

高邮农商银行 “诚信质量贷”缓解小微融资难

近日,江苏高邮农商银行与高邮市市场监督管理局依托党建共建联手推出“诚信质量贷”金融新政策和新产品,以缓解中小微企业和个体工商户融资难问题。

“诚信质量贷”旨在为高邮市中小微企业和个体工商户提供无抵押、无担保贷款,个人客户额度最高可达300万元,企业客户最高可达1000万元,贷款期限3年;对于获得各类荣誉表彰或参与制定标准的企业给予相应利率优惠,最高可在利率定价基础上减100BP;对于发明专利及专利授权企业,每一项专利在利率定价基础上可叠加最高再减50BP,具有额度足、利率低、审批快、担保方式灵活等特点。

张洁

西林农商银行 借力“丰收节”开展普惠金融宣传

日前,广西西林农商银行以西林县“中国农民丰收节”活动开幕为契机,以“助力乡村振兴 提升普惠金融服务”为主题开展宣传活动。

该行机关党支部和八达支行党支部党员组成党员先锋宣传小队,通过在现场搭建宣传台、悬挂宣传标语、现场讲解等多种形式,向参会人员宣讲农商银行存贷款政策,了解农户的金融需求,解答金融咨询;同时,普及防范电信诈骗相关知识,帮助百姓守好“钱袋子”,积极推介该行“利农商城”产品线下乡营销活动,宣传“惠民保”惠民保障政策,全力做好丰收节金融服务。

刘小欢

金溪农商银行 大学堂“青蓝计划”研修班结业

近日,江西金溪农商银行与江西财经大学金融学院共同组织开展的金溪农商银行大学堂“青蓝计划”研修班圆满结业。

据悉,研修班设置“党建+兴趣班”、管理班、营销班、法务班四门课程。该行“80、90后”干部经过4个多月的学习,以饱满的学习热情、积极的学习态度,收获了一段充电赋能、提速精业之旅。

在结业典礼上,江西财经大学金融研究中心主任钱建豪作致辞,金溪农商银行党委书记、董事长罗剑作总结讲话;同时,对大学堂“青蓝计划”研修班优秀学员进行了通报表彰,并现场颁发荣誉证书;六位优秀学员代表分别分享了学习心得。

严若兰

井冈山农商银行 加大支农支小信贷投放力度

今年以来,江西井冈山农商银行充分发挥农村金融主力军作用,坚守定位,根植本土,通过派驻“金融助理”“开展普惠金融万里行”“创新‘乡村振兴贷’信贷产品等方式,持续推进支农支小取得实效。

截至8月末,该行涉农贷款余额25.81亿元,普惠型涉农贷款14.15亿元,均较年初实现了增长;普惠型小微企业贷款余额11.14亿元,较年初增加1.12亿元,新增户数138户,实现了涉农和普惠型贷款持续增加的目标。

李素红 邱剑

兖州农商银行扬州路分理处 热心为客户兑换零币

近日中午,一位女士走进山东兖州农商银行扬州路分理处营业厅,手提沉重塑料袋,面露难色。工作人员立即上前询问,得知袋内是客户积攒了三四年的硬币,开学在即,希望将其兑换成纸币,方便购买学习用品。

了解情况后,扬州路分理处立即抽调人员,启动临时窗口开始清点。由于存储时间太长,部分硬币已经老旧发霉,并粘有污渍、胶带等,给清点工作带来困难。经过近1个小时的耐心清点,该分理处工作人员共为客户清点硬币1916枚,金额1415.6元。看到手中的“大麻烦”成功解决,客户一再对工作人员表示感谢。

刘洋 陈丽

兴国农商银行社富支行 拦截电信诈骗资金14.6万余元

日前,江西兴国农商银行社富支行工作人员接到深圳客户来电,称自己遭遇了电信诈骗,其在“某石油期货”APP上的资金无法提现,联系客服也无人应答,前期投入的资金已汇入兴国农商银行社富支行开户人刘某账户。

得知情况后,该支行工作人员告知客户立即报案,同时向总行管理部门和兴国县反诈中心报告了相关情况,并对刘某的账户进行管控。11时30分左右,刘某前来社富支行要求取现14.6万元,当工作人员向刘某人账资金来源提出质疑后,刘某说是货款,随后便慌忙离开。社富支行成功拦截涉案资金14.6万余元,避免了客户的损失。

谢安

清河农商银行“两手同抓” 有序推进业务高质量发展

今年以来,河北清河农商银行统筹好“规模”与“质量”“活力”与“动力”“转型”与“创新”“防范”与“化解”的关系,坚持“两手抓、两手硬”,有序有力推进该行各项业务高质量发展。截至8月末,该行各项存款余额143.36亿元,较年初增加16.31亿元,增速12.84%;各项贷款余额77.29亿元,较年初增加5.45亿元,增速7.6%;存贷款规模占县城市场份额的30%左右,存贷款规模创历史新高。

清河农商银行将党建工作融入日常经营管理和公司治理,组织召开党委会,落实“第一议题”制度,确保省联社党委和邢台审计中心党委各项决策部署贯彻落实到位;深入开展调查研究,推动主题教育落地落实,走深走实;压实党委主体责任,纪委监督责任和领导班子的“一岗双责”;以金融廉政文化建设增强党员干部清正廉洁意识,为该行健康发展提供坚强的政治保障。

该行认真落实省联社和邢台审计中心关于“发展人才后劲”和“凭真本事挣绩效”的要求,坚定“人才兴行”理念,建立科学考核机制,在全行营造“成事在人”

“立事靠制”的正向选人用人环境;在全行开展备用中层正职公开推选,坚持公开公正、流程透明和政治为先、能力为上,通过民主投票形式成功推选5名中层正职,入选人员年龄均在40岁以下,全部为本科学历,具有年龄低、素质高、能力强、干劲足的优势。在“多劳多得”的大原则下,该行实行两个“能上能下”,一方面中层干部“能上能下”,坚持想干事给“舞台”,不干事“下台”,对发挥带头作用不好,完成任务指标不好的负责人予以调整,择优递补其他优秀的员工,打破“铁交椅”规则;另一方面工资绩效“能上能下”,在绩效分配上,对干好的员工“上不封顶”,对不干活的员工“下不保底”,打破“铁饭碗”思想,在全行营造真干、实干的浓厚氛围。

工作中,该行建立包联制度,实行领导班子包片、机关部室包支行制度,并与绩效工资挂钩,激活全员资源力量带动业务发展;所有网点实行“扫街式”网格化营销,对辖内企业、商户等落实客户对接,采取服务、营销、管理“一条龙”服务,推动业务提质增效。

在机制上,该行制定完善“小贷中

心”转型方案,定好总工期,画好“施工图”,推动“小贷中心”规模做大、产品做新、品牌做强;并择优具有基层大社、客户经理部管理经验人员担任负责人,配强创新攻坚型人才开展“小贷”工作。在考核上,该行给予客户经理一定贷款利率定价权,将利润与绩效工资挂钩,最大程度增强“小贷中心”员工的工作积极性。在产品上,该行坚持有市场就做,有变化就改,根据市场需求研发调整“青阳e贷”“绒易贷”“公仆贷”等特色产品,积极打造品类齐全、产品丰富的农信金融“大超市”。

该行对现有制度进行查漏补缺,织密全覆盖制度网络;扎实开展合规排查,对发现的问题立行立改,防止风险蔓延扩大;对不良贷款建立台账,压实清收责任,定期研究部署,综合运用内部清收、司法诉讼和核销手段,“一户一策”化解存量风险;严守好贷款审查、贷中审批和贷后管理“三个关口”,严控不良贷款新增。截至8月末,该行不良贷款余额较年初下降200万元,不良贷款占比年初下降0.2个百分点。

赵文荣



近日,在湖南省张家界永定区“反诈示范街”——后溶街里,一场别开生面的网络安全和反诈宣传活动中,湖南张家界农商银行工作人员向市民展示常见的“钓鱼邮件”、冒充“公检法”诈骗、“养老投资”等各种骗局,讲解如何加强个人信息保护的方法;通过案例分析揭露诈骗常用手段和方法,让群众增强防范意识,降低被骗风险。图为该行工作人员向市民宣讲金融知识。

钟慧梅 宋泉雨

太康农商银行多点发力 助推贷款营销增户扩面

今年以来,河南太康农商银行致力于支持县域经济稳健发展,坚持“支农、支小、支微”的市场定位,坚守以“客户为中心”的服务理念,不断丰富信贷产品,精准满足客户需求,加大信贷投放力度,奋力开创信贷增户扩面新局面。

该行借助“行长进万企”“万人助万企”等活动契机,组织客户经理深入村庄、社区、企业、商圈、产业集聚区等区域,对客户群体进行走访营销,了解客户需求,满足客户需求;同时,不断完善信贷服务体系,通过创新服务方式、优化信贷流程、灵活利率定价、减费让利客户等举措,持续提升信贷客

户金融服务满意度与可得性。

该行依托信贷系统,按照存量客户、新增拓展客户、贷款归还未贷客户等分门别类建立台账,在大量数据中通过分析研判建立数据模型,结构化解析营销服务方案,依托线上“周周贷”、线下“公薪贷”“商贷通”“乡村振兴贷”“精美贷”“乡情贷”等30余款信贷产品体系,“线上+线下”同步发力,覆盖所有潜在客户人群,高效满足不同客群、不同主体的多元化信贷需求。该行充分发挥绩效考核指挥棒作用,激发员工工作积极性;对原有的绩效考核模式进行了优化和调整,将考核指标具体到人,将任务分配量化;同时,

坚持正确的用人导向,将员工工作业绩与评优评优、提拔重用,以及作为干部岗位胜任力的一项考核指标,进一步压实条线部门和基层支行的工作职责。

该行组织客户经理常态化开展信贷培训,针对新形势下的信贷政策、业务规程等内容进行深入剖析、详细解读,敏锐把握政策扶持重点领域及方向;严格按照“控新治旧”和信贷制度工作要求,认真贯彻落实贷前调查、贷中审查、贷后检查“三查”制度,扎实做好信贷风险全流程管理工作;强化对到期贷款收回率、贷款收息率等指标的考核力度,以强有力的考核倒逼信贷资产质量获得持续提升。

刘令令

漳泽农商银行 聚焦“四个维度”提升服务体验

今年以来,山西漳泽农商银行坚持“以客户为中心”的服务理念,从“服务产品、服务渠道、服务流程、服务方式”四个维度入手,强化服务意识,持续提升“服务有温度、支持有力度、保障有厚度、办事有速度”的服务队伍,优化金融营商环境,力促金融服务提质增效。自8月底网点效能提升活动开展以来,该行储蓄存款新增1.93亿元。

该行聚焦多层次客户需求,积极创新特色产品,依托省联社“晋享贷”平台,分别面向个体工商户、小微企业客户推出了“创业贷”“商福贷”“备货贷”“农担贷”等系列信贷产品,对有贷款资金需求、资金流正常且信用资质良好的小微企业主、个体工商户、农户、工薪阶层提供线上授信,全面提升办结效率,在金融机构与小微企业之间架起“信息金桥”,为小微企业线上

融资提供便捷通道。

为进一步优化营商环境,该行积极拓宽服务渠道,通过营造网点服务“新环境”,实现“多元化、智能化、特色化、营销化”的目标。实践中,该行部分支行按照《山西省农村信用社VIS视觉识别系统》的统一规范进行装修改造,结合实际情况,融入特色,创新理念,形成交流式、互动式的场景布局,完善VIP客户室、网上银行等功能分区,全力改善服务环境,为客户提供人性化的网点体验。

为进一步提升金融服务水平,该行积极改善服务流程,成立网点效能提升支撑小组,采取“集中培训、驻点督导、轮流过关”的方式,对全员进行文明规范服务培训,重新梳理了“晨会、开门迎客、业务办理”等立体式的网点服务流程。同时,该行积极开展全员营销竞赛活动,按照“客户分级、

服务分层”的要求,以支行为单位,建立不同层次客户的微信群,定期发送相关动态信息,增强与客户的沟通交流;并通过日督查、周通报的形式,提升员工营销技能,提高业务办理的速度、效率与质量,形成“比、学、赶、超”的良好氛围。

为提升客户服务体验,该行积极创新服务模式,各支行、事业部根据辖区实际情况,深入开展金融服务“进农村、进社区、进学校、进商圈、进商户”营销活动;依托“全员营销电子地图”,针对不同的客户群体,及时掌握客户金融诉求,个性化营销信贷产品和电子银行产品,第一时间为客户提供信贷支持和金融服务。同时,该行各支行定期提供“金融+非金融”服务,开展“义诊、义剪、插花、养生讲座、答谢会”,以及普及金融知识宣传等活动。

李雷

万安农商银行 金融科技赋能乡村振兴“加速跑”

“多亏了农商银行给我发放了10万元的贷款,解决了我的大难题,在手机上就可以自己放款自己还,太方便了!”近日,客户邱禄明获得江西万安农商银行发放的贷款后,高兴地对着笔者说。

邱禄明是一名从事饮料、烟酒等百货用品批发销售的商户,前期因为资金周转困难正发愁。万安农商银行工作人员了解邱禄明的情况后,用移动端线上为其授信10万元,为其解决了后顾之忧。

为贯彻落实乡村振兴战略,近年来,万安农商银行通过金融科技赋能,加大乡村振兴贷款投放,充分发挥点多

面广的优势,扎根一线,融入农户,积极开展乡村振兴“整村授信”工作,为农村经济发展提供充足资金支持。

工作中,该行对辖内所有农户、新型农业经营主体等客户进行批量准入、批量获客、批量营销、批量授信,因地制宜发展金融服务乡村振兴的高效模式。该行员工利用晚上下班时间,进村入户开展金融知识普及、信息采集等工作,把精准服务送进千家万户,真正将金融服务下沉到辖区各个自然村,把普惠金融服务渗透到每家每户,让普惠金融服务延伸到“最后一公里”。

康颖 郭美君

霍州农商银行上乐坪分理处 打造“商户示范街”拓展“晋享e付”

年初以来,山西霍州农商银行上乐坪分理处精烹各类金融“套餐”,通过打造“晋享e付”商户示范街,有效获取资源,活跃客户,带动资金沉淀。

该分理处列出存量客户名单,坚持从存量客户交易中找规律、挖潜力,对辖内商户进行分片管理,明确维护责任人,利用班前、班后及周六日,开展“5+2”“白+黑”常态化走访。在上门回访过程中,该分理处做到“家家到、户户访”,为商户“绑码、布码、维护码”,抓实辖区市场,确保每家每户“有码可用、有码能用”。

该分理处细化《霍州农商银行“晋享e付”商户星级评定实施方案(试行)》,依据网点和周边商户实际,将辖内“晋享e付”商户分为5个等级,依据商户综合贡献情况,“一户一策”;对商户费率按月考核、按月调整;同时,根据星级评定结果发放“晋享e付”示范商户星级牌,并积极落实阶梯优惠政策,既严格控制了经营成本,兼顾了业务考核,又培养了客户使用习惯,使之成为扫码业务降支提效的重要手段。

李勇杰

和龙农商银行 “适老化”服务温情护航“夕阳红”

近年来,吉林和龙农商银行全面落实“适老化”服务工作,为县域老年客户群体提供有温度的金融服务。

为保障“适老化”服务的连贯性、可持续性,该行持续完善“适老化”服务的各项规章制度,将老年客户服务内容纳入到特殊群体客户服务制度中,明确标准、规范流程,制定突发情况应急预案,并积极组织演练,为长期、高效地推进“适老化”服务打下坚实基础。

该行积极推广“一站式”便利化服务,配备助老设备并安排专人服务,开设“绿色通道”为老年人优先办理业务;延伸服务触角,为行动不便的老年客户群体提供移动设备上门服务。针对接受能力较强的老年客户,该行积极推广手机银行等自助服务渠道,利用超大字体简易版本丰富该群体支付方式。同时,该行加大金融基础知识、网络电信诈骗等内容的宣传力度,保障该群体的支付安全。

姚慧卿

潜山农商银行 小额信贷助力脱贫人口增收

近日,在安徽省潜山市塔畹乡的各个村委会里,呈现出一番热闹的场景,村民们拿着户口本、身份证和社保卡,脸上露着舒心的笑容。潜山农商银行的工作人员正马不停蹄地收集资料,为村民们办理脱贫人口小额贷款。

家住塔畹乡的老储今年将家里的旧农房改成民宿,正缺资金进行装修改造,得知自己符合脱贫人口小额贷款条件,立马联系办理。“看到农商银行的宣传就立即联系了,没想到这么快就通知来集中办理,这下我可放心了。”老储笑着说。

今年以来,潜山农商银行按照市委市政府发放脱贫人口小额贷款的工作部署,采用“政府+银行+村党支部”三方联动机制,建立脱贫人口小额贷款摸底台账,摸清脱贫人口对产业发展及信贷的需求;每个村组建专人负责,上门服务,更快更好地为群众办款;同时,通过“零距离”面谈、“面对面”核实,“实打实”面签,保证小额贷款发放对象、用途符合规定。

截至目前,该行已为5400余户发放了脱贫人口小额贷款,贷款余额达1.7亿元。

朱敏 周文胜

兴义农商银行 为文旅产业按下金融“加速键”

作为地方金融主力军,今年以来,贵州兴义农商银行持续加大对地方特色产业发展的支持力度,为当地文旅产业按下金融“加速键”。今年以来,该行聚焦文旅产业重点领域,共投放贷款29633.97万元,贷款余额增速达27.93%。

近日,根据贵州省“走万企、提信心、优服务”走访活动方案,兴义农商银行在走访对接“六类企业”融资需求中,了解到天下山水文化旅游公司在进行“布依圣境”项目建设时,出现资金短缺困境。该行通过深入实地查看、与

公司负责人进行座谈交流等,全面了解天下山水文化旅游公司的经营前景、资金需求及抵押担保情况,如何做好信贷支持,助力项目建设顺利度过资金缺口难关进行了磋商;并达成合作意向。其后,该行充分发挥经营机制优势,快速为其制定灵活、方便的最优授信审批方案,为天下山水文化旅游开发有限公司项目融资授信4400万元。今年9月,兴义农商银行为该分公司投放了贷款1000万元,用于其“世界喀斯特王国探秘之旅生态旅游——布依圣境”项目建设。

吴翌



近日,广西昭平农商银行与木格乡进源村、黄姚镇界塘村举办了“党建引领金融先锋”助力乡村振兴“整村授信”启动会。会上,“银村”双方签订了“整村授信”战略合作协议。昭平农商银行为进源村发放授信备用金5000万元,为其中的15户信用户授信300万元;为界塘村发放授信备用金8000万元,为其中的10户信用户授信200万元。图为授信仪式现场。

卢秋萍