

农村商业银行

塔城农商银行建设智能停车场

“无感支付”提高通行率90%

日前,新疆维吾尔自治区塔城市市民王先生的小轿车,通过“无感支付”的付费方式顺利驶离塔城地区人民医院停车场,标志着由塔城农商银行参与建设的首个“无感支付”智能停车场项目落地运行。

据了解,“无感支付”基于“免密小额支付+车牌识别”技术的融合应用,与“扫码付”不同,“无感支付”更进一步,采用的是“车牌付”形式,需要事先将线上资金账户与车牌绑定,车辆经过收费站时摄像头识别出车牌号,自动从对应账户中扣除费用,全程不需要现金找零,也不需要掏出手机扫码。相较于传统现金缴费,“无感支付”将通行效率提高了90%。同时,与

“无感支付”相融合的后台对账系统,也为客户提供对账、查询、退款服务,方便、安全、快捷。

据介绍,塔城地区人民医院停车场面积达4000平方米,车位350余个,车流量每日1000余辆次,但在高峰期排队时间较长,容易出现拥堵现象,且客户多以现金方式缴款,支付极不方便,客户体验感差。为提高医疗综合服务质量,缓解车辆进院难、出院慢的现象,加快车辆通行率,塔城农商银行为其加强停车管理信息化建设,建设“无感支付”智慧停车场,不但极大地缓解了医院出入口拥堵问题,而且提升了车主的出行效率和提高了车主的停车体验。

李长辉

吉安农商银行开展网格化营销

推广“百福通”聚合支付业务

移动支付便民工程关乎国家乡村振兴战略,关乎普惠金融纵深推进,近年来,江西吉安农商银行努力优化支付服务环境建设,畅通农村支付结算渠道,推广“百福通”聚合支付,助力普惠金融。

“用微信和支付宝都可以扫。这是吉安农商银行推出的聚合支付业务,再也不用担心收到假币了,现在一张二维码就搞定了。”看着自己手机上一条一条的收款短信,百福示范菜场的彭老板笑得合不拢嘴。

为进一步贯彻落实普惠金融理念,提升客户体验度,增强竞争力,吉安农商银行顺势而上,主动作为,适应金融发展新常态,发挥金融主力军的作用,按照网格化精准营销思路,大力

推广“百福通”聚合支付。积极与市监局、城管对接,在四季春菜市场打造“百福示范菜场”工程;与天虹商场和世纪华联超市建立合作关系,并将聚合支付融入收费系统,打造百福生活圈。结合深度“四扫”和整体推进工作,开展“每日一小扫”“每周一一扫”“每月一集中”,对商圈商户进行网格化营销,充分利用移动终端为客户现场开卡、现场绑定,不断提高“聚合支付”的覆盖率。截至2019年11月末,该行累计拓展“百福通”聚合支付商户

9897户,商户激活率75.62%,在全省市级农商银行排名前列;受理扫码交易638.02万笔,交易金额25.38亿元;绑定账户余额4.47亿元,日均存款余额4.18亿元。

彭云峰

玉田农商银行潮洛窝支行抢抓有利时机

营销重点客户促进存款增长

元旦伊始,河北玉田农商银行潮洛窝支行围绕总行党委“早动手,全覆盖,见真情,促多赢”工作思路,抓住首季首月,主动出击,抢抓有利契机,主动作为,深入乡村、企业和商铺一线送服务、送春联,拉近了农商银行与新老客户的“鱼水情”,短短几天时间存款增长1000万元,新增授信业务400万元。

该支行注重饮水思源,努力践行“服务客户没有休止符”的宗旨,坚持元旦放弃休假的常态,专门成立两个“元旦送福”小分队,深入辖区24个村委会和部分客户家中,为他们送去特

别印制的台历、挂历、春联、福字等礼品。元旦当天共计走访慰问客户216户,发放各类礼品420余份。

重点客户、黄金客户是各家银行争夺的对象,除与广大客户进行定期沟通交流外,针对重点客户,该支行在元旦走访时,又及时把存、贷款的利率优势进行了宣讲,特别是对浮动利率和自主定价方面的优势为客户进行了详细对比,使客户更加了解农商银行的利率政策。年初以来,该行累计宣讲并直接受惠大客户16名,赢得客户的信赖与好评。

吴宝楠

安龙农商银行兴融支行发放“农担贷”

支持农户扩大养殖规模

一直以来,贵州安龙农商银行兴融支行始终坚持支农支小的服务定位,坚持政策引领、客户至上,把解决客户金融需求作为工作目标。截至目前,该支行各项贷款余额1.3多亿元,全力支持了辖内农业产业、小微企业、个体工商户的发展,为县域经济发展作出应有贡献。

2018年,安龙农商银行兴融支行迎来了一位客户,他就是王兴莹。经过交谈,兴融支行了解到王兴莹是养猪户,想贷款购买猪崽和饲料,扩大养殖规模。但王兴莹贷款需求100万元,倒是让客户经理吃了一惊,毕竟100万元不是个小数目。

该支行对此高度重视,时任支行长的杨承恩立即组织客户经理到王兴莹的养殖基地查看,其后又邀请了总行相关部门同事开展现场调查。结合当时安龙农商银行的“农担贷”业务政策,经总行审批,该支行对王兴莹发放

了100万元“农担贷”贷款。拿到100万元的贷款资金,王兴莹把养殖规模扩大到了400多头,饲料供应也有了保障。

“我的猪大部分已经卖掉了,都是卖到省外,只剩下几十头了”王兴莹在电话里和兴融支行的客户经理说。“现在正是猪价最高的时候,怎么不全部卖掉呢?”客户经理不解地问。“剩下的几十头是留着供应县内学校的。这些学校之前一直找我买猪肉,现在市场上的猪肉太贵了,我少赚一点,不按照市场价供应,收一点成本费就行了。”王兴莹说完,自己笑了起来。

2019年10月初,王兴莹再次走进了安龙农商银行信贷室,客户经理热情地招待他,相比2018年12月贷款的时候,他显得更加精神了,拘束感也消失不见。原来王兴莹是来表示感谢的,“以前没钱买猪崽,是你们银行信任我,贷款给我扩大规模。”

张永兵



近日,四川兴文农商银行组织召开决战2020“开门红”战役誓师大会。会上,该行党委书记、董事长曾天富向各站区司令员授予战旗,陈雨行长与各网点负责人签订“军令状”。图为誓师大会现场。

孙卓田 敏

寿阳农商银行实行“两级包挂”制度

精准营销拓展存款业务

新年伊始,山西寿阳农商银行便抢抓时间,周密部署,以“利用线上线下抓宣传造势,推进精准营销拓展市场资金,提升厅堂服务增强阵地营销”为思路,制定主题为“金鼠年,福运年,农商邀您过大年”的活动方案,奋力夺取首季“开门红”的全面胜利。

该行在活动中设立营销、考核两个领导小组,将全辖区划分为四个战区,实行“两级包挂”制度,即总行分管副行长参与一级包挂,各部门参与二级包挂。此外四名内训师,负责对战区网点进行督促和指导,全程参与活动的准备、实施、督导、推进等工作。

在线上活动方面,该行开展了“鼠”您最美,讲不完的农商情”互动活动,即客户上传与寿阳农商行相关

的照片,如同改制前信用社的合照、在网点办理业务的照片、同“开门红”宣传海报的合照等,通过转发,一次可以领到一个字、一句话或者一个红包;另外,集齐“寿阳农商行”五个字的客户可到就近网点领取精美纪念品,不断扩大宣传,吸引年轻客户,达到获客引流的目的。在线下活动方面,该行设置了“四重礼”,一是“金鼠献福 福运年年”分享好礼,即凡到网点办理业务或关注该行微信公众号并转发活动的前50名客户,均有新春礼包相送。二是“金鼠献喜 惊喜连连”亮单、加办享惊喜,即符合“持他行卡、存单、存折等为凭证转入我行,办理一万元以上定期业务的;办理手机银行或微信银行的;办理ETC的客户”情形之一

的,便可参与现场抽奖包活动。三是“金鼠献财,财到万家”存款享财富,即凡办理相应金额定期存款业务的个人客户均有机会获赠相应福运金。四是“金鼠献运,运到喜来”节日享好运,在腊八节、小年、除夕、元宵节、妇女节五个节日,凡办理定期存款金额两万元及以上,期限为一年期及以上的客户,凭当日存款单据,可获得幸运刮奖一次,多存多刮。

此外,该行还加大对公存款开户业务、代发工资业务、存量对公存款维护、新增对公存款等的营销力度,最大限度降低存款成本,增强存款的稳定性,为“开门红”乃至长远稳健经营提供全面的机制保障,力争在“开门红”中赢得先机。

赵亮 冀玉琪



春节来临之际,是非法集资活动的高发期,为提高社会公众的风险识别能力,日前,山西阳曲农商银行开展了农民工防范非法集资宣传活动。图为该行员工正在为客户讲解宣传手册。

孙晓军

沁水农商银行加强员工队伍建设

为经营发展提供人力资源保障

近年来,山西沁水农商银行积极营造“思想上求共识、感情上求共融、工作上求共进”的文化氛围,致力强化“党的建设、作风建设、队伍建设”三大保障举措,努力建设“政治站得高、作风过得硬、队伍能尽责”的一流团队,为业务经营转型发展提供人力资源保障。

该行深入开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动,积极引导党员干部在政治上坚定信念、思想上划出红线、行为上明确界限,敬法畏纪、遵规守行,不断提高党员干部依法办事能力;以“党建统领业务一体化”机制为依托,全面推进基层党建,支部充分发挥党组织的战斗堡垒作用,完善“党员先锋岗”,实行“党员挂

牌服务”,结合党建工作主题活动,不断增强党性,提高履职能力,提升服务群众的本领。

该行通过基层网点推荐,总行对其业绩考评、民主测评,对个人能力突出、群众口碑好的员工,择优选拔到中层管理岗位,三年内全行22个网点负责人和部室中层管理人员全部为大专以上学历大学生员工。同时,全面落实《政府基层组织与农商银行“双向挂职”三年行动方案》,完成互派挂职乡(镇)政府副乡(镇)长13人,挂职支行副行长14人,挂职村委主任助理21人,让优秀的青年干部在挂职锻炼中增长才干,推动业务发展;鼓励年轻员工到基层一线、到艰苦的岗位上锻炼,从营业经

理岗位、柜员岗位、客户经理岗位、计算机岗位、文秘写作等岗位筛选出25名优秀人员,经过考核选拔到后备人才库,对考评合格者提供干事创业舞台,挂职到基层网点锻炼,积累管理经验;加大对员工的培训力度,将人力资源培养与提高,做为加强人才队伍管理与发展的重点工作长抓不懈。经过三年努力,员工的岗位素质、年龄结构、学历结构、知识结构有了质的提高。在加强员工岗位培训的基础上,积极做好员工岗位分配与充实工作,让80%以上的员工成为业务操作的“多面手”,满足业务发展对员工素质的要求,助推员工实现人生自发展的规划。

郭鹏

济南农商银行普惠金融中心强化考核管理

精简业务流程提升客户体验

2019年,山东济南农商银行普惠金融中心党支部积极贯彻落实全行支持小微企业和社区家庭的战略定位,不断提升业务发展后劲,加强队伍建设,提升客户体验,使业务实现良好增长的同时,管理水平得到有效提升。2019年,该中心全年累计发放贷款2600余户,金额15亿元,新增零售贷款占全行零售贷款增长总额的1/3以上。

自成立以来,普惠金融中心一直高度重视队伍建设,通过强化管理考核,加强学习培训等措施,打造了一支政治素养高、专业能力强的队伍。在理论学习上,以“不忘初心、牢记使命”主题教育活动为契机,强化思想建设工作,通过定期召开支部会议、支部大会等,学习传达行党委的工作思路和精神,通过学习促进日常工作、创新工作方法,调动工作积极性;在专业学习上,持续推进“每日自己

学+周一集中学习+每月开会学”的学习模式,同时每月开展一次月度考试,实现以考促学;对客户经理实行等级考核,按上年度业绩情况划分为见习、初级、中级、高级、首席5个等级,与绩效进行挂钩,锻造出一支“能干事、守纪律、高效率”的高水平营销队伍;广泛开展业务与职业素养专题培训,每月开展一次大型培训,培训内容包括但不限于风险控制、信贷制度、职业素养等方面,进一步提升了客户经理专业能力和职业素养。

为深入贯彻落实“一次办好”“一次办成”改革,普惠金融中心在事业部制改革的基础上,在信贷流程优化方面着力做好减法,不断提升客户满意度。精简机构,推进普惠金融中心事业部改革,中心由原本的7个分中心合并为4个分中心,成立一个综合消费分中心、两个生产经营分中心和

一个专业市场分中心,为实现高效便捷的服务奠定了基础;精简流程,实现审贷工作高效开展,合并4个分中心后,中心将人员分工进行了调整。将原有的审贷会制度改为独立审查人制度,使得审贷工作更加高效,做到“今日事今日毕”,有利于审查人员更好承担审查责任。

信贷质量的好坏决定着信贷业务发展的后劲,普惠金融中心以投放小微企业贷款为主业,在平时的的工作中更是将防控信贷风险作为工作的重中之重,有效保证了资产质量。加强贷款统计分析,确保源头化解风险,持续开展贷款统计分析,形成中心贷款风险事项日报制度,确保第一时间对贷款风险作出反应;完善逾期贷款起诉工作,积极主动对接法院、律师,对风险及时应对,通过法律武器维护信贷资金安全;组织开展“清收风暴”活动,有效净化社会信用环境。

韩惠香 齐志亮

涟源农商银行“花式庆生”回馈客户

日前,湖南涟源农商银行庆祝三周年生日,在总行营业部网点准备了“花式庆生”,班子成员、机关人员以及新老客户朋友共享喜庆喜悦,活动现场热闹非凡。

活动前,该行营业部精心布置活动现场,准备了生日蛋糕、特色纪念品等应景礼品回馈客户。同时以本次行庆为契机,以回馈客户为抓手,现场与客户进行金融知识抢答互动,利用微信公众号制作企业秀,微信、抖音录制转发小视频,展示优质形象,营造浓厚的活动氛围,扩大活动影响力。

此次行庆活动的成功举办,进一步提升了该行在客户心目中的满意度,在提高网点产能的同时有效拉近与客户的距离,为涟源农商银行的持续稳健发展奠定良好基础。

殷璇等

平山农商银行向公众普及金融知识

1月3日,河北省农信联社石家庄审计中心党委委员、副主任王树良带领平山农商银行在市民文化广场开展了“金融知识大宣讲”,工作人员热情地为群众讲解小额支农贷款政策、电子银行操作、新版人民币识别、非法集资的危害、防范网络电信诈骗等金融知识,虽然正值腊月,天寒地冻,但是工作人员讲的热火朝天,老百姓听的津津有味,场面喜气洋洋。春节在即,省联社石家庄审计中心领导和平山农商银行工作人员还亲自为老百姓送上“福”字和春联,将温暖送给基层群众,赢得了客户的信赖和认可,体现了支农惠农的决心。

王会霞

冷水江农商银行坚定夺取“开门红”信心

近日,湖南冷水江农商银行举行了2020年旺季营销“开门红”启动大会。该行党委班子成员、行长助理、机关部室经理,各支行正副行长、委派会计、客户经理及柜员代表共计118人参加。

会上,该行党委书记、董事长李利民在动员讲话中强调,旺季营销是事关全年业务发展大局的头等大事,面对2020年新的机遇和挑战,全行上下要正视形势,把握主动,以“党建共创、金融普惠”为总抓手,以坚定的信心和饱满的热情投入到2020年首季开门红营销活动中。他要求,要在部署上突出一个“早”字,在策略上做到一个“新”字,在行动上狠抓一个“实”字,举全行之力,集全行之智,坚决打赢2020年“开门红”战役。

谢妍芳 谢倩

汝南农商银行明确旺季营销任务

1月3日,河南汝南农商银行召开2020年首季“开门红”誓师动员大会。领导班、中层干部、机关全体参加会议。

在誓师动员大会上,该行副行长通报了2019年12月业务经营情况,宣读了《2020年首季“开门红”活动方案》《首季存款、贷款营销任务及考核办法》,对首季“开门红”各项任务目标、考核措施及相关要求进行了详细解读。

会议最后,该行董事长作了动员讲话,他号召全行上下要以开局就是决战,起步就是冲刺的状态,以更大的决心、更明确的思路、更精准的举措,憋足精气神,铆足冲天劲,打一场漂亮的旺季营销攻坚战。

杨建国 黄柏松

青阳农商银行九子支行开展“小小银行家”活动

日前,安徽青阳农商银行九子支行与池州小记者团联合举办了“小小银行家”职业体验活动。

本次活动内容丰富,是一项普及金融常识、培养理财意识、集教育与娱乐为一体的公益体验,该支行工作人员以货币知识为切入点,向小朋友们讲解了货币的历史、种类等相关知识,手把手教他们如何辨别人民币真伪;为进一步提升小朋友们对银行的了解,活动还组织小朋友们学习银行大堂服务礼仪和现场观摩银行工作人员柜面服务。

李广辉 翟明林