

## 德州农商银行

## “三步走”筑牢党建工作基石

德州农商银行深入贯彻省联社党委“123456”工作思路,坚持“围绕业务抓党建,抓好党建促业务”的工作思路,求真务实地抓好标准化党支部建设等工作,不断推进党建工作迈向制度化、标准化、科学化新高度。

抓制度建设,完善保障机制。一是制度引领。制定了《党建工作实施方案》《党委书记抓突破项目实施方案》《党建工作考核办法》,建立《党建工作任务配档表》,实现党支部规范管理全覆盖。二是规范档案。严格按照“统一、规范、齐全、实用”的要求,对照标准化党支部建设档案资料目录,将党支部的建设规划、班子建设、三册两表等工作全部进行标准、模式、内容统一的档案管理,各项基础资料坚持做到及时记、分类存、随时调、定期清,实现了基础资料整洁规范,各种档案资料健全完善。三是改进党员教育形式。由过去的灌输式改为引导和自我学习相结合,在进行集中理论灌输学习的同时,采取启发引导形式,通过开展丰富多彩的创建活动和参观学习等活动,将教育内容渗透到党员工作和生活的各个领域,引导党员和员工在实践中实现自我教育,把党支部工作的意图变成员工的自觉行动。

抓组织建设,切实加强党员管理。一是认真落实“三会一课”。领导班子成员每个季度为党员和入党积极分子上一次党课,每个月召开一次支委会和党小组会,每季度召开一次党员大会。确定支部书记和各党小组长是落实“三会一课”制度的第一责任人,对“三会一课”的内容,支部都事先有部署、有安排,做到了突出重点,确保了活动实效。二是强化考核激励。对支部制定“项目清单”、量化指

标,解决“软”指标,“硬”任务少的问题。对党员实行积分管理,并把积分作为调整“党员先锋岗”和评先树优的重要依据,有效激励了党员干部争先创优的积极性。三是强化支部阵地建设。按照“三亮、六有、十上墙”的要求,高标准规划完成农商银行机关等所有支部党员活动室的建设,为全体党员接受党性教育提供活动场所。截至目前,已有6个党支部成功创建为标准化党支部。

抓活动载体,增强党性修养。一是开展“党建+金融服务点建设”活动。以农村金融服务点建设为依托,加强电子机具布放,围绕居民生活消费,开展便民服务。截至目前,共开展主题党日活动9次,进社区活动800余次,进村庄调研500余次,举办金融夜校78场,与二十里铺、鑫源社区、祥和社区开展共驻共建活动,并邀请专家为200余名社区党员举办“社区党支部金融生态圈建设”金融夜校。目前,已设立“普惠金融服务站”11家,布设农金通64台,实现了打通党建金融服务最后一公里。二是开展创先争优活动。开展“党员先锋岗”“党员示范岗”评选活动。在各岗位共评选出“党员先锋岗”12名、“党员示范岗”12名,鼓励党员“亮明身份、冲在一线、干在前头”。每个月确定一天为主题党日,组织党员开展“凝心聚力谋发展 誓夺首季开门红”、重温入党誓词、学习党的相关文件、观看《百步亭》加强党的作风建设》宣传片等主题党日活动,充分发挥党员干部在百日营销、不良清收、履行社会责任等方面的模范带头作用。三是开展各类主题教育活动。组织开展“挎包精神”宣传教育、参观红色教育基地等多项宣传活动,共计参加活动560余人。

(刘玉磊 孙海敏)

“黑中介”帮办信用卡为牟高利  
农行员工察言观色果断止付防风险

日前,农行山东省宁津县支行广场分理处员工用心识别成功堵截了一起黑中介代理办卡事件,维护了客户的权益,也防范了金融风险,受到客户好评。

近期,该分理处信用卡进件特别多,几乎每个客户都申请了三到四张信用卡,而且进件均来自掌银、网银等外部渠道。

4月2日,在客户领卡时,该行广场分理处运营主管和经办柜员对此事很重视,而在办理业务过程中,柜员与客户交谈,客户并未表现出任何异常,声称就是自己在掌上申请的,怕下卡困难就多申请了几张,不过,柜员的警惕性并未就此消失。

随后,他们发现,当时与该客户随行的还有一位男士,自称是客户亲属,由于流程正常,工作人员便把第一位客户的信用卡发给了她。经办柜员又叫到下一位客户,

这位客户也是前来领取信用卡的,同样也是四张信用卡,而之前与前一位客户同行的男士,又站在了这位客户旁边,而且该客户在填写材料时,明显是识字不多不会书写,经办柜员产生怀疑时,客户声称自己曾得过一场大病,病愈后就不会写字了。与此同时,手机发送的验证码也出现在陪同男士的手机上,种种迹象让工作人员警惕之心大增,于是将情况向网点主任进行了反映。网点主任立即将情况上报给上级银行信用卡中心,立即将以上客户的信用卡降级冻结,按照信用卡中心的通知要求,类似情况领卡全部拒绝。

经过跟客户的个别谈话了解到,该陪同男子是黑中介,他们召集一伙文化程度低、急需用钱的客户代办信用卡,从中收取高额手续费。

农行工作人员告诫,这种黑中

介代办信用卡风险较大,随时有资金被盗刷的可能。随着黑中介代办信用卡,信用卡违规套现等各种类型的恶性事件时有发生,不仅对银行业正常有序的发展带来了消极影响,对社会也造成了不同程度的危害。

从根本上制止信用卡违规事件的发生,银行方面严格把控和防范意识是必不可少的。一是柜面服务人员要增强责任心。随着移动网络的发展,信用卡申请实现多样化,为风险识别和防范增加了难度,更要求临柜人员用心服务、从细微处入手,把严格控制风险放在首位;二是落实“三亲见”原则,加强贷前调查,确保从源头上把控风险;三是做好宣传,让广大消费者知晓办卡的流程和中介办卡的危害,切实维护广大客户的合法权益,守住老百姓的“钱袋子”。

(宫玉河 王培录 张明明)

## 工行德州分行

## 积极开展工银融安e信(公益版)宣传推广活动

为提升金融消费者防范金融诈骗意识,构建安全支付环境,降低受骗风险,工行德州分行创新载体,突出实效,多渠道组织开展工银融安e信(公益版)宣传活动,使工银融安e信(公益版)这个防电信诈骗利器加快走入千家万户。

“工银融安e信”(公益版)是中国工商银行联合公安部共同研发的防电信诈骗安全平台。该平台以公安机关查获的电信诈骗账号及失信被执行人等信息为基础,通过建立风险黑名单库,打造毫秒级实时响应的高级别安全工具,为社

会公众在办理转账汇款前提供收款账号安全性查验,直接提升业务安全级别。

使用工银融安e信(公益版)操作简单便捷。客户通过手机下载并登录中国工商银行“融e联”手机APP,在“发现”栏目中应用该软件,输入需要查询的账户后即可获知该账户的风险信息。“工银融安e信”(公益版)在提升社会公众对欺诈风险甄别能力的同时,还通过对电信诈骗、克隆卡等防范知识的普及传播,提升公众反欺诈意识和能力。

该行一方面紧紧抓住营业网

点主阵地,该行印制了公益版宣传彩页15000份,详细讲解融安e信有关知识,各网点在显著位置设置宣传台,摆放宣传资料,网点大堂经理面对面做好防范诈骗提醒宣传,切实提高宣传成效。另一方面,拓宽宣传载体。积极运用微信、融e联、营业网点显示大屏等渠道扩大宣传范围。同时,该行广泛开展走进农村、社区、校园、机关、企业等多形式宣传活动,与广大客户面对面开展防金融诈骗知识宣传,展示了负责任大行的良好形象。

(鲍建新)

## 平原农商银行:信贷活水浇灌普惠之花

农村稳则天下安,农村兴则基础牢,农民富则国家盛。党的十九大以来,党中央围绕乡村振兴战略做出了一系列的重要论断,提出“五个振兴”的战略目标,为乡村发展描绘新的底色,注入蓬勃生机。近年来,平原农商银行牢固树立“回归本源,专注主业”的工作思路,坚守“三个面向”的市场定位,深度融入乡村产业振兴,挖掘信贷潜力,加强服务供给,加快科技渗透,以实际行动争做服务乡村振兴排头兵。

## 支持产业发展,“贷”动增收致富

农村要发展,产业兴旺是根本,资金支持是保障。平原县是传统的农业县,发展的优势在土地,发展的最大潜力也在土地。在农村三次产业融合发展和产权制度改革的大背景下,平原农商银行创新工作思路,将信贷支持重点放在种养大户、专业合作社、家庭农场等新型经营主体,根据经营特色和资金需求特点,构建“信e贷+家庭贷+抵押贷”三位一体的信贷体系,针对特定主体推出“农资贷”、“农机贷”等信贷产品,不断提高服务匹配度,强力支持乡村产业发展,带动当地就业和农民增收。

吕某就是平原农商银行信贷政策的受益者。现年52岁的他,经营着一家葡萄种植合作社,是当地小有名气的“葡萄大王”。2018年,吕某计划引入新型葡萄品种,但资金成了大难题。此时正值农商行在村中宣传贷款,了解到这

个情况后,便主动伸出援手,提供了50万元贷款,帮助他顺利引进新品种。新品种糖分高、口感好、储存期长,销路一下子打开了,旺季的时候每天销售量达到6000斤,净收入达到100余万元,同时也带动了周边30余名村民就业,形成良好的辐射带动作用。

吕某的增收致富故事只是平原农商银行信贷投放的一个缩影。近年来,平原农商银行持续加快信贷投放步伐,精准对接产业项目,与平原县175家新型经营主体建立长期合作关系,涉农贷款余额达30亿元,通过产业示范作用,将资金“活水”输送到田间地头、千家万户,与乡村形成紧密的纽带联结,与农民心离得更近,手握得更紧,情变得更浓,树立起农商行亲民利民惠民的品牌形象。

## 推广整村授信,融入乡村振兴

走进平原县王杲铺甜南村,一排排整齐的房屋映入眼帘,路面干净整洁,村内的文化墙生动

漂亮,村文化广场上不时传来村民的欢声笑语。“金融管家”王杲铺支行客户经理杜甲涛正在为客户讲解最新的贷款政策。“现在,通过金融夜校、驻村办公等形式,村民对我们也越来越了解,平时村里有什么大事小事都来找我,非常信任我,工作也越来越顺利了。”杜甲涛笑着说。

甜南村位于平原县王杲铺镇西北方向,地理位置优越,交通便利,产业基础较好,全村共有种植专业合作社、农机合作社2个,玻璃制造厂1家,收粮大户1家,农资超市3家,信贷需求较为旺盛,但受信息不对称因素的影响,一定程度上还存在融资难的问题。面对村民的资金需求,平原农商银行主动作为,在前期深入调研的基础上,积极对接镇政府、村两委,共同寻找农业发展转型点,提供信贷支持,大力推广整村授信。一开始,部分村民不了解情况,出现抵触心理,员工们便挨家挨户上门做思想工作,从村民的切身利

益出发,围绕信贷支持、增收致富、便民服务等方面,与村民讲道理、陈利弊,沟通感情,获得广大村民的一致认可和大力支持。按照既定思路,在甜南村开展整村授信业务推介会,多渠道采集村民信息,评定授信额度,跟踪用信需求,持续提供服务。2018年7月份,甜南村被评定为市级样板村。截至目前,甜南村授信户数达121户,金额1363万元,用信达545万元,支持新建蔬菜大棚70余座,村民人均增收0.5万元。

不忘初心,深耕三农,是农商行的使命,也是实现高质量发展的不竭动力。目前,平原农商银行在全县范围内打造市县级样板村12个,在83个村庄推广整村授信,累计授信金额达到7800万元。

## 改善金融服务,畅通获贷渠道

对于农商行来讲,在备足产业发展资金的同时,畅通信贷渠道也显得尤为关键。为全力拓展信贷“新蓝海”,平原农商银行精

心部署,整合资源,构建起“物理网点覆盖+电子渠道拓展+普惠金融覆盖”相结合的支农助农体系,打通信贷服务的“最后一公里”。利用物理网点的客户资源优势,在显著位置摆放宣传单页,布置易拉宝,公示信贷热线、产品信息、服务流程等,使广大客户了解农商行产品,明晰办理流程。开辟线上阵地,将手机银行、网上银行、微信平台、电话热线等途径有机结合,客户选择渠道更加多元化,服务半径得到有效延伸。客户可以通过微信公众平台进行自主申贷,只要指尖轻点,便能提交信贷需求,实现一键获贷。为解决农村人口多,信贷信息传递不及时的问题,平原农商银行大力打造普惠金融服务站,择优选取业务素质高、责任心强的农金员转化为普惠金融服务站管理者,在样板村、偏远村庄全面铺开,为提供针对性、普惠性的金融服务奠定坚实基础。

(张国水 刘中帅)