

陵川县农信联社 开年存款业务增势强劲

今年以来,山西陵川县农信联社以存款营销为重点,以服务提升为抓手,深入开展分层营销,强化客户维护,促进各项存款稳步增长,规模质量持续提升。截至1月末,该联社各项存款较年初净增4.5亿元。

该联社在春节前后通过举办新春送福、存款抽奖、多重好礼等营销活动,加大对小区居民的营销;组织专人对辖区商铺进行全方位走访,促进存款业务稳步提升;坚持以厅堂营销为中心,做好客户分流,及时为客户推荐合适的存款产品,以优质高效的服务赢得客户认可。

杨潮 熊慧灵

香河农商银行 推动移动金融业务快速发展

为推动手机银行、新型收单活跃商户等业务运行,河北香河农商银行多措并举,推动移动金融业务再上新台阶。

该行完善电子银行业务奖励机制,强化手机银行宣传引导,以信通卡为基础,以点带面拓展手机银行营销,积极推进“客户”向“用户”转型,带动手机银行活跃户数创新高。截至2022年末,该行手机银行活跃用户量25924户,完成任务的117.8%。该行还积极拓展营销学校、超市、药店、旅游开发公司等支付场景,拓展聚合商户,提高存量商户使用率,提升收单业务发展质量。截至2022年末,该行新型收单活跃商户7174户,完成任务的149.5%。

任娟娟

诸暨农商银行 推进“爱心驿站”建设

2022年以来,浙江农商银行联合辖内诸暨农商银行全面推进“爱心驿站”建设,截至2022年末,该行已建设四星级“爱心驿站”10家,为户外职工提供“面对面、心贴心、实打实”的精准服务。此外,该行还不断融入一系列特色服务,为户外职工提供“冷可取暖、热可纳凉、渴可喝水、急可如厕、累可歇脚、伤可用药”等优质服务,使“爱心驿站”真正成为广大户外工作者的“温馨港湾”。

近年来,该行从冠名设立5000万元文明实践基金到“爱心驿站”的建设和提升,从爱心献血到公益捐赠,开展爱心公益的脚步从未停歇,不断传递了农商银行的温度。

何飞彦

涪潭农商银行 提升“适老”服务质效

近年来,贵州涪潭农商银行各营业网点围绕主动服务、创新服务、优质服务发力,为老年客户提供适需、暖心的系列金融服务。

该行在各个营业网点专门配备了爱心座椅、饮水机等适老设施,并保留了存折、存单的使用。春节期间,该行所有营业网点大堂经理及时为老年客户提供周到的服务,针对行动不便、自理能力弱的老年客户提供绿色通道或上门服务差异化适老服务;制订《现金供应应急预案》,为客户提供更有保障的现金服务。下一步,该行将走进周边社区老年群体集中场所,定期开展金融知识小讲堂,用贴心服务打造暖心银行。

余婷婷

灵宝农商银行 金融服务送到百姓家门口

一直以来,河南灵宝农商银行积极开展一站式、零距离、线上化、便利式进村入户上门服务和“社银”一体化服务。该行把每周六作为全员进村入户服务日,每周五提前对接即将上门服务村委会和村民小组,每周六成立包括支行长、包村客户经理、临柜人员等组成的志愿服务小分队携带移动设备、授信资料等,面对面为群众办理贷款授信、扫码放贷、社保卡发放、社保卡激活、手机银行下载、扶贫贷款续贷等业务,并提供代发粮食直补、烈属抚恤、危房改造、农村低保、扶贫贴息、农机补贴、种粮补贴等39项民生服务项目。

截至目前,该行累计为79.91万人次发放惠民资金,发放金额达2.23亿元。

齐胜利

古县农商银行牡丹支行 储蓄存款净增2000多万元

山西古县农商银行牡丹支行充分发挥“人缘、地缘、亲缘”优势,找准“着力点”,抓好“落脚点”,把握“关键点”,全力推动储蓄存款稳步增长。

该行量身定制适合客户的“玉兔迎春至、黄莺报喜来”专项活动方案,抢抓春节假期资金流集中回归“窗口期”,提升客户体验和厅堂服务效能。该行将发展优质客户,优化客户群体作为夯实经营基础、增强发展后劲的战略任务来抓,针对辖内商户的类别和特点,一户一策,分类营销,充分满足客户阶段性资金需求。截至目前,该行厅堂储蓄存款净增2063万元,完成一季度任务目标的110.04%。

邢大宁

章丘农商银行真抓实干 开创高质量发展新局面

近日,山东章丘农商银行喜报频传,接连斩获济南市章丘区委、区政府颁发的“2022年度高质量发展一等奖”和章丘区明水街道颁发的“突出贡献企业奖”。

回顾2022年度,该行紧紧围绕省联社、济南办事处重点工作,真抓实干,锐意进取,在“双百”总体工作目标指引下,依托政策,创新服务模式;依托厅堂,深化业务优势;依托对接,筑牢区域优势;统筹实施“春天行动”“奋战九十天、业务展新篇”“金秋亮剑”“向国庆献礼”“冬日攻坚”等活动,为全区人民提供了优质的金融服务及各类金融产品,助推高质量发展迈上新台阶。截至2023年1月末,该行各项存款269亿元,各项贷款183亿元,存贷款规模持续保持章丘区金融机构首位。

该行细分金融服务模式,针对城区和镇街,安装179台“农金通”设备,共同打造社区、村居金融服务点416个,实现金融服务打通“最后一公里”向打磨“最后一米”迈进;落实金融惠民政策,以服务转型为抓手,积极配合区政府发放全区粮补以及独生子女、低保户、五保户等各项补贴资金,累计发

放各项惠农补贴10.5亿元;优化营商环境,不断提升信贷审查审批效率,缩短审批链条,实现1000万元以下小微企业贷款审批时限5个工作日内完成,农户、个体工商户线上贷款1日内放款,线下贷款3日内完成审批、放款等全部手续,主动减费让利,真正解决各类涉农经营主体“融资难、融资贵、担保难”等问题。

该行注重厅堂设备运用,全面配备各种类型智能设备,并对厅堂内部精心设计,精心布置,设置多个功能区,优化厅堂服务渠道,提高办理业务效率,全心全意为客户提供更加优质的服务,截至2022年末,该行的全省厅堂内外营销与行业客户分层分类管理评价中得分708.3分,全省排名第29位,较2022年初增长11个位次,增长29.95%。

该行注重品牌形象宣传,为保障厅堂内宣传工作,本着“厅堂是企业形象的重要窗口”原则,先后布设现金区背景、异业联盟展示区、公示公告栏、产品展示区,实现厅堂内部布置统一;统一布设“1年定期存款”等产品的POP宣传图,利用“视觉冲击”营造低成本存款营销氛围;注重信贷产品带

动,深化厅堂信贷专区服务优势,创新产品,累计发放“农民住房贷”3137万元、“鲁青基准贷”850万元、“乡村好青年贷”1677万元、“巾帼系列贷”2089万元、“拥军贷”和“退役军人贷”4152万元、“鲁担惠农贷”8577万元、“农耕贷”1123万元。

该行以推进样板村建设为主线,以田园综合体建设为抓手,以培育支持农业产业化为着力点,以新型农业经营主体为落脚点,做好农村发展跟进对接,在省联社指导下,目前已打造乡村振兴样板村58个,其中已获评省级样板村3个、市级样板村5个;发挥干部挂职纽带作用,在区委、区政府的支持下,选派18名支行行长挂职所在镇街党(工)委委员,选派优秀客户经理挂职村主任助理,优秀客户经理担任龙头农业企业总经理助理,发挥金融纽带信息集聚优势,提高乡村振兴工作的针对性和实效性,目前累计开展实地走访310次;瞄准服务区域新产业、新业态、新主体,与镇街政府联合开展“发挥金融服务作用 助力乡村振兴战略”启动会22场次,累计发放宣传彩页9万份,有效对接2.6万余人次。

胡启超



阴历正月初九,四川达州市人民迎来期盼已久的盛大传统节日——“元九”登高节。时隔三年,达州重启“元九”登高活动,几十万市民倾城而出,前往凤凰山、犀牛山等处登高望远,为新年祈福。达州农商银行抢抓登高人气旺的有利时机,向广大市民普及金融知识,提供金融服务。该行宣传服务队身披绶带,兵分六路,早早来到凤凰山、犀牛山、真佛山、火烽山、成都山,为前来登山的市民发放矿泉水、纸巾、宣传折页等,吸引不少登山的市民驻足咨询。活动中,该行宣传员大力宣讲“蜀信e贷”“蜀信e小额农贷”以及信用卡等业务,手把手教市民朋友使用手机银行,认真讲解反假币、反洗钱等金融知识。据统计,“元九”登高节当天,该行共发放宣传资料2万余份,接受群众现场咨询1800余人次,赢得了广大群众点赞。

张煜

宜兴农商银行加强业务培训 夯基固本蓄内力 精业笃行促提升

□ 本报记者 李道海 通讯员 顾瑶楠

近日,江苏宜兴农商银行运营管理部开展了运营业务专题培训。本次培训采用现场与视频会议相结合的方式,运营管理部相关人员、全行网点运营主管、综合柜员、大堂经理共计300余人参加本次培训。

该行运营管理部内训师先后为参训人员进行了集中业务培训和反诈法的专题培训。内训师首先结合宜兴纪

亭支行和开发区支行两家试点支行的成果,从凭证填写规范、业务操作规范两项内容入手,明确相关业务操作要求,确保员工熟练掌握运用。随后,内训师从反电信网络诈骗法简介、涉案账户基本情况、涉案账户工作要求三个方面开展培训,并结合网点利用“查冻扣”信息及时发现可疑账户的真实案例,明确下一阶段工作要求。

培训过程中,主会场和基层分会场参训人员对内训师强调的重点内容

进行记录。培训结束后,运营管理部针对培训内容组织参训人员开展线上测试,进一步巩固了培训成效。

本次培训,课堂教学生动,内容实用,不仅明确了柜面业务风险点,更提高了银行员工的合规意识及风险防范意识,参训人员受益匪浅。

后期,宜兴农商银行将进一步推进“运营队伍建设年”专项活动,不断提升运营队伍业务素质,深化高质量金融服务内涵。

乐安农商银行创新服务理念 推进整村授信试点工作

自整村授信试点工作开展以来,江西乐安农商银行全面梳理总结前期工作经验做法,创新提出以“三破一拓”理念破除定式思维,以“三多三常”理念提升服务质效,使整村授信更有力量、更有温度、更有特色。目前,该行已在16个支行16个建制村开展试点工作。

破除畏贷惧贷心理。该行通过逐步完善制度、制定奖惩机制,下发《乐安农商银行“整村授信”尽职免责管理办法》《乐安农商银行乡村振兴整村授信试点工作方案》等文件,建立“敢贷、愿贷”长效机制。

破除固有信贷思维。该行创新推出首席客户经理制,首席客户经理带领各支行规范整村授信工作,通过手把手、面对面现场教学,建立“能贷、会

贷”长效机制。破除传统宣传模式。该行成立新媒体宣传小分队,小分队主要负责通过制作抖音短视频、金融知识小课堂宣讲培养一批高素质宣传人才,强化集中宣传成效。

拓宽获客渠道。该行全面梳理对接存量、外拓、按揭、创业、助学、小微企业、公职人员、新市民、种植养殖大户客群,结合不同客群特点,有针对性地开展营销活动,搭配整村授信白名单,全面对接客户。

多走村串户,常见面。该行针对客户经理融入本地客户、村民圈子不够、联系网铺不开的情况,要求客户经理结合前期派驻金融助理每周驻村办公1天的要求,做到多“走村串户,常见面”。

多熟悉农户,常联系。该行针对客户经理对外出人员了解不足的情况,全面建立村民档案,梳理在外务工人员名单,由前期成立的外拓团队负责跟进,并将其拉入“乐安在某地老乡群”。

多扶持客户,常对接。该行针对客户经理走访本地商户,企业不多的情况,建立健全商户、企业档案,结合“百行进万企”活动,全力扶持客户,努力做到与客户全对接、产品全营销、需求全满足。

下一步,乐安农商银行将围绕服务乡村振兴这条主线,紧盯整村授信“1166”工作目标,抓实整村授信试点工作,积极探索实践,不断创新工作方式,强化营销对接,全力满足新形势下农村群众的金融服务需求。

冯彤 刘志鹏

淮安农商银行 新春服务忙 惠民下街镇

□ 李道海 通讯员 胡秋琴

为进一步做好春节期间现金服务工作,满足群众迎新年用新钞需求,江苏淮安农商银行联合中国人民银行淮安支行、淮安金融监督管理局、中国农业银行淮安朱桥支行等单位在淮安区朱桥镇开展“辞旧迎新”惠民现金服务乡镇行活动。

日前,农业银行朱桥支行门口人头攒动,这里正在举办换新钞、兑残币、推广数字人民币钱包、现金知识宣传活动。淮安农商银行朱桥支行精心准备了各类券别的新钞,方便客户快速兑换。在兑换新钞的同时,该行工作人员对新版人民币的防伪特征进行了讲解,提高了大家的识假币、反假币能力。活动现场,该行工作人员对爱护人民币、

残损币兑换标准、不宜流通人民币、部分券别停止流通等现金知识进行宣传,得到大家的一致好评。

数字人民币是中国人民银行发行的数字形式的法定货币,安全性高,交易实时到账,且无手续费。在数字人民币已成为当今推动我国经济社会高质量发展的战略着眼点,江苏省已开展数字人民币试点大背景下,各银行机构在现场由专人负责开展“数字人民币”钱包业务宣传与推广,并指导客户下载“数字人民币”APP及介绍使用方法,让“数字人民币”飞入寻常百姓家。

本次活动该行共发放宣传资料300余份,宣传人数200余人,兑换新钞5万元,推广数字人民币APP下载50人次。

株洲农商银行 新春送温暖 圆梦“微心愿”

为贯彻落实党的二十大精神,弘扬尊老爱亲、扶贫帮困中华美德,日前,湖南株洲农商银行在全辖组织开展“新春送温暖·圆梦微心愿”活动,爱心志愿者通过采取上门走访慰问等方式,为辖内贫困老人、留守儿童带去温暖与感动,帮他们达成180个新年“微心愿”。

活动前,株洲农商银行所辖12个基层党支部结合“新春大走访”“我为群众办实事”实践活动,积极与居委会、村委会取得联系,对辖区的贫困老人、留守儿童等需要“微心愿”支持的人员状况

进行摸底,确定了180位受益对象,认领的“微心愿”分为“温暖”“圆梦”“活力”三类爱心大礼包。该行爱心志愿者第一时间将180个爱心大礼包送到了困难群众手中,将农商银行的关爱与温暖传递到困难群众的心中。

一直以来,株洲农商银行贯彻“本土银行”“百姓银行”“爱心银行”理念,在扎实做好金融服务工作的同时,主动践行社会责任,为助力地方经济发展、共建和谐社会贡献金融力量。

李宽军 周彪林

北川县农信联社 举办新春客户答谢会

日前,四川北川县农信联社举办的“携手并进 共赴未来”新春客户答谢会在宣传片《撸起袖子加油干》中拉开了序幕,短片介绍了北川县农信联社不忘初心、多年如一日用脚步丈量征程,用实干书写担当,用汗水诠释精神,一路栉风沐雨,勇毅前行,奏响了一曲曲服务“三农”、助力乡村振兴、支持实体经济发展新乐章。

会上,该联社党委书记、理事长窦荣富表示,未来,北川县农信联社将继续扛起“农村金融、地方金融、普惠金融”主力军大旗,锚定“开局新征程,突破一百亿”目标,以“朝受命,夕饮冰,昼无为,夜难寐”的工作态度,为建设社会主义现代化北川县作出新贡献。

会上,该联社党委书记、理事长窦荣富表示,未来,北川县农信联社将继续扛起“农村金融、地方金融、普惠金融”主力军大旗,锚定“开局新征程,突破一百亿”目标,以“朝受命,夕饮冰,昼无为,夜难寐”的工作态度,为建设社会主义现代化北川县作出新贡献。

该联社工作人员还以PPT的形式向各位嘉宾详细介绍了优质金融存贷款产品,通过宣讲利率优势、普惠金融政策,让客户做到办理业务心中有数、办理流程简化快捷。在随后的文艺演出中,金融服务礼仪展示、歌曲表演等节目活跃了现场气氛。

宋小姣

永吉农商银行 “百日奋战”推进零售业务数字化转型

为深入贯彻落实省联社“百日奋战”专项营销活动,推进零售数字化转型,吉林永吉农商银行从速落实“百日奋战”活动。截至目前,该行“吉信e消费”线上授信146人,授信金额1189万元,授信人数27人,授信金额464万元。

该行制订了“百日奋战”活动方案,成立以“一把手”为组长的工作领导小组,以零售数字化系统为载体,以“吉信e消费”为主打产品,全面深入推进零售数字化转型。

该行及时召开“百日奋战”动员大会,以抢抓一季度存款“开门红”营销为契机,以此激发全员营销的工作热情和动力,在全辖营造“比、拼、赶、超”的浓

厚氛围,确保零售数字化转型能够取得成效。

为确保“百日奋战”活动有序开展及各项指标有效完成,该行采取定性指标考核方式,加强对网点和员工的双重考核,并按日调度存贷营销及贷款授信,进行“日监测、周考核、季通报”,及时兑现奖惩措施,奖励考核措施落实到位。

该行采取“线上+线下”相结合的方式进行宣传,同时通过在LED滚动屏、微信、朋友圈宣传普惠金融和“吉信e消费”产品;线下通过外拓营销活动及延伸回馈让利客户活动挖掘维系客户,确保实现一季度“百日奋战”活动零售贷款净增1亿元目标。

贾晓东

城固县农信联社 “春风行动”金融送暖



图为“春风行动”暨苏陕劳务协作招聘会现场。

日前,陕西城固县委、县政府开展以“春风送真情 援助暖民心,兴业在城固 乐业在家乡”为主题的2023年“春风行动”暨苏陕劳务协作招聘会,城固县农信联社作为金融政策宣传机构积极参与本次活动。

该联社抽调6名业务骨干在活动现场显著位置搭建金融服务宣传点,组建3支金融政策咨询和业务营销分队,对本地80家招聘企业宣传陕西农信减费让利、支持小微企业优惠政策,详细介绍“诚税贷”“秦V贷”等金融产品;驻点宣传人员向广大求职者介绍惠农政策、创业金融帮扶政策以及“市民e

贷”“e农贷”“创业促就业贷款”等产品,还邀请参会人员现场体验陕西农信线上产品的便捷与高效,助力在外就业创业者解决融资难问题。

活动现场,该联社还为广大群众宣讲反洗钱、反电信诈骗、防范非法集资等相关金融知识,累计发放宣传折页、手册1500余份,接受群众咨询400余人次,挖掘企业信贷需求5户,现场成功办理“市民e贷”15户,授信金额120万元。“我们在外打拼多年,现在想回乡创业,最担心的就是资金问题,没想到农信能解决我们的后顾之忧!”一位返乡创业大哥赞叹道。

贺阳 廖鹏