

永丰农商银行
进村入户开展整村授信

在江西省永丰县上溪乡礼芳村,村民李少荣听到江西永丰农商银行上溪支行客户经理讲解整村授信政策后,立即提交申请,经过资料收集、评级、授信,现场为他成功授信20万元,解决了他灵芝种植资金上的后顾之忧。

环城农商银行
召开重点工作推进会

为深入贯彻落实吉林全省农村信用社年初工作会议精神,确保首季各项工作取得“开门红”,近日,吉林环城农商银行召开重点工作推进会。

海门农商银行
知识产权金融工作获肯定

近期,中国银保监会南通监管分局下发通报,对2022年度知识产权金融工作先进个人进行表扬。江苏海门农商银行余东支行客户经理榜上有名,这是该行高度重视知识产权金融工作的缩影。

文成农商银行
创新推出“新农数智贷”

近期,浙江农商联合银行辖内文成农商银行探索建立“新农指数”,创新推出“新农数智贷”产品,精准滴灌新型农业经营主体。

五峰农商银行深耕小微市场

推动微贷业务提质扩面

近年来,湖北五峰农商银行在湖北省联社、市行的正确领导和县委、县政府的大力支持下,坚持“微贷主业”地位,深入推进信贷“五个转变”和“微贷革命”,深耕小微市场,在全员营销、优化服务、产品创新等方面持续发力,推进微贷提质扩面迈入“快车道”、跑出“加速度”。

该行充分发挥领导班子、中层干部、基层员工“三位一体”的联动优势,形成“领导班子示范干、机关部门协助干、基层网点共同干”的全员营销模式,由行领导班子带队与政府各部门、重点企业、重点客户进行走访对接,同时积极向地方党委政府汇报农商银行支持县域经济发展、助力乡村振兴等工作情况,争取县委、县政府的大力支持,坚持机关基层协同,营造上下联动

的内部环境,掀起了全员营销人人创新的浓厚氛围;坚持创新发展,推行“量体裁衣式”服务,积极拓展行政企事业单位、学校、医院等优质工薪阶层客户,以“白领贷”为抓手推动消费类业务规模提质增效,将茶产业、蔬菜产业、烟叶产业、旅游产业、中药材产业、中蜂养殖产业等五峰特色产业作为重点,聚焦各类经营主体,强化“创业贴息贷”“荆楚小康贷”“茶乡民宿贷”“农e贷”等“拳头”产品的推广,开展以“扫码流量贷+扫码付”的服务模式,全面走访对接农户及城区小微客户群,满足多样化资金需求。

该行实行“首问负责制”“限时办结制”“快审快贷”等服务机制,坚持优化审批流程,精简贷前资料,提升办贷效率,推进微贷产品向线上迁移,全面推广“301”贷款模式,采用无纸化线上操作,加大“楚天农商云”智慧微贷系统、“楚天贷款码”平台运用,实现线上

申请、审批、签约、放款“一站式”服务;坚守农区阵地不放松,以服务三农、服务小微为己任,坚持服务下沉、人员下沉,发挥人缘地缘、产品渠道优势,构建“村银共建+金融村官+整村授信”金融服务模式,深入推进“863”全覆盖工程,选拔了一批能力强、作风实、口碑好的“金融村官”深耕农村市场;用绩效考核引导微贷营销,设置多项奖励机制,严格考核督办,每日在工作群内通报工作进度及排名,及时总结分析不足,分享先进经验,充分调动业务拓展积极性;全面提升微贷产品推广营销质效,“线上+线下”联动宣传,做到网点厅堂有海报、LED电子屏有标语、村组社区有横幅、乡镇主干道有展牌、电视台新闻有广告、手机铃声有彩铃、微信公众号有榜样、抖音视频号有推送,发起全方位、多维度、广覆盖的宣传攻势,全面打响农商银行微贷品牌。



为助力留守儿童健康成长,加深广大师生金融知识认知,近日,贵州镇远农商银行竹坪支行工作人员带着爱心书包和金融知识走进镇远县羊坪镇竹坪片区中心小学,把爱心和温暖传递给同学。课堂上,工作人员通过生动形象的案例教学识别生活中常见的非法集资和网络诈骗陷阱,特别提醒他们要正确使用家人的手机,帮助家人远离诈骗,学会用有效手段维护自身的合法权益。图为该行员工为学生讲解金融知识。

息县农商银行定目标提质效
存款余额突破160亿元

近日,河南息县农商银行传来捷报,该行各项存款余额冲破160亿元大关,是自2019年存款突破100亿元之后取得的又一里程碑式的跨越。截至2月28日,该行各项存款余额160.04亿元,其中涉农贷款余额61.18亿元,小微企业贷款余额28.20亿元。

息县农商银行强化党建引领,融入县域发展大局,班子成员切实履行“一岗双责”,坚持党建、业务“两手抓”,定期、不定期深入联系基层督导工作,以“六有”标准持续提升改造支部阵地,合理、科学地对辖内18家支部进行了设立、合并、撤销,该行党委以“能力作风建设年”活动为抓手,持续健全完善制度,形成长效机制;为客户群体提供“一站式”贴心金融服务,与息县县财担保有限责任公司签订“息县振兴贷”批量担保业务协

议,与长陵乡政府签订“党建+金融”联盟促进乡村振兴战略协议,并自2022年9月份开始在该行范围内开展了“党建+金融”助力乡村振兴精准营销活动,至今共召开座谈会197场,现场发掘意向客户1050人,授信1.92亿元,同时对农户贷款下调贷款利率150个基点,巩固“四个不摘”政策成果,落实脱贫人口小额信贷政策,对脱贫人口有效信贷需求做到应贷尽贷。

该行强化责任担当,助力企业纾困解难,严格落实稳经济大盘战略部署,扎实做好降低利率、延期还本付息、减费让利等工作,开展“万人助万企”“稳企惠企百日攻坚”活动,持续加强“银企”对接,2022年度共召开座谈会33次,对接企业185家,累计发放小微企业无还本续贷147笔,金额

11.33亿元;锻造员工队伍,提升专业服务水平,在该行范围内持续开展“大比武、大练兵”活动,组织开展柜面服务、小额贷款营销等竞赛活动,各条线部门每月一主题、周一培训、一季一测试,引进专业培训机构进行专业培训,引导干部员工紧跟时代发展需求,锤炼过硬的业务本领和能力素质,切实为客户提供专业、高效、贴心的金融服务,着眼客户需求,以丰富网上银行功能、金融场景建设和社保卡等为抓手,构建立体农村金融服务网络,组织人员上门为特殊客户群体提供“一对一”金融服务,持续畅通信贷渠道,2022年多渠道受理客户贷款申请1415户,积极开展小额贷款产品线上化服务,面向小微企业主、个体工商户、农民加大小额贷款投放力度,不断提升全县居民的信贷可得性。

江油农商银行恒大支行靠前服务

实现存款业务营销“开门红”

自2023年“开门红”战役打响以来,四川江油农商银行恒大支行以优质服务为导向,以目标牵引为动力,立足江油辖区实际,内强管理,外抓市场,推动各项业务经营实现稳健发展。尤其在存款营销中,讲方法、添措施,存款指标实现稳步增长,截至3月2日,中润恒大支行存款余额15.6亿元。

恒大支行在岗员工22名,其中女性职工19名,在“开门红”存款营销工作中,充分发挥女性职工作用,展现出团结协作、奋进有为的良好工作氛围,未雨绸缪,定好方案,早在2022年初,便对客户实行“一户一案”政策,主动上门与客户沟通,明确客户资金的使用计划,针对人头专人对接“三步走”,有效地、针对性地开展大额存款的营销工作,所有员工放弃休假,舍小家为大家,在开年初就迅速回笼个人存款3000万元,同时提前对存量存款

客户进行分析并分配到人头进行电话联系,特别是针对近期到期的大额存款客户进行预约、慰问,了解客户需求,推介该行优质存款产品。

该支行做好“流量经营”文章,在网点显目位置特别是橱窗、营业大厅等位置布放利率展示牌,充分展现该行利率优势,要求营业大厅保安、大堂经理在厅堂做好客户营销宣传工作,以直观方式不断宣传该行利率优势,同时要求员工不定期地在朋友圈发布产品广告,充分提升利率优势受众面,并通过节假日慰问短信提升支行在当地客户群中的影响力,打好流量经营牌;抓好“营销两户”基础,在“开门红”期间聚焦重点客户、重点市场、重点业务,着力抓好大额资金组织,充分利用CRM系统深挖存量客户潜力,立足零售户、低风险盘活提档,抢抓源头性资金营销机遇,围绕重点企业、核心客户、新经济领域等资金富集客户需

求,加大对公存款营销力度,实现对公存款净增6597.43万元,并结合支行客户群体的实际情况,针对性地定制采购计划,如石油新区网点主要是针对退休的工人,主要集中在日常实惠生活用品上,以产品吸引个人存款持续增长。

恒大支行走好“优化服务”路线,在“开门红”期间扎实做好优质文明服务工作,特别是柜面支撑服务工作,充分调动员工积极性,在总行激励基础上再次设立存款营销、贷款营销、惠支付营销等单项奖励;加强社保卡营销,支行设置专门的人员进行制卡一激活一开通手机银行流程服务,要求网点利用网点位置优势加大对社保卡的营销力度,累计办理社保卡82张;同时,延伸服务范围,主动上门服务,遇到有困难、行动不便的客户上门服务,切实为老百姓解难题、办实事。

东海农商银行
召开业务经营调度会

□李道海 通讯员 王其昌

为进一步推动首季“开门红”各项工作有序开展,提振全行干部职工精气神,近日,江苏东海农商银行召开3月份业务经营调度会。该行党委书记、董事长出席会议并作重要讲话,总行领导班子成员、机关部室负责人、支行行长参加了会议。

会上,党委书记、董事长、党委副书记、行长作了表态发言,党委委员、副行长从组织资金、贷款投放、考核结果等方面通报了2月末首季“开门红”业务竞赛完成情况并提出工作要求。

长丰农商银行
“带押换证”降低企业融资成本

前不久,安徽省合肥市长丰县不动产登记中心大厅内响起热烈掌声,长丰县首笔不动产“带押换证”贷款业务成功办结。

安徽某电力科技有限公司是长丰农商银行政务中心支行的老客户,前期在长丰县拿地100亩建设厂房及多栋办公楼,固定资产投资较大,加之疫情影响,下游厂商资金回笼较慢,导致今年一季度流动资金短缺,无法加大生产。正当其为资金发愁时,长丰农商银行政务中心支行了解情况后第一时间前往企业走访调研。由于其厂房

赛完成情况并提出工作要求。董事长向组织资金先进单位、贷款投放先进单位授红旗,监事长向组织资金后进单位、贷款投放后进单位授黄旗,暂时落后的支行行长纷纷作表态发言,表示要补齐短板弱项,找准差距、对症下药,打起十二分精神,认真抓好“开门红”工作,确保各项任务高质量完成。

东海农商银行将紧密融合乡村振兴战略,切实提高金融服务能力,增强做好新时代三农工作的责任感和使命感,将“万村工程”“苏服办+金融”做实做好,以金融“活水”助力东海县域经济发展。

嵊州农商银行
发挥“三水精神”走访农户问需求

迎着还稍寒冷的春风,踏着尚未出土的嫩芽,高山之上通源村的村民已经为茶叶开始奔忙。浙江农商联合银行辖内嵊州农商银行也一样为营销客户而开始了不懈地努力。该行工作人员来到贷款客户王师傅的农资商店里,看得出来,春耕之际他也是非常忙碌,在交流的过程中,不断地有农户来购买肥料。王师傅向该行介绍了他的制作过程,并指出茶叶的制作固然重要,良好的培育更是产出好茶的先天条件。当工作人员问及贷款的使用情况,王师傅哈哈一笑,表示自己早已自助放款用于肥料等农资物品的进货,王师傅说:“现在正是施肥的好时机,肥料不到位,会

直接影响茶树树芽的情况,茶树是茶农的心血,可是一点都不敢马虎的。”王师傅深知茶事,更懂茶农,总能给客户最好的选择。在践行服务三农使命的过程中,银行一线工作人员就像一位位勤恳奋发的茶农,而客户就是他们费尽心血认真栽培的一棵棵“茶树”。嵊州农商银行将继续秉承老一輩农信人的“三水精神”,脚踏清晨露水,擦去午间汗水,带上风火前行时染上的一身泥水,关注客户的实际情况与迫切需求,帮助他们分析经营情况与前景,满足他们迫切的金融需求,力争在最快的时间里为他们解决“巧妇难为无米之炊”的困顿,为他们的发展“施肥”添力。

敦化农商银行
党建引领推动业务“开门红”

今年旺季“开门红”活动开展以来,吉林敦化农商银行党委紧跟吉林省联社工作部署,把存、贷款组织工作作为旺季营销的重头戏,坚持做精、做实、做细,着力发挥党建对业务发展的引领力、表率力、战斗力。截至2月底,该行各项存款余额已达181.7亿元。

为促使“开门红”活动见实效,该行党委统一思想,树牢“营销赢在首季”观念,先下手,早部署,提前制定“开门红”活动方案,优化绩效考核办法,将全行32家营业网点、9个党支部,划片分区、层层分解任务,传导压力,落实绩效考核体系;常检查,严督导,党委成员深入联系网点了解业务

开展情况,调研分析解决营销难题,先后打通业务流程不够优化、高峰期厅堂人员不足、设备运行不够流畅等影响业务开展的堵点、痛点,纪委牵头成立业务督导组,聚焦党委工作部署和存款营销重点,对全行网点巡回督导,定期约谈后进网点;多研判,勤调度,围绕“开门红”营销任务目标,党委负责、分管牵头、条线配合,定期召开首季“开门红”工作推进会,通报经营数据,研判业务形势,针对条线业务发展短板,分片区召开座谈会,剖析问题症结,通过党建共建、业务联动、信息共享,力促尽早实现今年各项工作“开门红”。

洪洞农商银行
为在外务工人员现场授信



山西洪洞农商银行把做好“全面授信”工作作为贯彻落实省市2023年度工作会议精神的關鍵抓手,坚持“做小、做优、做散”,聚焦在外务工人员这一大群体,近日组织辛村党支部所辖5个支行前往外出人员聚集地太原召开“全面授信”现场会。

活动现场,工作人员用通俗易懂的语言对“全面授信”产品的优势、特点进行了解读,对“晋享e贷”“富强贷”“富商贷”“芝麻快贷”等各类产品的准入条件、贷款额度、办理流程等内容进行了介绍,并针对使

用移动端现场授信需要的资料、操作步骤进行了演示,与老乡面对面谈心,详细了解外出创业人员生产生活经营情况,并分组携带平板电脑为有资金需求的老乡通过网贷平台现场办理授信业务。同时,工作人员还按照行业类别,已授信、授信后、服务需求等情况建立详细台账,设立了客户后续服务沟通微信群,搭建了与太原“洪洞籍”老乡的深度合作机制。此次有120余位老乡参与现场会,预授信金额617万元。