

泗洪农商银行 升级改造金融服务站

● 本报记者 李道海
通讯员 程 闯

围绕农村居民金融服务便捷需求,近日,江苏泗洪农商银行对当地县内农村金融服务站进行了升级改造,优化站点布局、完善服务功能,进一步做实普惠金融服务,让客户享受业务办理“不出村”。

该行将农村金融服务站建设与网点转型工作相结合,延伸服务触角、深化服务内涵,因地制宜、优化布局,以24家农村基层网点为核心,分层规划建设,将金融服务送达每一个村居。加大科技赋能,更换新式智能机具,配置双屏智能显示机,新升级后的金融服务站不仅涵盖查询、取款、转账、水电费缴纳等基础金融服务功能,还新增了支持二维码支付、交易语音播报、电子签名留存、社保及医保费用缴纳等功能,拓宽了金融便民服务领域,充分满足客户金融多样性需求。

修武农商银行 优先满足春耕资金需求

今年以来,河南修武农商银行结合实际出台政策,为春耕生产准备“春节套餐”,受到了辖内农户欢迎。

该行根据全辖近百名土地承包大户分布情况,各支行建立了“土地承包大户微信群”,通过微信群,提早掌控春耕生产资金需求情况,根据其偿债能力、收入情况和资金需求实际,及时调整授信额度,并结合往年春耕备耕资金需求,制订了6000万元的春耕备耕生产信贷资金投放计划。同时,该行对春耕生产所需农药、化肥、种子、农机具资金优先供给,对农田水利基本建设资金优先安排,对科技兴农项目和农业产业化资金优先发放,及时有效满足了全辖农户的资金需求。 梁大龙 张敬中

龙泉农商银行 制造业贷款业务获肯定

近日,从浙江省龙泉市金融办获悉,龙泉农商银行再次获得全市2019年第四季度制造业贷款考核第一名。2019年,龙泉农商银行在制造业贷款增长、贡献度、与转贷机构合作方面均获最高分。该行在汽车空调制造、竹木制造、龙泉青瓷制造行业全面拓宽扶持力度。该行2019年企业制造业贷款户数达144户,比年初新增57户,贷款余额达5.28亿元,比年初增长1.79亿元。 周祖华

新晃农商银行 实现清收不良“开门红”

日前,一笔1938.3万元的执行履行款从湖南省新晃县人民法院划入新晃农商银行。至此,今年来,新晃农商银行通过法院拍卖抵押物及司法拘留等方式已完成清收不良及风险贷款15笔,金额2525.2万元,实现了不良贷款清收新年“开门红”。

春节期间,由于发生新型肺炎疫情,给不良清收工作带来了新的挑战。该行迅速调整策略,积极主动联络在家自觉隔离疫情的外务工人员购买正在网络拍卖的抵押物,通过拍卖抵押物收回7笔不良及风险贷款2484.3万元;通过法院执行局网络冻结扣划被执行人存款,收回7笔金额36.7万元;通过司法拘留收回1笔金额4.2万元。

据了解,目前该行有12笔金额2462.15万元的抵押物正在京东网拍卖中;19笔金额2107万元正在向法院申请执行立案拟拍卖处置抵押物还债。 蒲增焕

乌鲁木齐农商银行 号召员工献血救“家人”

近日,新疆乌鲁木齐农商银行党委得知沙湾农商银行员工李文彬因病在自治区人民医院急需输血救治,第一时间号召干部员工积极献血。经治疗,该员工现已脱离生命危险。

笔者了解到,乌鲁木齐农商银行董事长杨军在了解到兄弟行社员员工因病急需救助情况后,迅速号召身体健康的同志积极响应伸出援助之手,党员团员率先垂范,在此危难时刻戮力同心,共克时艰。该行员工迅速在微信群公布消息、转发朋友圈。众多志愿者积极响应,应疫情防控和社区管理要求,最终协调通过4名员工前往医院无偿献血。 张 丹 郭索俊译

寿光农商银行优化绩效管理

增强员工整村授信动力

● 本报记者 刘欣欣 通讯员 武翔宇

去年以来,山东寿光农商银行聚焦主业,坚守本源,组织全行员工走进镇街村,扎实推进“整村授信”工作,积极落实便捷获得信贷政策,切实把“整村授信”工作做优、做实,做出亮点,方便、及时、快捷的满足农民日益多元化的金融服务需求,为实现强农惠农富农注入新的动力。

寿光是个“蔬菜王国”,975个村庄,户籍人口110余万人,村民以种植蔬菜为主。在体系这么庞大的县级市,做好“整村授信”工作绝非易事,需要有充足人员保障。寿光农商银行为保证“整村授信”工作的顺利开展,通过实行转岗轮岗,鼓励员工进行多岗位交流,充分激发个人潜力,一大批内勤人员及部室人员主动转岗客户经理,壮大了客户经理队伍,为“整村授信”,进一步提升对客户的专属服务水平。

寿光农商银行为增强全员工作活力,对薪酬绩效进行了优化。按照“基本薪酬保生活,绩效薪酬靠业绩,薪酬向一线倾斜”的原则和“上不封顶、下不保底”的薪酬政策,突出业绩量化导向,直接根据客户经理业绩计算绩效薪酬,彻底打破了大锅饭、小集体的现状,极大激发了客户经理工作干劲。

同时将精神激励也作为薪酬激励的重要组成部分,将外出学习培训作为奖励措施,“抓两头带中间”,按照“整村授信”后进单位到先进单位跟班学习,先进单位外出学习的思路,多次组织员工到乐清、路桥等农商银行学习“整村授信”先进经验。

在当地古城的北路村,该行的客户经理燕燕梅正在村委为村民进行“整村授信”。坐在一旁的村主任,电话一直没断:“快来吧,农商银行正在咱村授信,纯信用贷款,手机一点,钱立马就到!过了这村就没这店了”这样的一幕,从寿光农商银行开展“整村授信”以来,就在寿光市乡村村舍、大街小巷不断上演。通过“关键人”作为敲门砖,经“两个基层党组织”沟通协调,由村两委或村内威望较高人员担任“关键人”,由关键人带领入户,向村民说明“整村授信”好处与流程,赢得村民的支持配合,对所有村民进行全覆盖、无遗漏授信。

在“整村授信”过程中,该行认真执行“七个一”工作规范,不断做实网格化管理,推动客户经理进村入户,耕好“整村授信”责任田”。建立细化到周的督导培训制度,按照时间服从质

量的原则,要求客户经理按月制订“整村授信”工作规划,按旬统计进度,按周汇报工作成果,每月进行通报,确保建设质量,真正将信贷服务送到老百姓手中。同时,针对部分乡镇存在的较为严重的“空心村”问题,寿光农商银行坚持“村民到哪里,就跟到哪里”,通过到企事业单位开展“拓蓝行动”,实现对企业职工建档、授信签约、代发工资、电子银行等一揽子营销,已在135个企业为8500余名企业员工进行授信,有效破解了“空心村”“无人可找,无可授信”的难题。

在“整村授信”中签约的客户,可通过手机银行、ATM、农商宝等进行自助放款,为“整村授信”工作从“授信准确”向“授信便捷”转变提供了坚实基础,为百姓节约了时间成本,实现办贷效率的提升,做到随到随贷,随时提款,随借随还,让百姓切身体验寿光农商银行贷款“短、频、快”服务。同时,针对不同的客户群体,寿光农商银行先后推出“党员先锋带”“家庭亲情贷”“巾帼居家创业贷”“创业担保贷”“农民丰收贷”等专属产品,用丰富的产品满足不同群体的需求。



近日,浙江平湖农商银行通过加强网络巡检,引入自动化运维监控系统,对网络24小时不间断监控,科技人员通过登入堡垒机系统查看核心网络设备和网间交换机运行情况,密切监控银行链路的负载、带宽和网络延迟状况,及时处理可疑问题,保障网络通信稳定畅通。图为该行员工正在查看设备运行状态。 曹育容

昌邑农商银行打造异业联盟新模式

整合优势资源延伸金融服务

近年来,山东昌邑农商银行认真贯彻落实省联社“123456”总体工作思路要求,全面打造“大而全、小而美”的零售营销新模式,在北孟镇积极推进“农商行+商户+农户”三方异业合作,深挖市场潜力,方便个体商户,让利广大农户,践行普惠金融,打造异业合作的农商银行标杆。

面对激烈的市场竞争,为实现有效获客,该行决定打造融入零售生活场景的镇街商圈应用场景,按照商户的经营规律和农户的消费习惯开展业务,增进互动,获取客户流量,推广“农商行+商户+农户”异业合作模式,优先选择区域内有一定竞争力的目标商户,以支持业务发展为切入点,营造营销场景,共享双方流量。

开展跨界合作,该行把各行各业

的商户、农户聚集在一起,整合各方资源,突出农商银行的平台、资源、品牌优势,有效串联农商银行、商户、农户等相关利益方,促进资源的共享和金融服务的延伸,提高用户粘性。目前,异业联盟已聚集了16个行业中的21个商户,涵盖农资、洗化、家电、食品等业态,带动下游客户122人,实现了精准批量获客。

结合开展的整村授信和商铺拓展等专项营销活动,获取目标客户有效信息,线上通过“V贷”系统数据库和风控模型获取“标准化”信息,线下通过对村两委、物业等渠道交叉验证“评价”数据,剔除不符合条件商户和农户,一户一档,动态管理,选取符合条件的优质商户和农户。对商户、农户的业务目的和消费行为进行数据分

析,通过可量化的标准匹配画像,加深对商户、农户全方位信息的理解与认知,从而实现产品的精准匹配;围绕商户、农户需求和消费行为,对接省市联社,研发积分系统,做好商户、农户的分类管理,将商户贡献度和农户贡献度分别量化为不同的积分,转化为商户的信用资本和农户的回馈鼓励,促进存款、贷款、电子银行等产品的使用率和参与度,进一步巩固拓展市场。

通过异业联盟,整合各方资源,畅通联系方式,全面解决了传统营销模式信息不对称问题,搭建起银商合作的良好平台,实现商户、农户、银行之间的良性互动,增强了三方合作的忠诚度、黏合度。截至目前,已新增异业联盟农户授信108户、623万元,新增授信35户、486万元。 梁锡山

伊宁农商银行创新线上学习交流模式

鼓励员工在家拓展业务

新冠肺炎疫情发生以来,新疆伊宁农商银行创新工作方法,鼓励员工利用宅家蜗居好时间,练好银行网络学习、办公真功夫,为全国人民齐心协力打赢疫情阻击战储备新能源。

伊宁农商银行推进科技创新,顺利开发出线上学习通道“云课堂”,第一时间上传自治区联社下发的疫情等相关文件,开展网上趣味答题,帮助员工及时掌握疫情防控知识。为丰富线上学习课程内容,从银行金融知识到法律法规,从农村农业专业知识到综合服务规范。学习方式从文字的学到视频的听,科技赋能让宅在家的伊宁农商人有了全新学习感受;4个小时的知识学习储备,两次考试机考的闯关答题,错题答

疑解析,考试结束即出成绩等等,“宅家不宅心,在家也能学知识”成为伊宁农商群里点赞最多、感言最多的话语;特殊时期,“云课堂”的学习把近200人的心紧紧凝聚在一起,这也是农商人对“只争朝夕、不负韶华”的最好诠释,对当前疫情阻击战的最好贡献。

由于疫情严峻,既定的“春季大走访”工作不能按期推进,伊宁农商银行迅速向全体员工发出“虽身在家中,仍心系客户”的号召,要求营销人员顺势而为、顺势而动,切实贯彻“以客户为中心”的理念,把“实地走访”改为“线上回访”。一声真诚的问候“我是您的专属客户经理”,一段暖心的话语“新年快乐,伊宁农商银行用心为你服

务”,将客户的心拉得更近,疫情面前的真情服务得到了客户的一致认可和称赞。开通线上经验分享渠道,各支行公开“晒单”,互相讨论、学习客户维护方法,有效提升了员工营销能力和动力。疫情期间,总行以及部室、支行召开30余次视频会议,上传下达,鼓励加油,通过科技创新举措,及时传达学习党中央、自治区联社党委和伊宁县疫情指挥部的最新指示精神,鼓励干部员工经受住“疫”战考验,做到宅家也能办业务,宅家也能做贡献。截至2月6日,该行储蓄存款较上年末上升3507万元,春节期间吸收行外储蓄存款21笔、金额1361.4万元,预约登记存款21笔、金额897万元。 郭 玮

邓州农商银行党员佩戴党徽亮明身份

展现优良作风提升服务质量

近年来,为了更好的服务广大客户,河南邓州农商银行以提升客户的满意度和获得感为宗旨,开展“亮身份、践承诺、树形象”活动,该行全体党员通过自觉佩戴党徽亮身份,在一线服务窗口、在扶贫攻坚一线、在普惠金融大走访路上、在送资金到企业上佩戴党徽,时刻牢记自己党员的身份,时刻践行一名农金战线上的共产党员的使命、担当,不断改进工作作风,提高工作效率,为广大客户提供更为优质的服务。

为培养优良服务作风,以“党风”促行风,该行通过开展“亮身份、践承诺、树形象”活动,主动带动员工争创客户满意窗口、争创优质服务标兵、争创良好的作风形象。以党风正行风,以作风促工作,兢兢业业,围绕业务中心工作,以点带面。他们在各营业网点的营业大厅供应热水,为每位客户及过往路人免费提供热水,让他们在严寒的冬日喝一杯暖心的开水;在厅堂摆放一些小朋友喜爱的糖果,让他

们的家长安心办理业务;大堂经理、保安要积极作用,自觉做好人员疏导、业务讲解、疑难解答等,让客户来到营业网点就有一种家的感觉,享受到春风般的服务,通过佩戴党徽亮明身份,践行承诺,树立形象。

为不断延伸服务,满足各类客户金融需求,该行全面推行微化化服务,做到“来有迎声,去有笑声”,要求工作人员主动帮助群众,属于业务范围内的事情要积极高效办理,不属于业务范围内的事情要热情引导,着力打造一支业务精、作风硬、效率高、服务优、群众满意的服务队伍。该行组织全体党员干部走村串户,将金融服务送到老百姓家门口,逐村组织送上金融产品,逐村进行金融知识宣讲,向人民群众讲解防电信诈骗、打击非法集资、反假币等方面的知识,为人民群众介绍该行便捷的金融服务,为人民群众解决难题,提供周到服务,让客户感到舒心、满意。 史德生 黄进昌

迁安农商银行抢抓旺季时机

首月存款余额增加27.15亿元

今年以来,河北迁安农商银行认真贯彻落实省市工作部署,实施“早谋划、抓宣传、强督导、拓储源、调结构”多措并举,凝聚全员力量抓推进,实现了存款稳步增长。截至1月末,该行各项存款余额306.95亿元,较年初增加27.15亿元,其中低成本存款余额74.45亿元,占比24.25%,较年初增长5.69个百分点。

抢抓春节存款旺季有利时机,该行集中对辖内商户拜访,“送春联、送福字”,开展“春风送暖,农商传情,存款有礼,福到万家”主题存款营销活动。同时,加强“线上营销”,借助全辖45个营业网点的LED显示屏、电视宣传终端以及微信公众号12万关注量的媒介优势,宣传农商银行存款产品和便捷服务,营造了浓厚的存款营销工作氛围。

东安农商银行开展网络营销培训

15家支行提前超额完成存款任务

“疫情蔓延,我们依然勇往直前,做出精彩”,近日,湖南东安农商银行利用网络平台形式进行线上办公以及学习培训,为员工们提供一系列温馨服务,不仅提升了工作技能和效率,更彰显了农商银行的社会责任。

为充分利用当下时间,探索学习更多的“开门红”营销新策略新方法,该行组织了240余人学习了网络课程,内容涉及“开门红”、小微信贷、银行营销等10余个板块。同时,每日有专门的培训老师在“微信营销作战群”向全体员工分享线上营销知识,不定时的进行线上直播讲课,期间大家积极讨论,发表各自有建设性的意见。此外,为加强网络营销,该行近期充分利用微信公众平台平台累计发文宣

传10余篇,员工累计朋友圈发文1000余篇,并辅以AI智能名片等其他新型营销方式加大金融知识宣传力度,提高工作效率。

据统计,通过网络宣传及营销,截至1月末,该行已有15家支行提前超额完成“开门红”存款任务,各项存款较年初新增6939万元,贷款余额较年初新增1.26亿元。

该行在此特殊时期转换模式,利用线上学习、培训引导员工转变服务理念、强化营销意识,创新营销方法,并引导大家在练好过硬本领的同时,进一步树立“客户至尊、员工至尚”的服务理念,坚持“兴农兴商、至诚至信”的经营理念,通过“改变”“行动”来真正提升服务效能。 唐 蝶 唐建雄

大余农商银行推出“百福乡情贷”

支持创业人员扩大经营规模

近年来,江西大余农商银行坚守“立足社区、服务‘三农’、支农支小”市场定位,在坚定服务县域实体经济的同时,不断创新金融服务产品,持续优化金融服务方式,主动打通本地创业人员信贷服务壁垒,积极对接客户信贷需求,有效解决客户在生产经营、消费支出上的资金难题。

“真没想到农商银行贷款这么快能办下来,有了资金我的店马上就能增加设备扩大经营了,真的太谢谢了。”大余县池江镇兰溪村村民黄志明经营一家卤味店,一直想增加卤味品种扩大经营,但苦于没有资金,愿望一直没能实现。得知大余农商银行客户经理正在宣传刚刚推出的一款贷款新

产品“百福乡情贷”,自己符合贷款条件,第一时间提出贷款申请,第二天就获得贷款资金16万元,让黄志明对未来卤味店生意有了更多憧憬。

为深入贯彻落实普惠金融理念,有效提升信贷服务水平,切实满足广大客户资金需求,大余农商银行于今年1月在全县推出“百福乡情贷”信贷产品。“该信贷产品是免担保纯信用贷款,客户有合法合规生产性或消费性支出需求,资信良好、有一定贡献度,从申请到发放,3个工作日即可办理完结,一经推出,深受客户青睐。据悉,截至2月4日,该行发放“百福乡情贷”贷款482万元,满足了52户客户资金需求。 钟文翔 李 辉

安陆农商银行开展专项营销活动

半数网点存款净增近9亿元

近日,湖北安陆农商银行传来捷报。截至1月19日,安陆农商银行辖内20家支行中有10家支行完成“春天行动”存款任务。据统计,10家网点存款比年初净增8.77亿元。

年初以来,该行通过开展“金鼠送喜,农商有礼”专项营销活动,极大吸引了客户的眼球,前四天存款净增4.7亿元,平均一天净增一个亿。与此同时,各支行结合实际,以支行为单位开展各类营销活动。浠水支行开展“铲金币”活动;棠樾支行开展“送金蛋”活动,让农区客户在办理过程中收获意外惊喜;李店支行自购财神服,装扮成财神爷,为网点客户送新春祝福;王义贞支行年前上门对接包工头,1月19日现场代发农民工工资300余万

元,赢得客户一致好评。该行各支行还根据属地环境特点,居民习惯爱好,进“四区”送联系卡、送对联等小礼品,第一时间收集客户信息。烟店支行王青行长主动以身示范,带领新员工到村组开展宣传,“实战”增长营销经验。

此外,该行实施辖内各支行行长每月属地留宿不少于20天,一线员工取消休息日,克服困顿,坚守在营销前线。烟店支行两名新员工中午放弃休息时间,坚持优质服务,直至为客户办好业务;王义贞支行杨艳行白天在营业行充当大堂经理,夜晚到客户家中预约存款;紫金路支行在小区物业保安的阻拦下,以情动人,深入到小区住宅高楼,一层层、一户户上门宣传。 张登峰 邹 斌