

仙桃农商银行 让企业申贷“码”到成功

“楚天贷款码”由人民银行武汉分行推出,以二维码为标识,主要是为小微企业和个体工商户等经营主体提供线上融资需求发布入口,具有便捷、精准、高效、安全等特点。

截至目前,已有两家公司通过“楚天贷款码”向湖北仙桃农商银行申请了贷款需求,3个工作日内就获得了授信额度。融资申请人可通过微信等应用扫码进入“楚天贷款码”首页,输入企业名称关键词后自动匹配到企业完整信息,填写基本信息,选择意向银行网点,核对并提交融资申请。该系统实行“1351”“码上融资”服务模式,即1天内受理融资申请,3天内调查收集资料,5天内初步落实授信条件,1天内反馈办理情况,合计10日内办结。“楚天贷款码”后台系统将融资申请信息定向推送至意向银行接口,银行查看并分办融资申请,对每一笔融资申请反馈阶段性处理意见。

柳河农商银行 落实“减费让利”政策

为深入贯彻落实党中央、国务院减费让利、惠企利民政策精神,吉林柳河农商银行严格按照人民银行、吉林省联社相关工作,多措并举积极推进减费让利工作。截至2021年11月末,该行支付手续费降费8203.91元,惠及小微企业和个体工商户127户。

该行把此项工作当作全行重要政治任务以及推进“我为群众办实事”的着力点,特成立专项工作小组,制定工作实施方案,通过“线上集中学+线下自行学”的方式,要求各营业网点员工吃透文件精神,把握工作要点,所有营业网点通过滚动屏、公示牌等醒目方式进行降费提示,要求厅堂工作人员要切实做好政策宣传解释工作。

常熟农商银行 推出线上纯信用产品“星易融”

为促进金融服务进一步下沉镇村,为小微客群精准纾解融资难题,提升小微企业主、个体工商户的融资便利,江苏常熟农商银行推出线上纯信用产品“星易融”。

“星易融”主要面向个人经营性客户,采取“双名单”服务模式,提供白名单直通服务,减少中间环节,对于非白名单内的客户,只要确认经营实体,符合线上标准化的授信资质,也可享受同等信贷服务,期限灵活,随借随还。客户可通过手机银行、微银行渠道进行全流程线上操作,5分钟出额度,线上提还款,方便快捷。

广平县农信联社 细化目标推进年末重点工作

为顺利完成全年各项工作任务,河北省邯郸市广平县农信联社全面盘点2021年全年工作完成情况,进一步细化量化工作,全力以赴、积极稳妥地做好年末冲刺工作。该联社对各项任务差距进行了梳理,确定主攻方向,分清轻重缓急,重点工作优先处理;严格执行领导班子包大户,部室包社制度,结合实际情况对主要业务进行督导;统筹兼顾,为确保任务和重点工作的完成,把各项任务目标表格化,采取班子成员牵头协调,主管部室细化督导逐笔,明确责任人具体落实,做到日有汇报,周有总结。

沂南农商银行 “鲁担惠农贷”纾困小微企业

受新冠肺炎疫情影响,山东省临沂市沂南县域企业遭受不同程度打击,企业经营发展面临瓶颈困难。

山东沂南农商银行青驼支行积极推广“鲁担惠农贷”等惠农政策性产品,加大与镇财政所、沂南农担办事处对接力度,深化政银担协同推进作用,有效发挥了政策性农业担保平台优势,发挥了财政资金杠杆作用,有效破解了农业经营主体、小微企业“融资难、融资贵”的问题。截至2021年11月末,青驼支行累计发放“鲁担惠农贷”10余户,余额累计550万元,及时满足了不同经营主体的资金需求,受到广大客户好评,同时为企业纾困解困提供了有力金融支持。

诸暨农商银行 “应延尽延”小微企业贷款

为缓解疫情防控期间小微企业生产经营压力,今年以来,浙江农信辖内诸暨农商银行220余名“红色”金融顾问集中梳理了贷款即将到期的小微企业清单,并逐一进行“名单式”对接,对于受疫情影响的小微企业,通过办理贷款延期、宽限期等业务,充分展现了诸暨人民自己银行的责任担当。截至目前,全行已对301户普惠型小微企业进行延期,金额达3.54亿元。

荣经县农信联社多措并举

完成线上个人客户净增任务

在刚刚过去的两个多月里,四川省雅安市荣经县农信联社高度重视、认真谋划,全体员工奋勇直追,以秋季攻坚为契机,充分发挥双基共建和农村金融综合服务站综合服务功能,通过内外联动、组合营销、细化考核等方式有效推动了线上个人客户净增任务快速完成。截至2021年11月26日,该联社线上个人客户净增数达8859户,完成省联社任务105.46%,在全市农信机构中率先完成该项目目标任务。

秋季攻坚的号角吹响后,为防止上热中温下冷现象,该联社多次召开秋季攻坚专题会将任务倒排工期,再次细化到点、到人、到时间节点。面对网点反应老年客户多、新增客量少、柜面开立流程繁杂的现状,联社班子成员持续到挂联网点深入调查、督导,与一线员工面对面交流,一方面重点讲解电子银行业务的发展趋势、优势,不仅能改变

客户生活习惯,提升忠诚度,有效分流、降低运营成本,对其他条线业务发展起带动作用,更是打造智慧银行的基础,完成好任务也是个人能力、自身价值、团队战斗力的体现;另一方面迅速统筹部署,增加采购智能柜台,利用智能柜台提高手机银行开立业务办理效率,通过有效沟通、上下联动,打消了网点负责人、客户经理、柜员顾虑。

荣经县农信联社充分借助基层党建支部与村委双基共建的平台,发挥网点到乡镇、园区、社区和村委会挂职的金融专员的作用,逐村走访营销、推广宣传,发挥村委、社区干部三熟优势,通过“金融夜校”培训会向乡镇领导、村两委、网格员和村民开展“蜀信e”手机银行功能的宣讲、演示,通过村广播站向农户宣传该社“蜀信e”产品优势、农村金融综合服务站代缴医保、生活缴费等综合服务功能,手机银行体验线上缴

费、参与线上“充值享立减”优惠活动让村民享受了便利,营造了营销拓展手机银行的浓厚氛围。同时,网点人员与村社干部组成的联合评级授信初评小组在开展逐户走访摸底建档立卡时,对村委干部、村民、个体工商户、企业员工等群体点对点营销,真正做到把产品、服务送出去,客户迎进来。

为让全社员工激情不退、力度不减、争先创优,该联社细化了考核方案,将手机银行开立按完成比例分段计价,按天通报、按月考核、按季约谈,每月对完成进度落后的网点负责人、条线部门负责人共同开展诫勉谈话,通过摆问题、讲原因、拿措施、作保证、看成效、观后效等措施加强督导,共约见谈话20人次,将业绩与绩效、工资、帽子挂钩,严格做到奖勤罚懒,通过一系列的措施,在全社形成比学赶超的局面,收到良好效果。



近日,江西庐陵农商银行桐坪支行成功堵截一起电信诈骗案件,帮客户挽回经济损失1.2万元。2021年12月22日下午,客户王某来到桐坪支行办理手机银行,在柜员询问其办理用途时,客户支支吾吾,始终不肯说明具体用途。出于职业敏感性,经办柜员马上意识到客户可能遭受了电信诈骗,便立即将此事报告给支行运营主管。后运营主管和工作人员在仔细询问和再调查后,向客户详细解释了这是一起典型的冒充公检法电信诈骗事件,还向其讲解了相关反诈知识,并开车带王某到当地派出所报案,帮客户成功守住了“钱袋子”。

镇海农商银行 金融助力企业复工复产

自浙江省宁波市镇海区新冠肺炎疫情发生以来,浙江农信辖内镇海农商银行坚持“两手都要硬,两战都要赢”目标,第一时间出台八项金融举措,镇海区解封后,全方位走访辖内企业,了解企业困难及需求,为助力打赢疫情阻击战贡献金融力量。

该行设立15亿元抗疫专项资金用于企业疫情期间资金周转需求,对全辖申贷居民定向发放贷款利率优惠券,以“真金白银”助力防疫工作;针对辖区内疫情防控所需防护用品、医疗设备、生活物资等生产、购销的相关企业,优先给予信贷支持,开辟疫情防控金融服务绿色通道,执行简化业务操作、审批流程,及时满足防疫企业信贷需求,同时,通过引入宁波镇海融资担保有限公司解决企业短期内抵押难、担保难的窘境。

镇海农商银行对受疫情影响较大的

的工业制造、物流运输等行业,以及有发展前景但暂时受困的客户,坚持与客户共同面对困难,不抽贷、不断贷、不压贷,对已产生较大影响的客户,充分掌握情况,适当下调贷款利率、延长贷款期限,对受疫情影响暂时失去收入来源的个人客户,灵活调整住房按揭、信用卡等个人信贷还款安排,合理延后还款期限,对正在处在贷款到期时间的企业,通过无还本续贷、延长授信期限、暂缓利息支付等方式充分保障民生。镇海区封控解除后,该行领导班子带头深入基层与企业对接,精准摸排企业需求,详细介绍金融支持复工复产的有关措施,向企业解读金融产品、服务政策等,扎实做好疫情防控和助企复工复产工作,建立14家省级小微园区一对一帮扶机制,及时响应园区员工金融服务需求。

秦都农商银行 “政银”合作扶持小微企业

2021年以来,在陕西省咸阳市秦都区委、区政府的大力支持下,陕西咸阳秦都农商银行结合党史学习教育,与区政府有关部门联合开展“政银携手助小微”活动,将为民办实事落到实处。截至目前,秦都农商银行使用人民银行支农支小再贷款资金,已累计向秦都区内个体工商户和小微企业投放符合再贷款条件贷款2342笔,贷款金额9.94亿元。

为了落实“六稳”“六保”工作要求,精准助力小微企业复工复产,推进小微企业持续发展,秦都区政府印发了相关办法,连续2年给予法人金融机构投放再贷款本金1.5%的财政贴息,形成政府与银行工作合力,发挥地方金融机构精准投放、精准支持效能,将更多优惠政策、更多信贷资金提供给小微企业,帮助小微企业发展。

作为地方性金融机构,秦都农商银行在区委、区政府及人民银行咸阳市中心支行的大力支持下,积极落实各项工作要求,以打造三秦百姓的“放心银行、良心银行、贴心银行”为宗旨,采取下调贷款利率、提供专项信贷计划等方式,积极推进普惠金融政策,开展访企进百村活动,利用陕西信合“秦e贷”和“秦V贷”线上数字普惠贷款产品,加大支农支小支实力度,发放的再贷款平均年利率5.39%。复工复产贷款贴息是加强银政企合作、优化营商环境、助力区域经济发展的又一次突破。秦都农商银行将一如既往地服务三农和支持小微企业为己任,坚持做小做实不动摇,持续为区域经济发展贡献力量,助推区域经济高质量发展。

开门红

唐山农信同心联动 决胜“收官战”谋划“开门红”

2021年年末,在河北省联社党委的坚强领导下,唐山审计中心紧盯业务经营工作目标,采取一系列强有力措施,全辖上下同心联动、务实进取,全力打好“收官战”。截至2021年12月21日,全辖各项存款1659.83亿元,各项贷款1065.17亿元,同时,牢固树立“收官也是新起点”理念,精准研判、精心谋划,认真部署2022年“首季开门红”,为新春开好局、起好步打下坚实基础。

唐山审计中心对省达25项指标认真研究分析,大部分指标已圆满完成,“算细账、算准账”,重点推进低成本存款营销,以“调结构、降成本、扩份额”为重点,科学做好常态化疫情防控同时,打破常规,超前谋划,定目标、明举措、强考核、早发力,纷纷制定符合当地特色和发展实际的“开门红”方案和激励机制,班子成员及机关部(室)到分包网点进行业务督导和帮扶,加强督导并协助解决问题。

中心召开2022年“首季开门红”安排部署动员会,谋划部署2022年工作,各董(理)事长代表本行社就谋划明年工作进行汇报,审计中心各科(室)就条线工作进行细致指导,督导各县联社社夯基固本、重点突破。迁西农信联社召开“首季开门红”动员大会;玉田农商银行成立“首季开门红”专项竞赛活动领导小组;滦南农商银行对全体干部员工征求意见建议,多方面、多层次听取经营管理建议。

“首季开门红”动员会上,唐山审计中心根据辖内前五年指标完成情况,结合各县联社经营实际,综合分析、合理下达一季度指导性指标。各县联社在精准做好常态化疫情防控同时,打破常规,超前谋划,定目标、明举措、强考核、早发力,纷纷制定符合当地特色和发展实际的“开门红”方案和激励机制,班子成员及机关部(室)到分包网点进行业务督导和帮扶,加强督导并协助解决问题。

迁安农商银行建立全员营销机制,制定一季度绩效考核办法;遵化农信联社将普惠型贷款增量纳入“开门红”考核目标,重点主动抓好特色农业、农副产品加工销售、文化旅游、商贸流通等产业的贷款营销,实现贷款结构多元化。

时值疫情防控、“双节”、北京冬奥会、残奥会和党的二十大即将召开等关键节点,唐山农信上下思想统一、行动一致,扎实做好审计监督、安全生产、舆情防控、疫情防控和金融科技等软硬件项目的全面自检,详细留痕备查,督促认真查漏补缺,不留死角、不留隐患,确保安全无事故。业务经营方面,各县联社按照监管部门要求,持续优化监管、审慎经营指标。审计中心持续动态监测相关指标变化,重点加强对部分县联社的关注督导,确保全辖高质高效、均衡发展提升。

临桂农商银行召开动员会

凝心聚力 奋进新征程

2021年12月24日,广西临桂农商银行“提振精神扬信心 稳健前行开新局”2022年“开门红”工作动员会顺利举办,标志着该行2022年“开门红”工作全面启动。行领导班子成员,各部室、分支机构负责人共41人参会。

动员会围绕该行2022年存款、贷款、不良压降、电银业务、信用卡业务等五大业务发展指标,对一季度“开门红”业务经营和重点工作作出了具体安排,并现场解读了该行相关劳动竞赛活动方案,部室总经理及分支机构负责人依次发言,表示要以“咬定青山不放松”的精气神和“时不待我争朝夕”的紧迫感,坚决打赢2022年“开门红”首场战役,展现出该行上下一心、砥砺奋进的必胜信念。

会上,临桂农商银行党委书记、董事长作动员讲话。他指出,2021年还有最后一周,仅剩5个工作日,大家要以“跳一跳够得着”的清醒头脑

做好年度收官工作,以“拼一拼立潮头”的过硬肩膀扛起2022年发展重任。明年是党的二十大召开之年,也是全面落实自治区第十二次党代会部署要求的第一年,做好开局工作极为重要。历史总是在继往开来中谱写,梦想总是在创新实干中成真,奋力交出新时代新征程高分答卷,临桂农商银行要从以下三个方面共同努力:

首先要研判形势,抢抓机遇理清明年工作辅排思路。各部室、分支机构要把思想和行动统一到党中央和省委、省政府关于明年经济工作的科学研判,总体要求和政策取向上来,深入研究吃透中央经济工作会议精神实质,切实担负起助推地方经济的发展重任,牢固树立新发展理念,坚持稳字当头、稳中求进、稳中有进,做到稳中快进、稳中有升、争先有序,奋力实现一季度开门红和全年稳增长目标。

其次要谋定后动,谋定快动,快速打响开门红攻坚战。全行上下要

聚焦业务发展态势,保持战略定力,勇于求变、敢于求新、善于求质,把政策机遇转化为推动发展的强大动力,全力补短板、强弱项、抓重点、增优势,立足全面服务乡村振兴战略,持续加大对实体经济特别是小微企业、科技创新、绿色发展的金融支持力度,扎实助推产业振兴、乡村振兴、科技振兴,继续做好“六稳”“六保”工作。

最后还要压实责任,抓主抓重,广泛凝聚团结奋斗合力。全体员工要提高政治站位,坚持全行“一盘棋”,充分认识打赢首季开门红劳动竞赛这场硬仗的重要意义,发挥临桂农商人“勇争一流、敢为人先”的冠军文化精神,牢记支农支小支微支实使命,把“军令”落到实处,真正以实际行动和高分答卷续写临桂农商银行高质量发展品牌,不断在传承“红色基因”“挎包精神”中展现头雁和领军风采。

灌南农商银行 提升员工旺季营销能力

江苏灌南农商银行为进一步做好2022年度旺季“开门红”营销工作,拓宽营销思路、学习开拓新的营销方法,切实提高员工营销维护能力,2021年12月17日-18日,该行举行《赢战2022开门红营销策略与战法》培训,各支行客户经理参加培训。

此次培训特别邀请了国家会计学院、上海金融学院,北京大学银行高管班特聘讲师李锋老师。李锋针对旺季“开门红”工作中的基础服务、氛围营造及营销活动旺季营销创新、营销方案的制订,营销活动

的策划方法等问题进行了深入浅出的分析和讲解,使大家进一步增强了营销理念,学习掌握了更多更新的营销知识和营销技巧,为做好2022年“开门红”营销工作奠定了坚实基础。

培训形式新颖、操作性强,贴近市场和实战,使参训干部员工掌握了工作的新观念、新思路、新方法,吹响开局争先“冲锋号”,推动凝心聚力,开拓进取。全行员工将为完成2022年“开门红”各项目标任务而不懈奋斗。

岳西农商银行 确保实现高质量“开门红”

2021年12月25日,安徽岳西农商银行召开第三季综合营销活动总结表彰暨2022年旺季营销活动启动会。总行班子成员,各营业网点负责人、部门经理参加会议。

会上,该行党委副书记、行长系统总结了2021年前三季综合营销活动在推动全行业务经营工作中的作用,肯定了成绩,剖析了问题,指明了方向。他提出要认真学习、精心谋划,实现高效能的“开门红”,推动“全覆盖营销、全天候营销”,要突出重点,强化拓展,实现高品质的“开门红”,大力推广“金农农e贷”,加强对

农户、外出务工及返乡创业人员等重点客群的宣传和服务,持续助力党建引领信用村建设,全面推进“整村授信”工作,加快农户、新型农业经营主体的评级授信工作;要坚守合规底线,实现高质量的“开门红”,各竞赛单位要严格遵守相关规定,规范开展竞赛活动,严格遵守工作纪律,杜绝违规操作,规避道德风险。

会上,党委委员、副行长通报了本行第三季综合营销活动开展情况,解读了本行相关竞赛活动方案,并对做好2022年旺季营销工作作了部署和强调。

沁县农商银行 精准营销推动业务发展

一年一度的“开门红”即将来临,为打好这场营销战役,山西沁县农商银行结合自身实际,以审计中心“植根、强根、壮根”发展思路为重要举措,全面做好客户的营销和储备工作,紧盯目标任务,明确营销重点,强化方法举措,在全行掀起拼业绩、拼热情、拼干劲的热潮,推动各项业务稳健发展。

东风街分理处将“守株待兔”的服务模式转变为“主动出击”的上门服务模式,对辖内客户群体进行细分,坚持以市场为导向,以客户为中

心,抓大不放小,积极拓展新客户,充分利用个人名片为重点客户上门推介,形成持续的市场推广攻势。连日来,新店支行工作人员定期对商户进行上门走访,聆听客户建议,解决客户问题,做好金融产品售后服务工作,为周边村民宣传如何防范电信诈骗。胜利街分理处将网格化管理每周作为“一号工程”,工作人员每周都会带上宣传资料,定点进入所在片区进行网络营销,向广大客户介绍金融产品,深度挖掘、精准营销,建立广泛群众基础。