

大新农商银行 开展情暖志愿服务

近期,广西大新农商银行开展主题为“暖冬行动护春运 大新农商伴你行”情暖志愿服务活动。

连日来,在大新汽车客运站,一群身穿“广西大新农村商业银行志愿者”标识的“红马甲”穿梭在站内外迎接返新人员,为他们提供搬运行李、咨询引导、金融咨询等服务,同时还为他们送上了新年福袋,让他们感受到浓浓的“农商关怀”,用实际行动为他们铺设了一条温暖的归家之路。

接下来,大新农商银行将继续深入贯彻落实党的二十大精神,擦亮“金桂星火”志愿服务品牌,多渠道、多角度为社会提供全方位、全过程的志愿服务,彰显大新农商银行青年志愿者的担当作为和卓然风采。

陈富宁

公安农商银行 贴心服务送到病房

近日,一名中年男子焦急地跑到湖北公安农商银行营业部,对正在大厅指导客户办理业务的易丹丹说:“小姑娘啊,你一定要帮帮忙啊,我父亲在人民医院重症监护室昏迷不醒,急需把这定期存款取出来交住院费,但我们不知道密码。”易丹丹迅速和大堂经理一同安抚客户情绪,并向运营主管说明相关情况,商讨解决办法。据中年男子描述现存款人意识不清,无法委托办理定期密码挂失、重置及支取,经过多方沟通,该行营业部拟安排两名工作人员携相关资料前往现场与当事人核实并拍照取证,并与医院沟通后,由第一继承人在营业部代办密码挂失,将存款直接汇入医院指定账户。

次日,当该行营业部工作人员来到医院时,张大爷已苏醒转入普通病房。通过观察主治医师和病人沟通,并与主治医师核实病情后,确认老人意识清醒,具有明确表达自身意愿的能力,可以采取更为简单的流程办理委托取款业务。该行营业部经再次商讨,重新制定了一套新方案。当日下午,该行营业部工作人员再次来到医院,顺利完成这笔特殊业务的办理。

傅舟越

荔浦农商银行 组织志愿服务队助力春运

近日,广西荔浦农商银行团委联合荔浦市委、桂林高速公路运营有限公司荔浦分公司团总支等单位开展“助力春运暖冬行动”志愿服务活动,以实际行动助力春运服务工作。

荔浦农商银行“金桂星火”志愿服务队早早来到高速路口外广场,设立志愿服务点,为过往的司乘人员送上一杯罗汉果茶,发放一份金融产品手册,赠送毛巾、纸巾、数据线等春运必备用品,顷刻间温暖了返乡人的心;同时,志愿者们还积极宣传党的二十大精神,倡导规范行车、文明乘车,营造平安出行、温暖回家的良好社会氛围。

此次活动的开展,展现了荔浦农商银行“金桂星火”志愿服务队团队弘扬志愿服务精神和践行社会主义核心价值观的风采,传播了“暖冬行动”的金融正能量。下一步,荔浦农商银行将继续秉承“我为群众办实事”的初心,以实际行动弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神,不断打响“金桂星火”志愿服务品牌。

张雪婷

长垣农商银行 组织开展反假币宣传活动

为进一步做好“双节”期间反假币宣传工作,提升公众防范假币意识,保护群众合法权益,切实维护经济金融秩序,促进社会和谐稳定。自1月起,河南长垣农商银行在全辖范围内组织开展“双节”期间反假币宣传活动。

宣传期间,该行营业网点利用LED显示屏滚动播放反假宣传知识,在大厅内宣传栏摆放宣传折页、海报等供客户取阅。同时,该行工作人员利用为群众兑换新钱的机会向群众讲解人民币防伪知识并发放宣传资料,以及在客户办理业务的间隙,为客户讲解辨别真假人民币的知识,提升广大客户辨别假币能力和风险防范意识。另外,该行工作人员走街串巷,深入超市、农贸市场等地进行集中宣传,向来往群众发放宣传资料,现场讲解各种版面人民币的防伪特征、收到假币的正确处理办法及新乡市举报假币犯罪奖励办法等与人民币相关的知识。

杨超 谢一力

奉新农商银行三点发力 助推普惠金融做深做透

近年来,江西奉新农商银行紧跟国家普惠金融、乡村振兴战略,认真贯彻落实省联社贷款客户数三年翻番行动和宜春辖区党组“三区一园”战略要求,主动下沉服务重心,积极探索普惠金融服务新模式,切实提高普惠金融对接率、授信率和用信率,为助力地方经济发展贡献农商力量。截至2022年末,该行贷款客户数27541户,较年初净增5793户,完成当年贷款客户数净增计划的100.42%。

该行制定印发了《奉新农商银行2022年普惠金融营销专项活动方案》,通过实施每日营销流程管控、每周2次营销进度通报,每月网点及个人考核排名、设置“蜗牛奖”督促后进、采取业绩PK增强网点凝聚力、开展批量授信活动等内容,在不断促进员工营销能力提升的同时,进一步加快客户拓展工作。另外,该行召开了2022年城区普惠金融营销专项培训;为深入推进城区网格化营销活动落

实落地,举办了优质商户扶持资金对接会,向到会的120余户优质商户发放了贷款预授信卡;指导辖内城区网点结合自身实际,深入贯彻“上户必建档、建档必营销、营销必跟进”的理念,分别针对个体工商户、公职人员、企业员工等三类客户群,陆续开展批量营销授信活动。截至2022年末,该行已开展普惠金融批量营销宣传47场,活动覆盖客户2000余人,已成功授信300余户,授信金额6000余万元。

该行采取“背背背”的评议模式与“面对面的服务模式”相结合,通过制定《奉新农商银行“整村授信”全行推进项目实施方案》,以“打基础、强根本、利长远”的思想觉悟,围绕“评议要实”“验收要严”“客户要熟”“营销要活”,全面深入开展整村授信评议及进村入户营销工作。截至2022年末,该行共为86个行政村的农户开展了送金融服务进家门活动,覆盖总农户数

3.59万户,生成白名单户数1.43万户,已授信2502户。

2022年,该行分别与辖内赤岸镇、赤岸商会、赤田镇、干洲镇等110多个党组织签订了党建共建合作协议书,通过“党建搭台、业务唱戏”的方式,构建长效合作机制。受疫情影响,节假日返乡客户较以往明显下降,为变被动为主动,该行工作人员依托省联社推出的新型线上化信贷产品及自身制定的《金融支持乡村振兴综合服务手册》,有序指导外出务工人员申请使用。另外,为提升涉农小微贷款效率,该行开辟了整村授信白名单贷款审批绿色通道,进一步加快“白名单”客户的转化;针对行政、企事业单位资信良好的在编在岗职工和个体工商户,推出了贷款产品团利率优惠,以更加精准的贷款产品,更加优惠的贷款利率为抓手,通过上门走访、电话营销、微信沟通等手段,不断加快贷款客户的拓展工作。

李绪平 李强



按照银保监会、人民银行等监管部门的统一部署,河北景州农商银行结合春节期间“万家团聚、万众返乡”的节日特色,组织辖内机构积极开展防范非法集资宣传教育活动,努力从源头上防范和化解非法集资风险,引导群众自觉远离非法集资。图为宣传活动现场。

李明荣

东港农商银行发力聚合支付

打造金融惠民新名片

为适应移动支付快速发展的市场需要,满足线下商户扫码支付多样化需求,积极响应国家政策,山东东港农商银行科学统筹、多点发力,抓住与支付宝合作开展聚合支付联合营销的政策优势,深入挖掘商户类基础客户群体,以聚合支付为抓手,开展网格化营销,打造金融惠民新名片,活动仅开展一周,聚合支付红包码商户突破300户。

活动开始前,该行认真做好活动准备,及时与省联社、支付宝平台进行沟通,第一时间统计支付宝地推人员信息,各网点应报尽报,全员参与营销,根据各个网点商户规模,合理分配码,提前将物料备足;同时,制定活动方案,明确活动时间、活动目标、活

动内容、活动要求等,引导员工拓展。另外,该行还开展专项培训,联合支付宝工作人员组织召开营销活动培训会,覆盖全行各岗位人员。

该行拉列商户清单,实施精准营销,各支行针对自己管辖区域,制定专属方案,在城区范围,开展网格化营销,对沿街商铺实现全覆盖走访,针对太阳城、金阳市场、东夷小镇等商户比较密集的商圈,采用“党员+一名进步群众”的营销模式,充分发挥共产党员先锋模范作用,提高营销效果;在农区范围,结合三代社保卡拓展、开业贴息贷、金融夜校等活动,深入开展营销,抓住赶集的有利时机,集中网点员工开展全员营销,利用客户经理驻村办公契机,营销村内超市商户。另外,

该行营销人员采用“存量升级+新拓客户”双提升营销模式,及时为无码商户安装农商银行聚合支付收款码。

该行“服务+保障”提升效果,坚持商户营业时间,错峰营销,利用金融便民服务队,下沉服务重心,为客户提供上门服务,总行安排专人负责审核,及时解答日常作业中遇到的各类问题。另外,该行针对新阶段、新形势下不同客群的结算需求,通过加大科技创新,着力推动聚合支付更加安全、更加便捷、更加高效,借助推广聚合支付商户二维码,进一步扩大商户覆盖面,对结算需求大的客户及时上门安装“云喇叭”,方便客户及时了解交易情况,用看得见的“真金白银”为商户发展保驾护航。

巩长乐

晴隆农商银行多措并举

提升农民工金融服务水平

春节期间,不少外出务工人员纷纷踏上了返乡归程。为持续推进农民工金融服务工作,有效提升农民工金融服务获得感,贵州晴隆农商银行积极采取各项金融服务措施积极支持晴隆县籍外出就业创业人员,不断夯实农民工客群基础金融服务工作,有效提升农民工金融服务水平。

该行全面落实《黔西南州促进居民增收三年行动计划(2022—2024年)》及“晴隆县政府关于组织开展劳动力外出务工收入转入到州内银行进行收入核算的通知”要求,在2022年12月10日至2023年3月31日期间,开展系列外出就业创业人员优惠服务活动,进一步提高外出就业创业人员本地资金归集,助力地方经济发展,做好巩固脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。另外,该行开展返乡或返岗交通费补贴活动,凡是到该行办理存贷款、社保卡、“黔农云”等业务晴隆县籍外出就业创业人员本人可根据办理业务大小按相应比例报销就业创业地与晴隆县域之间往返的车费、过路费;开展汇款手续费补贴,凡是客户从该行汇款到晴隆农商银行的晴隆县籍外出就业创业人员,可凭他行转账汇款到晴隆农商银行手续费纸

质小票或手机截图给予全额补贴汇款手续费;开展贷款利率优惠,晴隆县籍外出就业创业人员首贷户可贷低利率“惠农贷”贷款产品,非首贷户可贷低利率“乡情贷”贷款产品。

一直以来,该行始终坚持初心不改,致力于为客户提供优质金融服务,加强对返乡创业者的支持力度。截至目前,该行累计发放创业贷款590笔8437.16万元,惠及590户市场主体。同时,为更好地服务辖内外出就业创业人员,切实解决外出就业创业客户贷款资金需求,该行针对晴隆县籍外出就业创业人员创新推出线上或线下双途径的“新市民·乡情贷”,为该类客户发放用于创业就业、子女教育、医疗健康、生活消费等用途的信贷资金。

该行贯彻落实省联社“能识别、能联系、能服务、能持续”的外出就业创业人员金融服务机制,主动把自身的经营管理、人熟地熟等优势与外出人员对金融服务需求相结合,解决外出就业创业人员金融服务“两头空”问题。另外,该行围绕“感谢、帮助、情怀”开展外出就业创业人员电话慰问服务,了解外出就业创业人员在外从事行业、工种、返乡时间及金融服务需

敖查

如皋农商银行

有一种情怀叫坚守 有一种初心叫奉献

□ 李道海 通讯员 余卉园

近日,江苏如皋农商银行雪岸支部下辖的雪岸、南凌两家支行营业大厅内人头攒动,秩序井然,前来办理业务的客户对网点环境及人员服务竖起了大拇指。

“没有什么特别的方法,就是把平凡的事情做好。”在谈及目前存贷款均处于全行前十名的经验时,雪岸支行行长周新星的回答朴实而又深刻。春节期间,为了缓解柜面压力,更好地接触客户,周新星不顾腿上的旧伤一直站在大厅里维持秩序、发放宣传品。今年是周新星担任雪岸支行行长的第三年。三年来,他记不清已经将辖内的4个村、4000多户农户走访了多少遍,谈及相关的企业、商户都是如数家珍,走访商户

时,营销成功的客户,支行会第一时间做好服务,将资金送到客户手中;未能营销成功的,也绝不放弃,时刻关注客户的经营情况,定期上门走访了解。

同样坚守在大厅的是南凌支行的周晓东,作为新任行长,春节期间他开着宣传车进村、进农户,通过送年画、送福字、放广播、张贴广告等工作扩大该支行知名度。年前,支行一位授信1000万元的客户被他行挖转,周晓东与该客户多次沟通,帮助客户分析资产负债情况以及来年的原材料采购计划,从降低企业资金成本的角度,建议客户在资金富裕时,可以归还高利率的网络贷款,或者选用该行的理财产品,最终该客户采纳该行的建议,继续接受该行的信贷资金服务。

侯马农商银行

保障春节金融服务不间断

山西侯马农商银行路西支行为确保首季“开门红”活动的全面顺利铺开,做到后继有力,存款存量稳健持续增长,结合网点自身实际,组织全体员工坚定落实“三精准”策略,推动存款等各项业务指标稳步增长。

侯马农商银行路西支行统一思想,持续深化落实稳字当头、稳中求进、苦干实干的工作精神,以首季“开门红”活动为抓手,不断坚定员工理想信念,改善精神面貌,为全行发展提供坚强的政治和组织保障;由原来的被动等客上门、交易核算主导变成主动获客获金、营销服务主导,履职尽责要到位、重要工作要深化、成熟工作要规范、常态工作要坚持,真正提高网点的营销战斗力、客户维护力和服务影响力。

侯马农商银行路西支行增强走出去“全业务”营销能力,充分利用侯马市政

府举办的“民俗文化”等一系列“金兔闹春·享购侯马”的活动,以及各个农村大集,庙会等人流聚集场所开展下乡营销,以发放春联、各种小饰品的方式宣传存款活动;通过晨夕会时间不断练习提升一句话营销、厅堂联动、补位营销、电话回访、邀约、短信维护等技巧。

侯马农商银行路西支行利用大数据筑牢存款基础,充分利用定期存款到期台账,重新进行梳理汇总分类,将不同金额、不同时间的到期存款进行分类,到期客户台账给到每位员工,每日在到期前两天进行电话提醒维护,确保存款不流失;及时更新客户管理台账;每日将本日柜面新存入定期存款按照上述分类进行归类登记,到期存款已转存的做好标记,未转存的持续跟进,不断更新客户资料数据,巩固存款基数。

张恒铭

靖宇农商银行

存款突破30亿元

吉林靖宇农商银行紧紧围绕首季“开门红”目标任务,以巩固存量客户为基础,发展增量有效客户为目标,促进各项业务稳步增长。截至目前,该行各项存款达到30.3亿元。

该行合理制定存款“开门红”活动方案,阶段性目标任务、全年目标任务和与之配套的绩效考核办法,宣传营销活动,从领导到科员,从总行到支行,分别对组织领导、任务指标、奖惩办法,营销活动、宣传方式等进行了周密部署,全面推动一季度“开门红”及全年组织资金工作。另外,该行根据绩效考核和存款指标相结合的方式,落实责任,明确奖惩,大力调动全员的工作积极性,加强工作责任心;各网点充分发

挥厅堂阵地作用,积极践行“以客户为中心”的服务理念,不断完善和丰富服务产品和方式;充分利用智能设备,及时分流引导客户办理业务。该行党委班子成员充分发挥“领头雁”作用,加强与政府部门、行政事业单位、机关团体、重要企业的沟通协调,争取各类财政性、事业性存款,全力推进各项营销工作落实落地;各网点负责人,下沉到乡镇、社区、街道,打造成“网格金融服务员”,深入挖掘金融需求,实行名单制营销;实施存款、贷款、新业务交叉营销,按照“区域全覆盖、客户全覆盖、市场全覆盖”的“三覆盖”目标,全力推进营销工作,提升发展驱动力,向市场要效益。

任鹤

龙游农商银行

助力发放4亿元电子消费券

为推动全县文旅等领域消费稳提提质,提振市场信心,在龙游县人民政府主办的“金虎辞旧岁·瑞兔迎新春”消费券活动中,作为活动的唯一承办银行,浙江农商联合银行辖内龙游农商银行积极主动对接县文旅旅局,通过丰收互联平台,在全县范围内发放总价值4亿元的电子消费券。

为做好本次消费券发放工作,该行成立以行长为组长、业务分管副行长为副组长的活动实施领导小组,零售金融部作为活动牵头部门,负责活动统一调度,方案实施、协调联系等工作;指派专员与县文旅旅局保持协调联系,组织客户经理在1个工作日内完成全部商家“一码通”的进件、商户码牌进店及“云

喇叭”布放,并在商家门店对企业主、收银员进行培训。

该行积极通过当地融媒体、微信公众号、县域主流媒体等线上渠道推广,各营业网点、活动商户线下布放宣传海报,跑马屏滚动播放消费券活动。同时,该行充分发挥农商行人缘地缘优势,结合劳动竞赛客户走访活动,指导客户使用,不断扩大消费券的影响力,带动更多群体进行消费。

此次消费券活动的快速落地,是该行业务创新的有益尝试,积极实施浙江农信大零售转型和数字化转型工作。该行也将以此作为样板,推出更多数字化金融方案,应用到更多的消费场景,为助力地方经济蓬勃发展贡献农商力量。

方静波

沁水农商银行

创新金融产品 优化服务体系

去年以来,山西沁水农商银行深度践行“乡村振兴主办银行”职责使命,坚持党建引领,下沉服务重心,创新金融产品,持续优化服务体系,为促进乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。

张瑞杰是沁水县龙港镇青龙村的一名种植大户。从2012年开始种植大棚蔬菜时,他就与沁水农商银行龙港支行建立了良好的合作关系。去年,他因扩大种植规模,急需资金。龙港支行客户经理在进村入户服务中了解到他的需求后,第一时间发放贷款10万元,帮他解决了资金难题。

近年来,该行积极搭建特色农业产业发展平台,利用“党建共创”行动机制,大力开展无感授信,背靠背评议“信用户”工

作,加快推进农村信用体系建设,助力青龙村发展蔬菜大棚产业做大做强。该行以“党建+”引领发展,持续加强“政银”联动,打造县、乡、村三级“党建结对、共建共创”机制,深入开展服务走访活动,创新“村银共建+金融助理”服务乡村振兴新模式,进一步强化与结对共建村的互联互通、资源共享,打通了金融支持乡村振兴“最后一公里”。另外,该行通过“党建共创”机制,创新“1+3+4+5”无感授信工作法,让符合条件的村民,人手一张“备用金”授信卡。截至目前,沁水农商银行已在全县168个行政村开展了无感集中授信,占全县行政村总数的88.46%,共评议出白名单19900户,预授信金额12.79亿元。

王林东 引栋