

曲周县农信联社开展公文写作专题培训

日前,河北曲周县农信联社组织开展公文写作能力提升专题培训。该联社提出,全体参训人员要做到学以致用、学用结合,不断强化语言修养,提升写作技能,推动信息宣传和形象建设工作见行见效。

赣榆农商银行“社银一体化”打造便民“服务圈”

近日,江苏赣榆农商银行与赣榆区人力资源和社会保障局共同开展结对共建暨“社银一体化”工作推进会,现场签署结对共建暨战略合作协议,共同打造便民“服务圈”。

郭尔罗斯农商银行发放涉农贷款超10亿元

今年以来,吉林郭尔罗斯农商银行持续做好三农金融服务工作,截至目前,该行累计发放涉农贷款10.79亿元,“吉信农e贷”授信5.4亿元,用信3.8亿元,农户贷款增速连续5年排名靠前。

永吉农商银行提升员工营销技能

为落实省联社战略转型发展需要,吉林永吉农商银行采取坚持“以会代训”增强网点凝聚力、改变营销策略促进网点快速转型、改变培训方式增强业务综合技能等措施,不断促进各项业务健康发展。

侯马农商银行开展户外拓展主题活动

日前,山西侯马农商银行党委组织开展了“勇攀高峰 熔炼团队”主题户外拓展活动。员工们来到云丘山,一路上,各小组成员互相鼓励、奋勇争先,大家三五成群、结伴同行,攀登的脚步一刻也没停歇。

保康农商银行“青春有约”户外交友聚活力

日前,湖北保康农商银行组织开展以“青春有约”为主题的户外交友活动。青年员工们围坐在餐桌旁,相互交流成长的故事,分享在工作生活中的乐趣,在谈笑风生间加深相互了解;青年员工们坐在围炉旁烹饪美食,在自己动手的满足感中加深情谊,整场活动洋溢着欢声笑语。

歙县农商银行走进校园开展反洗钱宣传

前不久,安徽歙县农商银行、人行歙县支行组织反洗钱宣传骨干深入徽州师范学校联合开展“防控洗钱风险 维护校园安全”主题宣传活动。

淮安农商银行让党建与业务深度融合

全力推动零售业务转型发展

□李道海 通讯员 杨桃 卢泉

长期以来,江苏淮安农商银行依托“运河文化”深厚人文底蕴,践行“周到金融 家乡银行”企业文化,秉持做小才能做大、做深才能做强工作理念,加强党建与业务深度融合,强化改革创新力度,增强金融服务意识,全力推进零售业务转型发展。

淮安农商银行按照“组织共建、资源共享、产业共兴、社会共治”党建思路,与地方60余个党组和基层党支部组织开展结对共建,制定《基层党建工

推动农户粮食资金、重大项目拆迁资金闭环管理,助推“惠农快贷”签约。截至2月末,全行“惠农快贷”签约授信299户、金额2.47亿元,用信292户、金额2.23亿元。该行以活动添动力,以“三八国际妇女节”“国际消费者权益日”等节日为契机,与妇联等单位开展“女神‘价’到”“3·15”利率优惠等“党建+”业务推广活动,联合公司、电子银行部等部门开展产业工人、个体工商户、春耕备耕重点客户专题集中授信,电子银行签约、代收代发业务等“一揽子”营销,推进各条线业务同步增长。该行在“三八国际妇女节”和“国际消费者权益日”当日实现新增授信客户共计150余户、金额2.2亿元。

淮安农商银行通过建立全行统一业务数据录入标准、制定数据治理年度实施方案、上线问题数据监测系统、常态化开展数据治理工作等举措,深入挖掘存量业务数据价值,持续推进存量客户数据可视化、标签化、标准化管理,主动掌握网格内客户的消费容量及特征,为客户精准“画像”,盘活数据资源。上

线客户经理“驾驶舱”、厅堂营销系统、数据决策系统,有效提升营销精准度,协助零售业务目标清单量化采集、发布、营销。截至2月末,该行累计推送5期“开门红”专项营销清单共4.2万条。

淮安农商银行依据存量营销数据,从市场和产品两个维度对底层信息进行筛选、清洗、建模,生成具有营销价值的1.8万条客户清单,建成有数据支撑的4类营销目标客户模型,由各网点进行对接营销并反馈清单匹配度、精准度,形成双向反馈、循环优化的精准营销机制,配套存量重点业务、客户变动信息推送功能,助力全行做优存量、做大增量、做稳变量。截至2月末,全行累计营销潜在价值清单客户1008户、金额1.22亿元。该行联合公司、电子银行部等部门组建数据分析应用赋能专项小组,推出对公账户认领制度、普惠产品客群营销目录、社保卡黏度提升清单等专项营销提质行动;针对季度经营考核薄弱网点开展多阶段数据应用赋能项目,因地制宜制定特色赋能项目方案,建立区域短板业务目标客户模型与

营销清单,形成专项赋能经验报告,并在全行进行案例分享,助推精准营销“加长板、补短板”。

该行组建电子银行业务赋能团队,对电子银行产品提出合理化建议,助推电子银行产品品质提升。该行创新开展“鼎力相惠”系列活动,以收单商户为核心,打造“鼎盛生活圈”本土优质商户联盟。截至2月末,全行收单商户6.25万户,价值收单商户3.03万户,商户留存低成本资金达17.26亿元,带动“收单商户贷”较年初新增273.7万元;组建“八大板块”专业营销团队,针对辖内商超百货、餐饮食品、专业市场、健康医疗、文教旅游、汽车金融、电商物流、新型农业经营主体客群开展针对性市场调研与营销。截至2月末,该行“八大板块”项目累计走访15.32万户,授信1.2万户、金额71.27亿元,用信6894户、金额42.35亿元。

淮安农商银行优化实体网点布局,完善普惠金融示范点建设,建成营业部、博里画苑“E路有我”线下体验馆,丰富“线上+线下”场景融合发展机制,

设立社保“就近办”服务网点,为群众提供社保民生和普惠金融“一站式”综合服务;完成91个“适老化”网点升级,打造了一批“银发”厅堂示范网点并荣获“2022年江苏银行业文明规范服务适老网点”称号;携手52家医院开通“银医通”,设立11个大型停车场缴费项目,服务7所学校的日常消费,更好地满足企业和群众日常金融支付需求。

淮安农商银行以深化“周到金融 家乡银行”企业文化为主线,科学制定三年发展规划,精心打造客户安家工程、市场深耕工程、增户扩面工程、内控护航工程、数字赋能工程、管理强基工程,全力推进“六大银行”建设,开展“回家过年”主题活动,推出“回家存”“家乡贷”系列存贷款产品,打造“家乡银行海棠书屋”阅读室,举办“一品淮扬味 安心团圆年”促消费活动,发放“年夜饭代金券”3000余张,厚植家乡企业企业文化,促进零售转型、创新发展量质齐升。截至2月末,“回家存”系列存款产品净增36.85亿元;“家乡贷”系列信贷产品净增967户、金额8576万元。

周口市淮阳区农信联社打好“特色牌”念好“致富经”

河南周口市淮阳区农信联社始终坚持“支农支小、支微、支特色”市场定位,加大对龙头企业、优势产业开发力度,不断创新信贷产品,在支农、惠农、助农上下功夫。截至3月末,该联社贷款余额80.49亿元,其中涉农贷款余额70.88亿元,贷款结构显著优化。

该联社围绕“一乡一品”“一村一特色”发展思路,创新推出“大蒜贷”“板材贷”“花生贷”“枸杞贷”等29种乡村振兴系列特色信贷产品,推出“拳头”精品工程,让金融“活水”激发乡镇经济活力。刘振屯乡在大蒜种植、加工、运输及销售方面已形成了一套完整的产业

链,该联社推出的“大蒜贷”为相关企业和个人提供了信贷支持。截至目前,该联社已向126户种植户发放“大蒜贷”,金额1953万元。

该联社在重要时间节点提前摸清市场行情,农产品种植情况及融资需求,为春耕备播、夏粮收购及秋收冬藏工作做好了准备。一方面,开展“挎包行动”“送货上门”服务;另一方面,严格落实贷款资料“一次说清”、相关表格“一次发清”、贷款流程“一次讲明”规章制度,坚决不让客户“多跑腿、跑空趟”。截至目前,该联社涉农贷款较年初上升1.69亿元。 齐盈盈

奉新农商银行持续推进网络化营销工作

江西奉新农商银行深入推进“扩面、提额、增效”三大工程,努力做大客户数、做优信用率、做实信贷投放,保质保量做好网格化营销和贷款客户数三年倍增工作。截至3月末,该行贷款客户数30622户,较年初新增3081户,完成省联社下达全年任务的78.92%。

为激发员工参与营销工作热情,该行下发了《奉新农商银行2023年普惠金融考核实施方案》,将贷款客户数净增任务分解至网点和总行机关部室的每一位员工,在全行营造“比、学、赶、超”的良好氛围。

该行还发扬“背包银行”精神,将城

镇网点网格化街道分区,客户经理深入社区、工厂企业、学校、医院开展“优质商户资金扶持会”“家庭备用金启动会”“乡村振兴会”普惠金融政策宣讲活动,截至3月末,该行已开展普惠金融批量营销宣传活动49场,覆盖客户2000余人,成功授信300余户,授信金额6000余万元。

为提高客户留存度,该行工作人员积极开展社保卡激活、信用卡营销、存款营销、工资代发、聚合支付营销、手机银行营销、不良贷款清收等综合营销,为全面完成全年任务目标打下了坚实的基础。 傅潇

都匀农商银行护航茶产业铺就“致富路”

“今年春茶长势好,村民采茶的积极性高,我收购茶青的资金出现缺口,用手机通过贵州都匀农商银行‘黔农云’APP借款20万元,放款立即到账,农商银行方便、快捷、灵活的服务使我感到很舒服。”贵州都匀市归兰水族乡翁隆村创业青年、茶叶专业合作社负责人胡魁相特别感谢都匀农商银行基场分理处的服务。

胡魁相是村里的种茶大户,也是农商银行的信用用户。近几年,许多村民像他一样在基场分理处的支持下种茶致富。现在,翁隆村茶园面积1000多亩,茶产业已成为当地增收致富的主导产业,茶产业

今年开春以来,乡村振兴驻村第一书记、村“两委”干部和基场分理处客户经理进村入户开展“问需于民”活动,以组为单位推进信用工程建设,全村累计授信额度约4375万元。通过宣传“乡村振兴贷”等信贷产品和金融服务政策,信用农户贷款不断增多,仅发放茶产业贷款就增加了83万元。

“翁隆村茶产业的发展离不开都匀农商银行的支持,我们要带领群众发展‘产、供、销’产业链,不但做好春茶生产,还要在夏秋茶的开发利用上下功夫,让共同富裕之路越走越宽。”驻村第一书记曾青如是说。 杨时伟

红塔农商银行研和支行全员营销“指尖业务”

为构建以商户、客户、银行为核心的互联网金融“生态圈”,不断扩大“扫码支付”业务在区域市场的占有率,提高“指尖上”的业务区域影响力,云南红塔农商银行研和支行通过提高认识强化培训、宣传到位打响品牌、强化推动“行商拓户”的“三步走”措施,实现精准拓户。

该支行充分利用二维码业务的方便性、快捷性、通用性,发挥其拓户能力强、抢占当地市场,赢得商户青睐。为抢占先机,该支行利用晨会及职工会开展员工培训,确保全员“懂业务、善营销、会操作”。

该支行以网点为轴心,分片划区开展网格化营销维护,推动客户经理走出去“行商拓户”,实现精准营销;对有愿意的客户通过电话、上门走访等方式深入了解客户需求,制定合理的营销方案,积极营销二维码业务,提升二维码商户营销成功率,对存量已开通未激活的商户采取上门服务,提高该支行收单商户使用率。

今后,该支行将围绕“指尖业务”积极开展各类营销工作,真正将“全员营销”理念入脑入心并付诸行动,持续为红塔农商银行高质量发展添砖加瓦。 刘镜锐



近日,浙江农商联合银行辖内天台农商银行“银龄助富团”受邀到天台县平桥镇屯桥村“红溢辉映·共富工坊”宣讲反诈知识。“银龄助富团”团员在与村民交谈中发现,该工坊出现淡季,村民们都比较闲。“银龄助富团”团员汪亚萍了解到,在平桥支行附近有一家滤布加工厂一直积压着不少订单生产不过来,便从中牵线搭桥,双方以代加工的方式开展合作,既解决了村民闲下来收入减少的问题,又解决了滤布加工厂订单积压的问题。“多亏了‘银龄助富团’的帮助,这几天我们工厂又忙碌起来,工厂效益也上来了。”屯桥村“红溢辉映·共富工坊”负责人徐登凤说道。截至目前,“银龄助富团”共成功结对46家“共富工坊”,通过开展金融帮扶、资源帮扶、服务帮扶,让共富之路走得更远。图为天台农商银行“银龄助富团”团员与村民交谈。 张琼蕾

兴文农商银行开立“国有建设用地和矿业权保证金专户”实现对公重点账户营销业务“破冰”

为贯彻四川省农信联社党委关于“多找客户、找好客户”工作部署,兴文农商银行成立了以党委书记、董事长为组长的对公营销专班,具体负责重点客户、重大项目的营销推进工作。“开门红”期间,专班以“五大营销”为抓手,围绕“四化同步、城乡融合”这一机遇,明晰“银政”合作方案,于日前成功中标开立“兴文县国有建设用地和矿业权保证金专户”,该账户年度预计可全行对公存款日均贡献4000余万元。这是兴文县首次以公开竞标方式遴选账户开户行,也是该行全面推进重点账户营销工作的重大突破。

据统计,该行在县级机关单位账户占有10%左右,关键账户更是长期被国有银行牢牢把控。为打破这一局面,兴文农商银行建立价值信息捕捉机制,制定总行决策指挥、部门协调统筹、支行靠前服务的即时作战流程。

“党建+授信”战略合作落地,该行成立了“全天候、零距离、顾问式”服务的专属服务团队,设计专属“银政”金融服务方案,提供开户绿色通道,优化办事流程,提高办事效率,强化科技保障,成功赢得了客户的信任,进一步夯实合作基础。

经过多层次、跨部门的不懈努力,兴文农商银行细化关系经理捕捉关键

信息、营销经理制定专属金融服务方案、管户经理确保重点账户后期服务的“三员推动”体系,实现了对公重点账户营销“前、中、后”全流程护航,成功建立营销闭环。最终,该行以创新的营销框架、健全的制度体系、高效的服务能力获得当地政府部门的高度认可,在多家国有大行中脱颖而出。

对公营销体系亮点频现,“银政”合作成效凸显,充分彰显了省联社党委、办事处党委工作的前瞻性和正确性,该行将持续按照“强基固本、开拓创新、提质增效”总思路,一直往前走、往深走,环环推进,实干笃行,为全行各项业务高质量发展添光增彩。 曾杰

阳城农商银行以“党建+”为统领推进普惠金融走深走实

近年来,山西阳城农商银行以党建工作为统领,在“党建+考核”“党建+合作”“党建+政策”“党建+授信”等方面持续发力,推进普惠金融在服务乡村振兴大局中取得明显成效。

“党建+考核”,举好激励“指挥棒”。该行以阳城县北留镇为试点,以试点积累经验,梳理规范流程,制定总体规划,将党建共创在全县范围内全面铺开。制定党建共创专项考核办法,明确职能部门职责,将整村授信、账户开立、不良清收等纳入考核范围,对各网点、乡镇及村级金融助理、金融协理员进行常态化考核,定期兑现,成功与全县15个乡镇建立“党建+考核”一体化机制,实现100%全覆盖,推动党建共创工作亮业绩、出成效。

“党建+合作”,搭建“政银”大舞

台。该行创新农村金融与基层治理相结合的党建共建共创模式,按月与县委、县政府及各乡镇协调沟通党建共创工作开展情况,召开联席会议,邀请地方党政部门、建制村(社区)党组织书记共同参加,讨论党建共创工作计划,以“一村一策”点对点对接、点对点落实。联合中小企业局开展助企纾困行动,向重点行业、重点企业派驻“金融专干”,第一时间协调解决企业融资问题。联合县妇联召开“党建共创巾帼共建”战略合作协议签订会,与县、乡、村三级妇联组织在资源共享、携手合作、乡村振兴、妇女创业、金融服务、维权关爱等领域开展全方位合作。

“党建+政策”,打出助企“组合拳”。该行出台多项信贷专项帮扶政

策,支持受困企业减息延期,为企业恢复生产经营“添柴加薪”。全面掌握本地青年创业者情况,建立青年创业资料库,掌握青年的创业需求,研发青年创新创业金融产品,服务青年创业。充分发挥乡村振兴主办行作用,大力推进整村授信,对加入小微企业风险助力协会的会员企业提供无抵押、无担保的纯信用贷款。

“党建+授信”,奏响兴业“最强音”。该行结合各地实际情况,以农村产业发展趋势为导向,梳理制定一套通用版标准化、规范化、可操作性强的整村授信流程,确定整村授信目标任务,各支行与各乡镇开展一系列主题党日、组织金融助理讲解金融产品与知识,为整村授信客户发放备用金,成功打造一批信用村。 张雁敏