

赤水市农信联社 为老人兑换残损零币

近日,一位老人来到贵州省赤水市农信联社营业部,她将两袋子零钞、破钞交给柜员,想要兑换成整钱。两名柜员利用午休时间,经过1个多小时的清点,共有1.82万元,其中有6000元面额是1元的破钞。经老人确认后,柜台人员将崭新的百元大钞兑换给了老人。老人接过兑换的整钱,向两名柜员表示感谢。这样的事情并非个例,在营业网点日常工作中,经常会遇到前来兑换零钞、破钞的客户,唯有热情周到、耐心细致的服务,才能让服务更有温度。

杨敏

崇阳农商银行 加大涉农贷款投放力度

一直以来,湖北崇阳农商银行以“整村授信”为抓手,提升金融服务力,以“特色产业”为支撑,提升信贷供给量,以“信用体系”为依托,拓宽授信覆盖面,持续加大信贷投入,用脚步丈量民情,用服务温暖民心,积极践行乡村振兴主办行的职责。截至2021年末,该行涉农贷款余额40.75亿元,占各项贷款总额的82.17%;涉农贷款比2021年初净增3.93亿元,增幅10.67%;当年累放涉农25.28亿元,有力支持了当地农业产业发展。

程余莲

陕州农商银行 深入帮扶村整理村容村貌

日前,河南陕州农商银行组织帮扶责任人深入王家后乡龙潭村开展村容村貌整理工作。帮扶责任人深入村民家中,认真讲解帮扶政策,并对曾经的贫困户送去了米、面等生活必需品。活动中,志愿者们和帮扶责任人一道同心协力,对村组道路、村委大院、草从沟渠、帮扶户庭院内外等区域的各种垃圾和杂草进行全面清理。此次活动,为村民营造了优美整洁的生产生活环境。

马琳 李树军 李程

柳林农商银行 启动金融服务“绿色通道”

近日,山西柳林农商银行深入复星农民专业合作社所在的庄上镇梨树凹村沟底,实地了解企业经营情况和融资需求。在全面了解情况、综合研判的基础上,柳林农商银行启动金融服务“绿色通道”,为其量身定制信贷计划,贷款授信500万元,并提供贷款授信、审批与放款业务的一条龙服务,为丰富群众“菜篮子”积极贡献金融力量。

李小军

抚州农商银行 召开党支部书记述职评议会

日前,江西抚州农商银行召开2021年度党支部书记抓基层党建工作述职评议会。会议要求,党支部书记作为“第一责任人”,要切实发挥示范引领作用,知责于心、担责于身、履责于行,推动基层党建高效高质量发展。一要提高政治站位,增强做好基层支部书记的政治自觉。二要突出政治建设,压实责任落实,提高基层战斗堡垒的作用发挥。三要创新工作方法,努力形成抓好基层党建工作的强大合力。

邹佩莹

吉县农商银行 开设员工子女“爱心托管班”

山西吉县农商银行工会以工会活动室为阵地,开设“爱心托管班”,解决了职工子女放学后无人照看的后顾之忧,让职工更加安心、放心工作。“爱心托管班”虽然免费,但服务一点都不打折,贴心的服务不仅解决了职工“带娃”难的困难与后顾之忧,同时进一步激发了职工主动干事创业的活力,增强了他们为吉县农商银行高质量发展贡献力量的决心。

艾菲

绵竹农商银行 兑换“火烧币”服务暖人心

前不久,客户胡某家中不慎发生火灾,他带着一箱烧焦的3万余元纸币来到四川绵竹农商银行网点看能否兑换。该行营业部工作人员热情地接待了他,经过同行的2名专家和农商银行2名经验丰富的柜员上一年的细心甄别、拼接,共分离出能辨别真假的人民币191张,在与兑换标准严格比对应后,其中145张能全额兑换,46张可半额兑换,最终鉴定可兑换人民币共计16800元。“谢谢,让我换回了这么多血汗钱……”客户胡某连连道谢。

张应芳 李娟

科技赋能开启金融服务“新时代”

——剑阁农商银行推进营业网点智能化转型

“以前,修改银行卡密码要填单、排队,等候时间很长,今天在农商银行智能柜台上不到2分钟就办理完成了,农商银行的服务变化真大!”王女士对“机器柜员”高效优质的服务赞不绝口。

随着科技化程度不断提高,市场竞争不断加剧,金融服务模式迎来翻天覆地的变化,越来越多的“机器柜员”投入到金融服务中,传统模式下的“隔窗交流”逐渐被取代,金融服务重新进入“面对面服务”新时代。剑阁农商银行在四川农信广元办事处、人行广元中心支行、县支行的指导下,始终坚持“以客户为中心”经营理念,将客户获得感和体验感放在首位,不断优化服务模式,简化办理流程,以营业网点智能化转型为契机,通过加强科技产品投入力度,引入智能柜面服务模式,开启了金融服务新局面。

科技赋能让服务更贴心。2021年8月,在省联社统一部署下,剑阁农商银行渠道智能化升级改造(新柜面业务系统)成功上线,业务流程更简洁,人脸识别更智能,无纸化办公更便捷,大大缩短业务办理时间,客户办理业务体验度进一步提升。

科技赋能让服务更高效。全行12个营业网点引入智能柜台,将开户、挂失解挂、签约电子银行、查询、还款等高频业务迁移至智能柜台,实现“客户自助+柜员授权”自助式业务办理,有效解决了排队久、手续繁杂等老大难问题,在缓解柜面压力的同时让客户体验到智能化带来的便利。如开立银行卡由传统的8分钟缩短至现在的3分钟,挂失解挂业务由传统的10分钟缩短至现在的2分钟。智能柜台上线以来,该行累计办理各类业务88354笔,交易金额6595.14万元。

科技赋能让服务更安全。智能柜台集成了人脸识别、监控摄像、二维码扫描、身份证扫描、读卡卡等模块,在流程设计和业务规则中,嵌入对关键风险点的全流程把控,同时选用资历较深、业务功底扎实、作风严谨的员工作为引导员现场进行审核,对有疑问的客户或部分敏感业务,引导员还会采用多种方式对客户信息进行验证,以验证客户信息的真实性,进一步筑牢风险防控“防火墙”。

随着智能柜台的不断推广,金融服务模式的不断变化,更加贴心、高效、安全的服务方式将为广大客户带来更为优质的金融服务。下一步,剑阁农商银行将全面推广引入智能柜台,着力打造有温度、有温情、客户满意的智能专区,实现“机器柜员”营业网点全覆盖,为“三大银行”建设提供有力的科技支撑。

罗明江 李玉松



今年以来,浙江农信辖内黄岩农商银行深化与街道、行政村(社区)党组织的党建结对共建活动,实现党建联抓、活动联办、项目联建、难题联解。台州市黄岩益航农场是黄岩东边村最大的柑橘种植基地,该行茅畚党支部通过结对共建,加强支部联系,把支部服务延伸到田间地头,全力做好项目需求收集、融资保障,提供足额、便捷的金融服务。图为日前茅畚支行行长林华军(左一)等向农场负责人车力波(中)了解柑橘收成及销售情况。

潘朝辉 李迪

融水农商银行主动上门服务 为企业送金融“及时雨”

“感谢融水农商银行的好政策,为我们送来了金融‘及时雨’。今后,我们的经营规模和效益必定节节攀升,融水农商银行不愧是融水人自己的银行!”广西融水贝江源公司负责人一边忙活着,一边感慨道。

据了解,融水贝江源公司是一家致力于发展现代高效农业、集“科、工、贸”一体的专业化农业发展有限公司。该公司主要加工的竹笋、香芋、桑芽菜等农产品属国家支持的产业项目,有良好的发展前景。据该公司负责人介绍,近年来,融水县鼓励发展农业产业,他积极响应政府号召,投身农产品加工事业,不断拓宽农产品加工思路,开发线上线下销售渠道,使农产品销量直线上升。目前,融水贝江源公司种植规模已达100公顷。

为将农产品产业做大做强,融水贝江源公司计划引进加工机械设备,扩大厂房面积,为此该公司到处筹集资金,不是因为抵押物价值不足被拒,就是因为融资成本太高而负担不起,公司规模一直无法扩大,产业也得不到发展,资金缺乏让公司负责人颇感焦虑。

融水农商银行得到这一消息后,立刻主动上门与融水贝江源公司对接,开展贷前调查,以最快的速度为企业发放了90万元短期流动资金,化解了该企业融资难、融资贵、融资慢问题,这场“及时雨”在满足了企业资金需求的同时,还成功将企业的农产品“贷”出了大山山。目前,该公司年收购竹笋、香芋、桑芽菜原料1.5万多吨,年产值达8000多万元,年可带动融水县农民6000多户,每户年可增加收入1万多元。

在融水县,像融水贝江源公司一样获得融水农商银行创业贷款支持的企业不在少数。

近年来,融水农商银行始终同地方经济发展同呼吸、共命运,为农副产品生产、春耕等方面的贷款开辟了绿色通道,加大了对粮食生产等支柱产业的支持力度,推出了“易农经营贷”“工薪贷”“小额农户贷款”“脱贫人口小额信贷”等多种贷款,夯实了乡村振兴基础。截至2022年2月末,融水农商银行支持相关农户和企业涉农贷款累计超196亿元,惠及农户5万多户。

下一阶段,融水农商银行将不断创新金融产品,优化服务,助力春耕备耕提质增效,全力保障苗乡群众“米袋子”和“菜篮子”的供应。

施妍竹 覃峨融

龙泉农商银行立足农村市场 探索财富管理业务发展路径

“这一期理财产品的收益已经入账啦!”“谢谢农商银行,谢谢您,如果不是您推荐,我就没有这些收益呀!”王女士感激之情溢于言表。

王女士是浙江龙泉农商银行财富管理客户之一,客户经理介绍说,王女士将50万元资金转入该行财富管理系统,月获利0.2万元。这正是龙泉农商银行财富管理探索成效的一个缩影。

近年来,龙泉农商银行立足农村市场,扛起社会责任,实施全方位普惠金融,助推乡村振兴。一方面,该行坚守主业,做好贷款产品服务,为实体经济拓宽融资渠道,为受疫情影响的企业减费让利,为乡村振兴提供充裕的信贷资金;另一方面,该行积极探索财富管理,为中低收入群体设置财富管理产品,增加城乡居民财产性收入,扎实推进共同富裕。据悉,2021年,该行共发行16期丰收信福封闭式净值型理财产品,1169位中低收入

客户申购了理财产品,募集资金总额1.83亿元,客户收益达0.03亿元。

龙泉市是浙江省26县规划跨越式高质量发展山区县之一。当前全市GDP总量较小,城镇居民可支配收入较低,而2021年龙泉农商银行存贷款总量达180亿元,占县域金融机构40%,是县域金融机构排头兵。财富管理是农村金融机构新兴的业务,也是未来发展的必经之路。对城乡居民财富配置、财富管理主动担当作为,对财富管理的实践与探索意义重大。

该行财富管理业务发展的主要探索:一是借力浙江农信大平台,发挥“小银行+大平台”优势。浙江农信设计的“丰收”理财产品,不仅产品丰富,而且搭建统一的财富管理管理平台,该行借助省联社平台,实现科技赋能的便捷性。二是提供适合的财富产品。客户需要什么类型的财富产品,“保守、稳定、平衡、激进”类型结构比

怎样?数量上提供多少?该行深入市场调查,慎重选择适合的财富产品,由业务部统一发布理财产品信息,在线上与辖内网点线下同步销售。产品选择门槛低、成本省、透明度高、风险合理等,贴近中低收入人群需求特点。三是注重财富管理人才培养。财富管理业务是当今农村金融机构业务转型升级的重要内容之一,该行鼓励员工积极参与财富管理业务学习与资格认证考试,将个人业务进取能力与薪酬挂钩,培养专业营销团队。2021年,该行获得中国银行业个人理财证书的有67人,获得财富管理业务销售资格的有119人,占全行总人数的42.35%。四是逐步完善财富管理销售专区功能。该行已建立财富管理销售示范区9个,一般销售区16个,销售区对参与财富管理业务客户进行风险提示、评估、为销售业务提供既私密性又全画面录制。

周祖华

魏县农信联社 多措并举打好“存款营销牌”

为全力打赢首季存款营销“战役”,实现首季定全年的总体目标,河北省魏县农信联社多措并举,确保首季“开门红”力促全年“满堂彩”。

早谋划,打好“基础牌”。该联社制订了年度计划,明确“首季”分解任务,抢抓“双节”返乡节点,发挥乡村微信群优势,实现“近距离”与返乡人员进行了重点营销,每日可宣传到万人以上,有效宣传了存款、贷款、电子银行、反洗钱等业务,扩大了该联社品牌影响力。

分类型,打好“感情牌”。该联社在元旦、春节来临之际,为广大客户送上春联、福字等新春祝福,拉近与客户的距离;广泛搜集线索,做细做实客户分类营销,拓展县域内重点行业、企事业单位,凝聚营销合力,带动低成本存款

增长;充分借助E购音响、微信银行、手机号转账等支付业务上线时机,加大零售、餐饮、批发行业客户对接力度,拓宽支付结算渠道,带动低成本存款留存。

抓重点,打好“宣传牌”。该联社充分利用横幅、网点显示屏、液晶电视等渠道,加大旺季业务宣传力度,做到横幅上街、产品上屏、折页上架。同时利用年集,通过摆摊设点发放印有标识的春联、挂历、台历等“福利”,增强业务吸引力、营销互动率;利用微信公众号、官方抖音平台发布存款产品相关知识,在乡镇网点驻村办公时,积极开展存款抓鸡蛋、答题送好礼等活动,坚持移动厅堂外拓,利用移动展业设备现场办理业务,赢得广大客户高度评价。

李桃 冯晓萌

鄱阳农商银行 推动“客户三年翻番”见实效

江西鄱阳农商银行按照“明确目标、守牢存量、优化结构、提升质效、科技赋能”总体要求,高度重视、高位推进,实现了新增贷款客户数的良好开局。

该行深入贯彻落实省联社客户三年翻番战略部署,把客户营销作为实现高质量发展的“生命工程”。第一时间制订了《鄱阳农商银行客户三年翻番实施方案》,通过开展贷款客户营销竞赛,按周下达考核任务、按周兑现考核奖惩、评周营销之星,形成了争当“闯将”“干将”的营销势头。全行成立以42支小分队组成的4大战队,由党委班子亲自挂帅,根据网点进度,督促调整工作思路,以整村推进及网格化营销为抓手,推动客户三年翻番工作落地见效。

该行加大线上营销力度,要求每位客户经理都有自己的专属二维码;“多渠道一码”通过制作线上贷款预约二维码,在微信公众号、短视频、电影院、电视台等多渠道齐发,确保扫码有回应;抢抓短视频风口,拍摄了《百福惠农网贷》宣传视频,以客户喜闻乐见的方式,进一步夯实客户基础。截至目前,该行贷款预约二维码点击量超4.2万,视频观看人数超13万,共开通个人企业微信号244个,添加企业微信客户17万人,全年受理8351户贷款预约申请,成功对接1986户贷款客户,成功率达23.7%,全面打开了线上获客渠道。

今年是“十四五”规划纵深推进之年,该行将以“第一等的工作”奋力推进客户三年翻番工作!

蔡双珍

赤壁农商银行 “组合贷”拓展小微企业融资渠道

“农商银行对信贷产品精心组合、巧妙匹配,合规又灵活,解决了我公司的燃眉之急!”日前,湖北省赤壁市保顺通包装制品有限公司(简称:保顺通公司)法人代表罗四清说。

保顺通公司是一家专门生产快递袋、包装袋和封箱胶等产品的企业。因订单增加和股东变更,该公司的流动资金十分紧张。赤壁农商银行客户经理刘灿在问贷于企过程中了解到该公司资金缺口150万元。刘灿在深入调查后,测算出公司的抵押物只能贷款50万元。

“该公司是农商银行的工资代发户,征信良好,信誉度高,其产品市场占有率高,应该有政策支持。”带着这一思考,刘灿向支行做了重点汇报。该行大桥支行行长张庆接到资料后进行了认真研究,认为150万元贷款可控制度较好,“税e贷”应该可以满足。但与税务部门

沟通后得知,该公司股东变动未满半年,不能通过。

围绕如何满足客户需求问题,该支行开展了讨论,大家认为,可以用农商银行专为工资代发企业提供的“就业保障贷”发放信用贷款100万元,再加上抵押贷款50万元,可以解决这个问题。三天后,保顺通公司罗总收到了农商银行150万元“组合贷”。

“小微企业家底薄,实力小,其获得的‘税e贷’‘信用贷’‘抵押贷’等产品的单个额度往往不能满足需求。”赤壁农商银行党委书记、董事长熊勇军说,“我们要将多个信贷产品组合起来,并形成工作思路,为小微企业打开又一条融资渠道。”

据了解,目前赤壁农商银行已形成“抵押贷+‘税e贷’+‘信用贷’”三个系列产品,并明确了申办线路图。

王子燕 陈静

颍淮农商银行泉河支行 信贷助力种植户扩大生产

“要不是从颍淮农商银行申请到这笔扶贫贷款,我还在发愁啥买化肥和咋建大棚呢。”近日,安徽省阜阳市颍州区文峰办事处沿河社区村民李奎兴奋地说到。

曾被诊断为慢型肝炎和皮肤癌的李奎是地道的农民,在社区和乡亲们的帮助下,他学习了蔬菜种植技术,在当地政府的帮助和自身努力下,最终实现了脱贫。2020年新冠疫情暴发之际,李奎曾先后向社区捐赠新鲜蔬菜250多千克。在李奎看来,自己最需要帮助的时候是政府伸出援手,如今国家遇到困难,自己也要尽力反哺。

泉河支行就曾第一时间赶到其家中慰问病情,了解蔬菜大棚建设情况,并为其办理了贷款。

“前期搭建大棚、流转土地花了不少钱,现在马上就要买化肥了,资金还没周转开。”今年3月初,泉河支行再次到李奎家中拜访时,发现其却因资金短缺问题一脸愁容。了解情况后,该支行按照最新的信贷政策,第一时间为其办理续贷,助力蔬菜大棚扩建。客户经理上门收集资料并加快办理,短短几天过后,李奎就收到了授信成功的信息。李奎表示,将用好这笔贷款资金做好蔬菜种植,早日实现增收致富。

王洁



年初以来,吉林延边农商银行深耕县域市场,突出发展大零售业务,通过采取“提前布局、分类施策、精准营销”三项举措,做到安排部署扎实、责任落实、营销措施有力,存款增长持续发力,取得了显著成效。截至目前,该行各项存款余额365亿元,较基期增长20.79亿元,增幅6.05%。图为该行工作人员向客户介绍金融产品。

曹新刚