

溧州农商银行 上缴残损人民币456余万元

为有效压缩无效资金占用,提高资金运用率,河北溧州农商银行集中开展残损币清理上缴工作。

该行积极与农行溧州市支行沟通协商,于今年3月初签署《现金缴款协议》。为提高残损币清理效率,制定详细的工作计划,抽调各营业网点业务骨干分组分批到总行营业部对现存残损币进行清点整理,确保有序衔接。并分别于3月、5月两次成功向农行溧州市支行上缴残损币456.8万元。 刘菲 吴彦 马于民

龙南农商银行 开通社保卡认证代办业务

江西龙南农商银行积极落实赣州普惠金融改革试验区战略,强化以客户为中心的服务理念,聚焦百姓体验,以群众满意度为最高标准,持续优化社保卡延伸服务。从今年8月份起,该行所辖营业网点全面开通社保卡认证代办业务,覆盖龙南市所有乡镇和社区,让社保卡业务就近办、方便办,全力解决社保卡制卡、换卡、补卡、激活等难题,有效提升群众办卡效率和服务体验。 赖东亮

简阳农商银行 帮助老年客户更换社保卡

“我从内心感谢你,万分感谢农信人!”四川简阳农商银行青龙支行收到一封客户的手写表扬信,对该支行工作人员主动热情细心的服务表示感谢。

一个烈日当空的午后,80岁的付大爷来到简阳农商银行青龙支行咨询社保卡业务。经工作人员了解,付大爷因年龄大了不方便进城,加之习惯了十几年来在农信办业务,于是想将他社保卡更换为该行社保卡。考虑到客户年龄较大,对社保卡换领流程不熟悉,该支行立即协调,派工作人员陪同付大爷前往便民服务中心注销他行社保卡功能,并在柜面办理社保卡后,由网点工作人员将卡片带至制卡网点制卡,第二天将制卡完成的社保卡亲自送至付大爷手中。 韩旭梅 姚瑶

东丰农商银行 发放首笔70万元“普惠易贷”

“农商银行真是咱老百姓的银行啊,70万元的‘普惠易贷’下款快,利息还低,解决了我的燃眉之急!”东丰镇宁女生说道。

“普惠易贷”是吉林东丰农商银行坚守支农支小市场定位,坚持“做小做散,做专做精”经营理念,以人民银行“再贷款”为依托,充分用足用好支农支小再贷款政策,用于支持小微、“三农”和新兴产业企业或个人生产经营周转的贷款产品,最高贷款额度达1000万元,可有效满足辖内客户的贷款需求。 王增旭

南丰农商银行 启动“百千万”专项工程

为实现金融助力乡村振兴,有效激活县域经济活力,近日,江西南丰农商银行正式启动“普惠百业、走千企、访万户”专项工程。

该工程为期5个月,以实现普惠金融为目的,以全员大走访为抓手,以定制产品与创新服务为工具,组织常态化开展“农区整村授信、城区支小支微、园区精准对接”三项活动,高效对接、精准服务,深入发掘和满足辖内各产业的金融需求,力争在年底前,走访对接各类经营主体一万户,实现授信3亿元,以农商之力推动普惠金融往深里走,往实里去。为南丰县县域经济快速发展装上“金融引擎”。 彭天涛

临湘农商银行 召开代理保险业务推进会

近日,湖南临湘农商银行召开代理保险业务推进会。

会议通报了现阶段代理保险业务发展情况,分析了代理保险销售的迫切性和必要性,要求全体员工:提高认识,转变观念,深刻认识到代理保险业务是该行提质增效,加快业务转型的重要部署;多元化开展宣传营销,将代理业务相关的金融知识和产品介绍宣讲推广给广大客户;全面部署,统筹安排,加强营销推广培训,开展营销活动,加强正向激励和反向问责,在全行形成“你追我赶”的良好竞争氛围。 黎阳

永济农商银行 “银政”合力推进整村授信

近日,山西永济农商银行乘借“永济市首届黄河滩荷花节暨黄河文化风情游”在韩阳镇夏阳村万亩蔬菜产业园隆重开幕良机,联合韩阳镇党委政府组织召开整村授信现场会。

当天,永济农商银行韩阳支行行长为村民介绍了整村授信工作开展情况及最新信贷产品,现场为30户信用户授信1180万元。小微营销中心工作人员宣讲小微授信政策及信贷优势,现场预约授信3户、金额300万元。 吕佳倩

大同农商银行优化存款结构

推动资金组织提质增量

今年以来,山西大同农商银行全面贯彻落实“改革、发展、稳定”六字方针和“八新”要求,持之以恒抓资金组织,坚持“稳中求进”,夯实客户基础,不断优化存款结构,降低存款成本,推动资金组织提质增量。截至目前,大同农商银行各项存款余额339.4亿元,较年初增47.58亿元,增幅16.3%。

该行成立以董事长为组长、分管领导为副组长的领导小组,以部室为单位划分包片区域,分组赴各网点调研指导资金组织工作;定期召开工作调度会,通报活动得分情况,进行先进经验分享,部署下一步工作重点,进一步明确工作目标、理清工作思路,营造

“比学赶超”的工作氛围,上下一盘棋,打好资金组织“保卫战”。

全行员工充分发扬“朝夕必争”的拼搏精神,持续开展“线上+线下”营销,通过业务系统导出即将到期的客户存款明细,建立台账,逐户电话营销,在充分挖掘存量客户的基础上,通过上下游摸排、关键人引荐,锁定重点客户,“一对一”制定营销方案,重点攻关维护;利用线上微信朋友圈、微信群以及抖音等新媒体宣传存款政策,走进集市、商铺以及社区增进与居民的感情交流。

该行对各支行存款月度、日均实行分组PK,每日在工作群中公布当前各支行的任务完成情况及排名情况,

营造存款营销“你追我赶”的局势;按照“分类指导,一行一策”的原则,分管领导及部室负责人到基层网点进行实地调研,现场对资金组织开展情况进行督导,激发全员紧迫感。

该行梳理存款“量增质优”理念,坚持以效益为中心的考核理念,通过数据分析存款成本要素;以“个人活期存款营销”“存量手机银行维护”“银行卡线上支付优惠”等活动为切入点,强化产品包装,加大宣传力度;依照存款期限实行差异化计酬,压降绩效成本、运营成本,多维度优化结构,引导全员营销低成本存款,赢得更高利润,念好“存款结构精细化”真经。 宋建波



近日,江苏张家港农商银行组织部分党员志愿者来到张家港韵达快递分拨中心,开展面向快递小哥等新业态就业群体的“清凉一夏,爱‘新’不停”主题志愿服务活动。活动中,该行党员志愿者向韵达快递小哥送去各类清凉物资,感谢他们在酷暑天的辛勤付出,并宣讲了防范电信网络诈骗、远离非法集资等金融知识,引导快递小哥等新业态就业人员守护好自己的血汗钱。图为志愿者为快递小哥送去清凉物资。 黄维

太康农商银行打好服务“四张牌”

力促网络金融业务高质量发展

为进一步推进网络金融业务的发展,促进业务线上线下融合发展,河南太康农商银行积极拓宽工作思路,通过打好“四张牌”,进一步创新服务手段,提升服务品质,做精服务细节,扩大服务内涵,完善服务模式,力促网络金融业务高质量发展量质并举。

该行邀请专业讲师对场景金融业务进行培训,要求参会人员要熟练掌握操作流程,迅速进行再培训,确保人人会操作、能营销,全面提升个人专业能力;同时,明确网络金融部专人负责网络金融各项产品的管理、营销和培训等工作,各营业网点网络金融专员全面负责所在网点网络金融业务的宣传推广和培训等工作,全面构建“上层推动、基层拉动、部门互动”的网络金融

业务组织管理架构。

该行制定阶段性电子银行考核办法,根据指标短板适时调整考核方向,对各项业务做到统筹兼顾,做到重点突出,激励先进,督促后进的要求,有效指导了网络金融业务的开展;将目标任务与绩效奖励相挂钩,做到“人人头上有任务、千斤重担一起挑”,充分调动员工的积极性,形成你争我赶、争先创优的全员营销浓厚氛围;通过以会代训、驻行督导、电话督促、业务通报等多种方式进行业务督导推进,按照月度、季度等频次进行业绩通报,助推业务迅速开展。

该行借助线上线下等多种方式开展宣传营销活动,深入县城市场商户、乡镇街道商户和乡村超市、便利店、饭

店等开展电子银行、“金燕e付”等产品的营销,以“地域化、乡土化、亲民化”的宣传方式,扩大业务覆盖面,提升太康农商银行网络金融产品在农村的知晓度。

该行本着“以客户为中心”的服务理念,全面做好电话回访和跟踪服务,定期对客户进行维护,积极挖掘对接存量客户需求,及时解决客户提出的疑难问题,对网络金融产品功能进行拓展推介,切实提高客户使用率和满意度;对使用率较低或长期未使用的客户通过上门或电话做好回访工作,“手把手”教客户安装业务操作程序,指导具体业务操作流程,不断提升客户和广大客户的获得感、幸福感和安全感。 刘令令

服务有为

会同农商银行开展外拓营销

让客户“零距离”体验优质服务

为践行“金融为民”初心,落实金融工作“三大任务”,推动年度工作报告精神落地落实。今年6月以来,湖南会同农商银行组织开展针对“在外发展老乡圈”——“一圈”和广东会同商会、长沙会同商会——“两会”的“一圈两会”外拓营销走访活动,积极促进信贷业务增量拓展,切实做好“零距离”金融服务文章。

自2022年以来,该行主动与县商科工信局、乡镇党委、政府、商会等单位对接,获取会同籍在外创业就业人员信息。根据获取信息组织专人分析会同县在外务工人员的区域和行业集中分布情况,开展业务合规性和可行性论证,将会同籍老乡相对集中,从事行业相对成熟的广东中山作为外拓营销的首站,并逐步扩大至整个广州珠三角地区。同时,该行及时组建工作联络群,“线上+线下”组合宣传、联动营销;建立“外拓营销对接台账”,对需求客户进行登记,并及时在朋友圈、联络群发布产品信息、外拓时间等信息,针对性地做好外拓营销准备工作。此外,该行积极主动争取商会支持,通过电话、发送函件等方式,主动与广东、长沙会同商会联络,借力政府

支持搭建“银商”合作平台,参与商会会员企业走访等活动,有效提升外拓营销质效。

2022年2月,该行外拓团队由领导班子带队首次赴粤开展为期5天的实地调研,并形成《中山业务拓展调查报告》,详细分析了客户分布、信贷需求和产品定位等内容,为后续“普惠信贷”产品设计和2022版管理办法出台奠定了有力基础。今年6月,外拓团队在总结2022年工作经验的基础上,进一步扩大调研范围,开展为期一周的实地调研和贷后检查,并修订完善了“普惠乡情贷”产品,授信额度测算模型和2023版管理办法;以风控为根本,坚持基本工作原则;严格执行“面谈面签”制度,遵循真实性、“三亲”和充分调研原则,重点以农户、个体工商商户和小微企业主为主要拓展客群,明确准入基本条件,并引入“七星”风险评估方案,弥补征信查询单一获取信息的空缺,实现客户风险精准“画像”。截至目前,该行已发放的“普惠乡情贷”不良率为0,到期回收率达100%。由“等客上门”实现“上门找客”的转变,通过座谈会、上门服务、流动服务等多种形式,起到“外拓一批、营

销一批、带动一片”的效果,有效为客户解难事、办实事,实现家乡金融服务“零距离”。

该行发挥团队优势,注重质量把控,实施外拓营销“专管专营”,按照总行牵头、特定支行专管、固定团队专营工作思路,由总行领导班子牵头参与调研、营销对接和内部协调,明确城区两个支行分别负责对接珠江三角洲地区和长沙地区,每支专营团队优选2—3名高素质客户经理实施深度营销。今年7月17日,专营团队对长沙会同商会125家成员单位开展了名单制上门服务;发挥科技优势,注重用户体验,实施外拓营销“一站式”服务;遵循事前告知、事中高效、事后跟进工作原则,提前告知意向客户业务办理所需资料,携带移动营销设备上门为客户办理便民卡、手机银行、征信查询和贷款发放等,确保客户业务办理一次性完成。同时,该行针对有融资需求的会同籍企业和个人开辟“绿色通道”,简化办贷手续,执行优惠利率政策,真正实现企业和个人办贷“一站式”服务。截至目前,该行共走访在外创业人员132户,累计授信77户,授信金额2532万元。 龙泊廷 杨仲金

东海农商银行

落地首个数字人民币文旅领域应用场景

□李道海 通讯员李洁

近日,江苏东海农商银行与青松岭森林公园在连云港渔湾印象广场参加连云港市数字人民币文旅领域合作签约仪式,正式启动双方在数字人民币业务方面的全面合作,落地首个县域文旅领域数字人民币应用场景。

此次数字人民币应用于文化旅游场所,拓宽文旅产品支付渠道的同时,更为数字人民币应用搭建新场景,也是银行丰富惠民旅游内容的创新举措,进一步提升公众文旅场景数字人民币消费体验和文旅领域数字人民币应用水平。

今年以来,东海农商银行高度重视

数字人民币试点工作,积极响应国家关于数字人民币推广的工作部署,稳步有序推进数字人民币推广工作从渠道到场景的多维度提升,不断延伸数字人民币服务触角,持续创新拓展特色应用场景。该行利用营业网点、微信公众号、户外知识宣传等方式开展数字人民币宣传,通过丰富多样的宣传方式将数字人民币稳定、可靠、可追溯的特点和优势传递给客户。同时,为了提升公众对数字人民币的认知度,营造公众在日常生活中对数字人民币的应用,该行开展了“数字人民币 乐享新生活”营销活动。截至7月末,东海农商银行共开通数字人民币个人钱包6.8万户。

隆化县农信联社

发放首笔线上“生源地助学贷款”

近日,河北隆化县农信联社成功发放首笔线上申请“生源地助学贷款”,该笔业务是借款学生通过“河北省生源地助学贷款管理系统”申请后,在线上小程序直接办理的首单业务。

“河北省生源地信用助学贷款管理系统”是省联社对助学贷款流程、信贷系统进行调整和优化,新增线上小程序端申贷功能,借款学生在该系统中提交申请后,通过线上小程序或线下直接去相关网点办理助学贷款,不需要再去县教育局部门办理相关手续。

该联社通过线上线下宣传方式加大国家助学贷款政策宣传力度,充分利用

广泛宣传,制作下发“助学贷款明白纸”,重点将贷款额度、贷款期限和还款宽限等政策,以及办理流程、线上小程序受理功能等进行宣传,确保助学贷款政策和办理流程家喻户晓;积极与融媒体中心合作,冠名赞助“农信杯隆化好声音——全民通俗歌曲大赛”,摆放宣传展板,悬挂条幅,大赛间插播“河北省生源地助学贷款”相关元素,20余名员工组成志愿服务队,向学生及家长发放宣传折页2000余份,现场指导学生做好线上、线下贷款申请和填报资料,对有贷款需求的学生,做到应贷尽贷。截至8月13日,助学贷款已授信64户、金额74.4万元,授信10户、金额11.37万元。 崔利凡

温岭农商银行

以绿色金融守护绿水青山

绿水青山就是金山银山。浙江农商银行联合辖内温岭农商银行积极探索普惠金融在“千村示范、万村整治”工程建设方面的场景创新,全省首推“绿链贷”,以绿色金融护航绿色经济发展。2022年,金融服务惠及全市120多万市民,贷款支持11.6万户农户、4.5万家小微企业,涉农贷款余额458.97亿元,比年初增加72.31亿元。

该行强化多方精准联动,通过党建联盟建立健全“政银”合作对接长效机制,搭建认证认可和标准质押融资对接平台,打破融资壁垒,实现信息互通;建立小微企业“伙伴银行”,开展“金融支持十万经营主体”专项行动,切实加大对绿色产业的金融服务供给和政策扶持力度,打造“三新”农村共富样板。目前,已投放“三新”专项资金50亿元,累计支持村集体美丽乡村建设160多个、

新型农业经营主体50多家。

该行开展碳排放权、排污权、特许经营收费权质押贷款,精准滴灌小微绿色供应链搭建、小微园区绿色化改造;推出“绿色”系列贷款,聚焦绿色产业链相关企业,在全省首创“绿链贷”打通绿色金融转化通道,覆盖农业、能源、资源、交通等领域,定制专属授信产品,最高额度可达1000万元,贷款最长期限可达10年。2022年,绿色贷款余额达5.28亿元,同比增幅达257.99%。

该行依托“微绿达”系统,实施“一格一专员”服务,从环境影响、能源消耗、综合效益等方面开展调查摸底,实现企业有效识别、贷款精准发放;广泛开展绿色生态文明创建活动,通过慈善募捐等方式支持“垃圾革命”“厕所革命”“污水革命”等,实现“美丽资源”向“美丽经济”转化。 杨旭晨

容城县农信联社

为雄安新区建设提供金融支撑

为切实提升经营发展质效,河北容城县农信联社综合采用提升资金营运水平、服务雄安新区建设、强化市场拓展力度等手段,在雄安新区建设发展新阶段夯实高质量发展基础。

该行结合当前经济形势和监管态势,提升非信贷资产管理水平,在保持头寸合理的情况下,减少不必要的占用,加强日常管理,及时合理调度,提升线上业务操作水平,在债券交易中对市场的把握保持更精准的判断,通过债市培训、分析研报、关注时事新闻加强对市场走势的敏感度,在严控风险的前提下,提升投资收益。

该行联动雄安新区回迁安置工作,强化金融产品推广宣传,将容东、容西安置区作为重点金融服务方向,以社区为单位,持续强化金融便民服务站建设;采取集中化与常态化相结合的宣传

营销方式,抽调精干力量,与容东、容西安置区党群服务中心、学校、警务站、卫生服务中心合作,联合开展金融知识宣讲活动,解决新老市民办理社保、缴纳电费、合作医疗、养老保险、卫生医疗等便民服务的痛点难点,积极探索建立“银政”“银校”“银警”“银医”联动机制,实现信息共享、优势互补。

该行以“场景应用+互联网”为抓手,以手机银行、数字人民币、聚合商户为渠道,积极打造智慧便民场景服务,持续加强与安置区配套学校联系,拓宽“银校”合作领域。今年,该行成功与北张中学签订合作协议,全面开展学生、教职工就餐、消费刷卡等智慧校园设备布放工作。此外,该行还继续深耕农村市场,持续做好未搬迁行政村金融服务,全面推进“三资平台”账户开立等相关工作。 高鹏

凤冈农商银行官坝支行

上门为老年客户办理业务

近日,一位老伯神色匆匆地来到贵州凤冈农商银行官坝支行营业大厅,大堂经理发现后立即上前询问,原来老伯的老伴儿因骨折卧床,无法到银行激活社保卡,“我老伴儿马上要开始领取养老金了,说是不激活就领不到钱,这可怎么办啊”。老伯着急地对大堂经理说道,大堂经理了解到此特殊情况后,当即安抚客户情绪,并告知当班主管相关情况,与客户约定好时间由工作人员携带移动展业设备上门激活社保卡。

通过近半个小时的车程,客户经理与业务主管携带移动展业到达老伯家中,根据相关规定操作后,成功将社保卡激活。最后还对老伯们开展了反诈

信诈骗、反洗钱等相关金融知识宣讲。送别时,老伯满怀感激地说道:“今天太谢谢你们了,又给我们办业务,又给我们讲知识。”

想群众之所想,急群众之所急,凤冈农商银行官坝支行一直高度重视特殊群体的权益,在坚守合规、严守风险的底线下,用心为老百姓解决好每一个金融服务难题,针对年老行动不便、生病卧床、住院治疗的客户,积极上门服务,切实提升服务的延伸性、有效性和主动性,真正让客户享有有温度有速度有深度的金融服务,进一步彰显高质量服务的凤冈农商银行为民情怀。 王晶晶