

## 沁县农商银行 “农商快办”推动贷款营销

为推动“强根”营销冲刺取得实效,山西沁县农商银行在全辖开展营销,大街小巷都是“农商快办”服务人员的身影。“农商快办”服务队走进村庄、社区、企业车间开展网格化服务,在建制村、社区、街道、市场和商圈选取醒目位置将金融服务公示牌上墙,在公交车、公交站台、出租车悬挂金融产品宣传广告,在微信、朋友圈、抖音宣传金融产品;营销经理深入乡村街道、繁华小区宣传“晋享贷”,分发宣传折页,并深入学校、社区、企事业单位开展营销,利用线上平台为客户授信,让客户足不出户即可享受贷款调查、建档授信、贷款发放“一站式”服务。 栗欣

## 新宁农商银行 为员工创新推出“轻食餐”

湖南新宁农商银行根据健康饮食需求,在征集广大员工的意见,经过试餐后,于2022年上半年推出了“轻食餐”。经过近一年的改进和调整,“轻食餐”的搭配和菜品得到了不断完善。“轻食餐”烹饪主要采取蒸煮方式,选用低脂高蛋白的肉类和当季新鲜的高纤维蔬菜和粗粮,主食以杂粮饭代替白米饭,以此确保蛋白质及碳水化合物的必要摄入。据统计,每天选择“轻食餐”的员工超过报餐人数的50%,健康的“轻食餐”得到员工的追捧。 张飞翼

## 正安县农信联社桴焉信用社 兑换零币赢客户称赞

近日,一位大叔拎着一包零币来到贵州正安县农信联社桴焉信用社兑换。客户走到柜台前问:“可以兑换零币吗?”桴焉信用社工作人员说:“零币兑换是我们金融机构的义务和职责,随时都可以兑换。”经过仔细清点,该客户一共带来零币10920元,清点完毕后,客户连连表达了感谢,当即表示全部存入桴焉信用社银行卡账户,随后又回家拿来了一盒硬币,经清点,合计975.5元。当场进行了兑换,客户感激地说:“太感谢你们了,你们的服务态度真好!”桴焉信用社始终秉承以客户为中心的服务理念,将“有温度、有速度、有深度”落实到每一个细节中去,是桴焉信用社一直不变的初心。 骆君

## 高唐农商银行清平支行 帮助大学生追回“错转”生活费

“谢谢你们的热情帮助,我的钱一分不少地回来了。”日前,山东高唐农商银行清平支行会计主管华静接到一位大学生从威海打来的感谢电话。原来,不久前,在威海读大学的张同学来到高唐农商银行清平支行想把1100元现金生活费存到银行卡里,在使用智慧柜员机无卡现金存款功能时,由于把银行卡号记错,又没核对存款人姓名,导致1100元被打到一位陌生人的银行卡上。经工作人员查询,发现这个被错转的银行卡开户行是威海地区一家农商银行。随后,工作人员联系开户行,两地农商银行密切合作,最终将错转的这笔钱全部返回到张同学指定的银行账户上,于是便发生了开头这暖心的一幕。 华静 王成

## 桐城农商银行新渡支行 开展第三代社保卡换发工作

今年以来,安徽桐城农商银行新渡支行把社保卡换发工作做深做实,扎实推进社保卡换发工作。截至3月15日,该支行累计发放社保卡5426张,社保卡发放任务完成率排名全行第一。针对社保卡换发工作,该支行制订了实施方案,按日通报,按周调度,在每周支行例会上进行员工业绩通报,充分调动全员营销换发社保卡的积极性。该支行客户经理联合镇街、村社,加强社保卡换发宣传,对重点贷款户和代发户逐户对接,上门开展社保卡换发服务,打通金融服务“最后一公里”。 叶蕾

## 聊城农商银行北城支行 热情服务获赠锦旗

日前,山东聊城市昌府区北城街道办事处常楼村的常先生将一面写有“工作高效 服务热情”的锦旗送到聊城农商银行北城支行客户经理赵浩的手中,对北城支行员工的热忱服务表示感谢。前不久,赵浩在走访农户、企业春耕生产、建材经营时遇见了一筹莫展的常先生。原来常先生经营农作物种植,打算购进化肥,但资金周转遇到了困难。赵浩了解情况后,为其推荐了“创业担保贷”,从接触客户到贷款发放仅用两天时间。“这30万元贷款为我解决了资金难题,谢谢你们!”常先生激动地说。 崔希儒

## 北流市农信联社聚焦地方经济

# 跑出金融服务“加速度”

近年来,广西北流市农信联社紧紧围绕地方经济高质量发展,以金融服务县域经济、助力乡村振兴为己任,不断提升金融服务能力,优化服务方式,以躬耕换取质效,以服务赢得口碑,擦亮“北流人自己的银行”招牌。日前,北流市民乐镇在“两湾”产业融合发展先行试验区招商中心举行签约仪式。北流市农信联社民乐信用社紧跟当地政府招商引资项目,主动对接,为招商引资项目及时提供优质金融服务,通过“贴身服务”换挡“加速度”,当天就为东莞市众运精密模具有限公司开立了银行基本账户,实现了企业当天签约当天开户

的无缝对接。北流市农信联社高效的金融服务赢得了当地政府和企业的称赞。据了解,东莞市众运精密模具有限公司玩具塑胶项目建成后,年产值预计可达5000万元。接下来,北流市农信联社将持续跟进当地政府招商引资项目,为更多进驻先行试验区的企业提供更全面、优质的金融服务。前不久,北流市农信联社平政信用社“金融先锋”前往北流市联德科技有限公司开展上门服务。“金融先锋”分工有序,有的为企业员工办理开卡,有的为企业员工办理开通电子银行业务,有的耐心解答企业员工提出的问

题,忙得不亦乐乎,不一会功夫,便为北流市联德科技有限公司10多名员工办理好银行卡等业务,同时平政信用社还为该企业260多名员工代发工资。平政信用社通过深化“银企”合作,既为企业员工节约了时间,又开拓了新业态,实现了“银企”双赢。近年来,北流市农信联社依托“党旗引领+‘金融先锋’”模式,大力推进“万名农信党员进万村”工程,通过“亮岗组队联建”“我为群众办实事”实践活动等重点项目,以“五个挺进”活动为载体,深入企业、农村、社区、学校和家庭,常态化开展金融服务,不断提升金融服务质效。 李寿敏



山西潞城农商银行乡村振兴事业部以“强根”营销冲刺活动为推手,精准施策,靶向发力,扎实推进“千名行长结对子”活动,助推信贷投放持续增长。该行针对商户的主体资质、经营状况、担保方式、贷款期限定制个性化、差异化、特色化金融服务方案,科学开展利率优惠定价,依托“随用随取、随有随还、一次授信、循环使用”的“晋享贷”线上产品,做到客户当日申请、客户经理上门当日成功办理授信的高效服务,不断提高办贷效率和客户体验。图为该行工作人员向商户介绍信贷产品。 白婧

## 兴化农商银行开启“银医”合作 打造医保报销“服务圈”

□ 李道海 通讯员 杨云方

江苏兴化农商银行通过与兴化市医保局开展“医保进万家 农商伴你行”党建共建项目,开辟“银医”合作新起点,打造医保报销“服务圈”,让群众尽享医保服务“真方便”。智能报销“有高度”。一直以来,医保报销品类繁多且复杂,审核项目众多,极易产生差错,医保报销审核人员需接受培训,人力成本高,针对医保业务堵点问题,兴化农商银行与兴化市医保局首创开发OCR零星药费智能审核报销系统,通过扫描报销药费清单,获取药品、诊疗、材料、设施等医保报销的相关

信息,经系统比对,即时生成报销类别和金额,省去人工审核过程,提高了医保报销审核速度和准确性,医保报销流程耗时从过去的3个月缩短至现在最快1天。便民专窗“有温度”。兴化农商银行与兴化市医保局合作,设立了“医疗保障便民服务区”,提供职工医保、居民医保的参保登记与缴费以及参保人员参保信息查询、异地安置退休、异地长期居住、常驻异地工作参保人员的异地就医备案和零星门诊费用、市外住院费用报销等高频医保公共服务事项的办理。2022年6月,首家医疗保障便民服务区在兴化农商银行营业部正式挂牌,并陆续向全

辖范围延伸。目前,兴化农商银行已累计建立医疗保障便民服务区27家,实现全市26个乡镇(街道)全覆盖,居民医保报销无需再往返几十公里(最远甚至达100多公里)到兴化市医保局办理,足不出镇即可办理基础医保业务。政策宣传“有广度”。兴化农商银行在医疗保障便民服务区提供缴费信息查询和职工医保个人账户查询、待遇备案、医保费用结算信息查询类服务的基础上,同步开展医保政策宣传、打击欺诈骗保,提供医保电子凭证激活帮办代办服务业务。目前,兴化农商银行开通医保电子凭证19.96万个。

## 峡江农商银行创新贷款产品 为促进消费提供金融保障

中央经济工作会议提出,着力扩大国内需求,要把恢复和扩大消费摆在优先位置。恢复和扩大消费,金融机构扮演着重要角色。江西峡江农商银行围绕释放消费潜力和活力,持续开展产品和服务创新,不断强化与各类消费场景的融合,为促进消费、扩内需发挥了积极作用。“谢经理,你们的服务很高效,半天内就给我批下了贷款,让我顺利开始了新房装修。”近日,拿到贷款的小刘小平高兴地说。刘小平买房后,装修资金一时没有着落。关键时刻,峡江农商银行“住房装修贷”成功为其办理10万元贷款,解了他的燃眉之急。近年来,峡江农商银行强化对新市民的服务,围绕新市民扎根县城过程中衍生的住房、出行、经商、子女教育、养老等金融需求,创新推出针对性强的“新市民贷”“住房装修贷”“居民网贷”等专属信贷产品,与优质经销商合作开办汽车信用卡

分期业务,并组建了新市民普惠金融服务站,提供专业服务。截至2月末,峡江农商银行累计发放个人综合消费贷款1.6亿元,办理个人交易额3097万元,挖掘了更多的市场消费潜力。“原本33元一张的电影票,只花了9元就买到了,心满意足地看了一场《流浪地球2》,真是太划算了。”刚参加工作不久的小吴一脸得意地说。春节期间,小吴通过玉峡影院的小程序下单,选择使用峡江农商银行“百福信用卡”支付,获得了24元“立减金”。在“真金白银”的推动下,已有越来越多的人走进线下影院观看电影。日前,峡江农商银行联合当地各行业商户,密集推出了“1元美食”“1元洗车”“9元观影”等各类满减、折扣优惠促销活动,范围覆盖餐饮、出行、电影、百货零售等多个领域,消费者通过使用百福信用卡可在商超、便利店、影院、4S店等应用场景享受优惠。截至2月末,峡江农商

行信用卡消费额达2963万元,有效推动了消费回暖,点燃了“烟火气”快速回归。“今天我最开心了,农商银行给了15万元的创业担保贷款,这是在我最困难的时候,银行对我最大的支持!”经营一家地方特色餐馆的陈志刚感慨地说。返乡后,陈志刚就想开一家餐饮店,苦于无资金,无法实现,现在有了创业担保贷款的支持,他的店已经顺利开业,因为服务好、有特色,生意相当红火。峡江农商银行按照最新政策简化了创业担保贷款具体操作流程,将失业人员、高校毕业生、返乡农民工等作为重点扶持群体,在贷款额度、申贷材料和办理时限上给予重点倾斜,加大“创业百福e贷”线上申办平台的推广力度,使创业者实现“轻松贷”。截至2月末,峡江农商银行累计发放创业担保贷款850万元,解决了43名消费领域创业者敢想、敢干的“资金饥渴”。 习磊

## 泗阳农商银行 选派“外服人员”赋能村镇银行

□ 李道海 通讯员 戴明

日前,江苏泗阳农商银行举行“外服人员”赋能安徽五河永泰村镇银行出征仪式。泗阳农商银行董事长李杨、行长陈清以及领导班子成员出席仪式。作为发起行,泗阳农商银行本次选派9名“外服青年”到安徽五河永泰村镇银行赋能,是泗阳农商银行支持村镇银行的又一创新举措。近年来,泗阳农商银行始终加大对五河永泰村镇银行的支持力度,为其提供了资金、人员、技术、管理等方面的一系列支持,包括派遣高管及专业团队,提供专业的人员技能培训,构建先进的银行业务系统,提供决策支持和信息技术、审计监督等后台支撑,为村镇银行自身实现高质量发展创造了良好的条件。

出征仪式上,李杨希望9名“外服人员”到五河永泰村镇银行后,严格要求自己,展现泗阳农商人良好的品格和作风,在“勤学善思”和攻坚克难的实践中不断成长。安徽五河永泰村镇银行相关负责人表示,永泰村镇银行将为“外服人员”提供良好的食宿和工作环境,帮助他们尽快进入角色,胜任各自岗位,助力村镇银行高质量发展。“外服人员”代表表示,将珍惜本次机会,克服生活和工作中的困难,开拓进取,奋勇争先,努力为五河永泰村镇银行高质量发展贡献自己的力量。下一步,泗阳农商银行将以本次赋能活动为契机,加大对村镇银行的支持力度,持续提升村镇银行服务县域实体经济的能力。

## 磐石农商银行 存款余额突破90亿元

吉林磐石农商银行始终坚持“存款立行”理念,以存款结构调整为主线,在稳存增存的基础上不断优化业务结构,截至2月末,该行各项存款余额突破90亿元,达到91.24亿元,较年初净增4.1亿元,服务县域经济发展资金实力再上新台阶。该行紧抓当前存款营销关键时期,持续深化“四进五送”全员营销活动的广度和深度,深入推进网格营销精细化管理,主动走进村屯、社区和商户,将存款与贷款和渠道产品一体化营销,切实提高“四进五送”全员营销活动实效,增强客户金融服务可得性。该行不断延伸渠道产品应用场景,

积极开展支付宝绑定银行卡消费优惠等活动,拓宽渠道产品服务辐射范围,提升金融产品的便捷性、普惠性。截至目前,该行手机银行用户达4.8万户,聚合支付商户突破3600户。该行持续推进普惠金融工程建设,不断扩大自助柜员机、ATM机等智能机具应用范围,在县域268个建制村建设助农金融服务站,覆盖面达100%;常态化开展文明规范服务提升评比活动,不断强化员工队伍专业化、职业化建设,有效提高员工综合素质和业务能力,用优质、高效的金融服务助力县域经济发展。 刘超

## 玉田农商银行 确保完成全年目标任务

近日,河北玉田农商银行召开2022年度总结表彰暨2023年度工作会议。会上,该行党委书记、董事长李志强指出,2022年,玉田农商银行以零售转型为突破口,统筹推进疫情防控和业务经营发展,写优“经营、改革、风控、转型、党建、文化”六张“新答卷”,业务经营实现高质量发展。李志强强调,2023年,全体员工要紧盯目标,率先作为,马上就办、真抓实干,将心思用在为经营发展找出路、找举措、出成效上,确保顺利完成全年经营发展目标。李志强要求,在2023年经营发展工作中,要坚持主责主业,强化零售转型,注入高质量发展“源动力”;推进精细化

管理,增加经营效益,提升高质量发展“硬实力”;防范化解风险,夯实资产质量,破解高质量发展“拦路虎”;强化队伍建设,提高全员素质,强化高质量发展“长久力”;做优内控管理,确保安全稳定,筑牢高质量发展“防护墙”;加强内部审计,强化监督职能,系好高质量发展“安全带”;塑造企业文化,增强员工活力,唱响高质量发展“最强音”;强化党建引领,坚定理想信念,把牢高质量发展“方向盘”。2023年,玉田农商银行将以“六小”现代金融企业目标为发展愿景,以推动高质量发展转型为前进方向,乘势而上再出发,凝心聚力开新局。 王凯

## 兰考农商银行 增量扩面助力“首季开门红”

“首季开门红”活动开展以来,河南兰考农商银行营业部采取统一战线“树”使命、提升服务“优”当先、未雨绸缪“早”行动等措施,持续发力厅堂内外增户扩面,截至2月底,营业部各项存款余额较年初增加6616万元,完成序时目标计划的162%;日均存款较年初增加16460万元,完成序时目标计划的609%;贷款余额较年初增加513万元,完成序时目标计划的142%。该行营业部对存贷款、网络金融等重点指标进行细化分解,利用厅堂“主阵地”宣传金融产品和优惠政策,巩固维系存量客户,拉出清单后,针对优质存量对公客户,通过电话、微信、上门等方式进

行提前回访,有效稳定存量对公存款;建立新拓客户台账,全方位、高频次与客户沟通交流,掌握其生产、生活消费等方面的金融服务需求,用“一揽子”金融服务打动客户,真正实现从“做业务”向“做客户”“做朋友”的转变。“开门红”以来,该行营业部针对存款客户主推1年-2年期定期存款,避免客户因急需资金情况下不得利息;积极向有资金需求的客户推荐“闪捷贷”,以厅堂主阵地集中宣传“闪捷贷”、银行卡支付、手机银行等业务,有针对性地推介产品和服务,对有意向的客户开展线上线下对接,有效实现增户扩面,助力首季“开门红”稳中有进。 刘倩

## 达州农商银行 为新市民提供专项金融服务

为提升对新市民的金融服务能力,四川达州农商银行持续开展金融服务新市民专项行动,自2022年以来,累计为9056户新市民发放贷款22.15亿元;在今年一季度“开门红”期间,该行单列3.2亿元新市民贷款计划,力争全方位满足新市民就业创业、购房购车、子女教育等信贷需求。达州农商银行积极探索对新市民的金融精准服务,发挥“蜀信e贷”“蜀信e小额网贷”“商易贷”等产品线上办理优势,为37家支行配齐业务办理角色身份,组织全员认真学习线上产品操作规程,方便新市民及农民就近办理业务。同时,利用企业微信、公众号等推送产品海报,嵌入业务办理预约功能,一键触达后台工作人员及客户经理。为满足不同客群的信贷需求,该行对于初创型企业匹配利率优惠的“支小贷”,帮助企业吸纳更多的新市民就业;对于自主创业的新市民,创新研发利率

低、手续简、操作易的“开户贷”“地摊贷”“蜀青·振兴贷”“流水贷”等产品,缓解其“融资难、融资贵”问题。为满足进城务工新市民的购房需求,四川农信与省住建厅合作,量身打造了“农民工安居乐”购房平台,帮助其改善居住条件。截至目前,该行累计向2708户发放“地摊贷”1.13亿元;“振兴贷”234笔、金额0.55亿元;“流水贷”150笔、金额0.74亿元;“支小贷”4157笔、金额15.63亿元。今年一季度“开门红”期间,该行以达州支行和西外支行为试点,积极探索建立“社区+金融”服务模式,主动对接辖内社区党群服务中心,开展金融知识普及和反诈宣传等,短短一周时间,两家支行走访新市民及个体工商户1500余人次,添加企业微信1500余户,发放宣传手册1000余份,授信98户,授信金额2300余万元,授信金额1500余万元,利率低至3.65%,扛起了普惠金融“主力军银行”的责任和担当。 李文娟