

北流市农信联社 多措并举开展业务宣传

在广西壮族传统节日“三月三”期间,北流市农信联社积极组织员工深入开展“三月三”业务宣传暨建设铸牢中华民族共同体意识示范区主题宣传月活动。此次活动,采取“线上+线下”模式,以“五个一、两个送”形式开展。“五个一”,即举办一场读书分享会,观看一部少数民族优秀电影,进行一次民族特色网点服务活动,开展一次户外民族体育亲子活动,进行一次乡村振兴共建活动;“两个送”,即送党的民族政策上门,送金融服务进企业、进校园、进社区,大力宣传农信联社支农惠农各项政策。“三月三”宣传月活动受到客户的广泛欢迎。
陈霞 袁仕燕

邵阳农商银行 多方联动守护群众“钱袋子”

近年来,湖南邵阳农商银行积极开展反电诈工作,维护金融消费者的合法权益,守护好群众的“钱袋子”。该行成立了打击治理电信网络诈骗违法犯罪工作领导小组,制订了相关工作实施方案,主动与公安、电信、人行等部门衔接,形成打击治理合力,发现可疑交易及时向联动部门报告,做到早发现、早预警、早“断卡”。截至目前,该行共清查处置存量“两卡”限制1.14万户,排查出交易流水可疑及其他涉案人员关联账户等境外关联存在风险管控账户1400余个。
陈春仲

永福农商银行 举办服务与管理提升训练营

近日,广西永福农商银行举办以“服务升级、共赢幸福”为主题的2022年服务与管理提升训练营。本次培训,特别邀请深圳市思达优悦金牌讲师杨森现场授课。该行党委书记、董事长段泰雄指出,举办文明优质服务训练营,旨在打造一支优秀的服务管理团队,为客户提供更贴心、便捷的服务。学员们经过短暂“充电”,深刻领会到创新服务从标准化服务到满意化服务的转变再到贴心化服务的升级的重要性,学员们将所学知识运用到实际工作中。
覃国敏 赵玲 李媛

人行铜鼓县支行 进校园普及金融知识

近日,人行铜鼓县支行组织支行基地志愿者走进江西省宜春市首家省级金融教育示范基地——铜鼓县三都中学,为初一-200余名学生讲“谨防电信网络诈骗”专题课,课程形式寓教于乐、寓教于趣。该支行金融教育示范基地志愿者一方面结合自身典型案例向学生们讲解电信网络诈骗,揭露常见、新兴诈骗手法等金融知识;另一方面设置现场模拟互动等环节,并给积极参与的同学们发放笔记本、字帖等学习礼品,推动“小手拉大手”金融知识普及模式,达到“教会一个学生,带动一个家庭,辐射整个社会”的目的。
吴宜斌 谢怡

紫金农商银行河西支行 “警银”协作实施“断卡”行动

近日,江苏紫金农商银行河西支行迎来两位外省籍年轻男子前来办理银行卡销户业务。工作人员拿出两名男子身份证和银行卡后立刻警觉,两人的银行卡号为近期新开且连号,经系统查询,账户因交易异常该行前期已采取了关注措施。该行工作人员立即向反诈中心报告,民警快速来到现场,经核对,二人涉嫌境外赌博网站有关,随后民警将两名男子带走进一步侦查。此次“警银”协作,反映了该行积极落实监管部门“断卡行动”,充分发挥了网点柜面“第一道防线”作用。
林昀 崔芬丽

歙县农商银行胡埠口支行 将社保卡激活业务“送上山”

“我奶奶80多岁了,住在高山上的老房子里,可以帮她激活社保卡吗?”近日,安徽歙县农商银行胡埠口支行工作人员接到村里一位老人家打来的电话,想为其高龄且行动不便的奶奶办理社保卡激活业务。胡埠口支行工作人员得知情况后,在电话中与客户约定好上门时间。到达客户家中,工作人员在老人的配合下完成了代办手续,老人家直言感谢,事后还在朋友圈为该行此举点赞。让特殊客户享受到同样的银行服务,这对驻扎在山区、服务乡镇一线的农商人而言是习以为常的工作了,该行始终以“银行在身边”的速度服务城乡百姓。
毕凌子

莘县农商银行畅通线上渠道

点燃业务发展引擎

近年来,山东莘县农商银行以“线上+”业务拓展为契机,精确把握产业发展导向,精准对接金融需求,瞄准乡村振兴重点领域和关键环节,搭建丰富多彩的应用场景,建好“服务网”,干好“实在事”,实现推动业务发展和普惠金融服务同频共振。

丰富特色信贷产品,实现资金精准供给。该行创新研发“商誉贷”,有效解决个体工商户普遍缺少抵押担保问题,实现了“信用”换“信贷”金融服务模式,使个体工商户贷款融资成本明显降低,融资难、融资贵问题得到有效缓解,目前该行发放“商誉贷”2768户2.51亿元;针对制造业、建筑业、餐饮业、批发零售业和居民服务业等行业初期经营人员创新研发、量身定制“创业贷”,极大地提高了进城务工人员及城镇就业常住人员金融服务力度,目前该行发放“创业贷”6724户4.46亿元;持续推广“大棚产业贷”,针对乡镇产业结构调整、蔬菜大棚升级改造资金需求特点,打破支行界限和区域壁垒,以“两河流域”沿岸附

近10个乡镇、473个村庄大棚产业链条客户为中心,将资金支持聚焦重点区域和重点环节,推动大棚蔬菜种植优势特色产业做优做强。目前该行发放“大棚产业贷”5643户8.3亿元。

发挥线上产品优势,延伸线上服务范围。该行加大“信e快贷”产品业务推广力度,在充分调研的基础上,对比同类线下产品优劣势,将优惠政策向“信e快贷”倾斜,优化“信e快贷”产品模型,培养客户“信e快贷”使用习惯,目前该行发放“信e快贷”1623户9125万元;制定专项营销活动,营造信贷营销氛围,以电话、微信、实地走访等形式对客户逐户对接,从信息采集、产品宣传、手机银行营销、微信绑卡增值服务等方面开展全产品营销;大力宣传“快贷”产品,提高产品政策知晓度;完善微信公众号“内容+产品+交易”模式,有效发挥公众号宣传对产品销售营销的促进作用,增强微信公众号传播力和影响力,提供“一看便知,一听就懂、一学就会”的金融场景,实现“线

上客户引流+线下业务促成”。

畅通线上渠道建设,推进线上贷款转化。该行加快渠道建设进度,夯实“一卡四通”工程,加大手机银行的营销推广,培养客户使用手机银行的习惯,不断提升线上金融服务能力,提高手机银行的普及率与客户的活跃度,将手机银行打造成群众的“随身银行”,畅通客户线上贷款发放基本渠道,目前该行已为43.48万户开通“智e通”;畅通线上申贷渠道,依托微信公众账号线上贷款受理渠道,发挥微信申贷功能,实时响应客户“7×24小时”申贷需求;特设贷款受理热线,客服轮流上岗,及时接听申贷电话,专职客户经理2小时内进行对接,3个工作日限时办结,确保热线接听率和办理效率;优化线上办贷流程,通过线上办贷模式减少贷款纸质资料,客户只需提供申请书等基本信息,征信查询、合同签订、贷款发放等环节全部在手机银行进行,大大缩短了客户办理贷款时间。
李深 常金鑫



日前,云南通海农商银行运行与财务管理部党支部开展“党建+读书会”主题党日,举行红色经典诗歌诵读接力。在全民阅读活动期间,该行积极引导干部职工利用业余时间开展读书活动,组织女职工参加“玫瑰书香”“书香三八”征文活动。与此同时,总行还利用“学习强国”“云岭先锋”等学习平台,引导全行干部职工主动参与,形成爱读书、读好书、善读书的浓厚氛围。图为通海农商银行运行与财务管理部党支部举行红色经典诗歌诵读接力。
钟强

宣汉农商银行打出“组合拳” 为中药材产业注入金融“活水”

日前,四川宣汉农商银行深入贯彻省委省政府与省农业农村厅联合下发的“一号文件”精神,始终坚持全方位服务三农的战略方向和战略定力,全力促进农业生产稳定发展和农民增收。

“我跟咱农商银行打交道几十年了,他们了解我的情况,一到这个时候,只要我有资金需要,就会想到他们,他们的支持,是我们全村人民致富的源泉。”宣汉龙泉土家族乡罗盘村党支部书记李永太带领村民将广木香、党参等中药材幼苗栽种到地里,年年初从宣汉农商银行申请的30万元贷款,让他们实现了扩大中药材种植规模的计划。
海拔2200多米的宣汉县龙泉土家

族乡罗盘村,村民们个个春风拂面。作为罗盘村党支部书记的李永太,身兼多重身份,他也是宣汉罗盘顶供销惠农有限公司董事长。与中药材打了数十年交道的李永太,被县府推荐成为公司负责人,挑起了带领村民脱贫致富的大梁。寻技术、收药材、招销路,成立村级供销社、集体分红。从起初的零散种植,到如今规模化种植;从药材品质单一,到精深加工;从无人问津,到远销四方。短短数年,罗盘村发生了翻天覆地的变化。村里有了主导产业,企业提供“种+收+售”“一条龙”服务,带动发展中药材3万余亩,广木香、党参、厚朴等年产量500余吨,年产值达600余万元,人均增收从当初

1000余元达到现在的7000余元。今年以来,宣汉农商银行立足普惠金融,不断创新信贷产品,持续提升金融服务,打出普惠金融“组合拳”,为乡村振兴注入金融“活水”。截至目前,该行累计发放涉农贷款63107万元,新型农业经营主体贷款3710万元,脱贫人口小额信贷7713万元,小额贷款5442万元。
下一步,宣汉农商银行将围绕省委决策部署,创新金融产品,优化服务模式,提升服务效率,充分发挥农村金融主力军银行、地方金融主力军银行、普惠金融主力军银行作用,在支持地方经济发展和乡村振兴征程中贡献新的力量。
杨亮 何禹廷

阳城农商银行健全营销体系

存款余额净增超20亿元

今年以来,山西阳城农商银行健全存款营销体系,深挖客户需求,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。

该行制定标准化营销规范,确定客户分层分类标准,细化网格化管理,客户认领责任到人,实现全员全渠道营销,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;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5786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,高管走访机关企事业单位和大型国企客户150户,中层走访小微企业客户2014户,员工走访个体工商户4869户,推进走访营销;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,主动上门服务,资金代发等金融服务;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。一季度以来,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、代发工资户,新增对公存款5亿元;通过“以贷引存”提升贷款客户资金归行

率,坚守月末贷款客户资金归行率不低于10%。一季度以来,该行低成本存款净增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。
该行积极开展收单业务“1+N+1”工作,新增“晋享e付”收单商户2535户;与县域内56家知名三方合作,开展银行卡活动,银行卡三方支付绑定数达24.15万,占总发卡量的47.09%;以“晋城通居民健康卡”为依托,对接全县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;“超级会员日”活动达9878人次;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,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

古县农商银行

坚持“三个导向”提升工作质效

自今年首季“开门红”以来,山西古县农商银行党委牢固树立目标、效果、问题“三个导向”,对照“施工图”细化“施工图”,将宏观的“任务表”转化为具体的“小项目”,化整为零、化难为易、化虚为实,提升工作质效,推动工作落实。截至目前,该行各项存款较年初净增52910.15万元,完成任务目标的117.58%;各项贷款较年初净增40510.59万元,完成任务目标的152.75%;个人金融达标客户较年初净增193户;对公金融达标客户较年初净增60户。

该行谋划组织资金、贷款投放、不良压降等重点工作,制定清单,建立台账,倒排工期,打响“开门红”攻坚战。一是抓好存款营销。坚持内外联动,成立“1+1”工作小组,即一名拥有人缘优势的外勤加一名精通业务的内勤共同营销,充分发挥“1+1>2”的效应,真正做到目标上同向、行动上同步。二是抓

好贷款营销。依托整村授信工作,认真开展网格化上门服务,工作人员携带移动终端设备走入村户,寻找重点客户,做实全面授信,同时坚持“三个一”常态化维护,即客户经理每周一次微信联系,每旬一次电话沟通,每月一次实地走访,宣传推介最新的信贷政策和各类金融知识。三是抓好不良压降。通过与老员工对接,结合不良贷款明细台账,逐笔分析原因,制定清收策略,实现退休老员工和现任客户经理合力清收,推进清收工作提质增效。

该行严格落实跟踪督导制度,坚持边干、边整、边改原则,通过定期召开座谈会,共同梳理各项工作清单,全面检查任务落实情况,并针对业务短板,剖析问题根源,研究改进举措,全力完成任务目标。同时,对工作推进不力的个人下发督办提醒,限期整改落实,将工作成效纳入绩效考核的重要内容,切实保障各项工作统筹推进。
李洁

兴国农商银行

勇当服务新市民的金融主力军

日前,中国银保监会、中国人民银行发布《关于加强新市民金融服务工作的通知》,明确提出,要高质量扩大金融供给,提升金融服务的均等性和便利度。江西兴国农商银行勇当服务新市民的金融主力军,发展普惠金融,创新产品服务,完善金融政策,加大信贷投放,不断提升新市民金融服务获得感和满意度。

在兴国县城经营茶叶生意的刘女士,是兴国县返乡创业中的一员,之前一直在广东务工,每年像候鸟一样往返于家乡和广东。2020年,受新冠肺炎疫情影响,刘女士留在了兴国县城务工,凭借多年茶叶销售经验,一直在茶叶上做点文章,实现自己的创业梦想,但因手头资金不足,一直没能实现。2021年,在兴国农商银行开展“四扫”活动中,工作人员了解了她的情况后,为其办理了由兴国农商银行和创业担保中心共同推出、由政府提供贴息的“创业担保贷”10万元。“能有一份自己的事业,才能在城市真正扎根,创业是我一直的梦想。感谢农商行的大力支持,

让我梦想成真!”回想起当初的创业经历,刘女士感慨道。

新市民是创新主体不可或缺的力量,要让广大新市民进得来、留得住,创业就业是关键。针对新市民创业就业的资金需求,兴国农商银行优化准入条件,加强“银政”合作,创新产品服务,与市场监督管理局开展合作,共享个体工商户信息,联合开展对接走访活动,宣传惠民政策和金融服务政策,同时大力拓展首贷客户,提高普惠金融覆盖面。

该行与创业担保中心合作,推广创业担保贷款,为大学生、返乡农民工等新市民群体提供创业扶持;与退役军人事务局共同推出退役军人贷款,联合组织开展退役军人座谈会,推介产品服务。今年以来,该行已累计向1921户首贷户发放贷款,金额1.4亿元,累计创业担保贷款240笔,金额2644万元,发放退役军人贷款52笔,金额190.92万元,有效满足了新市民创业、就业资金需求,为新市民开启新梦想注入了金融力量。
徐泽锋

温岭农商银行

创新推出“新居民贷”

“这笔钱来得可真及时!”近日,在浙江温岭创业的孙士远拿到了温岭农商银行发放的“共富·新居民贷”授信资金20万元。2010年,孙士远从丽水来到温岭,起初只是某工程公司的员工,随着国家不断推动“大众创业、万众创新”,过往的工作经历让他发现了商机。2020年,孙士远注册成立了浙江旭茂建筑劳务有限公司,主要经营工程渣土的运输,开启了创业之路。

但柴火购置、车辆维修、工人费用等需要大量资金,特别是遇到工程账期长的时候,资金周转就成了一个大问题。“没有稳定的收入证明和房产,车等传统资产做抵押,贷款难、担保难成为我们新温岭人创业过程中的‘拦路虎’。”遇到需要资金周转时,孙士远也只能找朋友和家人东拼西凑,但这并不是长久之计。

正在一筹莫展之时,“共富·新居民贷”吸引了孙士远的目光。“共富·新居民贷”是温岭农商银行面向温岭创业、务工等新居民推出的用于生产经营、日

常合理消费的贷款,分线上信用贷款和线下担保贷款两种模式,最高授信额度可达100万元。其中,线上信用贷款不需要抵押物和担保人,只要持有有效居住证、有可靠的经济收入来源,就可以申请贷款,最高可贷款20万元,一次授信,可无还本续贷、循环使用两年。

“最近又到了柴火购置期,这下正好填补了我的资金缺口。而且手机点一点就能随时放款和还款,真的很方便!”孙士远一边用浙江农信丰收互联操作一边笑着说,“我身边还有不少创业的朋友,我得赶紧把这个好消息告诉他们!”

自今年1月底该行创新推出“共富·新居民贷”,目前已为45位温岭新居民授信168万元,贷款余额达90.2万元。下阶段,该行将继续以提升新居民的获得感、幸福感和归属感为目标,搭建“生活+金融”多种应用场景,持续在新居民群体中延伸金融服务触角,切实提升新居民金融服务的可得性和便利性。
陈曦

宜都农商银行

解决返乡创业“能人”资金难题

近年来,湖北宜都农商银行针对科技型中小企业量身打造“科技贷”,针对辖内园区小微企业市场主体量身打造“再担园区贷”,针对茶叶及柑橘收购加工企业量身打造“金枝玉叶贷”等信贷产品,以返乡创业为主攻方向,以支持实体、扶持小微企业为重点,助推地方经济高质量发展。近年来,该行共发放创业贷款2507户5.3亿元,小微企业及农村经营主体创业贷款76户1.1亿元。

“有了农商银行1000万元的资金支持,而且随用随提,方便快捷,解决了我的大难题。”最近,在湖北宜都高新技术示范园的一座标准厂房内,工人们忙碌的火热朝天,老板胡秀金边接电话边高兴地说。
胡秀金是宜都聂家河镇返乡创业能人之一,毕业后一直在武汉创业从事

医疗耗材生产和销售,随着经验的不断累积,加上家乡创业政策的扶持,他决定返乡创业,前期资金全部投入到了固定资产的建设,可后期运转就成了问题。一个月前,胡秀金经常夜不能寐,订单虽多,但因资金短缺周转困难,整个流水线进度缓慢。宜都农商银行聂家河支行通过走访了解到他的困难,立即为他的企业授信1000万元。

“有了农商银行的资金注入,企业正常运转了,前期预估可实现利润总额1000余万元,还可以带动50余名乡亲实现就业。”胡秀金兴奋地说。
如今,随着宜都市乡村振兴的稳步推进,像胡秀金这样的返乡创业“能人”也越来越多。该行主动走访对接财政、人社等部门,全力精准营销,发放了全市80%以上的创业贷款。
邓蔓