

太仓农商银行 提振精气神担当新作为

新年伊始,江苏太仓农商银行以“开门红”为契机,以“热”为主题,提振“敢为敢干”燃斗志、“敢闯”难路亮胆识、“敢创”新意提素养“三敢”精神,以金融力量赋能干事创业活力。

该行各乡镇支行将惠民宣传行动小组进行网格化划分,“接地气”进村入户宣传,“冒热气”传达惠农政策,统筹网点提前做好节后人流高峰预案,安排外勤党员参与轮值,线上线下同步保障服务。今年该行将乘短视频“东风”再制作4个金融知识短视频,开展多次“厅堂微沙龙”,提升公众风险意识和金融素养。陶心雨 赵艺璠

奉新农商银行 “金融下乡”开展整村授信

作为江西省农商银行乡村振兴整村授信第二批试点行,奉新农商银行农区网点成立了15支金融服务小分队,利用休息时间开展“金融下乡”活动,并派驻金融辅导员深入村组采集农户信息、建立经济档案、开展现场评级,对白名单客户进行“销号式”营销对接。

该行制订了《农区“整村授信、支持乡村振兴”营销活动方案》,对任务完成情况及时兑现奖惩。截至目前,该行试点的15个建制村所有农户家庭成员基础信息已全部收集,建档覆盖率达100%,白名单客户授信率16.99%,试点村总信用覆盖率75.40%。傅潇

临县农商银行 成功获得开业批复

日前,山西临县农商银行获得山西银保监局同意开业批复,标志着临县农信成功转型升级为现代商业银行。

自临县农商银行获批筹建以来,筹建小组加强与监管部门沟通,积极推进商行申请开业各项工作,预计今年3月正式挂牌开业。

开业后,临县农商银行将继续秉承服务地方初心,以服务升级、管理升级、产品升级的崭新姿态扛起新的使命,不断增强服务能力和竞争力,在实现自身快速发展的同时,为促进地方经济发展作出新的更大贡献。吴效波 李亮良

丰顺农商银行 荣获“纳税20强企业”称号

近日,广东丰顺县高质量发展暨苏区融湾先行区建设动员大会召开。会上,丰顺农商银行荣获丰顺县“2022年度纳税20强企业”称号。

一直以来,丰顺农商银行秉持资金投入本地、税收缴纳本地、发展反哺本地发展理念,全力服务县域乡村振兴、实体经济高质量发展,截至2022年末,全行资产总额104.65亿元,资产规模突破百亿元大关,各项存款余额89.58亿元,各项贷款余额49.03亿元,存款、贷款占市场份额的37.73%、38.04%,继续位居当地金融机构首位。2022年度,该行实缴税款5012.68万元,近三年累计缴纳税收15358.09万元,税收贡献位居全县前列。蓝大平 邓颖航

通许农商银行人民路分理处 完成首季存贷款目标任务

新年伊始,河南通许农商银行人民路分理处交出了“开门红”成绩单。截至1月31日,该行存款完成首季目标计划的195%;贷款完成首季目标计划的235%;借记卡产品完成首季目标计划的121%;新开手机银行完成首季目标计划的108%。

由于前期工作落实到位,分理处日均业务量由以前的七八十笔猛增到二百多笔,在营销活动期间,成功引导2400余万元两年期及以上存款转存至一年期及以下,本年新开户加权执行利率1.75%,位居全行首位。袁向娜

北流市农信联社陵城分社 上门服务获客户点赞

正值周末,广西北流市农信联社陵城分社对客户玉林某园林工程公司想要汇款购进一批油漆用于翌日施工,由于该客户更换了新电脑和浏览器,无法登录网银。陵城分社工作人员得知情况后,通过电话和微信与其沟通,客户按提示操作,依然无法解决问题。陵城分社工作人员便亲自上门为客户服务,解决了对公网登录问题。

“太感谢你们了,从北流专程赶到玉林为我们解决了问题,为你们的精诚服务点赞。”玉林某园林工程公司相关人员激动地说。卢培坤 李寿敏

信用成“资产” 诚信值“千金”

——安福农商银行以信用乡村建设推动高质量发展

“安福农商银行推进文明信用用户评选和整村授信工作,不仅对农民创业和产业扩大规模起到了很大作用,而且在我们村形成了以争创文明信用用户为荣的氛围,对推进乡风文明建设、打造诚信环境很有效果。”江西安福县严田镇青桥村村民、文明信用用户彭秋强在谈到文明信用用户评选和整村授信时这样说。

2022年,青桥村被评为文明信用村,全村550户中有300户被评为文明信用用户。彭秋强认为,安福农商银行整村授信工作帮农民带到了点子上,为农民创业注入了资金后盾。他说:“授信后有信贷额度,随用随取,不用时又不收利息。我们村授信实现全覆盖,金融“活水”为村民扩大种植养殖规模起到了积极推动作用。”如今,在安福县,类似青桥村这样的村还有很多。

在安福县,良好的信用也能转换成资产,助推产业发展。为贯彻乡村振兴战略,深化农村信用体系建设,解决广大农户“融资难、融资贵”问题,安福县委、县政府决定,从2022年4月至

2023年10月,在全县范围内开展信用农户信用村信用乡镇评选活动,活动牵头执行单位是安福农商银行。

根据活动方案,在从事生产经营活动、社会交往活动、金融活动中信用良好,并有合法、可靠的经济来源均有成为信用农户;只要全村信用农户占比超50%,全村金融资产质量良好,全村在发展主导产业或农业新技术推广运用、促进农民增收等方面表现突出,且村党支部和村委会领导班子支持金融工作,均有机会成为信用村;积极配合落实文明信用用户创建工作,全乡居民信用风气好的乡镇则有机会成为信用乡镇。

“对被评定为信用村的,在有效期内,可以享受3个方面的金融信贷优惠政策。一是涉农贷款优先发放,二是资金向信用村倾斜,三是农户享受利率优惠政策。”安福农商银行有关负责人介绍:“对被评定为信用农户的,可以享受两个方面金融信贷优惠政策。一方面是授信额度提升;另一方面是利率政策优惠。信用村信用农户

被评为一星级的可享受执行利率下调30BP,在此基础上,每增加一星则再下调5个BP,星级越高,利率优惠力度越大,真正让守信的农户资金得到保障,用信享受优惠。

活动开展以来,安福农商银行积极开展金融知识进万家宣传活动,全县信用农户信用村信用乡镇评选活动顺利开展。截至2023年末,授信农户约4万户,约占全县总农户数的50%;评定信用村约80个,约占全县256个建制村总数的30%。2023年拟评定为信用村的数量不超过80个,由所在乡镇的县农商银行提出信用村的预评名单给评选机构;评定信用乡镇的数量8个,约占全县19个乡镇的40%。

安福农商银行有关负责人表示:“让信用成‘资产’ 诚信值‘千金’,我们通过评选活动为农民发展生产和消费升级提供充足的资金支持。下一步,我们还将以信用评选活动为契机,积极推动乡风文明建设,让诚信成为农业更快发展、农村更加和谐、农民更加幸福的‘金钥匙’。”傅廷高 刘万婷

杞县农商银行金融服务



为进一步提升服务质效,日前,河南杞县农商银行“金融服务进万家”系列活动正式启动。该行零售金融部、网络金融部、信息科技部和基层网点联合行动,在杞县金融局设立了“微型银行”服务点,现场为金融局工作人员办理工资本卡、社保卡激活、“汴捷贷”授信等业务,同时还增设了“豪”礼相送、集卡抽奖等环节。本次活动,共开立社保卡8张,开通手机银行12个,第三方应用43个,“汴捷贷”扫码11人,成功授信7人,金额105万元,未到人员意向授信6人,测算授信金额130万元。此次活动,将柜面服务延伸至客户案头,打通了金融便民服务“最后一公里”。图为“金融服务进万家”活动现场。马岩

北川县农信联社挖需求拓市场

精准施策强营销 凝心聚力见成效

今年以来,四川北川县农信联社营业部全体员工团结一致,立足于“早”,着眼于“快”,落脚于“实”,抢抓春节营销黄金期,各项业务取得了显著成效。其中,确定与“卓信·北川智慧农贸广场”合作,为各项工作奠定了坚实基础。

“卓信·北川智慧农贸广场”是北川县农信联社营业部确定的重点营销对象。面对激烈的市场竞争,该联社营业部精心谋划,为其定制了针对性强的专属营销方案,成功实现客户的批量营销。

立足于“早”,积极主动上门营销。为在第一时间取得客户的信任,“卓信·北川智慧农贸广场”项目开盘前期,北川县农信联社营业部主动联系该公司的

核心部门,多次上门开展存贷款产品的政策宣传,成功开立了该项目的基本账户、预售资金监管账户、预售商品房按揭贷款专用账户、农民工工资专用账户,目前上述账户余额已达1500余万元,同时签订了按揭项目合作协议,预估按揭贷款达7000万元。

着眼于“快”,抢抓重点营销节点。为进一步做好服务工作,“卓信·北川智慧农贸广场”项目开盘当天,北川县农信联社营业部组织服务团队到现场进行业务宣传,通过发放新春福袋、现场与客户交流,成功营销“蜀信e贷”110万元,同时对周边商户一地开展“惠支持”业务营销,得到了客户的普遍好评。为提升客户体验,不断优化服务质量,完善服务举措,北川县

农信联社开通按揭贷款绿色通道,在利率方面执行优惠政策,让客户实实在在受益;建立客户微信群,客户经理第一时间解答客户疑问,让客户放心;安排专人受理该项目的金融业务,提升服务效率,让客户省时省心。

落脚于“实”,跟踪服务持续发力。“卓信·北川智慧农贸广场”开盘当天,北川县农信联社营业部针对205个摊位和141个商铺定制专属金融服务方案,持续开展“惠支持”、个人存贷款、企业网银等产品营销。

下一步,北川县农信联社营业部将认真总结该客户的营销案例,继续在全辖深挖客户需求,全力拓展客户市场,确保全年业务发展起好头、开好局。董玉 黄蓉

雷山县农信联社下沉服务

在“板凳会”上谈发展话民生

2月15日,春寒料峭。在贵州雷山县丹江镇郎当村农户李再德家门口,板凳连起来,村民围起来,气氛暖起来,大家拉着家常,聊着政策,讲着产业发展。在这春耕备耕的时节里,雷山县农信联社工作人员积极深入雷山县各村寨,通过“板凳会”“院坝会”等方式送资金、送政策,为当地老百姓提供金融服务。

“在来之前,我们和一些有需求的农户联系,电话里讲得不是很清楚,当面对一地谈,大家更加随意、自在,我们解释,也能更加详细一些,增加他们对我们的信任。”雷山县农信联社大十字分社客户经理刘文斌这天走访了雷山县丹江镇郎当村和水屯村,开了两场“板凳会”。

“板凳会”开得很实在,把话题摊开来,把雷山县产业发展的政策提起来,大家的话就多了起来。“你看我家这种情况要怎么贷款?”“你看我这家养殖要怎么做才更好”……在一一回答大家问题的同时,刘文斌穿插着分析当地产业发展情况,介绍雷山县农信联社支持乡村振兴工作的举措。

“脱贫人口贷”是一个比较好的切入点,贷款利率不高,且有政府贴息,对想发展的脱贫户及边缘户是非常好的支持。大家感兴趣,问得最多的也是这个。”刘文斌总结了走访经验。“板凳会”开得很简单,但成效不简单。当天,就有农户和他约定了第二天到营业网点办理业务的时间。

在雷山县郎德镇杨柳村的“板凳会”上,雷山县农信联社郎德镇信用社客户经理蒋志恒面对聚集的老百姓,用当地苗语和大家讲解第三代社保卡知

识。开完会后,蒋志恒找了一间村委办公室,现场为农户办理社保卡及激活业务。

“现在家里的年轻人不在家,我们也不经常外出,对政策不了解,都是信用社上门服务为我们服务,太方便了,太周到了!”雷山县郎德镇杨柳村村民莫国到了年龄偏大,行动也不方便,他对信用社的这种服务方式赞赏有加。当天,信用社客户经理就为90余名农户办理了第三代社保卡及激活业务。

开春以来,雷山县农信联社通过下沉服务,组织了“板凳会”“金融夜校”“座谈会”等154场,将金融知识、金融服务送到3388位农户家中,不断激活农户金融服务需求,让更多的村民享受到金融服务的便利,努力实现惠民富农双赢局面。石佩玉 余江雷

盱眙农商银行古桑支行 成功拦截一起电信诈骗

□ 李道海 通讯员 陈梦阳

近日,一位客户来到江苏盱眙农商银行古桑支行办理业务,因客户进入厅堂后坐立不安,该行工作人员主动上前询问。经了解,该客户想提前支取2万元定期存单,并将钱转入纸条上的卡号里。

该行运营主管凭借职业敏感度进一步与客户交谈。该客户称,接到“童院长”电话,汇款原因是“购买国家最新机研发产品需要立即汇款。”运营主管根据客户提供的联系方式联系到“童院长”,对方称,与客户是老朋友,运营

主管进一步询问该客户家庭地址和家庭人口情况,对方均答不出来,汇款原因也避而不谈。谈话中途对方多次拨打客户电话,催促客户汇款。

该行工作人员当即判断客户遇到电信诈骗,遂劝阻客户暂停汇款,并立即启动反诈应急预案。待警察赶到现场后,对客户进行了案例警示教育,客户这才幡然醒悟,放弃了汇款,并对警察和盱眙农商银行古桑支行工作人员认真负责的态度表示感谢。盱眙农商银行古桑支行成功拦截一起电信诈骗,为客户挽回2万元损失,保护了客户的资金安全。

曲周县农信联社 开展消防安全隐患排查整治工作

为做好冬春季消防安全保障工作,日前,河北曲周县农信联社在全辖范围内开展消防安全隐患排查整治工作。

该联社成立了以理事长为组长、其他班子成员为副组长、中层干部为成员的安全保卫领导小组,“一把手”对安全保卫工作坚持亲自部署、亲自抓,层层签订《安全保卫责任状》《消防安全责任状》《安全生产责任状》,确保安全制度贯彻落实到位。

该联社组织安全保卫部门业务骨干

对全辖营业网点开展安全隐患排查整治工作,对责任、制度、管理、使用、应急等方面进行全方位全过程排查,检查覆盖率达100%。截至2月10日,该联社共排查治理隐患3处,均按要求进行整改销号。

该联社还将安全保卫知识学习纳入“周周培训”计划,组织员工每周三开展一次系统学习,强调冬春季使用大功率取暖设备时注意事项,普及用火、用电、用气安全知识,进一步增强员工安全意识。王兆宇

靖宇农商银行 “四个务必”加速数字化转型

为全面贯彻落实省联社数字化零售转型战略部署,吉林靖宇农商银行认真谋划,细致布局,做到务必深刻认识转型重要意义凝聚“变”的共识、务必厘清压实主体责任加速“变”的传导、务必认真查找差距不足紧盯“变”的焦点、务必扎实推进工作落实完成“变”的积累“四个务必”,转型工作呈现出思路新、作风新、方式新、内容新的蓬勃发展态势。

该行加强党建引领重大决策落地、重大工作推进、重大风险防控,做到一个目标、一个声音、一个方向、一鼓作气干到底;大力倡导“既要依法依规,也要打破常规”的工作理念,稳步推进“从规

模型向效益型转变、从成本驱动型向服务拉动型转变”;全面落实“能上能下”用人机制,树立“以制度管理人、以制度规范行为”理念,坚持“岗位制约、流程规范、责任牵制”三项原则,将制度建设作为推进作风建设长效机制有力举措,明确“硬杠杠”和责任要求。

该行聚焦“十大优势产业集群”全产业链建设及吉林省“双千工程”,围绕粮食、土特产品、中药材购销、备春耕、秋收等场景,依托“一镇一业、一村一品”建设,强化人参、蓝莓、梅花鹿、林蛙等特色产业生产、加工、购销全链条信贷支持;主动走访农户、供销社、购销商等生产经营主体,精准对接营销。刘娜

漳泽农商银行 “暖家行动”激发营销动力

近期,山西漳泽农商银行党委书记靳惠忠带队深入基层营业网点开展“暖家行动”督导调研,用爱“暖家”,做实后勤保障,用心“筑家”,拉紧发展纽带,用情“发家”,激发营销动力。

靳惠忠来到漳泽农商银行黄碾支行,在与员工共进午餐时进行了座谈。“食堂的饭菜怎么样?”“营销活动具体是怎样开展的?有什么需要总行解决的困难?”靳惠忠对网点各项工作情况深探实底,对基层所需所盼

问题逐项反馈处理意见,为大家排忧解难。

在漳泽农商银行故县支行,靳惠忠再次强调“让数据多跑路、群众少跑腿”的服务理念,要用好便捷、高效的行政审批新方式,并悉心指导24小时行政审批服务站机布放事宜,为推动“政务+银行”线上线下深度融合打下了坚实基础。同时鼓励员工拓展行外之有效的资源渠道,把“走出去”营销真正做大、做优、做强。马勇焱

崇阳农商银行营业部 上门为企业员工换发社保卡

今年以来,湖北崇阳农商银行营业部紧扣园区企业服务需求,以发行第三代社保卡为切入点,在企业开展整企授信,实现“银企”合作共赢。

湖北中健医疗用品有限公司是崇阳农商银行业务合作单位。崇阳农商银行营业部工作人员通过回访了解到该公司有更新社保卡的需求,便上门收集企业员工资料,批量制卡,上门送达,让企业员工足不出企就完成了社保卡换发。

为方便客户,该行加深与企业合作,由农商银行工作人员携带移动设备

驻场为企业员工办理第三代社保卡激活业务,同时以备用金的形式向企业入职两年以上的员工及高管个人给予1万元至100万元的信贷授信。

崇阳农商银行营业部在向企业员工授信前,邀请企业高管及各车间主任对企业员工进行筛选,挑选出授信白名单,在激活第三代社保卡的同时,提供手机银行、微信银行等“一揽子”服务,截至目前,已发放第三代社保卡313张,激活313张;预授信355户,授信79户,授信15户;开通短信银行313户,微信关注313户,开通手机银行121户。程余莲



日前,湖南洞口农商银行党员志愿者来到洞口雪峰街道木瓜高级小学开展“新春送温暖、圆梦微心愿”捐赠活动,并将一批篮球、乒乓球、跳绳等体育器材送给学生们,让学生们在体育锻炼中增强体质。图为洞口雪峰街道木瓜高级小学的学生们在跳绳。滕治中 雷蒙