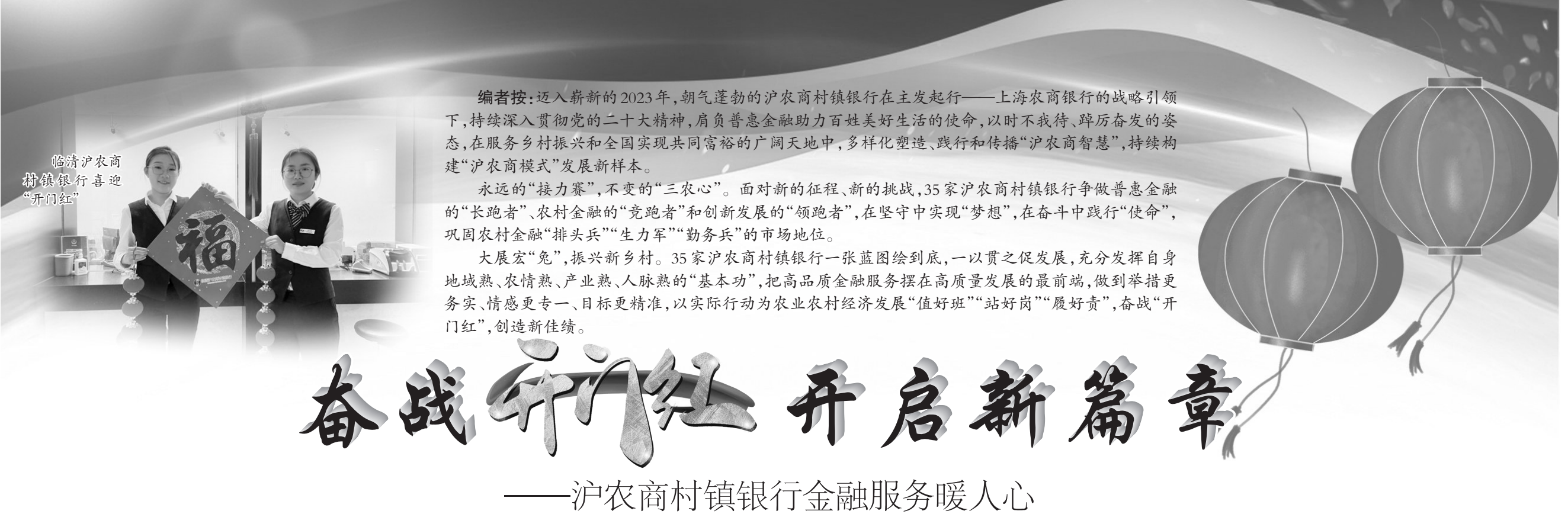




济南槐荫沪农商村镇银行 为民谋福祉 谱写乡村振兴新篇章

宏“兔”展骏业,普惠“绣”蓝图。又到一年迎战“开门红”的忙碌时节,此时此刻的山东济南槐荫沪农商村镇银行处处焕发着“春的气息”,干部员工朝气蓬勃、干劲十足,心怀“普惠金融助力百姓美好生活”的使命,各自奋战在工作岗位上,无不展现出沪农商村行人勤劳、质朴、奋进的金融本色。

元旦前夕,该行就对迎战“开门红”的各项工作了全面部署,积极响应、持续深化主发起行——上海农商银行“服务乡村振兴、服务全国实现共同富裕”的战略号召,充分发挥党支部的引领力、创新力和发展力,充分发挥每一名干部员工的力量,在“细”中做,在“实”中干,聚焦全年重点工作,奋力冲刺。

元旦前夕,作为济南市第十八届人大代表,该行党支部书记、董事长李军昌满怀发展的信心和决心,参加了济南市第十八届人民代表大会,不仅把济南槐荫沪农商村镇银行在服务乡村振兴、服务槐荫实现共同富裕上提出的新理念、采取的新举措和取得的新实效带到了会场,向与会领导和参会代表们作了重点汇报,还凭借个人丰富的金融从业经验,以及对市场经济发展的长期研究和判断,对济南市的经济发展积极建言献策,高站位、高水平、高要求地履行了一名人大代表的职责。

济南槐荫沪农商村镇银行成立十年以来,深刻秉承“普惠金融助力百姓美好生活”的使命,始终坚守以人民为中心的战略发展思想,在助力政府提升社会治理和促进市场经济发展中,持续贡献“沪农商智慧”,文化助农,产品兴农,队伍强农,勇当服务乡村振兴、服务全国实现共同富裕的“排头兵”“生力军”“先锋队”,在创新中提升金融服务品质,持续激发内生动力,立足槐荫,普惠民生,尽显“小银行 大智慧”,致力将济南槐荫沪农商村镇银行打造成为一家“利民为本、为民造福”的银行。走在济南市槐荫区的大街小巷上,一间间整齐划一的商铺,备足了各式各样的年货,前来采购年货的人们,络绎不绝,车流声,音乐声,不绝于耳。

在擦肩接踵的人群中,济南沪农商村镇银行微小团队长李硕带领着客户经理沿街推广村居业务,宣讲金融知识。据李硕介绍,春节将至,是济南槐荫沪农商村镇银行业务最繁忙的阶段,也是广大客户资金需求最迫切的时段,“我们已提前两个月,以“预授信”的方式,向广大客户提供“消费备用金”“生意周转金”“年货储备金”,全力满足广大客户的资金需求!”据悉,自2022年11月以来,李硕带领团队成员已完成预授信30户、金额2500余万元。

走进该行吴家堡支行,据支行长崔其国介绍,元旦以来,前来办理存取款业务和兑换新钞的客户明显增多。“为了满足广大客户的需求,我们不但储备了一批新钞,还准备了口罩等物资,向环卫工人及来往行人免费提供休息座椅和热水,在优化服务环境的同时,更好地提升客户体验。”支行长说道,“尤其是‘迎战开门红’以来,我们支行全体人员士气高涨,每个人都专心致志地投入到服务工作和业务发展中,以全新的精神风貌优品牌、树形象。”

闫文睿

北京房山沪农商村镇银行 同心奋战“开门红” 金融服务暖民心

一大早,北京房山沪农商村镇银行就敞开大门,亮起了新年的“第一盏灯”,营业部工作人员齐心协力、干劲十足,搬桌子、挂横幅、摆放金融知识宣传手册……忙得不亦乐乎,不一会儿,一张整齐喜庆的“红色套系”宣传台就成型了,这下吸引了数名路人驻足观望。

“叔叔阿姨们,过年好!我们银行“首季开门红”活动开始啦,欢迎大家进来参观。”伴随着大堂经理满怀热情的招呼声,客户们陆续地走进该行营业大厅。厅内,一副副春联、一张张“福”字、红灯笼、中国结……喜气洋洋的气氛扑面而来。“你们这里的年味儿真的好浓厚啊,布置得太好看了!”前来办理业务的百姓纷纷交口称赞。

在“首季开门红”活动中,该行不等不靠,主动出击,从细

编者按:迈入崭新的2023年,朝气蓬勃的沪农商村镇银行在主发起行——上海农商银行的战略引领下,持续深入贯彻党的二十大精神,肩负普惠金融助力百姓美好生活的使命,以时不我待、踔厉奋发的姿态,在服务乡村振兴和全国实现共同富裕的广阔天地中,多样化塑造、践行和传播“沪农商智慧”,持续构建“沪农商模式”发展新样本。

永远的“接力赛”,不变的“三农心”。面对新的征程、新的挑战,35家沪农商村镇银行争做普惠金融的“长跑者”、农村金融的“竞跑者”和创新发展的“领跑者”,在坚守中实现“梦想”,在奋斗中践行“使命”,巩固农村金融“排头兵”“生力军”“勤务兵”的市场地位。

大展宏“兔”,振兴新乡村。35家沪农商村镇银行一张蓝图绘到底,一以贯之促发展,充分发挥自身地域熟、农情熟、产业熟、人脉熟的“基本功”,把高品质金融服务摆在高质量发展的最前端,做到举措更务实、情感更专一、目标更精准,以实际行动为农业农村经济发展“值好班”“站好岗”“履好责”,奋战“开门红”,创造新佳绩。

奋战开门红 开启新篇章 ——沪农商村镇银行金融服务暖人心

微处入手,通过“一杯热水”“一个微笑”,开展营销服务,做百姓身边有温度的银行,拉近与百姓之间的距离,树立良好的品牌形象,为各项指标的完成奠定基础。

在新年晨会上,北京房山沪农商村镇银行全体干部职工擘画新年蓝图,畅想美好未来。大堂经理王思说道,“今年我要在厅堂服务上下功夫,除了日常的暖心服务外,还要提供电话回访老客户的增值服务,增加更多的转介绍客户,提升服务体验感。”客户经理何宁说道,“我要有效转化去年积累的客户资源,及时了解客户的存贷款需求,第一时间安排落实,加大服务力度,争取今年超额完成任务!”窦店支行负责人王潇说道,“我今年要更多地下社区、下村居,真正让百姓了解村镇银行、认可村镇银行,遇到困难和问题第一时间能够想到村镇银行,真正把村镇银行的品牌打出去。”站在蓄势待发的起跑线上,全体干部员工立下“军令状”,形成“心往一处想,劲往一处使”的统一思想,充满激情地踏上了“首季开门红”的冲刺赛道。

该行董事长吴景迪在会议上强调,“首季开门红”已拉开帷幕,全行上下要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面贯彻落实党的二十大精神 and 中央经济工作会议精神,增强信心,争做顶风前行的“划桨人”,用最饱满的工作热情和真情服务为社会各界提供坚强有力的金融支持,持续为创建“全国百强村镇银行”的目标而不懈奋斗。

临清沪农商村镇银行 “兔”飞猛进 决胜首季“开门红”

年初以来,山东临清沪农商村镇银行全行上下掀起决胜首季“开门红”的热潮,在各项业务“新赛道”上,全员牢固树立“一盘棋”思想,突出工作重点,以“厅堂营销”“村居业务”为总抓手,全力奋进首季“开门红”。

1月3日,该行召开专项会议,安排部署首季“开门红”各项工作。会上,该行董事长刘勇作了动员讲话。他强调,在首季“开门红”活动中,要念好“早、快、勤、拼、细”五字诀,坚持“早”字当头,掌握主动,抓住机遇,做到早部署、早行动、早见效;坚持“快”字为王,以更快速度,抢抓业务发展机遇;坚持“勤”字为先,发扬三种精神,勤走访,多沟通,把“村居”工作做深、做透、做实;坚持“拼”字为要,拿出最大拼劲和干劲,全力以赴打好开局战;坚持“细”字为基,把各项准备工作做足做细。

全面贯彻落实党的二十大精神,扎实做好服务乡村振兴、服务全国实现共同富裕工作,要为广大农户提供充足的资金保障。这就要求领导干部靠前指挥,挂图作战,针对重点工作,制定科学有效的战略应对方案,持续创新工作方式,不断激发工作新思想,提振村镇银行的禀赋优势和后发优势,坚持走支农支小特色化发展道路。强战略、强队伍、强服务,聚焦争创一流、高质量可持续发展,以大干、苦干、精干的实干精神,助推全行业务发展再上新台阶。

围绕首季“开门红”目标任务,该行“线上+线下”工作齐头并进,全面打响阵地攻坚战。在线上,该行工作人员通过微信朋友圈、美篇、抖音、快手等自媒体工具,进一步宣讲防范电信诈骗、正确选择理财产品、提高反洗钱意识等金融知识,切实履行社会责任和义务,让该行金融产品优势在客户群里被看到、短视频平台被听到、朋友圈上被刷到。在线下,总行营业部、新华支行、烟店支行结合实际,从产品宣传覆盖、厅堂节日氛围、功能分区、动态管理、员工服务意识等方面“扮靓”厅堂,烘托营销氛围,不间断开展主题营销活动,以“进门有礼”“农情过年礼”等活动为切入点,带动推广低成本存款,增强客户黏性。此外,该行通过厅堂布置、网格化服务等形式开展集中宣传,营造红红火火的活动气氛,真正将优质的金融服务送到客户身边、送进客户心里。

针对元旦、春节消费特点,围绕节前采购、节后生产、物资商品集中流通、社会群体集中消费等活动中的合理有效信贷需求,该行明确业务发展主体责任,提前储备潜在优质客户资源,将贷款投放作为当前一项重点工作,力保目标明确、思路清晰、措施有力,科学分配目标任务,强化考核机制,充分调动全员贷款投放积极性,力求通过更为深化、细化的工作目标,助力临清市经济高质量发展。该行对辖内的个体工商户、农户等群体主动

上门、逐户走访,加大生产经营类及消费类贷款投放力度,充分发挥该行在产品和放款流程上的优势,提高服务质量和办贷效率。

醴陵沪农商村镇银行 “真金白银”助农户 全力奋战“开门红”

为打好2023年“先手棋”,切实做好首季“开门红”业务发展工作,湖南醴陵沪农商村镇银行牢牢把握工作导向,提前做好工作部署,全行上下团结一致,以“百米冲刺”的状态,铆足干劲,全力奋战“开门红”。

“元旦期间,你们的客户经理就开始提供上门服务了,你们的服务工作实在是做得太到位了。”东岗村村民汤大哥紧紧握着醴陵沪农商村镇银行行长王伟锋的双手,满面笑容地称赞道。据悉,汤大哥在当地乡镇上做自建房的防水工程项目,因新冠病毒影响,工程施工进度较为缓慢,部分工程款没有结算到位,急需筹措资金,为民工们结算劳务费用,好让民工们过一个幸福安康的春节。醴陵沪农商村镇银行客户经理元旦期间走访村居时,了解到汤大哥的情况后,立即将该客户纳入“便民贷”白名单。在该行客户经理的现场指导下,汤大哥现场扫码申请贷款,仅用三分钟,汤大哥的手机便显示信用贷款额度10万元,并当即办理了提款,用最快的时间,解决了汤大哥的燃眉之急。汤大哥对该行的便捷产品以及客户经理专业高效的金融服务赞不绝口。

元旦以来,醴陵沪农商村镇银行微小团队以高度的责任心,加快贯彻落实首季“开门红”的工作要求,加班加点开展走街道、入社区、进村居工作,忙得“连轴转”,累到“腿打颤”,网格化实地了解村民们农业生产、日常生活等方面的资金需求和经营困难,及时为村民们排忧解难。短短一周的时间,该行走访了浦口镇、东富镇、茶山镇等30余个村组,并利用晚上的时间,写贷前调查报告、整理信贷档案,加快贷款审批投放,以“真金白银”助力乡村振兴,帮助广大村民度过一个安乐祥和的春节。截至1月10日,该行累计投放各项贷款50余笔、金额1400余万元。

乡村振兴工作等不得、慢不得、误不得。为了更好地服务乡村振兴,让广大小微企业、三农客户更加有力得保障资金充足、促进经营生产,让农业变得更强、农村变得更美、农民变得更富裕,醴陵沪农商村镇银行提出了“增氧计划”和“滴灌工程”,助力广大小微企业、三农客户实现“开门红”,在主发起行上海农商银行的支持下,该行利用大数据风控等科技力量,为农村客群量身定制了“便民贷”产品。该产品无需提供纸质资料,操作简便,随借随还,实时提款,竭力为广大农户解决资金需求。为提高信贷需求响应质效,该行还进一步优化了操作流程,在科技赋能基础上做“减法管理”,把服务送上门,让村民客户“少跑腿”。

受新冠病毒影响,醴陵沪农商村镇银行针对即将贷款到期的存量贷款客户,逐一了解其生产经营和资金回笼情况,向有困难的贷款客户提供“无还本续贷”,贷款额度能提则提,贷款利息能降则降,贷款期限能延则延,不仅降低了贷款客户的融资成本,还解决客户“融资难”“融资贵”“融资慢”等问题,有效提升了该行金融服务能力和水平。

春节临近,醴陵沪农商村镇银行积极开展走访慰问活动,让困难群众进一步体会到来自村镇银行的关心和关爱,并为社区居民免费赠送口罩等新冠病毒防范物资,引导居民提升自我防范意识。此外,该行积极开展“写春联 绘福字 送祝福”活动,为客户送上手写的春联,把广大居民群众对生活美好的向往,通过笔墨神韵变成喜庆的祝福,送进千家万户。

保山隆阳沪农商村镇银行 全力奋战“开门红” 助推乡村振兴开新局

提效又提质,奋战“开门红”。云南保山隆阳沪农商村镇银行以党的二十大精神为指引,在主发起行上海农商银行的战略引领下,以永不懈怠的精神面貌和“闯”“创”“干”的奋进姿态,踔厉奋发、勇毅前行,以坚实的步伐,打好业务基础,瞄准三农发展最现实、最紧迫的问题,摸实情、鼓干劲、送服务,全力确保服务乡村振兴开好局、起好步,竭力为隆阳区经济实现高质量发展贡献金融力量。

年初以来,保山隆阳沪农商村镇银行早谋划、早部署,以组建营销团队、扎根乡镇、逐个推进的方式,将“整村授信”与网

格化村居业务拓展融合共促,精耕细作,为乡村振兴开好新篇章。

该行结合乡镇地域特征,积极主动与乡镇政府沟通协调,建成“与政府联合推动,村支两委协调配合,群众广泛参与”的“整村授信”工作格局,以开展走访慰问、金融知识宣传、志愿服务等活动的方式,向农户宣传普惠金融知识,将金融服务送到农户家中,为农户上门建立档案,办理授信、开卡、收单、办理贷款等业务,真正解决了农户融资难问题,缓解了银行与农户之间信息不对称的供需矛盾。

“沪农商真是我们老百姓的福星,我们家的生活水平提升有望了!”水寨乡新路村村民马某开心地向该行客户经理表示感谢。马某是隆阳区水寨乡新路村脱贫户,因种植烤烟技术精湛,在当地小有名气。马某多次想要扩大烤烟种植规模,但因马某配偶是缅甸人,多次申请贷款被拒,缺少资金支持,马某种植烤烟的“发财梦”破灭了。该行在开展“整村授信”过程中,了解到这一情况,通过实地调查,对马某进行了10万元的授信,贷款发放后,马某扩大了烤烟规模,变成了当地的烤烟大户。

水寨乡位于隆阳区的偏远山区,下辖10个行政村,103个村民小组,马某只是水寨乡“整村授信”中收益的一员,目前,该行已为水寨乡村民建档418户,授信82户,授信总额162万元。

在助力乡村振兴的道路上,保山隆阳沪农商村镇银行摸索出适合客户需求的合作新模式,为农户提供更满意的金融服务。该行积极开展走访活动,进村入户,找准农户症结,精准施策,为农户提供强有力的资金保障和服务支撑。在开展村居业务工作中,该行发现农村居民不仅缺乏生产资料,还缺乏现代化的种植养殖经验,存在着终端市场狭窄的现状。根据客户实际需要,该行不仅给予客户信贷支持,还积极为客户联系本地有先进种植养殖经验的公司、合作社等,为农户传输经验;并联系多家肉牛、生猪收购商对农户实行订单式收购,解决了农户从生产到销售全产业链条上的各种问题,节约了农户生产成本,扩大了生产收益,该行也逐步实现了从传统意义的“贷款人”向“投资人”的角色转变。

“沪农商村镇银行真是帮了我的大忙,养殖技术提高了,生产率高,销路还畅通了!”养殖户大户赵某满意地向该行客户经理竖起了大拇指。据悉,赵某是隆阳区汉庄镇的村民,养殖肉牛、生猪多年,因资金不足,养殖规模一直较小,且养殖技术趋于传统,肉料比偏低,销路单一,因此一直被收购商压价收购。该行在开展村居业务时,发现赵某的困难,在对赵某授信30万元后,主动帮助其联系了隆阳区某养殖场,对赵某进行了技术指导,赵某接受专业培训后,生猪肉、牛肉料比得到提高,该公司还与赵某签订了收购协议,赵某的生猪直接销售到该合作公司。自此以后,赵某的养殖规模扩大,从以前的年出栏200头扩大到年出栏400多头,没有了中间商贩赚差价,赵某的收入也得到了明显提升,走上了养殖发展“快车道”。

宝某是隆阳区潞江镇的村民,经营超市6年有余,新的一年需要进货,但经营资金紧缺,正犯愁时,得知该行在潞江镇开展业务,便向该行提出贷款申请。该行客户经理现场调查后发现,宝某采货渠道单一,运营成本较高,且由于潞江镇超市众多,近年来受疫情影响,流动人口减少,市场竞争压力大,在沟通中,该行客户经理得知宝某家庭和睦、信用良好,持续经营意愿强烈,在综合整体情况评估下,给予了宝某20万元的贷款支持,并帮助宝某寻找多家市级代理供货商,有效降低了宝某的运营成本。此外,该行还主动帮助宝某联系了潞江镇政府、学校以及几家大中型企业,促使宝某与之签订了供货协议,拓宽了终端市场面,缓解了销售压力。“你们的贷款真是雪中送炭,还帮我解决了成本和销路问题,真是把好服务送到我的心里了!”宝某对客户经理连声道谢。

毛显丹

