

柳河农商银行 多措并举优化账户服务

为进一步贯彻落实“放管服”改革工作要求,推进电信网络诈骗和跨境赌博治理,维护人民群众合法权益,吉林柳河农商银行统筹做好账户风险防控与优化服务工作。

该行加强账户分类分级管理,根据客户身份识别、开户行为、账户交易等特征,从不同维度进行风险识别,明确各类风险账户的管控措施;优化开户流程,推行“简易开户”,建立健全事前、事中、事后的账户全生命周期管理机制,对小微企业、个体工商户全面执行降费、退费、回访等减费让利政策;加强与当地公安机关密切沟通配合,做好群众异议申诉、资金解冻等工作,加强对各类特殊事件的处置沟通,推进辖区“资金链”治理工作平稳开展;通过“线上+线下”相结合的方式,深入开展防范电信网络诈骗宣传工作,着力提升群众对防范电信网络诈骗、跨境赌博的意识和能力。

范庆泽 屈子婧

浦江农商银行 推动经济责任审计工作转型

近年来,浙江农商银行联合辖内浦江农商银行紧盯“防风险、控案件”目标,多措并举推进经济责任审计转型。

该行积极调整审计重点,借助部门联动,做好与相关业务管理部门的横向沟通,详实掌握业务动态和检查辅导情况,了解管理部门对基层网点工作的熟悉程度,从而有效规避审计工作的重复性;借助计算机辅助系统,及时获得更为完整的审计资源数据,发现和挖掘疑点数据,再对相关疑点数据及时进行分析并有针对性地调阅资料,提高锁定问题环节的精准度;借助对不同层面人员的审计谈话,从多角度、多方位了解被

审计对象情况,更好地帮助审计人员公正、客观地评价领导干部任期内经济责任履行情况。

该行内审部门组织不同形式的实效培训,将审计中发现的问题通过PPT开展各种形式培训,借助案例剖析,告知每一位员工,起到震慑、警示作用。同时,该行积极推动审计从单纯的监督向监督与服务并重转变,一方面守牢底线,做好对网点负责人任职期间的监督,做好对网点负责人任职期间的监督,另一方面主动支持,在出具审计报告时积极与被审单位沟通,有效把服务融入监督之中,让审计成果实现价值最大化。

金娇赞

太康农商银行 提升支农支小金融服务质效

在省联社党委和市农信办党委的正确领导下,在县委县政府的大力支持下,河南太康农商银行持续升级产品、优化服务,主动融入“乡村振兴”战略,当好党和政府联系三农的重要金融纽带,积极发挥地方金融主力军作用。

坚守服务初心,凝聚发展动力。太康农商银行始终支持支农支小金融的市场定位,践行“以客户为中心”的服务理念,构建多层次、多角度、全维度“网格化”金融服务体系。同时,该行全体员工充分发扬“挎包”精神,以百折不挠的韧劲、干劲,开展大走访大营销活动,针对不同客户群体,深挖客户需求,主动进村入户、扫街登门为客户提供服务,针对性创新产品、改进服务、提升质效。

该行聚焦客户需求,持续推进营业网点标准化、规范化、特色化建设,提升网点综合服务能力,以“周到贷”“商贷通”等信贷产品为抓手,线上线下同步发力,进一步打开“支农支小支微”服务入口,切实让“数据多跑路、客户少跑腿”,为助力太康经济发展贡献更大金融力量。

太康农商银行将紧紧围绕省联社“强党建、严管理、转作风、求实效”工作主题,严格落实省联社党委、市农信办党委工作部署,以稳健发展为主题,以防范风险为主线,以改革创新为抓手,助力乡村振兴、服务实体经济、践行普惠金融、履行社会责任,当好服务地方经济发展金融主力军。

刘令令 李秀娟

东辽县农信联社 加强代理业务风险管理

为持续稳健推进代理业务发展,吉林东辽县农信联社秉持依法合规理念,加强代理业务风险管理基础建设,注重标本兼治和常态长效,切实防范代理业务操作风险。

该联社制定实施代理业务管理办法,明确各业务部门及网点职责,建立事前、事中、事后约束授权监督机制,覆盖代理业务指导管理、业务办理、督导检查全过程,形成分工负责、联动协作、齐抓共管的工作格局;严把代理业务准入审核、批量开卡、批量代收、批量代付等关口,实行定期对账风险排查机制,深入识别、分析和评价代理业务形态,推进代理业务风险管理制度化常态化。

该联社依规设置代理业务专职操作员和审核员,明确划定申请录入、业务处理、信息维护、运行控制、功能审核等权限,严格执行双人复核操作规定,确保代理业务合规性准确性;落实代理业务账户管理规定,严格审核客户开户立、证照信息、签订协议等程序材料,依规实行事前联网核查机制,确保业务信息真实性完整性;加强与有关部门的工作对接,做好业务测试、验收、推广、装机及维护等工作,保障代理业务畅通运行;严格代理业务审核及交接、协议审签、会计档案、业务投诉等节点管理,加大稽核审计和违规问责力度,不断提升代理业务风险防控水平。

葛励军

广平县农信联社 创新思维助力业务发展

今年以来,河北广平县农信联社积极转变服务思维,用创新思维践行服务理念,不断加强网点凝聚力,坚持大堂制胜,不断提升核心竞争力,进一步推进各项业务稳定、健康发展。

该联社以省级文明县城创建为契机,结合星级网点创建,对营业网点硬件设施进行了更新改造,对硬件设施进行了进一步更新与换代,对网点内的大堂经理桌、暂停服务牌、营业执照框、垃圾箱等设施进行了规范;营业网点每天开展晨会、夕会,让柜员对一天工作中遇到的问题以及好的做法进行解读,深刻挖掘工作中的不足以及亮点,对后进员工讲述做法和困难,总结经验,不足之处进行改正,对表现突出的员工进行表扬。

今年以来,该联社不断改变传统的

营销模式,在营销上不仅要“走出去”还要“引进来”,要求员工牢固树立“大堂致胜”理念,不断充实大堂服务内容,充分发挥大堂客户等候区的作用,及时将宣传折页和营销热点产品介绍给客户,即减少了客户等候时间,又增强了营销效果,有效发挥专职大堂经理的作用。

通过与客户沟通交流,了解客户需求,密切客户关系,同时识别、营销更多的高端客户,提高了营销成功率。

该联社不断改善方法方式,不断加强员工的业务技能培训,各室部和内训师根据实际工作中遇到的问题定期开展研讨,为辖内员工的需求量身定制课程,以线上线下相结合的形式进行互动教学,将教学和交流融合在一起,进一步增强业务技能,提升全员综合素质。

贾新新

泗阳农商银行下足“四项功夫”

开创高质量发展新局面

□ 本报记者 李道海 通讯员 王彭

近年来,江苏泗阳农商银行始终坚持服务三农、服务实体经济的初心使命,在“转型、发展、稳定、用人”四项工作上狠下功夫。

革故鼎新

转型升级交出精彩答卷

泗阳农商银行以提升客户服务体验、服务便捷度和服务覆盖面,聚焦运营和渠道转型,交出了一份改革升级的精彩答卷。该行坚持以客户为中心,通过优化网点服务环境、重塑服务流程、升级智能机具、提升业务技能素质,服务水平显著提升。截至今年9月末,该行电子银行替代率提升至98.98%,无纸化率提升至85.2%,业务分流率提升至77.54%,系统内业务技能竞赛两获第一。同时,该行推动网上银行、手机银行、智能终端、柜面等产品与服务整合,促进线上线下融合延伸,让客户足不出户即可享受金融惠民便民服务,服务便捷度和覆盖面显著提升。

调优结构

强化风控护航高质量发展

泗阳农商银行积极践行普惠金

融,通过狠抓结构调整和风险控制两条主线,发展根基持续夯实,资产质量显著提升。该行做实“支农支小支实、做小做散做优”战略规划,不断优化信贷结构,加大对贷款增户扩面和户均贷款额度下调方面的考核力度,尤其鼓励发放农户小额普惠信用贷款,力推全行贷款向“小额面广”转变,两年内实现个人贷款占比上升2.9个百分点,大额贷款占比下降3.5个百分点,普惠客户数增长17800户,金额增加26.8亿元。同时,该行将防范信贷风险贯彻业务经营的全过程,持续推进信贷工作的制度化、流程化、规范化和精细化管理。

稳中求进

降本增效激发内生动力

增效是发展之道,降本为生存之本。泗阳农商银行在年初将降本增效工作列为全行“十项重点工作”,以价值创造为导向,激发强劲内生动力。该行制定专项考核办法,将既定目标与绩效挂钩,对关键指标在省联社排名进行考核,按季度对考核结果进行公布,督促整改提升;推进精细化管理,一方面对网点加入模拟利润指标考核促进网点发展兼增效,同时运用绩效考核手段,将增收增效任务

分配传导,推动开源节流;另一方面采取差异化定价策略,在业务结构调整、客户分层分类、利率管控上做出突破。除此之外,该行关注影响降本增效的关键因素,力推收入来源多元化、网点资源集约化、利率定价最优化、费用管理严格化。

引育用服

聚力打造人才发展高地

该行塑造“以人才为中心、以奋斗者为本”理念,践行“引、育、用、服”人才培养理念,充分挖掘人力资源工作价值,为全行高质量发展提供有力支撑。在人才引进方面,该行全方位拓宽吸引人才渠道,加大人才政策宣传力度,两年内引进注册会计师2名、职业律师2名、高级工程师1名;在人才培养方面,大力推进干部年轻化、队伍专业化和人才孵化、内训体系双平台建设,两年内85后中层管理人员增至48人,取得中级以上职称人数增至90人;在人才使用方面,坚持“人岗相宜、能岗相适”的用人导向和“能者上、优者奖、庸者下、劣者汰”和争先意识,引导干部职工勇挑重担;在人才服务方面,注重员工身心健康和物质精神双向激励,落成员工活动中心并多次开展“最美奋斗者”表彰活动。

熊显祯

南城农商银行 开展高素质人才座谈会

近日,江西南城农商银行组织开展高素质人才座谈会。

座谈会上,总行领导与来自机关、基层不同岗位的2名高学历干部员工面对面交流座谈,倾听青年职工与南城农商银行同发展的青春体会、个人经历及心得体会,围绕该行高质量发展建言献策。总行领导、部门负责人与高学历员工进行了深入交流探讨,现场答疑解惑,对大家提出的意见建议,通过搭建与人才沟通交流的良好平台,积极传达总行高度重视人才培养的理念,充分调动人才干事创业热情。

熊显祯

丹棱农商银行 深入老年大学普及金融知识

近日,四川丹棱农商银行工作人员带着反洗钱、防范养老诈骗宣传资料进入丹棱大雅老年大学开展主题宣传活动。

该行工作人员积极为老年群众发放宣传折页,通过集中讲解、单个解答、播放典型案例视频等方式,进一步复盘新型金融诈骗全过程,重点讲述如何识别养老诈骗、集资诈骗、传销、洗钱、黑社会性质组织犯罪等行为,提醒老年群众特别关注以提供“养老服务”“养老项目”等惯用骗术。并且,该行工作人员普及反洗钱常识,讲解洗钱行为、洗钱危害性及刑事后果,警示老年群体一定要保护好个人信息和金融账户信息,不要向他人提供资金账户、为他人转移资金财产等。

徐敏

宁明农商银行 提升纪律监督员履职能力

近日,广西南明农商银行组织全辖纪律监督员开展年度“筑牢规矩意识 提升履职能力”业务培训。

培训中,纪检监察工作人员详细讲解了纪律监督员的工作职责、日常监督方法、考核评价机制等内容,解读规章制度;组织参会人员观看警示教育片,开展纪检监察应知应会知识测试,提升基层网点纪律监督员监督水平和履职能力。下一步,宁明农商银行将进一步强化干部队伍建设,打造忠诚坚定、担当尽责、清正廉洁的纪检监察铁军,推动宁明农商银行党风廉政建设和反腐败工作向纵深发展。

王婷

平邑农商银行 “赋强公证系统”上线运行

日前,山东平邑农商银行与平邑县公证处“赋强公证系统上线”签约仪式在平邑农商银行举行,人民银行平邑县支行、县司法局主要负责人以及合作双方代表出席本次签约仪式。平邑农商银行董事长、平邑县公证处负责人分别代表合作双方签订协议。

平邑农商银行组织人员实地考察学习,经过系统论证、需求征集、系统研发和测试等环节,创新研发并启用“平邑农商银行赋强公证数字化业务平台”。平台采取线上视频公证的方式,实现借贷合同的签订和赋强公证同步办理,整个流程手续简便,易于操作,高效运行。

孙珂 王亚栋

桐城农商银行 召开重点工作调度会

近日,安徽桐城农商银行在总行召开重点工作调度会。会议由该行党委副书记、行长主持,部分行领导出席会议。

会上,该行党委副书记、行长指出,今年以来该行在各项工作上取得了一定的成绩。对标高质量发展目标,他强调,咬定全年目标,聚焦目标任务全力冲刺,确保第三季营销活动和全年目标任务顺利完成;紧盯信贷投放,把稳全行稳健经营基本盘;要通过电子银行业务精准营销,强化激励考核,大力营销低成本存款,进一步提升经营质效。会议对第三季营销活动、全年重点工作进展情况以及运营管理工作进行了通报和强调。

周敏敏

吉县农商银行 为职工缴纳大病医疗互助金

山西吉县农商银行工会牢固树立“维护职工权益”的理念,切实为职工办实事、解难事,通过为职工缴纳大病医疗互助金这一举措,提升广大职工的获得感、幸福感。

职工大病医疗互助活动是工会帮扶救助体系的重要组成部分。该行工会从维护职工利益的角度出发,对大病医疗互助活动进行了广泛深入的宣传与讲解,使广大会员职工深切体会到参加大病互助活动的好处。职工大病医疗互助金原则上由职工本人负担,但该行工会将其作为一项普惠项目,为全体职工全额缴纳,确保了职工全员参与,目的在于让更多职工在患病时享受到他人帮扶,增强抵御大病风险的能力,减轻医疗负担和家庭经济压力。

曹泽霖



山西长治漳泽农商银行太行东街支行积极开展“三全”营销,用实际行动践行我为群众办实事。该支行工作人员深入辖内行政村代收医保保险,积极开展全产品营销,仅10月就累计营销社保卡320张,信用卡56张,各项贷款15笔。图为营销活动现场。图 付强

盐亭县农信联社石岭分社强化服务

“一户一策”营销对公存款

今年以来,四川盐亭县农信联社石岭分社严格按照县联社对公业务攻关的指导思想,对任务、措施进行细化分解,制定本社对公有效户、对公存款、重点攻关突破客户等工作目标,强化服务理念,找准营销渠道,充分调动全员积极性,全力以赴做好对公存款营销工作。截至9月末,盐亭县农信联社石岭分社对公存款账户共计142户,余额1.18亿元,涉及政府单位、房地产、园区企业等多个行业。

盐亭县农信联社石岭分社对存量对公账户进行全面摸底,筛选出重点客户资源,匹配相应的客户经理,实行“一对一”服务,在有限的渠道中,获取更多的潜在客户线索,实时动态捕捉潜在客户金融需求,深度挖掘客户资源;主动对接县委县政府,筛选县域重点企业项目,特色企业,建立良好稳定的合作关系,深入摸排客户资源,依托平台,抢抓信

息,攥住源头铺开营销;获得注册企业第一信息,使其推荐该社作为企业招商引资、注册、办证、开户等全流程服务首选银行;同时加大新领域客户开拓,加强与当地财税代理咨询机构合作,引导其将一些手续齐全、资金流动合规、有一定贡献度的公司客户介绍到该社办理开户、实施关联营销;搜寻存款大户开展重点跟踪,第一时间获取信息及时上门营销,对重点纳税大户、社保缴纳大户等企业通过与社保局、国税局等部门进行合作挖潜账户。

盐亭县农信联社石岭分社围绕对公账户营销,召开员工动员会,分析当前业务形势,对公存款账户营销的战略意义及面临的主要问题,牢固树立“规模+数量”“双增加”思维,增加存量账户对公存款,拓展新增对公存款,制定营销清单,实现营销方向明确、持续推进。该社周边商户分布较多,分社主任

带头营销,重点对建材市场、超市等客户进行逐户走访,对在该社开立对公账户所需资料与流程等进行主动宣传,同时主动提供各类金融服务,满足客户需求。除此之外,该社通过网点积极落实优化开户程序、减费让利政策,公开开户时间承诺,制定客户服务流程,对客户进行积极宣讲,从接待客户、开户指导、引导客户提供资料及整理开户资料等环节均落实专人负责接待,设立对公开户专柜,实现责任到人。

该社持续优化考核方式,突出考核正向激励,采用竞赛PK的方式,激发全员营销积极性。同时,该社除了拿出主动出击,坚持不懈的营销态度外,还主要依靠“心”服务,将上门服务作为营销对公账户的新方向,“一点一滴”积累客户信息,“一户一策”开展综合服务,真正满足客户需求,实现分社与客户双赢局面。

王爱梅

万年农商银行紧扣“四个聚焦” 推进信贷营销“增户扩面”

近年来,江西万年农商银行始终坚持立足本土、服务三农,小微企业为战略的大方向,紧紧围绕农业产业链,持续发展绿色金融,深挖广拓农村市场,定向施策、精准发力,持续推进信贷结构调整,加大有效信贷投放,实现了信贷营销“增户扩面”双提升。截至9月末,该行贷款授信户数34973户,较年初净增9194户,新增授信金额6.78亿元,增幅11.85%。

聚焦“全”字凝心聚力。该行全员上阵营销,联合县委组织部、县金融办下发“党建联建共建 助力乡村振兴”实施方案,向全县164个行政村(社区)选派“红色客户经理,凝聚工作合力”;立足网点到辖内所有农户、商户、个体工商户、企事业单位进行全面走访,让每个网点都成为营销贷款的“支点”。同时,该行分别召开了网点员工座谈会、分管领导包片网点会、班子成员点对点任务督导会。

聚焦“跑”字联动发力。该行各网点对照前期摸排名单,实行专人专班、一盯到底,实时反馈。今年4月,该行与县委宣传部联合开展了“诚信万年、合作共赢”暨“信用村、信用户”创建评价工作,借县委的东风,建立了“政府搭台、农商唱戏、客户受益”的工作推进模式,同时借春耕秋收的有利时机,各网点负责人对接乡镇政府、村两委,并以村委会为阵地,通过现场会、茶话会等方式,向客户细致讲解农商银行的便捷优势及信贷产品服务特色。

聚焦“扫”字引入活力。各支行选取精英强将,主动与辖内各局办、社区居委会、学校进行对接,面向公职人员、医生、教师等特定群体开展集中式宣传,讲解“百福居民易贷”“百福流水贷”等拳头产品。同时,该行积极调整政策,积极安排专人对接,采取取消循环用信,调低贷款利率的方式来刺激客户用信,截至9月末,该行刺激客户

用信44户,金额7345万元。另外,该行把深入园区、加强银企对接作为重中之重,下沉重心、精准衔接,加快“增户扩面”进程,做好园区企业信贷资金支持,着力解决小微企业首贷难问题。该行通过长时间多频次上门营销,收集客户信息、建立客户档案,精准传达金融政策及相关信贷产品的申请条件、融资利率等信息,直接将信贷产品和服务送到客户手中,有效满足客户信贷需求。

聚焦“优”字增添效力。该行加强与不动产登记中心合作,推动不动产登记实现从“线下”到“线上”办理的转变,在该行开展“互联网+不动产抵押权登记”工作,最大限度减少企业和群众跑腿的次数;推出限时办结制,优化信贷流程,对存量、新增贷款实行差异化授权授信,优化审批流程,简化审批环节,进一步提高贷款审批效率,让客户切实感受到高效服务。

严华