

上犹农商银行
帮助客户挽回5000元资金损失

近期,江西上犹农商银行成功拦截一起“博彩类”诈骗,劝阻客户终止银行卡转账,帮助其挽回5000元资金损失。

近日,客户罗某急匆匆地走上犹农商银行营业部大厅,要求工作人员帮其更改彩票网站绑定卡充值,当时正值大堂经理值班,接过客户手机查看后,出于职业敏感发现该网址为非法彩票网站,客户反馈要充值5000元后,才能将其全部资金撤回,工作人员果断判定罗某被电信诈骗,属于电信诈骗常见类型中的“博彩”骗局,工作人员立即对客户罗某绑卡充值进行劝阻。但客户罗某并不相信,工作人员一边稳住罗某,一边拨通东山派出所民警电话,经过厅堂工作人员和派出所民警合力劝说,罗某终于幡然醒悟,立马删除网址和拉黑诈骗分子电话。

黄高娟

伊通县农信联社
零售贷款业务取得新突破

吉林伊通县农信联社全面贯彻落实省联社年初工作会议精神,推进经营转型工程,持续压降大额、异地、社团和担保公司贷款,充分发挥绩效“指挥棒”作用,将资源向零售贷款倾斜。

该联社坚定支农支小市场定位不动摇,充分发挥农村金融主力军的作用,一方面一以贯之助力“千万头肉牛”和“千亿斤粮”工程,全力支持新型农业经营主体和传统种植养殖户农户;一方面自年初以来开展贷款“开门红”“深挖城区深耕农区”贷款营销百日奋战、上半年贷款营销先进单位和个人评选、“吉快金融”推广等一系列活动。截至9月末,该联社各项贷款余额24.67亿元,其中零售贷款余额14.97亿元。

赵高亮

洛宁农商银行
举办“个体工商户服务月”活动

近日,第二届“个体工商户服务月”活动暨“文明诚实守信经营户”授牌仪式在河南洛宁农商银行举行。此次活动由洛宁县市场监督管理局、洛宁农商银行、洛宁县非公经济委员会联合举办。

授牌仪式上,参会领导为获得“文明诚实守信经营户”的个体工商户进行了授牌,在场的50多家商户现场签订了《诚实守信承诺书》。今年以来,洛宁农商银行累计发放个体工商户贷款962户、金额1.67亿元。该行积极创新运用“码上贷”“商贷通”“青年贷”“劳模贷”等信贷产品、创新运用“组合担保”等“1+N”灵活的抵押方式,为解决客户融资难、融资贵做了许多卓有成效的工作。

崔帅哲 侯妮妮

井冈山农商银行
为客户提供优质服务体验

近年来,江西井冈山农商银行积极践行省联社“服务暖行”战略,以客户需求为导向,着力为客户提供贴心暖心服务。

该行把解决群众关心的痛点、难点问题放在首位,向各行政村派驻金融助理,上门为村民办理社保卡激活、贷款授信、开立银行卡等业务,推进零距离便捷服务;针对老年客户行动不便等特殊困难,开通“绿色通道”特事特办,在认真核实客户情况、严把风险关键点的同时,将金融服务送上门,解决客户难题,同时,加强文明规范服务和厅堂管理。

邱剑

永济农商银行
全面掀起营销活动热潮

“迈上新征程,奋进开新篇”主题营销活动开展以来,山西永济农商银行精准发力,紧抓山西农商联合银行挂牌开业及中秋、国庆“双节”重要节点,在全辖掀起全方位、立体式的营销热潮。

近日,该行开展“迈上新征程 奋进开新篇”系列活动之《晋享周周惠,每天有特惠》进商场营销活动,电子渠道中心员工及地推团队在永济市南风百货进行宣传。工作人员积极布置活动场地,营造活动氛围,向过往群众发放宣传彩页,大力宣传该行优惠活动,详细介绍金融产品。

樊卓娜

兴国农商银行
首台企业信用报告自助查询机启用

近期,兴国县首家企业信用报告自助查询代理点揭牌仪式在兴国县普惠金融服务中心(县行政审批局办事大厅)举行。

自2020年以来,江西兴国农商银行在辖内支行网点和兴国县普惠金融服务中心已配置了三台个人信用报告自助查询机,获得了广大群众的赞扬与认可。如今,在县委、县政府的大力支持下,由县政府出资购买,兴国农商银行代理的全县首家企业信用报告自助查询机正式运行,填补了兴国县企业信用报告自助查询服务的空白。

钟思荣

服务有为

怀来农商银行推进金融服务下沉

“惠农快贷”为“三农”发展赋能

为进一步做好农村金融服务工作,深化金融科技赋能,拓展信贷投放市场,打通农村金融服务“最后一公里”,河北怀来农商银行紧紧围绕金融服务乡村振兴工作部署,积极开展“惠农快贷”营销工作,为“三农”注入新的活力。

该行细化“惠农快贷”尽职免责制度,明确快贷准入条件,规范办理操作标准,消除员工营销后顾之忧,增强全员“敢贷”信心;制定全员营销考核办法,依据月末用信余额进行考核。各支行负责人为第一责任人,任务分解到人。并充分发挥绩效考核奖励机制的“指挥棒”作用,多劳多得,奖优罚劣,形成了层层抓落实的工作局面,提高了客户营销质量与数量。

该行充分利用“姓氏、姓小、姓土”的优势,将网点厅堂打造成“惠农快贷”业务宣传营销的前沿阵地,各支行成立金融服务小分队进村入户,通过

发放宣传折页、张贴海报等方式进行宣传及营销,并充分利用微信朋友圈、手机银行、抖音平台等渠道进行宣传,积极开展“线上+线下”的双渠道宣传营销。

该行在全域开展整村评级授信,逐村、逐组、逐户采集农户信息建档登记,根据采集到的家庭资产、经营状况或工作情况及人品信用等情况进行评级、授信。同时,该行“白名单”客户可通过手机“自助申请、自助用信、自助还款、随借随还、循环使用”,从而推动优质客户的拓展,满足客户不同的需求。

东花园镇经营超市的李先生计划购进一批应季食品,但缺少资金成了他进货的大难题。李先生在怀来农商银行东花园支行办理业务时,工作人员向他营销了“惠农快贷”,他抱着试一试的心态扫码申请

了“惠农快贷”,没想到立即得到了客户经理的回访沟通,最终成功授信9万元。“这速度也太快了,我都没想到发到了将近一个月的难题,农商银行不到10分钟就给解决了,实在是效率太高了。”李先生高兴地说。

“这也太方便了,简直不敢相信。选择怀来农商银行果然没错!”怀来县东八里乡奶牛养殖户刘先生惊叹道。近日,刘先生因扩大养殖规模需要,想要申请一笔贷款。农商银行工作人员了解到情况以后,来到刘先生家中,辅助其在手机上完成贷款申请、签约、放款。不到10分钟,刘先生足不出户便获得贷款10万元。

怀来农商银行因农而生、伴农成长,将发挥“点多、线长、面广”的传统优势,主动将金融服务送到基层,并以金融科技创新为“三农”发展赋能,为全面推进乡村振兴提质增效。

白雪峰



四川农信绵阳农商银行为深入贯彻党的二十大精神“实施就业优先战略”的重要部署,深耕核心院校强化合作,深化“校企合作”内涵,代表四川农信主动对接西南科技大学,于近日入校开展了“四川农信2024年校园招聘西南科技大学专场宣讲会”,近100名毕业生参加了本次宣讲会。图为宣讲会现场。

蒋鑫

三台农商银行刘营支行发扬“四千精神”
百日攻坚活动成效显著

“摸清市场边界,逼近市场边界”百日攻坚活动是省联社党委基于四川农信高质量发展作出的一项系统性、前瞻性、战略性安排。四川三台农商银行刘营支行深刻领会百日攻坚重大意义,紧扣“三个面向”,抓牢“三个结合”,发扬“四千精神”,以“拼服务”“拼营销”“拼管理”实现“服务走出去,客户请进来,业绩红起来”目标。截至9月末,该支行百日攻坚考核得分105.21分,暂列全行第一名。

该支行以“送金融知识下乡”为契机,通过召开坝坝会、客户沙龙、开展客户回访、组织整村授信等,开展各类走访沙龙活动21场次;主动与党政、便民服务中心、行业协会等对接,批量获取客户身份与生产经营信息;优选金融联络员12名,集中开展村民信息整理完善;组织外勤人员,利用CRM系统开展上门信息采集;对智能贷款、“惠支付”“信用卡”等拳头产品宣传,推进弹性排班;主动与村社对接,利用村村委会公示栏、广播站等阵地,多层次

抓好农信产品和服务宣传,努力擦亮“四川农信 四川人民自己的银行”金字招牌。

该支行将客户经理“走出去”纳入履职考核,要求每名客户经理每周下乡不少于3天,并按照上、下班时间通过CRM系统定位打卡;抓实客户经理下乡过程管控和业绩跟踪,要求在评级授信同时营销绑定该行智能贷款产品,并现场教会客户“借款、还款”操作流程,每日通过微信群通报营销业绩。

该支行聚焦产品和服务特点,包装“一句话”营销话术,增进与客户沟通效率;针对目标客群,组织全员落实每日、每周、每月电话营销频次;同时,通过抓员工开口习惯、抓客户需求挖掘、抓关键人营销、抓微信(短信)营销、抓下班后“黄金一小时”营销。此外,该支行每周召开复盘总结会,每月召开优秀营销案例分享会。

该支行对辖内客群实施细分,在总行数据支持下,梳理出余额减少客户清单、外出务工人员清单、公职人员

清单、新市民清单、场镇商户等13张清单,将以村组为单元的初分分户实施二次细分,并将六项清单客户逐一细分到人头,实施挂图作战,精准营销;结合实际,对业务考核进行了再细化,拿出季度薪酬40%对百日攻坚任务指标考核计价到人头,并按周考核兑现。此外,该支行要求客户经理用贷款10万元以下的客户随到随办;信用贷款30万元以下的须在两个工作日内办结;抵押贷款两个工作日内完成资料收集和贷前调查,确保客户“不等贷”;同时,发挥农村金融综合服务站、金融联络员效能,推行量化计价,期间,支行协管员、农综站共计授信669万元,营销“蜀信e贷”69户,社保卡35张,信用卡27张,协助开展评级授信2889户,刘营支行累计计发58320元。同时,通过百日攻坚再集集、再冲锋、再提升,刘营支行各项存款余额12.8亿元,较年初净增1.83亿元;各项贷款4.83亿元,较年初净增1.09亿元。

谢辉

抚松县农信联社多措并举
提前完成全年存款净增任务

年初以来,吉林抚松县农信联社坚持“存款立社”理念不动摇,以量价协同发展为原则,通过精细化管理,加强存款结构调整,多措并举抓实存款主业,提前完成了全年存款净增目标任务。截至今年9月末,该联社各项存款余额60.48亿元,比年初净增6.11亿元。

今年年初,该联社还明确“存款立社”指导思想、“稳份额、优结构、降成本、稳经营”四项基本原则,推行存款工作目标责任制,将存款任务以网点、全员等不同维度进行层层分解、细化;定期召开分析会,分析、指导、督促存款营销工作,对排名后三名的单位进行诫勉谈话。

年初以来,抚松县农信联社充分

发挥网点多、覆盖面广的人缘地缘优势,先后组织开展“千名行长进万企”“七走进”外拓、主题沙龙等营销活动,进行“点对点”“面对面”“一对多”等方式进行储蓄存款产品推广,做实做好宣传等工作。同时,网点定期对厅堂、橱窗等进行软环境布置,营造浓厚的营销氛围,并开通微信视频号、抖音视频号等线上宣传渠道,大力宣传农信社优惠政策,提高客户认知度。

该联社还以“星级网点”创建为契机,坚持以客户为中心,牢固树立“大服务”理念,制定营业网点文明规范服务评价指标体系和评分标准,按月督导检查,定期开展服务培训,不断强化员工服务营销意识,持续提升网点服务营销软实力;同时,通过开展“明星

柜员”“流动服务红旗”等评比举措,调动网点和员工服务营销的自觉性、主动性和创造性,并配备配备智慧柜台、高速存取款一体机、移动展业等智能设备,助力网点向智能化、自助化转型,缩短客户业务受理时限,提升客户金融服务体验感。

该联社明确考核方向,通过建立正向考核机制、绩效分配机制,突出低成本存款考核占比,引导全员营销低成本资金,实现存款结构逐步优化。同时,联社班子成员对全辖20家网点进行划片分区包保管理,周一听取营销计划、周五验收营销成果,不定期深入解决基层营销困难,通过高位统筹推动,推动网点存款规模科学持续增长。

张艳彬

常熟农商银行
获苏州市银行业保险业知识竞赛特等奖

近日,“金融助力苏州高质量发展”2023大型融媒系列报道暨苏州市第五届银行业保险业知识竞赛颁奖典礼隆重举行。本次活动由苏州市地方金融监督管理局、中国人民银行苏州分行、国家金融监督管理总局苏州监管分局指导,苏州市广播电视总台主办。

近年来,常熟农商银行围绕金融支持实体经济、服务乡村振兴,积极探索普惠金融服务新模式。在常熟市海虞镇,该行与常熟市供销合作总社、铜官山村深度合作,打造出供销、生产、信用“三位一体”的综合普惠金融服务点,将基本的金融服务与政务服务、百姓生活消费等场景有效融合,实现140多项政务通办事项和300多种常熟地区特色农副产品走进服务网

点,便捷服务周边近400多户村民。同时,该行加大金融支持力度,助力铜官山村、七峰村积极探索“农文旅”“产供销”融合发展路径,提升农业产业综合效益,打造绿色农业和美丽乡村。

经过专业评比,江苏常熟农商银行申报的“助力打造绿色铜官山,美丽七峰村”案例荣获“金融助力苏州高质量发展”2023大型融媒报道乡村振兴优秀案例。

经过激烈比拼,常熟农商银行参赛队伍从30多支金融知识战队中脱颖而出,获得“2023苏州市第五届银行业保险业知识竞赛”特等奖,创下该行参加这项赛事的最佳战绩,该行员工周亭竹获得“2023苏州市第五届银行业保险业知识竞赛”银行业十强选手。

宋杰

全州农合行
金融宣讲“五进入” 贴心服务“零距离”

近期,广西全州农合行积极下沉服务重心,扎实开展金融知识“五进入”宣传活动,分别走进农村、社区、校园、企业、商圈等地,结合不同场景下消费者的金融知识需求,针对性地开展金融知识普及和金融惠民政策宣传。

该行宣传小分队化身“金融蒲公英”,充分利用圩日、庆典等重要节点,在辖内农村积极开展宣教活动。在永岁镇寨道村“外嫁女回娘家”的庆典上,该行工作人员通过发放宣传手册、现场讲解等方式向当地村民宣传了反洗钱、防电信网络诈骗、存款保险、个人征信保护等金融知识。

该行高度重视“一老一少”重点群体金融知识普及教育工作,针对当前侵害老年人权益的案件频发,以及诈骗对象逐步年轻化的现象,积极选派金融专员深入社区、校园,开展消费者权益知识及反诈知识宣传。在社区,金融专员围绕

老年居民金融安全,通过发放宣传单、图文结合现场讲解的方式,“面对面”向老年人开展防范非法集资、电信诈骗等金融知识宣传,“手把手”为其讲解智能手机和电子银行的使用方法。在学校,金融专员向师生发放了金融知识宣传折页,向学生宣传“不听、不信、不赌、不转账”的反诈拒赌“四不”原则,并通过分享青少年常见金融问题以及诈骗案例,帮助在校师生辨别非法陷阱。

自“金融消费者权益保护教育宣传月”活动启动以来,全州农合行深入多家企业开展系列金融教育宣传活动,为企业的金融服务保驾护航。活动期间,工作人员派发了存款保险、反洗钱、反假币、跨境人民币结算业务等宣传折页,充分讲解反洗钱、防范电信诈骗、非法集资等金融知识,详细介绍了当前的金融政策及该行的金融产品,并一一为一线企业员工答疑解惑。

舒楚

天门农商银行
多措并举实现存款量增质优

今年以来,湖北天门农商银行紧紧围绕省联社年中工作会议精神,以“质量兴行,效益强行”为主线,多措并举拓宽低成本资金来源渠道,存款结构进一步优化,付息率进一步降低,经营质效进一步提升。截至9月末,全行各项存款余额242.2亿元,比年初净增27.9亿元,增幅13%。

该行将低成本存款纳入经营指标考核项目,明确考核基数、考核办法,引导全员树立常态化低成本存款营销理念;实行班子成员、部室经理、网点负责人包挂,以及不同期限、不同产品的差异化考核,着力提高低成本存款占比。

该行综合研判下调主要存款产品挂牌利率。今年4月至9月对主要存款产品挂牌利率进行4次下调,将整存整取定期存款利率、协定存款、通知存款、

零存整取、存本付息等产品挂牌利率及计息规则按照市场利率定价机制规则内进行调整,有效引导金融机构合理竞争,维护金融市场秩序。此外,该行还多措并举调优存款期限结构。

该行充分发挥“人缘”“地缘”经营优势,由“抓资金”向“抓账户”转变,分组对网格内沿街商铺、优质企事业单位开展全覆盖走访,锁定高价值客户,重点营销拜访,提高资金留存率;依托七天通知存款、“天服贷”等产品优势,提高客户的资金归行率;同时,重视基层网点厅堂引流能力,调整厅堂功能分区和客户动线,利用节假日互动,将营销嵌入日常工作,着重加强对公账户、聚合商户支付、社保医保的推广应用,应对市场竞争,精准营销特定客群。

刘倩

运城农商银行
打通农村综合服务“高速路”

近年来,山西运城农商银行结合农村特色产业及客户需求,从基础调研出发,不断深化服务内涵,提升服务水平,结合地域特色、金融产品与情感体验等内容,通过“三步走”,打通农村综合金融服务“高速路”。

该行主动对接当地镇政府及各村村委,了解地方特色产业及农业农民发展就业增收情况,产业上下游配套设施及资源综合供给现状;同时,安排工作人员在班后走访街边商户,定期深入农户家中、田间地头,采取金融知识宣讲、贷前调查、开办社保卡等形式的组合服务,充分了解客户在农业生产过程及金融活动中的需求,及时更新表单内容,做好调查摸底的基础金融服务工作。

该行注重服务品质,每天召开晨会夕会,开展文件学习及技能训练,提升人员的专业技能及金融素养。规范服务内

容,以“临柜七步曲”及“一句话营销”作为临柜人员的服务标准要求;列出客户经理“服务流程图”,加大对服务时限、客户体验、档案资料等方面的考核,提升服务效率,提高客户综合评价。通过对仪容仪表、语言谈吐等行为的提醒规范,提高全员服务意识,加码专业形象塑造。

通过设立金融服务专员定期回访维护,形成收集问题、集体研讨、跟进解决、适配产品、更新服务、总结复盘的工作机制,为商户提供账户服务、渠道搭建、配备收银播报系统、发放应急备用金、引流活动设计、特色物料供给、专人回访维护的综合服务内容,“一站式”解决生产经营需求;为农户提供账户服务、社保卡开立、驻村金融咨询、农资安全守护等服务,全方位覆盖生产生活的获得感及服务需求。

史倩蓉

涟源农商银行渡头塘支行
将暖心服务落到“食”处

湖南涟源农商银行渡头塘支行的大堂经理李姐总是用最真诚的微笑,最专业的技能,最暖心的服务,来接待每一位客户,用无数小事铸就了该行温暖的形象,得到了客户一致好评,在这里每天都有暖心故事发生。

中午时分,“哇哇哇”一声啼哭声打破了该支行的宁静,原来是一位父亲带着一岁的孩子来该行办理社保卡业

务。在业务办理的过程中,李姐看到客户在柜台需要填写资料、输密码等操作,立马上前帮忙照顾孩子。由于接近中午小朋友的肚子饿了,于是便哇哇啼哭起来,李姐见状来到食堂给小宝宝打了碗热气腾腾的米饭,便帮助客户承担起了给小宝宝喂奶的工作。客户在完成业务后,连连夸赞,对工作人员的服务表示认可。

周文琪