

磐石农商银行 第一季度发放贷款9亿元

年初以来,吉林磐石农商银行持续优化营销方式,加大产品推广力度,第一季度累计发放各项贷款9.11亿元,贷款余额达56.7亿元,较年初净增2.71亿元,占全市银行业金融机构贷款增量总额的83.1%。

该行积极开展助力乡村振兴专项营销服务活动和零售贷款专项营销“百日奋战”,工作人员深入村屯、社区,推广“吉信e消费”贷款和“吉信农e贷”等信贷产品,主动走出去服务客户,拓展市场,实现由“坐商”变“行商”的转变,用优质的金融服务为县域经济发展注入金融“活水”。 **刘超**

新沂农商银行 打造特色普惠金融服务点

近年来,江苏新沂农商银行积极与本地相关部门开展合作,重点打造“服务点+政务”“服务点+社保”“服务点+图书下乡”等业务场景和“1+N”一站式综合服务,以农户需求为“镜子”,以农民满意为目标,扎根三农谋发展,依靠群众促双赢。

该行依托“苏服办”业务平台,实现服务点“政务类”24类140项业务办理;依托“就近办”业务系统,实现服务点“社保类”6大类40项业务办理;通过与凤凰集团新沂市分公司合作,实现了在服务点开展图书借阅服务。 **胡方军 姜楚**

来安农商银行 提升合规经营管理水平

日前,安徽来安农商银行召开合规与案防工作联席会议,会议由各网点汇报开展合规与案防工作的情况,并对本单位在案件防控、风险管理、合规操作、内控管理等日常工作中存在的问题提出了建议和意见;各条线部室现场解答了85个问题,同时各部室与网点开展讨论。

此次答疑会让“三道防线”相关部门建立起“共防、共建、共享、共进、共赢”联动机制,为来安农商银行实现全年战略目标提供了保障。 **邹海燕 冯凌轩**

嘉禾农商银行 获“农商银行杯”篮球赛冠军

日前,从湖南嘉禾县“迎核发盛会、展职工风采”“农商银行杯”干部职工篮球赛现场传来喜讯,嘉禾农商银行代表队赢得篮球赛冠军。

据悉,此次篮球赛是嘉禾县贯彻落实旅游产业发展大会“一号工程”、推动“办会兴城、办赛兴会”的重要举措,也是对全县广大干部职工身体素质和精神风貌的一次全面检阅。嘉禾农商银行领导高度重视,认真组织赛前集训,统筹安排后勤服务,确保队员们赛出风格、赛出水平。 **李宽军 邝坚英**

大新农商银行 志愿者为小学生普及金融知识

近日,广西大新农商银行积极参与大新县桃城镇中心小学在龙宫仙境景区开展的“寻壮族文化、探自然奥秘”研学教育实践活动。

活动中,该行金融服务志愿者通过发放金融知识宣传图册,帮助小学生们树立金融安全意识。同时,该行还开展金融知识有奖问答活动,志愿者们对答题者给予小礼品奖励,同学们踊跃参与,现场气氛活跃,取得了良好的宣传学习效果。 **罗燕南**

自贡农商银行营业部 提升“适老化”金融服务

四川自贡农商银行营业部将做好老年客户金融服务作为“主力军银行”的职责使命,在总行各条线部门的支持下,从完善硬件设施、优化服务流程、拓宽服务渠道入手,多措并举提升老年客户对现代金融服务的获得感、幸福感和安全感。

该行营业部增设了“无障碍通道”“适老文化墙”“老年人专属排队系统”“老年人专属服务窗口”等设施,对行动不便的老年客户提供上门服务,同时推广四川农信“老年版”手机银行,让老年客户享受到金融信息化发展的成果。 **黄慧君 蔡文韬**

肥西农商银行长安支行 上门为老年客户激活社保卡

近日,安徽肥西农商银行长安支行党支部从肥西县香梅花园社区了解到,该社区有多名老年客户因无法前往银行网点办理第三代社保卡业务后,立即组织上门服务小分队,为该辖区内8位老年客户提供了上门服务。

近几年,该支行党支部通过上门服务为许多无法亲临网点的老年客户成功办理业务,彰显了该支行“一心一意只为你”的服务初心,受到老年客户的称赞。 **蒋倩茹**

奉新农商银行推出“猕猴桃贷”专属产品 做好特色产业兴旺文章

奉新县位于江西省西北部,所处纬度属猕猴桃适宜种植区,是江南最大的优质猕猴桃生产基地和江西省特色水果生产重点县,2005年被国家林业和草原局命名为“中国猕猴桃之乡”。近年来,奉新县委、县政府因地制宜发展猕猴桃特色产业,连续3年出台种植猕猴桃扶持政策,采取“公司+合作社+基地+农户”模式,助力猕猴桃生产经营主体做大做强,猕猴桃产业已成为奉新县农业主导产业、支柱产业和富民产业。

奉新农商银行立足辖内特色产业优势,坚持把产业兴旺作为推进乡村振兴的重要抓手,创新推出“猕猴桃贷”特色金融信贷产品,为猕猴桃产业发展壮大注入了金融“活水”。

2018年9月,奉新县首届猕猴桃节开幕,吸引了全国各地的游客前来参观。其中,红肉系和黄肉系猕猴桃鲜果更是销往北京、上海、广州、南京、武汉、福州、长沙、南昌等十几个大城市,深受消费者的青睐。奉新县赤岸镇的涂善强瞄准猕猴桃产业商机,回乡创办了奉新县福强果树种植农民专业合作社,开始尝试猕猴桃的种植与销售。经过几年的发展,如今该合作社已小有规模,但是涂善强并不满足于此,想要打造一个集猕猴桃种植、储藏、营销、产品深加工及生态休闲旅游为一体、三产融合发展的现代化现代农业示范园,可是一直缺乏足够的流动资金使他犯了难。

正当涂善强一筹莫展之时,奉新农商银行支行客户经理在整村授信过程中了解到他的情况后,向其推荐了“猕猴桃贷”信贷产品。“猕猴桃贷”是奉新农商银行面向奉新县域猕猴桃种植户发放的,用于其就业创业、生产经营等资金需求的贷款,具有“手续简便、一次授信、循环使用、随用随还”的特点,贷款利率在同类型信贷产品利率的基础上上浮50BP。涂善强得知这一利好消息后,当即提交了“申贷”资料,该行工作人员仅用三个工作日便完成了对涂善强的贷款调查及审批,为其发放了200万元的“猕猴桃贷”,年利率低至4.65%,解决了涂善强的燃眉之急。

在奉新农商银行的资金支持下,涂善强经营的奉新县富强果树种植农民专业合作社已流转周边土地2800亩用于猕猴桃种植,初步建成了集“绿色生态、休闲观光、果品采摘、农耕

体验、创业实训”为一体的规模化、综合性种植园,同时带动了周边500余人就业,平均每人年增收2000余元。

“太感谢奉新农商银行了,为我们老百姓送来了资金,不愧是奉新人民自己的银行!”现在,涂善强逢人就夸奉新农商银行的好产品、好政策、好服务。这只是奉新农商银行聚力产业兴旺、助推乡村振兴的一个缩影。

近年来,奉新农商银行坚持回归本源、振兴县域,为“猕猴桃贷”客户开通了审批“绿色通道”,最大限度简化审批流程,最快一个工作日即可完成贷款的审批发放。该行还抽调懂业务、善管理的党员业务骨干担任“驻村金融助理员”,下沉至猕猴桃产业示范园、合作社、果业种植大户,加工储存企业开展调查,收集果业生产销售各环节的资金需求,着力破解农户“融资难、融资贵、融资慢”的难题,促进猕猴桃产业提质增效、转型升级。截至2022年底,奉新农商银行已对接猕猴桃产业各环节的农户123户,发放猕猴桃产业贷款6080万元,帮助越来越多的猕猴桃产业经营主体和农户走上了增收致富的道路。 **傅潇**



日前,河南民权农商银行组织机关职工在职工书屋开展“世界读书日”读书交流活动。此次活动要求广大职工多读书、读好书、善读书,在阅读中增长知识、启迪智慧,提升素质,凝聚力量。职工们按照“选定一本书、每天抽出一小时、每月读透一本书”的要求,采取“线上+线下”相结合的方式,充分利用业余时间阅读。本次活动有效提升了职工的文化素养,营造了良好的企业文化氛围。图为该行开展“世界读书日”读书交流活动。 **徐霞 翟进升**

古交农商银行以“党建+金融”为抓手 提高普惠金融服务质效

山西古交农商银行认真贯彻落实党的二十大精神,坚守服务三农初心,践行普惠金融发展之路,以省联社“2023年巩固信贷转型成效提升信贷管理效能指导意见”为指导,不断加大实体经济投放力度,全力支持地方经济发展。截至目前,古交农商银行实体经济贷款余额270948万元,当年新增投放786户,投放金额51600万元。其中,新增投放普惠型小微企业贷款199户,投放金额31110万元,有力支持了当地实体经济的发展。

古交农商银行持续强化党建与金融业务深度融合,以“党建+金融”为抓手,不断推进信贷业务转型发展,大力创新工作举措,积极创新营销模式,切实提升金融服务水平,全面推进

乡村振兴战略实施,在助力农村经济、做实整村授信、助力小微企业发展方面持续发力,力争将普惠金融工作做深、做实、做透,将服务三农、助力小微企业发展向纵深推进。

古交农商银行持续优化普惠小微客户金融服务能力,坚持以客户需求为宗旨,积极开展信贷业务产品创新,研发推出了“园区贷”“供应链贷”“订单贷”“应收账款质押贷”等贷款产品,有效满足了不同客群的不同信贷融资需求,减少了普惠小微客户的观望态度,提升了普惠小微客户申贷、用贷的积极性,为促进当地经济发展起到了积极作用。

为推进普惠金融业务高效开展,提升普惠贷款投放的便利性,古交农

商银行审时度势,制定了《古交农商银行区域办贷中心管理办法》,根据古交市地域环境及信贷资源分布情况,设立三个区域办贷中心,独立开展信贷业务审批与放贷工作。同时,古交农商银行还对信贷流程进行了进一步调整优化,有效缩短了客户办贷时间,提升了客户的体验度。

为有效推进信贷投放力度,古交农商银行有针对性的制定了绩效考核办法、贷款投放尽职免责办法,加大了信贷投放考核奖励力度,减少了客户经理信贷投放的后顾之忧;下放办贷网点信贷业务审批权限,有效提高办贷网点信贷投放的积极性,普惠小微贷款投放稳步提升,满足了辖内涉农企业、小微客户的金融需求。 **李娟**

服务有为

襄阳农商银行驻村工作队精准帮扶 让农民种地更有“赚头”

日前,在湖北襄阳市谷城县盛康镇后营村村委会会议室,一场唠家常式的意见建议征求会正在热烈地进行着,襄阳农商银行驻村工作队和村“两委”请来两位种粮大户和多位村民代表,围绕今年种什么进行了讨论。

襄阳农商银行驻村第一书记说:“去年,我们指导后营村种植专业合作社流转农户田地100亩,试种‘后营香米’,协调农业中心技术人员从品种挑选、水肥施用、田间管理进行了全程参与指导,聘请专业人员设计包装,发挥襄阳农商银行的行业平台信息优势帮助销售,促进‘后营香米’向种植生态化、大米品牌化、销售信息化发展,当年大米由过去的每斤2元卖到了如今的每斤5元,实现了农民增收、合作社增效,同时鼓励种粮

大户和种植专业合作社扩大种植规模,做大做强‘一村一品’特色农业产业。”后营村村干部任保林接着说:“只要大家解放思想,种地赚钱的出路还有很多,5组靠山边的岗地都不愿意种,去年我们牵线搭桥,流转70亩土地给襄阳市益丰农作物种植专业合作社种植白米和红米2号高粱,每亩增收150元。”家住2组的老庄抢话说:“我们沿河滩的沙土地种粮食产量低、品质差,收益不高,抛荒严重,能不能也种点,水肥施用、田间管理进行了全程参与指导,聘请专业人员设计包装,发挥襄阳农商银行的行业平台信息优势帮助销售,促进‘后营香米’向种植生态化、大米品牌化、销售信息化发展,当年大米由过去的每斤2元卖到了如今的每斤5元,实现了农民增收、合作社增效,同时鼓励种粮

已经开始挂果,长势喜人,5月20日左右就可以采摘,预计每个大棚产量可达8000斤以上,待西瓜采摘后,二茬将种植甜瓜,年产值可达60万元以上,每亩产值2万元左右,同时还可以辐射带动周边80位脱贫户务工,每人每年可增收4000余元。

会议开了近3个小时,襄阳农商银行驻村工作队认真听取了大家的发言,详细记录着各方的建议,并要求在现有的基础上如何进一步提高土地附加值挨家挨户做个调查,做个“农户种植自愿目录”,应用农业新技术,开展技术指导 and 培训,通过科学调整种植结构,形成平地良田种“后营香米”、河滩沙土地种植高效经济作物、山坡岗地种植优质小麦和高粱的种植格局,让农民种地更有“赚头”。 **杨贤友**

王益联社 拓展首贷户为实体经济“供氧”

□ 杨海涛 通讯员 王哲

今年以来,陕西农信王益联社充分发挥首贷服务中心作用,以“党建+金融”战略合作协议为契机,由党委班子带头分层级实施精准营销全覆盖,全面提升首贷金融服务工作。截至3月末,王益联社精准营销首贷户数净增4户,余额净增2535万元。

铜川市某公司是王益区纳税前10名的民营企业,属王益区政府招商引资重点投资建设项目,由于每年只能开采110万吨矿石,达不到企业产能需求,故需在外部采购一批原石,但自有资金尚有缺口。王益联社领导班子在驻社营销过程中得知这一消息后,多次赴企业洽谈合作事宜,在其他银行利率竞争优

势明显的情况下,通过高效优质服务,最终成功向该企业授信1500万元。该企业表示,后期将继续深化与王益联社各项业务的合作。

“服务热情态度好、办事合规效率高”是铜川市某物资有限公司对王益联社的高度评价和肯定。该企业原隶属铜川市重点国有企业、纳税百强企业,属陕北地区建筑行业重点供应商,王益联社通过多次对接,最终成功向该企业授信“诚税贷”500万元。

王益联社负责人表示,在精准营销的道路上,所有的挫折与困难、感激与感动、坚守与担当都将化为王益农人前进的动力和拼搏的勇气,王益联社将持续坚持“四心银行”服务标准,全力推动各项业务高质量发展。

邹城农商银行 个人电子银行客户突破30万户

今年以来,山东邹城农商银行贯彻落实省联社、济宁审计中心线上服务渠道建设工作部署,采取提高重视度准方向,“充电蓄能”深化服务,丰富活动抢占市场等措施,聚焦手机银行业务发展。截至3月末,该行个人电子银行客户突破30万户,客户数在全市农商银行位居第一。

该行制定科学有效的考核办法,提高全员参与电子银行营销的积极性,同时组织员工进社区、进企业、扫市场,将电子银行延伸至千家万户;组织优秀内训师不定期对全员开展网上支付绑卡、银行卡线上送福利活动专项培训;组织支行通过晨夕会、周例会进行集中学习及演练,持续为员工营销服务“充电蓄

能”。同时,该行还深化手机银行、“智e购”商城、积分系统互联互通,为客户提供存贷款、生活缴费、积分权益、社区生活一体化综合服务,实现金融服务移动化、智慧化、场景化。

该行还针对不同时间节点开展“外出务工人员关爱行动”“新春送福”等系列活动。一方面,按照行业制定各支行对接计划,充分利用移动厅堂服务队、普惠金融服务车为客户提供上门服务;另一方面,每天保障一家支行在线直播,重点介绍存贷款业务、电子银行业务,同时普及金融知识,深化“线上讲解+线下对接”组合服务模式,拉动电子银行业务的提升。 **曹晖**

长兴农商银行 以“丰收驿站”打造“家门口银行”

今年以来,浙江农信联合银行辖内长兴农商银行致力于满足农村居民金融需求,主动承接湖州市“金融惠民共同富裕车”,为助力县域经济“开门红”添砖加瓦。

“小杨,帮我看看养老金到账了吗?我要取钱。”余奶奶70多岁,每个月她都要到村口的“丰收驿站”办理养老金支取、缴水电费等业务。“这个驿站真方便,一出门就能办理银行业务,而且去年重新装修升级,环境和服务比原来更好了。”余奶奶高兴地说。

余奶奶所说的一出门就能取款、办业务的地方就是位于长兴县煤山镇新川村的“丰收驿站”,这是一家开在山脚下的“丰收驿站”,也是位于浙江省最北

端的“丰收驿站”。

去年以来,长兴农商银行推出“丰收驿站”布局优化方案,在原有的旗舰型、简易型“丰收驿站”的基础上,通过将优质村级“丰收驿站”代办点升级为标准型“丰收驿站”,形成旗舰型、标准型、简约型不同类型的高低组合搭配,推进“丰收驿站”覆盖面的广度和深度。截至目前,该行已在各县234个村布设了“丰收驿站”,其中,建成标准型“丰收驿站”108个。今年1月,该行“丰收驿站”业务总量已达到14.74万笔,同比增长55.08%。

下一步,该行将结合各地区实际情况,打造“红色+”“银领乐活+”等标准型“丰收驿站”,助力提升村民的获得感和幸福感。 **李悦玲**

临海农商银行 “共富课堂”架起农民“致富桥”

近日,浙江农信联合银行辖内临海农商银行在大洋街道双桥村举行“共富课堂”开课仪式,并现场为“双桥共富工坊”授信2亿元。“共富课堂”将依托临海市农业农村局、市供销社和农商银行,不定期开展金融知识普及、农业专业培训、农资服务和技术指导等,通过“政府+企业+合作社(村集体)+金融”模式,送金融到村、送就业到户、送技能到人,助力提升农业现代化水平和农民生产技能,激活农村富余劳动力,促进农村产业发展、农民就业增收。

今年以来,临海农商银行聚焦“扩

中”“提低”改革,以党建联盟为纽带,发挥金融机构、政府部门、企业、合作社、村集体等发展资源和组织资源优势,加快推进资金链、产业链、供应链的深度融合,盘活农村各类零散资源,助力农民在“家门口”就业致富。

目前,该行已全面对接辖内“共富工坊”142家,推出“共富工坊贷”“青年贷”“乡贤贷”“暖心贷”等7种“共富+”系列专属产品,为相关经营主体授信10亿元,每年可为相关村集体增加经营性收入超20万元、每户增收超2万元。 **周海英**



日前,山西洪洞农商银行组织业务骨干开展“金融服务进景区”活动。该行工作人员向游客普及金融知识、解答疑问,“手把手”教游客使用农信产品,用最“接地气”的方式服务广大游客,树立了“百姓银行”的良好品牌形象。图为该行工作人员向游客介绍信贷产品。 **付华耀**