆盖面,携手客户共同筑起反诈防护网。

(高雪)

做百姓健康的“守护人”



坚守医疗战线10余年,抚松县人民医院党委书记史秀春始终不忘党员职责,为百姓健康守岗尽责。

史秀春负责医院党建、宣传和职工思想工作,她积极打造“硬核”党支部,将医院各项工作落实到位。同时,强化志愿服务理念,奉献爱

心。史秀春是抚松县人民医院党员志愿服务医疗队长,她的足迹遍布全县各乡镇村屯,她带领服务队积极开展免费诊疗、健康体检、卫生防疫、免费赠药等活动。2022年,她致力于倡导提高老年人健康理念管理,开展“健康义诊,关爱老龄”三助老志愿活动,即“智慧助老、亲情助老、理性助老”,在提升老年人防病治病方面,进行科学有效指导和宣传教育。



敦化农商银行大桥支行致力于做“最有温度”的银行,为客户提供专业的指导。

敦化农商银行大桥支行致力于做“最有温度”的银行,为客户提供专业的指导。



近日,镇赉农商银行携手庆余社区开展“党建联盟同发展,普及金融进社区”主题活动。

用实际行动践行医者担当

从医30年,长白县人民医院副主任医师张爱平一直在耳鼻喉科工作,以病人为中心,用卓越的医术治愈患者。2023年荣获“白山好人·最美医师”称号。

多年来,张爱平不断学习进修,全力提升业务能力。如今,作为耳鼻喉科业务带头人,能熟练掌握耳鼻喉科常见病、多发病及疑难杂症的诊疗技术,能够熟练诊断、处理耳鼻喉科疾病的合并症及并发症,及时处理急诊、急症患者。他引进内窥镜设备,独立完成纤维

喉镜、鼻内窥镜和硬性耳镜检查,对于复杂病症能够第一时间做出诊治方案。所在科室年接诊人数达4000多人次。

脱贫攻坚期间,张爱平为包保的200户家庭上门服务,免费义诊,送医送药,她用实际行动践行一名医生的承诺。



近日,安图农商银行天池分理处工作人员用3个多小时,为客户清点硬币6500枚,兑换现金1100元,受到客户称赞。

岳扬/摄

敦化农商银行 进一步深化“银社合作”

今年以来,敦化农商银行渤海党支部以党建共建推进“银社合作”,共同延伸服务空间,提升服务水平。

该行渤海党支部同红旗社区共同组织开展政治联学、心得感悟分享活动,双方党员结合实际工作深入交流实践经验。同时,进一步加强联系、优势互补,深化党建引领作用。

党员积极参加社区志愿服务,助力文明城市

创建工作。在交通路口及社区开展文明劝导行动,主动清理道路杂物等。

该行坚持“金融为民、金融惠民、金融便民”服务理念,培养青年党员在营业网点和社区服务站开设“百姓讲堂”,从日常生活入手讲解金融知识及反诈技巧,提升群众金融素养,不断为银社共建共促共赢贡献力量。

(赵丹 赵鹏程)

永吉农商银行

拓宽养殖户融资渠道

为加快推进畜禽活体抵押贷款工作进程,进一步拓宽养殖户融资渠道,永吉农商银行切实解决养殖户融资担保难题,助力养殖户致富。

主动走访,普惠金融惠及千家万户。以“千名行长进万企”“双基优储”及“开门红”营销活动为契机,客

户经理深入田间地头、街道、商圈、农户家中走访,建立服务清单、需求清单,及时满足小型畜禽养殖户的融资需求。

创新产品,强化信贷资金精准到位。根据畜牧业生产经营周期、产业政策、补贴政策等情况,创新贷款品种,合理确定贷款额度、期限、还

款方式和利率,灵活运用“活体抵押+信用”“活体抵押+第三方监管存贷质押”“致富金牛贷”等贷款方式支持客户用款。同时,深入市场调研,创新信贷产品,拓宽营销领域。

深化合作,共促产业持续健康发展。永吉农商银行创新推出“致富金牛贷”

产品,助力畜牧业高质量发展。

加大宣传,打造良好舆论宣传阵地。在营业网点宣传活体抵押贷款,让更多信贷政策和金融知识深入人心,最大限度地为其创造条件,提高金融便利,满足资金需求。

(贾晓东)

多举措推进“开门红”

为扎实推进2024年开门红工作,努力实现各项业绩目标,日前,敦化农商银行组织开展“龙腾虎跃”营销旺季开门红培训会。

会议强调要充分利用旺季营销节点共同发力,扎实推进开门红工作,实现旺季营销开好局,起好步。要彻底转变

愿营销、不会营销、不能营销、不做营销的局面,实现人人身上有业绩、人人身上有管户的良好局面。培训期间,授课老师就开门红旺季营销存贷一体化、旺季营销重点客群营销策略、综合信贷营销与渠道批量化三方面开展讲解。

此次培训强化了员工营销技能,增强了旺季营销场景等客上门的传统观念,打破不

(张博 赵鹏程)