

咸阳审计中心 考察调研工业园区企业

□ 本报记者 杨海通 通讯员 赵录军

3月15日上午,陕西省联社咸阳审计中心曹主任、咸阳银保监分局杨君伟副局长等一行深入淳化县润镇工业园区等地调研指导,期间与淳化县委郭立志书记、县政府杨乔代县长等就金融助力乡村振兴相关问题进行了深入座谈。

随后,在淳化县金融办主任王方、工业园区主任李晓明及淳化农信联社理事长赵录军、主任郭朝锋等的陪同下,一行人深入润镇工业园区对入驻企业进行考察调研,最后,杨君伟及曹主任要求联社要认真落实省联社及监管部门指导意见,充分发挥深耕当地的地缘、人缘优势,大力创新农村金融服务模式,优化服务渠道,持续加强对县域客户的有效融资供给,为金融助力乡村振兴添砖加瓦。

永济农商银行 获“金融支持实体经济贡献奖”

山西永济农商银行秉持“百姓银行”定位,按照党史学习教育和“我为群众办实事”实践活动要求,主动延伸触角,支农惠民,推进“整村授信”,推进“银税合作”,推进“贷动小生意 服务大民生”专项行动,服务城乡百姓,服务中小微企业,助力乡村振兴。

在前不久永济市人民政府召开的“全市政银企”转作风 抓落实 强服务 座谈会暨银企签约会上,永济农商银行获2021年“金融支持实体经济贡献奖”。

该行将以此为契机,扎根本土,服务三农,按照省委、省政府相关要求,紧扣永济市“一城五区”的战略目标,充分用好各项金融政策,积极履行社会责任,服务实体经济,充分发挥地方金融主力军、排头兵作用,为推动永济全高质量发展提供有力的金融支持。

谢军红

湄潭农商银行 开展手机号码支付业务宣传

近期,贵州湄潭农商银行利用“乡村小喇叭”开展手机号码支付业务宣传,增加广大客户对手机号码支付业务的认识,切实将手机号码支付安全、便捷的特点和优势传递给社会公众,打造方便、安全、快捷的支付环境,全面提升支付结算服务水平。

该行为践行“支付为民”的理念和支持移动支付,进一步把便民、惠民工作落到实处,提高手机号码支付业务的群众知晓率,利用“乡村小喇叭”遍及各村组、社区、受众面广的优势使广大老百姓了解新的支付方式,使广大群众了解支付结算新政策新规定,了解手机号码支付业务的应用,不断提升客户的体验感。

夏应霞

宁乡农商银行 借植树活动推介金融产品

近日,湖南宁乡农商银行黄材支行由党员带头组织10余名员工在宁乡市黄材镇跑马场积极参与了黄材镇政府及商会开展的义务植树活动。

植树现场,黄材支行志愿服务队一行着统一红色马甲,分工协作、互相配合。植树活动结束后,黄材支行工作人员带着相关信贷宣传手册走进黄材镇苗木市场,主动向苗木及苗木经销商宣传推介“农e贷”“福祥惠民卡”等系列产品,为绿化家乡、美化环境贡献出了一份力量。

周忱 陈磊

中牟农商银行 组织志愿者义务植树

为积极响应县委、县政府关于开展义务植树活动的号召,3月12日,河南中牟农商银行组织志愿者参与义务植树活动,以能力作风建设活动为契机,广大党员干部用实际行动为建设“美丽中牟”尽一份力、出一份力,添一份绿。

当天,30余名干部职工组成的志愿队集中前往中牟县义务植树点开展义务植树活动。经过大家齐心协力的劳动,一排排新栽种的树苗迎风挺立,在和煦的春风中展现出勃勃生机,为初春的大地增添了新的活力。

李会芳

五峰农商银行加大信贷投放

绘就支持地方经济新蓝图

湖北五峰农商银行牢固树立“支农兴行”战略思维,狠抓信贷投放,全力支持当地经济发展。截至3月15日,该行各项贷款比年初净增3.75亿元,其中小微贷净增3.05亿元。

该行紧扣“业务扩面、服务提质、转型增效”的经营目标,紧跟五峰“四五战略”,今年发放企业贷款4.21亿元、普惠小微贷款2.82亿元、制造业贷款1.66亿元、涉农贷款8.69亿元,均居全县银行业前列;城区网点围绕发展大道园区、焦家湾园区、枝江白洋民族工业园区扩大金融服务半径,以每月不低于1次的频率为园区企业提供上门金融服务,今年累计为26家企业提供了2亿元信贷支持,服务范围涵盖磨料磨具、珠宝首饰、食品加工等产业,乡镇支行积极走访对接当地大工程、大项目,长乐坪支行支持辖内天问书院建设,仁和坪支行对接辖内南河水电站,综合营销贷款7000余万元;加强与县委政府、县担

保公司、人行、银监的汇报与沟通,2022年分别参加五峰全域旅游暨招商大会、“早春行”政银企对接会,与长乐投资集团、永诚生物等22家企业签订授信协议7.9亿元。

五峰农商银行推行“金融村官+村银共建+整村授信”服务模式,精准支持乡村特色产业、乡村创业能人、下乡兴业市民等群体,今年以来,农区小微贷净增468户、金额2.89亿元;充分发挥五峰茶产业、旅游产业的比较优势,锁定“采花茶业”“汲明茶业”“柴埠溪旅游”等优质企业,全面对接产业链核心企业及其上游供应商、下游销售商、分级代理商等,开展链式营销,实行全覆盖授信,整链支持,累计对产业链中的65家小微企业、164户个体工商户实施批量授信,累计放款804笔,金额2.3亿元;发挥“码商e贷”“房抵贷”等产品优势,加强对存量扫码商户、按揭客户的挖潜营销,加强与辖内大型医院、小

区物业、农贸市场、建材市场等特定客户的对接,全行挖掘存量客户168户发放贷款8900万元。

该行建立民营和小微企业、新型农业经营主体、个体工商户等各类客户名单,构建行领导、机关、基层三级对接服务体系,实施“清单式、分层式”服务,今年以来累计对接中小微企业或个体工商户400余户,向193户发放贷款3.59亿元;加大创业就业支持力度,开通“创业贷”绿色通道,发放“创业贷”20户300万元,最大限度地放宽小微企业贷款准入条件,发放首贷户74户2500万元,按照脱贫“四个不摘”政策,投放脱贫户贷款140户623万元,与园区管委会精诚合作,发放小微企业助保贷10户4100万元;推行“首问负责制”“限时办结制”和“阳光信贷”“301”贷款模式等,特别是近期开通了不动产线上抵押登记,大大提升了办贷效率。

王青枚 吕珊珊 曾曼



为进一步加强与辖内企业的交流沟通,及时掌握企业金融需求,积极帮助企业解决实际困难,今年以来,贵州余庆农商银行深入开展“企业服务日”活动,将有速度、有温度的金融服务送到企业一线。

黄超 李庆涛

黎川农商银行深化作风建设 为业务高质量发展提供保障

为全面贯彻党的十九届六中全会精神,认真落实省第十五次党代会、市第五次党代会精神,持续深化作风建设,促进业务高质量发展,江西黎川农商银行扎实开展“八扬八治”深化作风建设活动。

该行召开全县动员大会,并对活动进行了全面解读和宣传部署,要求

全体干部职工充分认识开展“八扬八治”深化作风建设活动的重要性和紧迫性,认真学习“八扬八治”主要内容并严格按照要求落实到位,把加强廉政警示教育作为开展“八扬八治”深化作风建设活动的重要内容,开展党员干部党风廉政警示教育。结合“八扬八治”深化作风建设活动,该行

积极开展清廉文化宣传,充分挖掘营业网点、办公大楼空间,利用营业网点LED屏、宣传海报宣传清廉文化,在办公楼建设清廉文化长廊。通过清廉文化阵地建设让广大干部职工处处感受到廉洁文化气息,为黎川农商银行高质量发展再上新台阶提供坚强的作风保障。

尧芬

玉龙农商银行推广“七彩烟农贷”

满足农户生产资金需求

当前正值烤烟产前的关键时期,云南玉龙农商银行一直以来深耕三农土壤,充分发挥支农金融主力军作用,不断优化服务方案,大力支持烤烟产前的资金投入,倾心支持烤烟生产,让信贷资金精准“滴灌”,为烟农春耕生产做好充分准备。

烤烟属于玉龙县的一大支柱产业,2022年一开年,玉龙农商银行第一时间制定“七彩烟农贷”推广方案,尽早进行部署安排,积极对省联社新推出的“七彩烟农贷”进行培训学习,要求

每个客户经理熟练操作线上快贷系统,切实提高工作效率。辖内各支行利用自身地缘、人缘优势,以“我为群众办实事”等有利契机全面了解烟农资金需求情况,组织客户经理分片对服务区内的烟农客户开展入户走访,精准对接,全面了解烟农资金需求情况,结合烤烟贷款资金需求短、频、急的季节性特点,对预出的烟农白名单进行逐户的分析,客户经理充分利用原有的信用镇建设成果初步给出“七彩烟农贷”的授信金额。

玉龙农商银行及时开通“烟农贷”绿色通道,推广“一站式”服务,积极落实“首问负责”“限时办结服务承诺”和“一次性告知”等制度规范,在办理“烟农贷”的同时大力营销“乡村振兴贷”“聚合支付码”等业务,为农户提供7x24小时全天候快捷金融服务。截至3月中旬,省联社筛选出2754户白名单烟农,玉龙农商银行通过线上授信429户,授信金额达7587万元,累计发放183笔“七彩烟农贷”,发放金额1761万元。

和兴丽

朔州审计中心找准发力点

精准营销促进业务增户扩面

近期,山西省朔州市农信社持续深入贯彻落实全省农村信用社年度工作会议精神,全员延续“热血沸腾”的奋斗激情,保持“热火朝天”的工作状态,实施精准的营销管理和高效的过程管控,以必胜的决心全力决胜“开门红”。截至目前,该农信社拓展收单商户1.6万户,个人综合金融达标客户较年初净增1.24万户,完成目标的112.89%,对公综合金融达标客户较年初净增475户,完成目标的153.09%。

朔州审计中心按旬召开调度会,从明确任务、对标先进、寻找差距、找准路径、把脉问诊、奖优罚劣六个方面

引导辖内5家农商银行找准发力点,获得支撑面。该农信社设置了考核人、量化到天的考核细则,引导全员以“越往后越往难处啃”的拼搏劲头拓展客户,并维护存量客户,做到“日日有新增,人人有进度”。

朔州审计中心独立研发了“达标客户验证”Java小程序,为全员快速锁定目标客户提供数据支撑,并能够在1分钟内完成营销业绩统计及核算。在大量数据分析的基础上,该农信社秉承“客户是流动的,营销是永恒的”营销理念,从账户和渠道两条线进行客户拓展,并实行从1个存量优质客

户中至少二次营销15个新增客户的链式营销新机制,实现了存量客户资源的高效整合。该农信社以“三比三找三提高”作为营销路径,引导员工与市场同业比,寻找突破点,提高团队协同力;与先进行社比,找准赶超点,提高价值贡献度;与自己比,找到进步点,提高客户开发效率;通过专题培训让一线员工明白营销逻辑,掌握营销话术,激发营销热情;开展“信惠有您”等各类主题营销活动,以账户流水作为“客户画像”要素,并把扩面增户作为市场拓展重点,全力以赴实现首季“开门红”目标。

代宏伟

桦甸农商银行 加强银行卡安全管理

为进一步防范业务风险,提升银行卡管理能力,吉林桦甸农商银行采取积极有效措施,加强银行卡安全管理,确保银行资产和客户资金安全。

该行始终遵循“了解你的客户”原则,加强银行卡开户环节的身份信息核实,严格执行银行账户实名制等制度,积极引导客户的实际需求,帮助客户合理规划银行卡数量和用途,提高账户的使用效率;严格执行客户身份证件联网核查制度,加强对银行卡开户、销户、挂失、激活等业务环节的身份信息核实,对于证件不齐全、资料不

规范的一律不予办理,切实做好个人客户身份识别工作。

该行严格按照“谁开卡、谁负责”的原则开展个人账户风险排查处置,做到“一户不少、一人不漏”,并对可疑账户交易行为持续监测,加强账户安全生命周期管理,确保不留死角;通过LED电子屏、微信公众号、多媒体平台以及发放宣传单等渠道进行银行卡防诈骗、防盗刷等知识宣传,组织开展反假币、电信和网络诈骗等金融知识讲座,引导客户安全用卡,提高风险识别能力。

赵文笛

庐陵农商银行 以党建引领业务发展

过去的一年,江西庐陵农商银行筑牢党建工作根基,强化党建引领,坚持推进高质量跨越式发展。

该行从党建引领业务发展出发,调整了部分党支部设置,秉承“选优配强”原则,改选有能力、有干劲的年轻干部担任支委,通过新老搭配的班子结构为支部工作的稳步推进提供了人才保障;完善了支部硬件设施,为各支部配备党建资料柜、多媒体、会议桌等设备,更新了上墙制度和宣传牌;精心打造永和党支部为精品标杆党支部,在全行各党支部推广运用智慧党建平台,各党支部“三会一课”情况及时录入系统,线上提交党建资料,线上进行考核,进一步提高了党建工作效率。

庐陵农商银行开展了“党建+开门红”党支部PK、党员PK活动,按月通报

基层党支部、党员完成任务进度,按季进行通报排名,机关党支部挂钩基层支部,充实营销力量,开展了“党建+魅力女神”贵金属营销,开展了“党建+普惠金融”攻坚战推进等专项营销活动,新增贷款授信客户8403户,金额11.33亿元;以“党建共建”为桥梁,加强与各方的沟通交流,从“组织联建、党员联育、活动联抓、资源联享”拓宽获客渠道,促进业务发展,总行层面与县退役军人事务局开展了党建共建,以“退役军人入贷”为抓手对退役军人进行登记、走访调查、上门服务,全年“退役军人入贷”新增152笔,余额新增4390万元,基层支部方面,各支部结合自身发展,以党员活动为依托与辖内的行政事业单位、村支部、商会等开展“有主题、有目标”的党建共建活动。

蒋琴

丹凤农商银行 提升适老金融服务水平

陕西丹凤农商银行致力于做好专心银行、良心银行、放心银行、贴心银行,不断为老年人提供有温度、有特色、更贴心的金融服务,有效助力老年人跨越“数字鸿沟”,获得了广大老年客户的好评。

该行尊重老年人业务办理习惯,保留和改进人工服务,在各网点设立“老年人爱心窗口”,开通“绿色通道”,对特殊的老年客户优先办理业务,大堂保安对老年客户测温扫码、排队取号、业务咨询、凭证填写、业务办理等进行全流程的指导和协调;提升柜面服务水平,完善适老硬件设施,在网点配置老花镜、放大镜、急救箱、爱心座椅、轮椅等

便民设施,对高龄老人或久病卧床客户的挂失及补办等原则上需要本人办理的特殊业务主动提供柜面延伸服务,切实做好老年客群的养老金、低保等代发代收业务。

丹凤农商银行还在村部设立108个助农服务点、布放115台“助农E”终端设备,老年人在家门口就可顺利办理业务,通过金融扶贫资金、乡村振兴资金将全县1.6万多老年贫困人口带动到产业发展链条上,使其共享政策、发展红利,长期向老年客户宣传非法集资、电信诈骗防范技巧、投资理财注意事项,完善适老硬件设施,在网点配置老花镜、放大镜、急救箱、爱心座椅、轮椅等

张金芳

鄱西农商银行营业部 分类施策推进“春天行动”

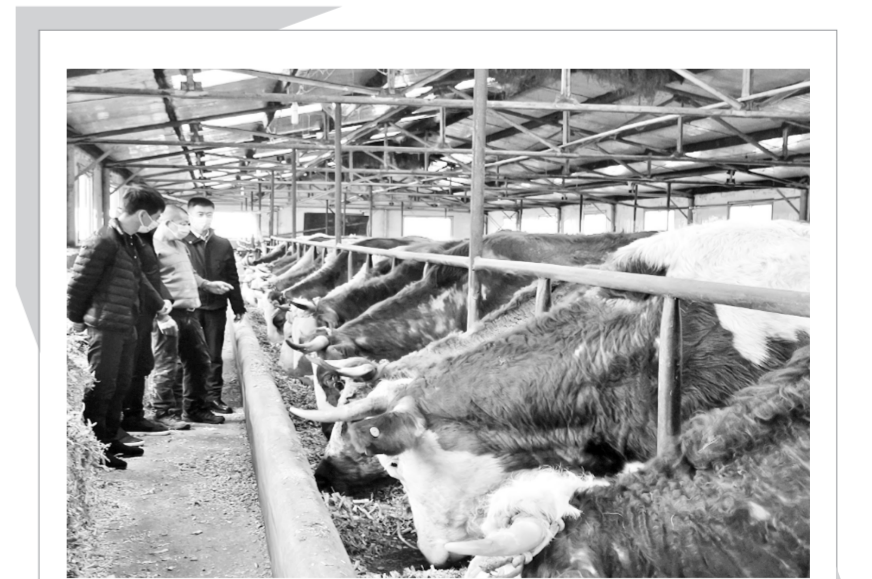
今年以来,湖北鄱西农商银行营业部紧盯“快、全、实”,全面部署“春天行动”,各项业务呈现“势头好、劲头足”的良好发展态势。截至2月末,该部各项存款较年初净增3.5亿元。

早在去年12月,该部已储备法人客户80余户,个人客户200余户,对接意向存款6000余万元、贷款2000余万元。该部将全员分成8个营销小组,将任务分配到组、分解到天,签订责任状,迅速制定营销策略,全力对接优质客户,分类施策、分层营销,大力营销存款贷款、电子银行等综合业务;加强与县

内汽修、干洗、酒店合作,存款送优惠券,抢抓春节返乡契机建立行长、客户经理、柜员联动营销机制,制定对接清单,开展入园入企拜访对接,成功开立对公户12户,引流资金4000余万元,深入对接鄱西籍外出创业领军人物,拓展异地工资金业务,仅1-2月份就成功代发农民工工资1亿余元。

“春天行动”期间,该部及时召开工作推进会,开展分组PK赛,实时督导营销任务进度,及时总结先进个人营销经验,发挥“传帮带”作用,切实解决营销过程中的难点、堵点、痛点。

柯海波



为更好的支持“秸秆变肉”暨千万头肉牛工程建设,着力缓解当地养殖企业和农户的融资难题,吉林浑江农商银行“因户施策”,将金融资源优先供给到“新兴特色产业”发展领域。充分发挥资金优势、地域优势、服务优势,推出特色信贷产品,支持当地新兴特色产业做优做强。白山市某养殖专业合作社主要以养殖西门卡牛为主,因缺少抵押物正愁找不到有效担保,该行主动与其对接并最终通过“林权+活体抵押”的组合担保方式向其投放了300万元的支农贷款,解决了其扩建牛舍及粮草采购资金难题。

林丽