

长春发展农商银行 推出“商服易贷”产品

日前,吉林长春发展农商银行积极提高服务小微企业质效,打造特色信贷产品“商服易贷”,通过标准化评分管理,直观判断企业风险,核定授信额度,提高贷款投放质效。

据悉,“商服易贷”的服务对象是长春市内的微小企业及个体工商户,以优质、易变现的商业用房为抵押品,可提供1000万元以下的融资业务。该产品制定“计分卡”,为授信对象“把脉评分”,设定了融资及资信、抵押物、经营状况3个评分类别,并细分为9个评分项目,各项目详细规定企业符合不同条件的具体得分。最终根据“计分卡”得分确定是否投放贷款,并由分数从低到高,划分5个等级,分别评定50%~70%的抵押率。目前,该行已开展“商服易贷”专项培训,以创新业务提升服务质效,有效带动信贷业务发展。 **李 扬**

攸县农商银行 送金融知识进校园

为进一步普及金融知识,提高在校大学生金融安全意识,近日,湖南攸县农商银行组织金融知识宣传服务队走进攸县震林中学,以“争当金融知识宣传小广播”为主题,开展金融知识宣讲活动。

为了让活动现场的同学们积极参与,该行的金融知识宣传服务队人员寓教于乐,播放了反假币、反网络诈骗等动漫短视频,现场讲解爱护征信、防范网络诈骗等相关知识,手把手教同学们识别人民币真伪,并设置了有奖竞猜互动,奖励价值100的购书卡,由于宣传内容贴近生活实际,同学们学习互动的积极性很高,抢答环节个个热情高涨。 **余砚安**

兰考农商银行 增强员工爱国主义情怀

为进一步增强干部职工爱国主义情怀,弘扬爱国主义精神,近日,河南兰考农商银行组织全体员工分两批次集中观看电影《我和我的祖国》,在光影记录中感受新中国70年沧桑巨变和改革发展取得的巨大成就。

观影结束后,员工们纷纷表示为新中国成立70年以来所取得的巨大成就而感到骄傲自豪,今后工作中将“不忘初心、牢记使命”,勤勉履职、尽心竭力,坚定不移跟党走,同心共筑“中国梦”,切实履行岗位职责,为助推兰考农商银行高质量发展、助力乡村振兴贡献力量。 **陈聪颖**

凤阳农商银行 企业文化建设结硕果

近日,从滁州市银行业协会获悉,安徽凤阳农商银行通联站站长李守智“农金照我去战斗”获得安徽省银行业协会“庆祝建国70周年”征文二等奖、“新农村、新面貌、新变化(组照)”获得省银行业协会“庆祝建国70周年”手机摄影大赛优秀奖。

该行高度重视企业文化建设,积极履行社会责任,持续凝聚行业“正能量”,加大对外、对内宣传,展现农商银行风采。特别是在今年庆祝新中国成立70周年活动中,该行积极宣传和展示发展成果与精神风貌,踊跃参加滁州市银行业协会组织的“走出金融高质量发展新路径”专题活动、“庆祝建国70周年”征文和“庆祝建国70周年”主题手机摄影大赛等系列活动。 **姚 远**

大新农商银行 “一卡通”亮相政务食堂

近日,广西大新农商银行与大新县机关事务管理局联合推出的“机关食堂一卡通”合作项目落地,政府机关食堂“一卡通”项目上线后,可实现全县4000多名公职人员在指定的县级机关食堂和乡镇机关食堂就餐点进行刷卡消费,不仅为公职人员公务就餐提供了多项、灵活的选择,也为餐饮企业提供更加高效的金融服务。

近几年,大新农商银行秉承着立足当地,服务民生的经营宗旨,勇于履行社会责任,主动承担县市政府主导的社会保障卡、机关食堂一卡通以及校园一卡通等项目建设。此次承接机关食堂一卡通金融服务工作,是继“校园一卡通”“银医一卡通”后的金融服务推广,既是坚持做本地银行的结果,也是县政府对大新农商银行服务民生的肯定。机关食堂一卡通金融服务工作将进一步提升“一卡通”银行卡的品牌影响力和大新农商行的社会形象。

目前,大新农商银行“一卡通”系列已发卡6000余张,已实现在支付结算、公共缴费、便利店、食堂、门禁等领域的应用,已经是大新农商行一张亮丽的名片,真正让当地群众享受到“多卡合一、一卡多用、一卡通用”的便捷金融服务。 **农桂红**

阿克苏农商银行坚守经营理念拓展营销渠道 各项存款突破160亿元

今年以来,新疆阿克苏农商银行坚持“以客户为中心、以深耕本地市场为基础”的经营理念,以“以份额论地位、以质量论高低、以效益论英雄、以风险论成败”的考核导向,把存款组织工作作为重点工作来抓,多措并举开展存款营销,成效显著。截至9月末,该行各项存款突破160亿元,达到163.35亿元,较上年末增加7.99亿元,增幅为5.14%。

为扭转年初存款下滑的不利态势,该行通过方案先行、奖惩有度、上下联动的方式,领导带头拉存款,全行员工争表率,走出去主动开展业务营销,把拓展财政性存款作为公共关系,实行“一个项目、一名领导牵头、一套班子运作、一套措施保障、一抓到底”的推进机制,积极对接,高效协作,成功将阿克苏地区住房公积金账户、阿克苏市农村农业局账户、柯坪县医保局基本账户和柯坪县阿拉尔市基本医疗社保资金财政专户等财政性账户营销落户至该行。截至9月末,该行财政性存款较上年末增加7.78亿元,增幅为60%。

此外,为实现精准营销,该行以城区支行作为试点,将各支行服务辖区划分为多个“网格”,做到片区化管理。相关负责支行收集网格内的居民、商铺、企业等信息,科学分类、精准分析,根据各类客户需求特点,提供“量身定制”的金融服务,力争实现辖内金融服务全覆盖,为存款增长助推。在拓展传统业务的同时,该行还积

极推进惠民业务,以此拉动存款稳步上升。截至9月末,该行扫码支付用户的活跃度由日均12%提高到20%,日均交易额较8月末增加近200万元;办理“银医互通”业务8.14万笔,累计入账2620万元;办理ETC业务2333笔,“工商注册通”业务975笔。

该行党委书记、董事长王雨默表示,各项存款突破160亿,既是挑战,也是动力,更是责任。站在新的坐标上,阿克苏农商银行将在自治区农信联社党委的坚强领导下,在广大客户的鼎力支持下,以此为契机,乘势而上,以全新的经营理念拓展业务,用高效的服务吸引客户,以优质的产品赢得信任,续写阿克苏农商银行新的发展篇章。 **李 蓉**



10月18日,江西新余农商银行“红马甲”工作队带上梯坎、校服、书籍等物品来到水西镇五星小学为孩子们实现“微心愿”。原来,该行通过前期走访得知,五星小学目前有19名在校生,多为家庭贫困的留守儿童,此次活动不仅实现了所有小朋友的个人“微心愿”,还为他们每人送上了一套秋季校服。图为活动现场。 **谭 琼**

福泉农商银行地松分理处凝聚合力 专项走访推动业务持续增长

今年以来,贵州福泉农商银行地松分理处在认清形势的基础上,网点员工统一思想、集思广益,通过立足网格片区,早谋划、勤走访、准营销、实基础,四措并举真实落地,助推业务发展取得实效。

该分理处以业务发展为核心,通过晚训、晨会,组织员工学习文件精神,开展“头脑风暴”,集思广益,认清当前经济发展形势和政策重点,共同挖掘业务发展的痛点和难点,探讨工作措施和方法,围绕存款增长为核心,以保持零不良网点的目标,制定中长期任务目标,积极进行业务拓展。

为推动各项业务的营销开展,该分理处建立走访营销机制,并细化措施严格执行。开展全员营销,网点负责人、柜员与客户经理一起,拟定走访营销任务,每周晚训通报完成情况,纳

入网点二次绩效考核,加大奖惩力度,以考核激励走访营销常态化;及时开展专项走访营销行动,该分理处以福泉农商银行业务发展和考核为指挥棒,通过开展存款、贷款、不良贷款压降、“黔农云”等业务专项走访营销,短期内形成攻势,合力最大限度优化单列指标,达到长期聚合推动整体业务长足均衡发展的目的。

针对存款,该分理处以“贵黄高速赔偿款”发放为契机,对征地农户进行精准营销,通过匹配金融服务,积极开展“金融夜校”,宣讲农商银行支农惠农政策和产品,提高营销成功率。针对不良贷款,早谋划、早介入,积极与村支两委对接,向村支两委领导汇报不良贷款情况,让村支两委配合一起处置;对隐形不良贷款户进行走访调查摸底,根据实际情况一户一策及时清收处置;

同时,注重培养村组联络员,联系维护在当地有威信、认同农商银行,愿意帮助农商行的关键人,建立良好的合作关系,加大对恶意拖欠的“老赖”信息收集,并及时跟踪处置。

该分理处按照网格“责任田”,利用贵州农信“五张名片”,做实客户拓展和维护,积极开展金融支持产业扶贫,推动业务发展。持续深化信用工程建设,通过加强与村支两委联系,走访营销客户,拓宽存贷款面;同时,积极维护村村通,开展金融夜校、移动柜台服务等,让金融服务和宣传进村入寨,送到老百姓手中,密切联系群众,营销客户,有效推动存款持续增长。截至9月末,该分理处存款净增长2293万元,较年初增长22.1%;贷款新增1074万元,贷款面提升至45%;不良贷款仅新增两万元,得到有效控制。 **贾 欢 谢向阳**

灌云农商银行加强制度建设 优化操作流程提升现金运营效益

◎ 本报记者 李道海 通讯员 耿子淇 开军义

今年以来,江苏灌云农商银行切实加强“现金整点中心”建设,以提升现金运营效益为目标,从制度到考核,从人员到机具,不断优化作业流程,管理,实现了现金整点中心管理的科学化、规范化。

该行按照金库管理及现金管理要求,制定《现金整点中心管理办法》《金库管理办法》《柜面人民币全额清分操作流程》,涵盖了现金整点方面的完整操作流程及各项规章制度,细化“现金整点中心”工作。同时,就现金整点质量存在的问题进行流程梳理,对人民币整点、收付及反假货币的相关制度进行了再度梳理和修订;完善了“现金整点中心”交接登记簿、假币代保管登记簿等登记要素,确保各种登记簿登记规范连续。相关现金制度明确上墙,涵盖了整点人员岗位职责、现金整点操作流程,不宜流通人民币挑剔标准等,无一遗漏。

该行以人员管理为重点,细化岗位职责,配备了13名人员,其中4名清分

外包人员,1名中心管理人员,8名金库管库员,在现金整点旺季,也确保了现金整点的及时性;进一步细化明确了金库人员的岗位职责,并将人员分组,两两为一组,且两两互为替补,将流程细化到到点,职责明确到个人。现有现金整点人员均获得“反假资格证书”,熟悉有关法规,具备点钞、识别、挑剔、整点以及残损人民币兑换等专业技能;按周组织金库人员学习《员工违规违纪处理暂行办法》《江苏灌云农村商业银行金库管理办法》《柜面人民币全额清分操作流程》等,强化员工的责任意识,同时提高业务技能。

为确保后勤保障,该行“现金整点中心”现有“光荣清分机四砂口大型清分机”两台,自动清分机把1台、金标小型清分机两台,自动捆钞机4台、A类点钞机4台,能够满足日常业务需求;设有专门的现金整点间,实行封闭式管理,与业务库、交接区、会计场所等实行物理隔离,整点间无与工作无直接关系的物品;配备高清摄像头,能够做到全

区域无监控死角,并配备了灭火器、消毒设备、温控及除湿设备等,且与整点间面积相适应,为现金整点工作创造了良好的工作环境。同时,该行的“现金整点中心”能够适应冠字号码记录存储备查的需要,适应10元以上纸币机械清分的需要,适应不宜流通人民币挑剔标准及反假工作的需要。

以培训考核为后盾,该行定期开展学习模式,每月组织一次集中培训学习,每周二由金库管库员督促金库人员开展日常业务学习,同时按季组织金库管库员与网点主出纳一同参加培训考试,不断巩固学习成果;邀请外部人员,专业培训机构和人民银行进行专业指导、培训,其中涵盖了现金整点、登记簿使用以及识假等现金知识。同时,制定《库存现金考核办法》,明确规定现金管理的奖惩标准,严格考核;开展师徒结对学习,对于新任金库人员,实施新老员工传帮带,整点能手传帮带,对其实行捆绑考核制度,若徒弟存在不到位之处,则对师徒均进行考核。

乳山农商银行建立引导式用信机制 创新“化肥贷”助力整村授信

近日,山东乳山农商银行创新推出“化肥贷”,在乳山寨镇玉皇台村进行“化肥贷”试点,有效建立引导式用信机制,推动整村授信工作的开展。当日用信购买化肥的客户18户,用信金额15万元。

乳山农商银行在开展整村授信过程中发现,一般农户以3~4亩土地种植为生,无贷款需求,即使授信也很少用信。农户每年的固定消费就是在农忙期购买化肥,基本可自给自足。针对该现状,该行创新推出“化肥贷”在乳山寨镇玉皇台村进行试点,积极对接位于玉皇台村的伟盛肥业有限公司,为农户办理“信e贷”,农户贷款购买化肥,贷款产生的利息先由农户缴纳,来年再次购买化肥,

由化肥厂按所交利息金额的1.8倍补贴给农户等金额化肥,等同于贷款利息由化肥厂“买单”。“化肥贷”不仅降低了农户种植成本,也有效拓展了稳定的零售类客户群,同时化肥厂也有效捆绑了客户,真正实现了“三方共赢”的目标。目前,玉皇台村“化肥贷”试点进展情况良好,符合授信条件的共198户,现场采集资料158户,发放预授信卡75张。其中,用信购买化肥的18户,用信金额15万元。虽然用信金额较小,但可逐步让农户形成用信的“惯性”。

后期,该行将继续对玉皇台村周边村开展整村授信工作,并邀请玉皇台村种植大户到邻村“现身说法”,以点带面,推动整村授信工作开展。 **李晓莉 宋 文**

珲春农商银行实施“大零售”战略 为地方经济建设提供资金保障

今年,吉林珲春农商银行努力实现存款与客户的协同增长、存款与资产业务的协同增长、存款与理财资金的协同增长,持续推动业务发展提质增效,全力实施“大零售”战略,使储蓄存款突飞猛进。截至10月14日,该行储蓄存款较年初新增7.78亿元,余额达到50.35亿元,各项存款总额达95.23亿元,各项贷款达到89.81亿元为服务好珲春市经济建设提供了资金保障。

该行在长春市成立城外支行,并在珲春市内居民集中区成立世纪广场支行,发展社区银行和精品网点,增加智

能化服务设施,配备各类自助设备,给客户提供“一站式超值”服务,满足各类客户需求,并发挥网点及客户关系优势,拓展获客渠道和销售触点,提升营销转化率,使精品网点成为深耕本地市场的立足点。

该行积极培育低端客户,发展中端客户,维护高端客户,各支行及营业部积极抓好基础客户的交叉营销,对村内大户、乡镇部门、主要街道商户、厂矿企业、小区居民等进行逐户对接,着重对个体工商户等经营类客户加大扫街式营销力度,持续做好客户跟踪营销,促进更多业务落地。 **田礼富**

无锡农商银行坚持市场定位 加大信贷投入支持“三农”发展

近年来,江苏无锡农商银行始终坚持服务“三农”、服务中小微企业、服务社区居民的市场定位,高度重视农村金融服务工作,积极创新产品服务,加大信贷投入,持续提升风险管控能力,努力为改善农村金融服务环境、推动“三农”发展做出积极贡献。

今年三季度,该行为夯实各项“惠农贷”业务推进工作开展了“惠农客户大走访”活动,全行共计走访新型农业经营主体379家,这也是他们今年开展的第3次农业农村金融服务主题客户走访活动。该行工作人员分片区深入到农业产业园区和田间地头,力争通过客户走访,详细了解农业生产主体的生产资金和农用物资需求状况,及早掌

握生产动向,结合“惠农贷”等产品,把资金投放到农业生产最需要的地方。截至9月末,该行今年新发放“惠农贷”2909.8万元,余额3301.8万元。

在提高小微企业客户,特别是个体工商户贷款体验,解决其融资难、担保难问题方面,该行加大科技投入,引进专业建模公司,合作大力开发线上产品“锡银税贷”,该产品是联合大数据领域具备一定的信息资源与专业优势的合作伙伴共同开展的,基于小微企业增值税纳税发票信息以及额度测算模型,在该行直销银行平台向正常缴税的小微企业主、个体工商户发放的、用于支持其生产经营周转的短期个人经营贷款业务,该产品主要特点是覆盖人群广,申请、审批速度快。 **王丹薇**

新河县农信联社查找不足打好“收官战” 确保全年经营指标顺利完成

为扎实做好年终冲刺收尾,河北省新河县农信联社提前部署,全面总结回顾前三季度主要业务经营情况,对标不足,查找短板,推动年末重点工作,全力打好2019年“收官战”。

为统一思想、再鼓干劲,全面推进各项指标任务完成,该联社召集各网点负责人,对当前工作进行了全面部署;对各项指标进行了有效地分解和落实;及时跟踪各网点各项指标的完成情况,要求各网点制定计划并狠抓落实。

为攻坚克难、竭力压降不良贷款,该联社领导班子和科室负责人对辖区

信用社包社包片,和各网点负责人客户经理加班加点,分组逐户上门催要,及时跟踪、群策群力,攻坚克难。

该联社要求各网点坚持把优质文明服务贯穿于经营活动的每个环节。用文明的言行和优质、快捷、方便的服务,赢得每位客户的信赖;要求各网点柜员严格按照省、市文明优质服务标准为每一位客户办理好每一笔业务,为客户打造一个舒心的办事环境;认真贯彻执行安全保卫的有关规定,确保全年各项工作任务顺利完成,圆满完成全年的各项任务指标。 **高光锋**

绵竹农商银行加大优惠力度 1个月受理ETC预约7千多笔

近日,四川省ETC用户劳动竞赛启动仪式暨10月表彰大会在成都召开,绵竹农商银行营业部荣获“2019年四川省ETC发行先进网点”荣誉称号。

自开办ETC业务以来,绵竹农商银行充分发挥点多面广、人数地熟、人力资源充足的优势,积极开展营销推广活动,同时加大优惠力度,通过多种渠道宣传推广,营造良好的宣传氛围。营销活动受到了广大群众的热烈欢迎,短短一个月时间,共预约ETC业务7112笔,激活办理3909笔,业务量居全省农信联社系统前列。

为让员工充分认识到推广ETC业务的重要意义,全面提高干部职工的思想认识,强化站位。在省联社召开

ETC业务培训会后,9月上旬总行组织全体员工开展ETC业务再培训,会议要求全体员工统一思想,充分认识到推广营销ETC业务既是农商银行助力智慧、绿色、平安交通发展的重要载体,也是提高客户粘性、深化业务转型,提升市场竞争力和服务水平的重要手段。通过ETC业务知识培训,帮助员工尽快掌握和熟悉产品营销推广流程和具体业务操作程序,提高专项营销技能和效果,促进全员业务操作水平提升。将ETC业务营销任务分解落实到人,人人下达ETC营销任务,营造全员营销的活动氛围,同时激励员工提前超额完成任务,多拿奖励,确保营销质效。 **李 娟**