

东乡农商银行 务实金融举措助力双“一号”工程

今年以来,江西东乡农商银行坚持支农支小市场定位,聚焦“作示范、勇争先”目标要求,主动担当地方金融主力军的使命责任,强化政治站位,务实金融举措,全力服务大力实施数字经济“一号发展工程”和营商环境“一号改革工程”。

该行主动策应优化营商环境的决策部署,聚焦贷款客户“三年倍增行动”,深入开展网格化营销活动,坚持“划分片区、专人对接、上门服务”原则,对辖内商户逐户对接、精准营销,为商户提供多元化金融服务,

切实解决商户融资、结算等金融需求,目前已成功发放商户贷款684户、1.07亿元,布放聚合支付5180户;积极践行普惠金融理念,落实惠民便民政策,全力打好无还本续贷、贷款利率定价、优化信贷流程组合拳,为受经济下行、新冠疫情等因素影响的小微企业解忧纾困;坚持科技引领,充分用好“百福居民网贷”“居民易贷”“惠农网贷”“惠农易贷”等线上信贷产品,为商户、农户等经营主体提供信贷备用金,截至目前,四款产品累计授信5409户、3.52亿元。 王高中

榆树农商银行 推进信贷业务数字化

近年来,吉林榆树农商银行坚守服务乡村振兴、服务实体经济经营理念,以科技驱动零售转型,突出信贷产品数字化进程。截至目前,该行评议农户客户白名单14.93万户、预授信127.57亿元;非农户客户准入名单1.88万户、预授信41.2亿元。“榆快金融”数字化全线上零售类贷款签约授信3.36万户、金额35.65亿元,授信1.79万户、金额14.12亿元,疫情发生以来,线上农户专属贷款产品“榆农快贷”累放4.95亿元,有力支持春耕生产。

该行将“党建+金融”“两服四进、四送四员”“网格化营销”“三结合”,争取当地党委政府支持,通过建立工

作站、派遣金融干部、招募志愿者等模式,推动金融服务走进百姓生活;“整村授信”采集信息农户全面实现“名单制入库管理”,根据工资、社保、医保、公积金等数据对非农户客户进行“社区授信”,通过完善批量建档、系统自动评估授信、持续开展灰名单、黑名单转化等举措扩大客户覆盖面,增加白名单户数;通过“政银”联合提升农户授信额度,并通过分享专属二维码开展裂变营销,实现客户身份转变;根据客户实际需要推荐产品,提高用信率,发挥线上数字化零售类贷款“快简足优好”和“八随五秒”的产品优势。 佟晓燕

东辽县农信联社 存款余额突破80亿元

年初以来,面对严峻的疫情防控形式、存款市场日益激烈的竞争局面,吉林省东辽县农信联社进一步优化存款业务结构,将低成本资金作为营销重点,各项存款余额稳步增长,截至5月16日,存款余额突破80亿元,县域市场份额占比55.16%,低成本资金占比较同期上升11.52%,存款余额、市场份额实现“两提速、双增长”。

为壮大资金实力,该联社加快改制步伐奠定坚实基础,强化经营指标考核,结合存款及渠道指标考核项目及重点工作内容,实行指标完成情况与网点人员考核挂钩,使相关的渠道指标月月有计划,月月有落实;加大存款营销奖励,年初以来相继开展手机银行活卡开门红、聚合扫码竞

赛、劳动技能竞赛及磁换芯活动,通过确定目标、全员参与、奖励激励,使存款、手机银行、聚合商户及磁换芯等相关工作得到了进一步提升;持续推进低成本资金营销,针对社保卡卡量大,发放激活进度慢等问题,多方协调,将城乡居民退休养老保险资金、部分粮食直补资金和低保资金统一代发到社保卡结算;加强业务培训及督导,组织培训,解读方案,逐社分析工作中存在的问题,讲解工作措施及业务营销方向;全面推广智慧柜台发布工作,有效解决柜面业务办理流程繁琐,客户等候时间久等问题,积极组织员工培训及考试,制定智慧柜台替代考核方案,实现智慧柜台在全辖网点全覆盖。 郭丽

紫金农商银行 举办“财富精英”训练营

为落实打造财富管理银行的战略规划要求,提升财富管理队伍综合服务能力,紫金农商银行举办首届“领航计划”财富精英训练营启动仪式。

近年来,紫金农商银行深入实施人才强企战略,围绕年度经营战略与经营目标,以差异化及实战性培训为重点,建立了多种多样的培训载体,分层分级不断完善人才培训体系,提高培训的针对性和有效性,持续提升员工专业能力。“领航计划”财富精英训

练营是该行在财富管理队伍建设方面的新举措,在全行财富管理队伍中选拔参训人员,由各分(支)行零售分管副行长担任各行财富精英队伍导师,在训练营培训的半年时间中采取“学习+研讨”“理论+实操”“营销+竞赛”等方式,增强参训人员“识别获客、资产配置、持续学习、沟通交流”等能力,通过实践与培训相结合,不断提升财富管理队伍的整体业务能力和产出水平,形成财富管理业务发展的新格局提供强有力的人力资源支撑。 王彬 陈琪

安陆农商银行 引导青年员工成长成才

近年来,湖北安陆农商银行始终关爱青年员工,高度重视青年员工培养教育工作,不断创新方式方法,引导、激励青年员工在个人成才及单位发展中踔厉奋发、勇毅前进。

该行坚持党建引领,动员青年党员下沉社区助力防疫、“五城同创”等工作,组织开展党史学习教育活动、党建知识竞赛等,不断筑牢党组织战斗堡垒,引导青年员工从思想上、行动上同党中央保持高度统一,为深入了解青年员工思想动态,引导青年员工扣好“人生第一粒扣子”,行党委通过深入基层走访、开展新员工入职见面会等,与青年员工开展谈心谈话,听取青年员工职业规划、意见心声,有针对性地给予建

议反馈,对青年员工推动安陆农商银行更好、更快发展给予厚望;为引导青年员工坚持正确健康的生活方式,树立积极向上的生活理念,不定期组织开展业务专题培训、综合营销培训、优质服务培训等,帮助提升青年员工专业技能水平,组织青年员工开展户外拓展、趣味运动会、篮球友谊赛、主题演讲比赛、健康行等活动,鼓励青年员工劳逸结合,确保身心健康;为给青年员工营造良好环境,不断优化网点“五小建设”,为青年员工配备标准的宿舍、食堂、活动室、图书室等,着力为青年员工打造“环境优美、设施齐备、管理到位、员工满意”的工作生活环境,进一步提升青年员工幸福指数。 聂梦莹

太原农商银行营业部创新营销方式 走出转型发展新路径

今年以来,山西太原农商银行营业部牢固树立“工资是挣出来的,幸福是奋斗出来的”经营理念,以排头兵的姿态开拓市场,以奋斗者的姿态服务客户,严格落实战令部署,争分夺秒营销“战斗”,步履不停网推推进,走出转型发展新路子。

太原农商银行营业部精准领会总行“回归本源”“做小做散”“转型发展”经营思路,持续优化业务和客户结构,注重提升过程管理精细化程度,将吸储揽存和信贷投放的目标压在每位员工的肩膀,由全员共同扛起“首季开门红”工作重担。该行注重建设高素质营销队伍,在合理调配岗位人员,扩大营销队伍的基础上,利用晨夕会持续开展信贷和零售业务知识培训,学习内容涵盖产品解读、营销说辞实战演练、业务办理流程,打造出一支懂营销、精业务、能干事、不怕苦的营销队伍;践行“人人都是客户经理”的营销理念,按照岗位、

职责将全员混合编成3个营销小队,并以小队为单位开展内部pk,实现“人人有任务、全员有目标,日日有通报、周周有评比、季底有淘汰”,并由班子成员对各组营销进度实施严密过程管理,督促各小组抢时间、提效率、抓进度,迅速投入竞赛战斗状态,以务实的作风压茬推进,戮力同心攻克任务。

该网点以场景营销为抓手,打出“走出去+引进来”营销组合拳,注重引入优质客源,全面推动各项业务快速发展,对内打造获客、厅堂打造活客,改变网点布置,营造舒适、方便的环境,每月开展主题活动,并根据活动主题打造厅堂氛围,让客户进入网点就有耳目一新、放松温馨的感受,在服务上变产品介绍为产品体验,提升厅堂服务参与性,增强互动性、趣味性,改善客户体验;对外将辖区进行网格化划分,把金融服务推进到客户的“店前屋后”,实现拓新户、扩市场目的,网络

营销人员每日外出营销打卡,将优质贴心的金融产品和“红马甲”服务送到企业、机关、商圈、社区,真正做到“走出去、沉下去”。

该网点及时精准梳理存量客户需求,制定“名单制”营销,为高净值客户“画像”,落实专人营销维护,做到心中有数、心中有策;通过电话、微信群进行精准营销,邀约客户到厅堂参与“农情年货节、农情过大年、农情元宵节”“厨神擂台赛”“茶香女神节”等系列活动,并在活动中实现营销价值转化;在营销过程中注重深挖客户潜力,提供“一揽子”营销,一方面积极参加政府招标,加强“政企”合作,注重沉淀低成本存款,另一方面深挖贷款客户,在提高贷款资金归行率的同时绑定代发工资业务,开拓上下游供应链贷款,并努力实现企业员工消费贷款全覆盖,为广大客户提供一站式金融服务。 马彦伟



现在正是茶叶采摘、收购的时节,也是村民们支付结算的旺季,安徽广德农商银行利用采茶、制茶人多结算需求大的契机,走进万亩茶园,大力宣传具有“便捷、直达、灵活、可靠”等特点的“手机号码支付”业务。截至4月底,广德农商银行手机号码支付累计注册6984户。图为该行工作人员在进行业务宣传。 丁环 纪伟

唐县农信联社完善审计机制 提高合规管理水平

为有效防范操作风险,提高风险管理水平,及时把操作风险由事后向事中前移,河北省唐县农信联社完善审计监督第三道防线,灵活运用审计系统疑点推送,有效防范各种操作风险,为业务合规发展保驾护航。

该联社强化审计规范操作,建立风险防控机制,按照2022年度审计计划,在现有异常业务预警信息管理系统的基础上,进一步完善操作风险动态管理,采取量化管理和模型化管理手段,利用审计管理系统任务模块开展专项审计提供线索,常态化、多角度、连续性加大风险排查力度,及时、准确识别违规问题,最大限度降低风险、减少损失,截至5月中旬,审计部门

共开展专项审计2项,飞行审计1项,审计各项业务332笔,金额2462.35万元;巧用审计系统疑点推送,“助力”不良贷款清收,依据审计系统“有不良贷款客户在系统内的存款账户有余额”的疑点数据模型,筛选出存款客户中有不良贷款的疑点数据,再根据疑点数据督促相关部门及网点客户经理开展全面排查,深入跟踪不良贷款客户、催收借款人和担保人。今年以来,利用审计系统疑点推送线索,累计清收表内外不良贷款本金116笔、金额164.39万元,利息72笔、金额51.03万元。

唐县农信联社加大风险排查处置力度,完善审计问题整改,为确保风险

信息处在实时的监控掌握之下,以审计发现风险为契机,对内内部控制体系进行优化、围绕重点业务、重点环节、员工异常行为等方面逐一对照排查,将问题整改跟踪责任进行分解落实,认定推送疑点有问题的及时移交相关部门,发现一个查处一个,并由审计部门定期对问题整改情况进行督查,对于审计系统审计疑点库推送出的疑点,在三个工作日内处理完成;在问题整改与整改过程中,突出“反复”两字,对容易发生的问题反复抓,对暴露的问题反复抓,对整改初见成效的问题反复抓,以增强员工的合规意识,防止发生风险,促进各项业务的合规稳健发展。 韩伟 王丽伟

资中县农信联社立足业务实际 创新定“点”集中授权模式

做好授权工作是筑牢会计运营工作基础,打造安全、有序、高效会计运营条线的重要环节。为加强柜面业务风险管控,提高业务办理效率,四川省资中县农信联社立足网点布局、人员配置、业务规模等现状,经过充分调查研究,创新定“点”集中授权新模式。自4月1日起,经过试运行,授权工作运行平稳有序,基本达成预期目标。

该联社定“点”集中授权新模式是挖掘农信社现有网点、人力等资源,将授权工作集中定“点”到专业机构、专业人员,通过集约化管理解放新的生产力。该行定“点”专业机构,将城区网点中员工业务素质较高、柜面业务量较少的朝阳分社和北外分社作为集中授权机构;定“点”专业人员,指派1名专职授权人员在会计运营部统筹下负责管理授权业务,并对授权规则进行统一和规范,同时将授权机构现有的5名柜员作为兼职授权人

员,协助专职授权人员开展授权工作;定“点”激励,以兼职授权人员的授权业务量和质量为考核,并额外分配一定绩效。

在采取定“点”集中授权前,资中农信联社“片区化”授权模式因其固有的分散性衍生出一些问题,柜员业务能力不一,部分授权人员合规意识淡薄,个别网点授权流于形式;为满足授权需要,在业务线上化的趋势下,业务量少的网点开两个高柜导致资源浪费;“分散”的授权人员难以避免因部分时段业务繁忙而忽略授权的合规性、时效性。上述问题长期积累,易导致风险事件发生。于是该行定“点”集中授权模式是以问题为导向,通过集约方式化解管理分散性衍生的风险。

资中农信联社定“点”集中授权模式,在防范化解风险的同时不仅盘活传统集中授权模式占用的资源,而且

创造更多的产出,释放人力资源,新模式可释放3-4名专职授权人员充实到人员短缺的地方,提高人力资源配置效率;激发厅堂潜能,授权业务的全面上收,门柜释放人员走向厅堂,为客户提供“自助+协助”自金融、精准化营销等专业化服务,挖掘潜在价值、高净值客户,拓展获客渠道;提高网点资源使用效率,将授权业务集中到柜面业务量较少的网点,挖潜网点固有资源,解决业务量不饱和问题,提高固定成本支出效益。

定“点”集中授权新模式是落实四川省联社“强基固本、开拓创新、提质增效”总体思路,加强“三道防线”建设要求在资中农信联社的生动实践。下一步,资中农信联社将认真贯彻落实“1234567”治行兴社基本方略,深化推进授权新模式落地实施,为四川农信高质量发展贡献资中农信力量。 张桂文 谭丹梅

兴山农商银行 成功发放乡村GEP贷款

近期,湖北兴山农商银行为宜兴山县某观光农业开发有限公司发放贷款200万元,此笔贷款的成功发放是该行探索乡村GEP(生态系统生产总值)贷款的一次新的尝试。

兴山县乡村绿色生态资源较为丰富,在乡村振兴的大潮下,各乡镇积极打造属于本村的“一村一品”。该公司是一家集茶种植、适度养殖、休闲度假、茶园酒店、户外拓展为一体的新型经营主体,兴山农商银行在接到该公司的贷款申请后立即组织专班,联合本行合规风险部、法律顾问,经过缜密的贷前调查和研究,创新贷款模式,决定以公司所承包的村集体土地经营权为抵押物,并在当地政府和农业农村局的指导下创新抵押方式,采取备案制,成功向该企业发放贷款200万元。 任延和

达州农商银行 开展青年员工技能竞赛

为进一步激励广大青年员工在工作岗位上奋勇争先、勇争一流,在中国共产党成立100周年之际,由四川达州农商银行各基层工会推荐的53名青年员工分场地开展客户经理、电脑中文打字、手工点钞三项技能竞赛。比赛现场紧张、激烈的竞技氛围还令不少参赛选手“赛中比、比中学”,赛后相互交流赛场心情和竞赛经验。本次技能竞赛既是对该行青年员工业务技能的一次“大检阅”,更是对“广大青年,要做立足岗位、苦练本领、创先争优、努力成为行业骨干、青年先锋”要求的落实。 黎贞

攸县农商银行 组织反恐防暴应急演练

为加大反恐防暴力度,有效预防各类突发事件,增强员工安全防范意识和应对突发事件处置能力,近日,湖南攸县农商银行与县公安局巡特警大队在总行营业部组织开展了反恐防暴应急演练。为使演练达到预期效果,湖南攸县农商银行充分准备,按要求和巡特警大队设想了演练科目,制定了应急预案,对演练内容、角色分工、注意事项等进行了沟通强调。此次防暴演练提高了员工的反恐防暴意识,进一步增强了员工应急遇险的自救能力和抗击突发事件的应变能力。 武昭 廖德华

万载农商银行 打造“您家门口的品牌银行”

为进一步转变作风、提效能,江西万载农商银行全面启动“您家门口的品牌银行”品牌创建工作。

该行将紧紧围绕乡村振兴发展战略,发挥人缘、地缘优势和产品、渠道优势,对内促进全员思想统一和能力提升,不断强化作风建设和效能建设,构建“上下一盘棋”的格局,切实提高内部凝聚力与战斗力,对外以与各乡镇政府签订党建共建战略合作协议为载体,主动对接政府部门、社会组织以及涉农、小微、民营企业,在融合中提供特色化、专属化的优质金融服务,全力打造万载辖内“服务一流、效率一流、质量一流”的“品牌银行”。 汪敏

社旗农商银行 选聘客户经理优化信贷管理

近期,河南社旗农商银行开展了客户经理选聘工作,专门印发方案,成立组织,明确报名条件、工作流程,通过自愿报名、单位审核、领导小组审查等选出候选人进行面试,面试时班子成员围绕贷款如何营销、风险如何管控、目标如何完成等进行现场提问,通过对面试人员的综合评定最终确定了选聘人员。此次客户经理选聘是该行优化信贷管理的一项基础工作。该行还通过完善以信贷业务为主的选人用人机制、薪酬考核机制、风险防控机制,让全员关注信贷,从事信贷,加大贷款营销,优化信贷结构,夯实管理基础,全面提升信贷质量。 李玉超

永年县农信联社 引入“数字哨兵”提升客户体验

5月以来,河北省永年县农信联社在全辖67家营业网点全面推广使用健康核验一体机(即“数字哨兵”)。一体机作为常态化防疫的重要数字设施有效避免了客户扎堆聚集。永年农信联社为切实给老百姓办实事,特别引进健康核验一体机,只需放置身份证,1到2秒就能识别,拥有无接触快速测温、健康码和行程码状态核验、核酸信息核验、身份证人脸识别等防护功能,减少了通行时间,充分发挥了防疫设施的防疫作用,切实提升了客户办理业务的体验。 陈达