

邯郸市永年区农信联社 组织员工无偿献血奉献社会

“国家举办冬奥会,作为农信人来说,能为冬奥会献热血是一种荣耀!”河北省邯郸市永年区农信联社的献血志愿者们争先恐后地排着队站在献血车前,他们的血流是涌动的希望,是生命的传递,是奉献的力量,这是前不久出现在永年区妇幼保健院献血点内的一幕感人场面。

为迎接冬奥会,营造“迎冬奥、讲文明、树新风”的良好氛围,弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神,助力新冠肺炎疫情常态化防控及北京冬奥会期间的血液保障工作,推进创建文明城市工作,永年区农信联社积极响应政府无偿献血的号召,组织单位员工无偿献血,履行社会责任,彰显无私奉献的道德精神和树立感恩社会、回馈社会的企

业文化。

隆冬时节,寒风刺骨,献血志愿者们热情却有增无减。大家一早来到献血点,按照常态化疫情防控要求,认真做好个人防护工作,在医务人员的指导下,仔细填写献血登记表和疫情防控登记表,并进行体检、量血压、验血、采血等检测项目,现场秩序井然。志愿者们纷纷表示,志愿献血,光荣而又高尚,作为服务三农的农信人,更不忘初心,弘扬正能量,把爱的火炬传递给每一个人。

一袋袋新鲜的血液传递了永年区农信联社关爱生命、心系百姓的人道主义精神,彰显了勇于担当的奉献精神。永年区农信联社将继续积极开展公益活动,用真情服务社会,传递农信人的温暖。 陈达

古县农商银行

“六字方针”推动党建与业务融合

2022年,山西古县农商银行围绕党建“实、深、新、强、严、细”“六字方针”,做优“党建+”工作体系,推进党建与业务深度融合,全力打造一流农商银行。

党建做“实”。该行深入开展“456”党建品牌创建活动,确保实现业务发展到哪里党的建设就跟进到哪里、党支部堡垒作用就体现在哪里、党员先锋模范作用就表在哪里。

党建做“深”。该行常态化开展“走千家、访万户、共成长”活动,在与群众生活深度融合中实现全员营销,在全员营销中实现客户群体显著增长,在客户群体显著增长中实现规模、效益的稳步提升。

党建做“新”。该行积极与乡镇、村、社区合作,派驻兼职“金融村官”

深入推进信用工程和整村授信工作,在助力乡村振兴中塑造一流形象。

党建做“强”。该行大力推行“身边人教育身边人、身边人学习身边人”互学互教模式,严格执行网点负责人为第一责任人,从源头化解矛盾,确保问题不上交、不扩大。

党建做“严”。该行严肃解决“松、软、乱”问题,建立“上追一级”问责追究机制,员工问题要上追网点负责人,网点问题要追究条管部门和包片领导,确保失责必问,问责必严。

党建做“细”。该行全面激发员工的主观能动性,让平凡者不平凡,让优秀者更优秀,打造“人人皆可成才、人人尽展其才”的一流团队。 董萌

玉环农商银行

存贷款余额突破400亿元

截至2021年末,浙江省玉环农商银行喜迎年末“收官红”,各项存款余额228.35亿元,各项贷款余额172.67亿元,存贷款首次突破400亿元。

“党建+金融”赋能。该行积极发挥“党建+金融”叠加效应,以“红色共建”激发党建动能,在与全市222个行政村(社区)共建“党建联盟”的基础上,通过组织共建、产业共创、项目共谋、活动共办、问题共解,真正让党建联盟优势转化为经济优势,依托党建联盟创新“微贷易贷”“金融+文旅”专项产品,为乡村振兴、实现共同富裕提供金融支撑。截至2021年年末,该行发放乡村振兴领域贷款127亿元,年增31亿元,增幅32%。

“数智+普惠”助富。该行通过不断下移重心、下沉力量、下倾服务,推广以人为核心的普惠授信模式,选派“金融村官”联动网格员,深推“星火数智金融助富”普惠大走访,以无感授信、有感反

馈、便捷增信,实现“人人可贷、人人能贷、人人快贷”。截至2021年年末,该行完成农户小额普惠贷款授信40202户52.26亿元,用信覆盖面54.02%。该行精准扶持小微园区,以“小微易贷”“小微续贷通”等为切入点,与53%以上园区企业建立合作关系,共为2934户小微企业送去贷款,年增1633户27.56亿元。

“转型+服务”增色。该行积极落实浙江农信“两大转型”,围绕“功能综合化、设备智能化、渠道线上化、形象标准化、服务规范化”,推进网点智能化升级、重塑网点业务流程、塑造标准网点形象,提升服务质效;30个营业网点、63家自助银行、184家丰收驿站,形成了覆盖乡镇、村居全方位普惠金融服务网络,实现了“基础金融不出村,综合金融不出镇”。截至2021年年末,该行便民服务点累计提供各类服务达330万次,跑出服务“加速度”。 李婷婷

敦化农商银行

“智慧柜员”为客户提供便捷服务

“这也太神奇了,就在这台机器上点三两下就出了存单,太方便了。我们偏远乡村能有这么先进的设备,真是太好了。”在吉林敦化市最偏远的雁鸣湖镇的一个农商银行网点里,村民老李惊叹道。

“小寒”这天,李师傅带着5万元现金来银行办理定期存款业务,当时正值开展“开门红”活动,四个柜台人满为患。吉林敦化农商银行辖内的雁鸣湖支行工作人员了解到李师傅的业务需求后,立即引导其前往智能柜员机办理,整个过程用时不到两分钟。智慧柜员为客户提供的一站式、自动化、智能化“服务,客户从以前办理业务时的“等

候者”变成了现在的“参与体验者”。

2021年春季以来,敦化农商银行通过推广智慧柜员机,把全人工服务模式转变为“客户自主+银行员工辅助”模式,通过技术引入和业务流程优化,提高了客户在智慧柜员机使用过程中的体验。目前,该行已在所辖34个营业网点安装布设41台智能柜员机。

敦化农商银行相关负责人表示:“下一步,我行将根据客户的反馈、使用情况,不断更新完善智慧柜员机的功能,增加数量,引领农村金融服务新模式,让广大客户进一步享受到数字化带来的便利。” 田荣君



近日,吉林安图农商银行组织开展金融机具信息推广应用工作,共有480余人注册下载了“金融网点通”APP,实现了金融服务网点定位、业务预约、大额取现、外币兑换、英文服务等便民功能,为进一步推广普惠金融服务奠定了基础。图为该行工作人员向客户介绍共享系统的应用。 李明

阳城农商银行聚焦线上营销

创新举措发展“粉丝经济”

随着网络发展与客户群体日益年轻化,在金融服务的选择上客户更倾向于自主、便捷和舒适。针对这一特性,山西阳城农商银行开展了一系列创新举措,让客户由“路人”转为“铁粉”。

该行以公众号为流量入口,分析目标受众用户画像,根据用户喜好精准推送,达到产品活动的高曝光率、点击率,从而实现批量获客。如“开门红”期间制作的“拼手速数钱”微信小游戏,参与人数一度达到5000余人次,公众号单日“粉丝”净增2000余人。该行还抓住短视频热度,开通官方抖音账号,鼓励广大员工积极创作,通过拍摄银行员工跳舞、幽默小剧场等视频展示,实现快速“圈粉”。

“核卡就送小礼品,每月消费满50元话费,最重要的是看电影只要10元。”作为90后的王先生虽然已有5家银行的信用卡,但他认真比对后还是又办了一张农商银行卡。

近年来,为维持“粉丝”高活跃度,

激活潜在用户,该行持续开展与本土小微企业、商户开展异业合作,联手打造本地超人气活动“天天会员日”(周一沐浴日、周二周三餐饮日、周四加油日、周五甜品日、周六购物日、周日观影日),逐步培养商户用户、客户用卡习惯,截至目前累计4.02万人参加会员日活动,核销优惠券3.19万张。同时该行还积极开展代收代缴业务,同11家公共事业单位开展合作,通过“晋享生活”平台实现线上缴纳学费、物业费、党费、养老等十余项业务,“晋享生活”个人用户装机量及使用频率呈稳步上升趋势。

该行在原有金融结算功能上积极拓展创新,开通了公交支付、贷款授信等实用性功能,并抓住居民健康卡“晋城通”一人一卡优势,主动与财政局对接,争取到62项补贴代发,全年累计代发各项补贴36.39万笔1.2亿元;积极开展与各类企事业单位工资代发合作,全年代发工资1.1万余人6.78亿元,通过交叉营销微信绑定、手机银行

开通等,让“睡眠卡”不再沉寂。

为了培养“骨灰粉”,该行在辖内广泛筛选甄别活跃用户、老年客户、年轻白领、在校学生,开展了如十大客户答谢会、高考志愿讲座、反诈知识大讲堂等活动,其中高考志愿活动受到大家一致好评,将农商银行原本稀缺的学生客户群体聚拢起来。在“粉丝”日常维护中,该行以产品及用户群体划分建立“晋享e付”商户群,反假反诈咨询群、整村授信服务群等微信群,并指定专人维护运营,定期或不定期组织开展线上线下活动,使群中成员建立连接,匹配各自需求,驱动“粉丝”自运营、自传播、自组织;为“粉丝”提供差异化服务,安排客户经理提供一对一服务,并第一时间为“粉丝”优先提供产品信息、优惠活动、重要公告等;建立跟踪机制,对“粉丝”做网格划分,对长期未发生业务或突然中断业务往来的客户由网格管理员进行回访,结合实际情况最大程度挽回客户。 张雁敏



近日,湖北武当山农商银行在辖内开展“爱心妈妈结对关爱留守儿童”活动。该行组织辖内员工深入留守儿童家庭,为他们送上爱心慰问大礼包、书包、名著、文化用品等,饱含武当山农商银行对留守儿童的浓浓情意,践行了武当山农商银行“责任银行”的承诺与担当。图为武当山农商银行工作人员为留守儿童讲解书本课题。 聂磊

桑植农商银行提升服务水平

解决群众“急难愁盼”问题

2021年以来,湖南桑植农商银行以全国“质量月”期间开展“金融标准为民利企”主题活动为契机,通过优化综合金融服务,加大信贷支持力度,开展金融知识宣传等措施,确保落实“金融标准为民利企”工作要求,及时解决群众“急难愁盼”,有效提高客户满意度,不断增强服务三农的能力,持续为县域经济发展贡献农商力量。

优化金融服务,提升客户满意度。该行在提供综合金融服务的基础上,在辖内网点设立无障碍通道,便于老年客户进出网点,在厅堂醒目位置增加“小心台阶”“小心地滑”等温馨提示牌,大堂经理对老年客户群体进行重点引导提示,及时为有需求的老年客户提供引导、搀扶、业务咨询等服务,提高客户体验感;积极引导客户通过手机银行、微信银行、“福祥e支付”等线上渠道,让客户足不出户就能享受到“无接触”办理明细查询、转账汇款、代收代缴、申贷还贷等便捷的金融服务,提高业务办理效率和安全度;启动绿色通道,为政府职能部门、医疗机构、疫情防控相关企业及人员提供24小时不间断综合金融服务,做到特事特办、急事急办、随到随办;设置贷款办理专柜,对于符合贷款发放要求的,简化申贷贷款审批流程,有效提高获贷效率;面向全县23个乡镇、299个村组持续开展“我为群众办实事”养老服务进万家“社保卡流动办理系列活动,为有需要的群众提供社保卡上门服务,助力惠民政策落地,同时加强电子银行

业务推广,用真情服务传递农商温度。截至2021年年末,该行共为群众上门办理社保卡1425张,助农金融服务点累计为群众办理业务1466笔,金额108万元,建设“福祥e站”60个。

加大信贷投入,做实普惠金融。该行结合不同客户金融需求,推出农户小微信用贷款、农村青年创业贷款、乡村振兴卡等惠农贷款以及小微企业福祥便民卡、“小微企业税易贷”“小微企业信担贷”等助微贷款等信贷系列产品,并在县政府及县财政的指导下,推出了政府担保的信贷产品——“信易贷”“潇湘财贷”,近期已为17家企业进行了注册、评级、授信,有效提高了辖内客户的贷款获得率。新冠肺炎疫情期间,该行采取贷款展期、无还本续贷等多项合理措施,加大对受疫情影响客户的信贷支持力度。2021年,该行累计发放抗疫贷款1.77亿元,为中小微企业发放免抵押、低利息的潇湘财贷贷款850万元,办理到期贷款展期3885万元、续贷4686万元,线上办理“福祥e贷”131笔469万元。

张家界毛叔绿色食品开发有限公司位于桑植县澧源镇老观潭社区,该公司采取“公司+基地+农户”经营模式,在人潮溪、西莲乡等建有辣椒种植基地20余公顷,带动当地农户种植约13.33公顷,公司收购原材料出现了资金缺口,桑植农商银行东正街支行得知这一情况后,结合该公司实际发展情况,为其提供了农信担保贷款70万元,及时帮助客户渡过了难关。截至2021年年末,该行累计发放支小再贷款1.3亿元,当年发放支小贷款

7042万元,其中小微企业5190万元,小微企业主个体工商户贷款1852万元;当年发放脱贫人口小额信贷1410笔6356万元,累计投放15256笔6.08亿元。

开展宣传活动,营造良好氛围。该行以42个网点为宣传阵地,围绕“金融为民 让利于企”主题,通过采取在营业厅醒目位置设置宣传栏、张贴宣传海报、放置宣传折页、滚动播放电子显示屏标语、组织开展厅堂沙龙等形式,为群众宣传金融标准、人民币、反诈等综合金融知识;在桑植县民歌广场等人流量较大的地点组织开展“金融为民 让利于企”主题宣传活动,在现场设置咨询台,摆放金融基础展架,为群众“一对一”讲解金融基础知识;利用乡镇赶集、民俗节日等时机,将融合了“金融为民 让利于企”的“三句半”、民族歌舞等精彩节目送进各乡村社区,通过与当地老百姓齐唱桑植民歌、共跳“杖鼓舞”等开展宣传;组织金融知识宣讲队,联合村支“两委”,在各乡镇参加当地“屋场会”,并到田间地头,用通俗易懂的语言宣传金融知识。同时,该行还充分利用微信公众号、朋友圈等线上平台开展线上宣传。截至2021年年末,全行42个网点316名员工全员参与宣传活动,滚动播放电子显示屏宣传标语300余条,开展送戏下乡活动100余场,举办现场宣传活动120余次,发放宣传资料4万余份,接受公众咨询5000余次,微信公众平台推出宣传推文200余篇,微信视频号推送视频49个,制作抖音短视频41个,微信链接及视频点击量达30万次。 瞿珊

淮安农商银行

开展“金融书法家送春联”活动

近日,江苏淮安农商银行党委副书记、行长朱彩涛与淮安市金融书法家协会的书法家们,在淮安农商银行淮安支行共同开展“金融书法家新春送春联”活动。活动现场,来办理业务的客户纷纷请书法家们挥墨送福,书法家们激昂慷慨,一幅幅苍劲有力的书法作品陆续展现在大家面前,领到春联的市民赞不绝口。淮安农商银行始终秉持弘扬传统文化、促进金融与百姓生活深度融合。此次活动,该行以艺术为纽带,把金融祝福带进千家万户,让大家感受到了来自淮安农商银行的温暖,更让大家深切体会到了书法的魅力,也为即将到来的春节增添了浓厚的节日氛围。 杨桃

陕州农商银行

为一线员工送冬日温暖

近日,河南陕州农商银行扎实推进“我为群众办实事”实践活动,该行党委班子实地调研,走访了解基层职工的工作生活情况,通过与工会“五小”建设相结合,用心、用情、用力解决基层的困难事、员工的烦心事。在寒冷的冬日里,该行党委为张汴支行、官前支行、店子支行、李村支行奋战在一线的员工安装取暖空调9台,为他们送去诚挚的问候和关怀。一年来,该行党委不断加快推进“五小”建设,努力营造温馨和谐、优雅舒适的工作环境,切实把对员工的关爱落到实处,营造了和谐的工作氛围,增强了员工的凝聚力和向心力。下一步,该行将持续改善基层营业网点的工作生活环境,提高员工的归属感和幸福感,让一线员工舒心投入工作,为陕州农商银行高质量发展贡献力量。 杨亚娟

宁晋农商银行

加强社保卡发放工作

为推进社保卡、电子社保卡发放管理工作,河北宁晋农商银行多措并举将社保卡服务工作做实、做细、做到位。该行采取准备工作到位、宣传氛围到位、主动对接服务跟进到位等措施,与县社保局沟通,新增20个网点社保卡业务办理权限,广大群众不出乡镇即可办理医疗报销及其替换社保卡业务;由网点负责人带领员工对接辖内村庄、学校、幼儿园,通过村民群、学校班级群等引导广大群众对待社保卡申领工作,并制作了支付宝APP、微信APP、河北农信手机银行APP申领电子社保卡的操作视频;各网点组织员工走进社区和村庄开展活动,手把手协助村民、数字养老老人申领电子社保卡,进一步提升了该行的社会形象。 胡丽娟 张军平

青阳农商银行

智慧旅游票务系统上线运行

日前,由青阳建设投资集团与安徽青阳农商银行携手共建的九子岩景区智慧旅游票务系统正式上线运行。九子岩景区是集自然风景和佛教文化于一体的4A级景区,为提升景区服务品质和游客体验满意度,打造“智慧旅游+绿色金融”新模式,青阳农商银行与景区工作人员多次探讨系统功能实现,合力推动景区票务系统搭建工作。此次上线的智慧票务系统,整合了线上线下多支付渠道,满足了游客在移动端在线购票需求,有效解决了高峰期“售票紧、排队堵”难题,提供了自动验票、统计分析、账务核对等多项功能,让景区售票实现了智能化、数字化、标准化管理。 江涛 陶亚伟

金溪农商银行

举办“一封家书 让爱回家”活动

日前,江西金溪农商银行走进金溪县心湖小学开展“一封家书 让爱回家”暖心活动,陪伴同学们以书信的方式向父母表达思念之情、养育之恩。此次活动,金溪农商银行走进了金溪县心湖小学四(4)班,同学们勇敢地站上讲台,大声朗读自己的家书,表达对父母深深的爱。为了激励同学们,该行还为此活动现场书写家书表现优秀的同学颁发了奖状,送上了文具用品,希望他们在成长的道路上不断进步,勇攀高峰。一封小小的家书,承载了感恩、寄托着希望,传递着情怀。通过“一封家书 让爱回家”活动的开展,同学们加深了对父母的理解,也增强了孩子与父母之间的沟通和交流。 张萌