

宜君县农信联社 召开新员工座谈会

为了让新员工尽快融入陕西信合宜君县农信联社大家庭,日前,该联社组织召开2022年新员工座谈会。会上,该行党委书记、代理理事长黄咏对新员工今后职业发展提出四点希望:一要有远大抱负理想,二要有克服困难的毅力,三要有为民服务的情怀,四要有合规底线的意识。

本次座谈会让新员工感受到该联社大家庭的温暖,新员工纷纷表示,将尽快投入到实际工作中,为该联社的发展添砖加瓦。 黄咏 和春来

吉安农商银行 发放首笔银担“总对总”贷款

近期,江西吉安农商银行白塘支行联合市吉庐陵融资担保有限公司达成批量银担业务合作,向吉安星美汇购物中心有限公司发放银担“总对总”贷款100万元。据悉,这是全市地方人行与政府性融资担保公司开展批量担保合作的首次实践。

获得该笔贷款后,星美汇购物中心负责人感慨道,因缺乏有效固定资产做抵押,之前申贷有较大困难,而申请银担“总对总”贷款不到一周,贷款资金就到了公司的账户上。他相信,有了这笔资金,公司正在建设的超市很快就能开业,为市民生活带来更多便利。 刘琪 胡炜

桓台农商银行 开展厅堂营销培训

日前,山东桓台农商银行特邀高青农商银行省级内训师对该行部分网点进行了提升厅堂内外营销专项辅导。本次辅导采取从细微处入手全方位“塑”新颜、变被动为主动有的放矢提升网点业绩、学以致用持续提升等措施,以现场辅导和专项培训加回头看等形式全面提升。

为检验提升成果,日前,总部班子成员带队开展了桓台农商银行深化网点转型暨网点厅堂营销氛围提升现场评比活动,全行网点厅堂焕然一新,紫悦城支行通过结合全产品营销吸引了众多年轻客户;田庄支行将安全存款主题融入厅堂的每一个宣传细节中,彰显了桓台农商银行对客户用心、安心、贴心。 曹璇 李俊浩

远安农商银行 举行不良资产收购签约仪式

前不久,湖北远安农商银行与远安县栖凤城市建设投资开发有限公司举行首批不良资产收购签约仪式。此次签约,标志着该行向以政府收债方式化解风险贷款迈出了实质性的一步。

2021年以来,该行在湖北省农信联社、宜昌市农商银行及当地县委、县政府的大力支持下,达成了远安县栖凤城市建设投资开发有限公司收储化解风险贷款2亿元的方案。此次签约,标志着该行抵债资产全部清零,为该行提升资产质量、达到上市标准奠定了良好基础。 刘鑫洲 李娜

岳西农商银行 召开信贷营销专题讨论会

为加大贷款投放,提升营销能力,优化信贷流程,日前,安徽岳西农商银行召开信贷营销专题讨论会。会上,该行党委书记胡圣留指出,要坚守支农支小定位,深耕县域主阵地,打好农村市场“寸土不让”的基础,练就城区市场“寸土必争”的实力,进一步加大与当地政府和“村两委”对接,确保信贷规模稳步提升。

胡圣留就当前重点工作强调,要加大信贷投放力度和不良贷款清收化解力度,全力以赴完成今年经营计划,谋划好2023年旺季营销“开门红”工作,抓好党的二十大精神宣传贯彻工作。 韩燎原

寿光农商银行 成立普及金融知识小分队

为进一步发挥好金融知识普及主力军作用,山东寿光农商银行辖内各单位成立“红马甲”小分队。该小分队由2人-3人组成,具有高度流动性、灵活性、主动性和坚决性,能迅速动员消费者投入到金融知识宣讲活动中。

“红马甲”小分队常常利用零星时间,迅速奔赴宣教第一线,深入社区村庄、学校、老年活动中心,特别是针对防范意识相对薄弱的“一老一少”“残障人士”“新市民”等群体,分层开展金融知识教育。此次宣讲活动,“红马甲”小分队累计开展小范围宣讲380余次,发放宣传折页1.1万余份,受众人数1.3万余人。 韩立革

黄岩农商银行提升服务质效

争当助企纾困“排头兵”

今年以来,浙江黄岩农商银行党委把助力实体纾困解难工作摆在突出位置,专门出台了稳经济促发展举措,采取“加”资金投放解决融资难问题、“减”融资成本解决融资贵问题、“乘”客户拓展解决融资少问题、“除”业务流程解决融资繁问题等措施,用好“加减乘除”四大法则,以更大力度、更实举措做好金融服务实体经济纾困工作。

该行从“增总量”“稳存量”“可持续”三方面发力,建立敢贷、愿贷、能贷、会贷长效机制,完善尽职免责制度,加大信贷支持力度;启动金融支持百万市场主体和“助企强村惠民”共富大走访活动,坚持“定格定责、定时定量、定标定质”原则,各党支部、支行组织开展常态化、标准化走访工作,共走访个体工商户21578户,授信8617户47.2亿元,授信7505户33.36亿元,走访企业12634户,授信3492户105.88亿元,授信3131户75.74亿元;坚持以金融惠企为宗旨,聚焦制造、住宿、零售、餐饮、物流、外贸等各类市场主体,量身打造特色金融产品,创新开展专项营销活动,大力拓展首贷企业和信用贷企业,新增首贷企业569家4.18亿元、信

用贷企业24499家64.71亿元。

该行积极落实央行利率定价优惠政策,抢抓政策窗口期,积极运用央行普惠小微、支农支小再贷款等政策工具,坚持“应降尽降”“让利实体经济”原则,积极推广无还本续贷模式,深化与浙江省农业担保公司、台州市信保基金、台州市农业担保公司合作,加快“双保”助力融资扩面增量,完善“连续贷+灵活贷”融资机制,全力降低企业融资成本。同时,减免各类手续费、工本费,减免国际业务相关手续费和降低结售汇费率,发放各类贴息券200万元以上。据统计,8月份,黄岩区新发放贷款加权利率为6.06%,其中小微企业为5.28%,该行新发放利率不到5.10%,显著低于同业水平。

该行启动全域网格数字增信3.0行动,通过与农业农村局、人社局等部门的数据分享,结合该行“智慧零售”系统的前置风险排查,为实现从以往“以家庭为单位”到“以人为核心”的全方位普惠金融的“转变提供数据与系统支撑,共扫码2.94万户,发放贷款10531户,贷款余额50.58亿元,其中新客户2635户,贷款余额15.07亿元;积极落实人行货币信贷政策,创新“永信

助力贷”,适用对公1000万元以下、对私500万元以下的小微企业、个体工商户,年利率最低4.5%;聚焦因受新冠肺炎疫情影响导致现金流紧张、还款出现困难的企业,通过展期、延期付息等措施,积极提供金融纾困,共办理966户,涉及金额24.93亿元。

该行积极与当地政府部门建立常态化对接机制,强化信息共享和政策协同,“线上+线下”提升政务金融服务能力;坚持“区内区外”联动,主动改进工作作风,组织工作人员走访云南省昆明市、山西省太原市、山东省济南市、湖南省株洲市和海南省、广东省等异地商会和协会,延伸金融服务触角,让上门服务成为常态;进一步完善“智慧零售”“智慧厅堂”“智慧桌面”等系统功能,推动信贷流程迭代升级,深化精准获客和风险控制,推动营销服务模式由关系驱动型向数据驱动型转变,运营模式由线下为主向线上线下协同一体化转变,目前300万元以下线上贷款及1000万元以下信用保证类线下贷款新客户实现3天贷款办结,老客户提前预约实现1小时贷款办结,客户最多只跑1次和“T+0”当天还款、当天放款,进一步提高了信贷服务效率。 潘朝辉



前不久,吉林琿春农商银行组织开展了“金融标准 为民企”主题宣传活动。该行采取网点宣传、区域宣传、线上宣传等方式,向广大消费者普及金融知识,全方位增强金融标准基础支撑能力和助力金融高质量发展。此次活动,进一步深化了“金融标准 为民企”服务理念,全面提升了公众金融知识水平,为社会公众营造了学金融、懂金融、用金融的良好氛围。图为琿春农商银行工作人员向市民发放“金融标准 为民企”宣传单。 马爽

黎平农商银行优化金融服务 推进普惠金融重点项目实施

近年来,贵州黎平农商银行不断创新金融产品和服务方式,践行“发展普惠金融,服务千家万户”初心使命。截至9月末,该行各项贷款余额61.94亿元,较年初增加5.31亿元,新增贷款占全县金融机构新增贷款的35.32%。

为有效推进普惠金融重点项目,该行成立了普惠金融重点项目工作领导小组和工作专班,重点推进落实“看清客户、算清账”“金融支持新型农业经营主体”“信用工程与基层治理融合”“村社宜站推广”“红色美丽乡村建设”“黔农智慧乡村建设”“三社联建”“模拟利润系统建设”“资金运营管理”

“社保卡”等十个项目,切实增强对普惠金融工作的责任心;拓展单位职工、个体工商户、农户、城镇居民、小微企业等群体,先后推出“码上贷”“乡村振兴贷”“疫情振兴贷”等一系列贷款产品,充分满足不同人群多样化资金需求,有效助力实体经济的恢复与发展;推动业务全流程线上化,优化业务流程,简化申请材料,压缩信贷审批时间,引导客户通过“黔农云”办理信贷业务,保障客户基本发展资金需求。

该行服务辖区按照一定的标准划分为单元网格,坚持下移重心、下沉力量、下倾服务,厘清网格划分和管理工

作。该行现有网格3062个,其中城区网格885个、乡镇网格2177个;客户经理人均管理网格29个,其中城区37个、乡镇26个;人均管户1458户,其中城区1812户、乡镇1416户,网格化管理取得初步成效。

该行还全面推进网点服务标准化建设,加快“黔农村村通普惠金融服务点”转型升级,着力解决金融服务“最后一公里”,全县251个行政村、7个移民搬迁小区全覆盖,实现了取款“足不出村、足不出社区”,让广大群众享受到农商银行便利、快捷的金融服务。 吴智莹

阳城农商银行挖掘客户需求

存款余额超155亿元

今年以来,山西阳城农商银行扎实开展存款营销工作,深度挖掘客户需求,厚植存款营销优势,截至4月5日,该行各项存款余额较年初净增21.64亿元,达155.07亿元。

该行制订标准化营销规范,确定客户分层分类标准,完善网格化管理,客户认领责任到人,实现全员多渠道营销,初步建立起“以客户为中心”的客户识别体系,达到客户“一对一”营销服务目标;做好存量客户分析,匹配产品服务,精准开展营销,不断提升客户忠诚度;参照客户营销系统中客户认领情况,下达网点全年任务指标,逐步实现客户营销系统与网点任务指标相匹配,引导员工深度营销高价值客户。截至目前,该行已完成全县57862户整村授信评议,167个行政村实现网格化管理。

该行根据地域或行业对各类客户进行网格化管理,高管走访机关事

业单位和大型国企客户150户,中层干部走访小微企业客户2014户,员工走访个体工商户4869户;积极与政府部门对接,获取县域内11个建设领域133个项目名单,主动入户营销账户开立、资金代发等金融服务,对客户数量和数量不断提升;注重“一揽子”营销,从存款、贷款、代发工资、“晋享e付”等多方发力,综合金融达标客户再获突破。首季以来,该行新开立对公账户654户,对公综合金融达标客户净增349户,个人综合金融达标客户净增1.1万户。

面对储蓄存款占比高、网点经营成本高的现状,该行主动将营销重点转向低成本存款,积极转化一年期以上储蓄存款,新增低成本存款(不含一年期)7.16亿元;大力营销对公账户、代发工资,提升对公存款占比,新增对公存款5亿元;强化存贷联动,通过“以贷引存”提升贷款客户的资

金归行率,坚守月末贷款客户资金归行率不低于10%,严格控制存款成本。首季以来,该行低成本存款净增达12.57亿元,占各项存款净增额的62.75%,存款付息率降至2.68%,三年期(含)以上存款稳定在各项存款任务目标的35%以内。

该行全力拓展收单渠道,开展收单业务“1+N+1”工作,新增“晋享e付”收单商户2535户;与县域内56家知名商户合作,开展“受欢迎的银行卡”活动,银行卡三方支付绑定数达24.15万张,占总发卡量的47.09%;对接“晋城通”居民健康卡为依托,对全县38项惠民惠农补贴资金代发项目,不断营销各类代发资金,有效增加存款沉淀;利用“晋享生活”平台,深入对接公共事业缴费,“晋享生活”绑卡数达10.57万张,交易笔数较上年提升10%,银行卡线上线下场景营销取得长足进步。 张雁敏

太仓农商银行 反洗钱业务知识竞赛获佳绩

□ 本报记者 李道海 通讯员 袁哲毅

为推动江苏省盐城市大丰区银行业金融机构反洗钱工作深入开展,大力宣传普及反洗钱业务知识,近日,人民银行大丰支行举办了银行机构反洗钱业务知识竞赛,在全市24家银行机构的72名参赛选手中,江苏太仓农商银行取得团体组织三等奖、选手颜莉个人三等奖的优异成绩。

为了迎接本次竞赛,江苏太仓农商银行大丰支行领导高度重视,并成立了专门的反洗钱竞赛领导小组,制订了周详的竞赛指导方案,对整个竞赛活动进行了精心统筹,从一线反洗钱从业人员中初选3名参赛人员,组建竞赛团队,提

前利用业余时间认真学习,扎实准备,不仅要要求参赛选手将反洗钱知识熟记于心,而且还要求全行员工对反洗钱的理论知识进行阅读和了解,将反洗钱宗旨渗透到全行各个岗位各位员工的心中;通过网点LED屏及宣传海报、摆放折页、转发微信朋友圈等方式进行反洗钱知识的宣传,使反洗钱知识深入人心。

赛前的充分准备以及日常各项反洗钱工作的积极开展,为江苏太仓农商银行在此次竞赛中获奖奠定了良好的基础。该行将以此次竞赛活动为契机,认真总结反洗钱竞赛活动经验,继续加强员工培训教育,扎实做好反洗钱客户身份识别、分析监测及数据上报,进一步提高员工的素质及行内反洗钱业务水平。

汉阴农商银行 共享“乡村金融超市”建设经验

日前,陕西汉阴农商银行组织全体管理人员到辖内涧池镇东凤村“乡村金融超市”进行现场观摩学习。此次观摩活动,该行高度重视,积极与镇“两委”和村“两委”协调,将距离涧池镇最远的东凤村作为全县首家“乡村金融超市”的建设地点并成功创建。同时,按照省联社统一建设标准,整体完成了县域内首个“乡村振兴金融e站”示范点的建设。

观摩活动现场,农商银行涧池支行负责人从凝聚“乡村金融超市”建设共识健全服务体系、汇聚“乡村金融超市”建设合力聚焦金融服务、提升“乡村金融超市”建设质效三个方面做了创建经验分享,“乡村金融超市”创建给当地人民群众生产生活带来了看得见、摸得着的便捷,是贯彻“以人民为中心”理念的生动实践,更是助推乡村振兴战略实施的有力举措。

据悉,建设“乡村振兴金融e站”“乡村金融超市”是解决农民群众发展产业资金难、农业企业扩大经营融资难、农村信用体系建设难的“三难”问题有益探索,也是提升市场竞争力、夯实

金融服务基础的有力抓手,更是汉阴农商银行抓作风建设、落实“为人民服务”宗旨的生动实践。该行按照“321”基层治理数据对“放心户、连心户、关心户”三类群体进行分类,进一步促进该行金融服务“触角”不断延伸,持续加大对县域传统优势产业、生态养殖、特色林果以及新型农业产业等项目的信贷支持力度,围绕天麻、花椒、香菇、木耳、特色林果、生态养殖等特色产业集群为该行新增发放贷款264万元,为精准发展产业注入了资金活力;充分发挥人熟、地熟、群众认可信赖的优势,持续摸排产业需求状况,加大“脱贫巩固贷”信贷投放力度。截至9月末,该行累计发放“脱贫巩固贷”41户,金额168万元。

下一步,该行将严格按照省联社及陕西信合安康审计中心工作部署,充分发挥服务实体经济的主力军优势,进一步做好、做实、做强三农金融服务,有效赋能乡村振兴,做县域老百姓“家门口的银行”,做县域实体经济发展的主办银行,为助力乡村振兴、建设锦绣汉阴贡献力量。 陈立朋

鹿泉农商银行 信贷支持企业扩大生产规模

河北省石家庄毛驴车农业开发有限公司位于君乐宝产业核心园区。该公司与周边50多个蔬菜种植大户合作,形成“产供销”联盟,并与周边30余个生产经营主体联合,成立了鹿泉区农业产业协会。今年夏天,该公司决定扩大生产规模,增加大棚数量,但因受新冠肺炎疫情疫情影响,加上新增了一些种植项目,扩建工作出现了资金周转困难。

鹿泉农商银行员工在走访中了解到这一情况后,迅速组织对接该公司融资需求,协助其制订融资方案,快速为其提供了100万元的信贷支持,让该公司及时采购到扩建大棚所需的物资材料。

在鹿泉农商银行的持续有力支持下,两年来,该公司的大棚从20个扩建到34个,新增了火龙果、立体栽培草莓等种植项目以及10多台通风、制冷剂等设备,单棚产值增加30余万元,带动了周边30余人就业。

鹿泉农商银行还针对辖区内家庭农场、农村种植专业合作社不同金融需求细化工作措施,分区域展开金融服务,通过信用贷款、动物活体质押、省农担公司担保等多种方式为三农企业提供贷款,第一时间为农户提供优质高效的金融支持。截至9月末,鹿泉农商银行涉农贷款余额18.42亿元,较年初新增1.53亿元。 刘思雯

清徐农商银行 创新推出专属信贷产品

山西清徐农商银行以“高效服务”为价值导向,通过创新信贷产品,实施有针对性的服务能力提升,目前该行产品服务、客户体验感等方面都有了大幅改善。

该行根据行业、职业、信用状况等信息细分客户群体,并针对三农、小微企业客户需求,在强化信用贷款产品开发、分类设计客户授信方案的基础上,创新推出“收单流水贷”“民乐贷”“微捷贷”等信贷产品,实施专项管理,专人对接、专属服务的信贷管理模式,不断优化信贷服务内涵和方式,实现了标准化信贷产品的简化材料、缩短流程、快速审批。其中,“收单流水贷”主要服务县域内使用清徐农商银行POS机、“晋享e付”二维码的收单客户,通过跟踪中小

微企业和个体工商户的交易流水信用信息数据,每月向办贷网点推送近一年活跃商户名单,进行信贷服务匹配,并纳入客户资源库,实行名单制管理。

在此基础上,该行还通过上门走访、入户调查专人服务跟进,降低贷款利率,采用信用贷款等方式,积极营销“收单流水贷”,授信金额最高可达100万元。

“民乐贷”则作为一款成长型、覆盖广、定位准的普惠贷款产品,贷款额度最高20万元,贷款期限最长3年,贷款年利率低至5.8%,并具有一次授信、余额控制、随用随贷、随借随还、周转使用等特点,手续简单,还款灵活,方便快捷,第一时间满足了客户的信贷需求,“贷”动县域经济稳步发展。 宋斌

石城农商银行 “百福惠农网贷”解农户资金难

面对今年的历史性大旱,江西石城农商银行主动作为,以“党建+客户大走访”为抓手,主动“接地气”的方式,有效帮助广大客户解决在生产经营中遇到的资金短缺问题,为实体经济提供源源不断的金融“活水”。

“农商银行为我们送上了‘及时雨’,贷款再也不用发愁了,而且农商银行员工还主动上门服务,贷款又划算,又灵活,又快!”在石城县经营养殖的老张在农商银行工作人员的介绍下,通过手机银行申请获得了20万元的“百福惠农网贷”后激动地说。 据了解,“百福惠农网贷”是农商银

行推出的纯线上信贷产品,具有“一次授信、快速获贷、随借随还”的特点,贷款额度最高20万元,期限1年,利率低至4.35%。“百福惠农网贷”是该行本次客户大走访的热门产品之一。截至9月末,该行已发放“百福惠农网贷”1349户4461万元,为乡村旅游、特色农业产业发展提供了金融支持。

石城农商银行通过“党建+客户大走访”活动,进一步彰显了线下服务温度,同时利用移动智慧机具和线上渠道,努力提升线上服务速度,为支持实体经济发展、助力乡村振兴贡献农商力量。 池勇平