

自贡农商银行 开展绿色信贷工作培训会

近日,四川农信自贡农商银行开展绿色信贷工作推进培训会。

培训会上,总行信贷管理部结合实际工作与文件政策,系统地讲解了绿色金融的意义、内涵及重要作用,重点对绿色信贷的识别范围、识别方法、日常统计等方面进行了详细解读,并结合该行存量客户梳理情况,针对性的讲解了绿色产业指导目录,引导办贷人员将绿色信贷理念植入信贷业务全流程,注重在营销环节指导客户按照绿色信贷提供佐证资料,提高绿色信贷入率率。袁丁

峡江农商银行 常态化推进社保业务“下乡”

江西峡江农商银行立足工作实际,结合县社保中心开展城乡居民养老保险待遇资格认证和电子社保卡申领工作的契机,采取“1+1+2”模式常态化推进社保服务,即以签订一份战略合作协议为指引,明确该行为县社会保障卡制卡主办银行,该行与县人社局、县社保中心共同组建一支社保卡工作下乡服务专班,在每个乡镇、社区依次开展为期两天的集中社保卡业务下乡服务。刁磊

宾阳农商银行 宣传减费让利优惠政策

为贯彻落实国务院关于降低小微企业和个体工商户支付手续费工作部署,降低经营主体经营成本,广西宾阳农商银行高度重视减费让利工作,持续进行减费让利政策宣导。

该行通过设立宣传点,走进集市、走进社区,以发放宣传资料、悬挂宣传横幅、现场“一对一”讲解等方式,详细解读减费让利相关政策优惠措施,并针对客户的提问一一解答。在营业网点,各支行利用电子显示屏、宣传折页等方式进行宣传,大堂经理、工作人员对进入网点办理业务的客户进行集中讲解。龚争光

公安农商银行 实现“农村三资智慧管理平台”直联

今年4月份,为积极响应公安县委、县政府服务乡村振兴战略工作要求,在省市行社的精心指导下,湖北公安农商银行与公安县财政局、县农经中心开展合作,运用省联社“楚农三资智慧平台”,实现了与“农村三资智慧管理平台”直联,一方面让全县258个行政村“三资”资金银行账户的报销、记账和支付自动化处理,另一方面可以通过平台即时了解各类新型农村经营主体、农户的土地流转相关信息,便于该行为各类涉农经营主体提供金融服务。陈诚

崇仁农商银行 推出“家庭银行”服务模式

今年以来,为不断满足多元化、多层次的农村金融服务需求,深入推进普惠金融建设,江西崇仁农商银行依托信用工程建设,探索推出“家庭银行”服务模式,以家庭为单位,以家庭的资产、负债、收入、支出及所有成员的信誉为基础,围绕家庭成员的生产经营、生活消费需求,为农户提供存款理财、信贷融资等“一揽子”金融服务,实现了家庭银行一体化营销。同时,该行组织辖内信贷人员分组走村串户,全面开展家庭客户金融需求调研,为家庭客户提供“一揽子”金融服务,签订“家庭银行”合作协议。刘爱新 熊仁华

石门农商银行官渡支行 助力加油站旧貌换新颜

湖南石门县夹山镇官渡片区陈先生在青玄村经营有碎石加工场和加油站。湖南石门农商银行官渡支行通过走访了解其经营情况后,于2020年为其发放了50万元的“流水贷”用于碎石加工场和加油站的日常经营。

今年年初,石门农商银行官渡支行对该笔贷款进行贷后检查,上门走访后了解到,因加油站主体建筑进行了翻修,设备进行了升级,目前每月囤油的流动资金需求大。该行在分析加油站的经营流水、购销台账后迅速向总行信贷部汇报,确定了以加油站的经营权预期收益和加油站设备作抵押的新型贷款模式,并再次上门收集客户资料,在贷款利率上给予优惠,不到3天时间,便成功为陈先生发放贷款200万元,解了加油站的资金短缺难题。张荻

泗县农商银行高尤支行 上门为老年客户办理业务

近日,在业务办理高峰期,一位七旬老人拿着一堆资料来到安徽泗县农商银行高尤支行,要求代理自己的妻子办理社保卡密码挂失业务。经了解得知,老人的妻子长期瘫痪,由于忘记社保卡密码,无法取款以供老俩口的日常开销。了解情况后,该支行立即安排工作人员为老人的妻子提供上门服务,并于当天成功办理了密码重置代理业务。周思敏

服务有为

长春农商银行转变营销策略

促进网格化服务质效提升

自网格化工作开展以来,在营销走访建档过程中,吉林长春农商银行不断总结经验,改变营销策略,以客户服务为中心,以网格化管理为核心,强化“三个转变”,做大客户规模,做优客户结构,做实客户价值。

年初以来,长春农商银行逐渐调整网格化营销重心,改变营销策略及竞赛规则,引导支行向提高客户产品持有率转化,在重复走访网格过程中,根据客户地理位置、生活习惯、作息时间不同,采取分次、分时段、分批次的走访营销,通过细致的询问、长期的沟通、多次的触达,深入了解客户金融需求,推荐客户适合的金融产品;通过建立网格化管理和服务工作流程机制形成固定营销习惯,在反复

深入网格营销过程中,逐步提升支行营销人员深度开发能力。截至目前,网格内已建档客户42.70万户,持有一种及以上产品客户37.13万户,占比86.95%。

营销过程中,长春农商银行对已建档客户利用联动的方式,多样化的视角增强不同业务、产品之间的联系,以客户金融需求为出发点,从客户持有一种产品,到客户持有多种产品,不断开发客户潜在需求,满足客户多元化的金融需求,提高产品覆盖率,提升客户满意度和认同度;对已建档客户,利用该行收款码“吉卡e支付”、特色金融产品“市民贷”“优客贷”等产品特点,不断挖掘客户需求,提高网格营销质效,实

现产品交叉营销。今年较比2022年,持有一种产品客户占比提高1.03%,持有4种及以上产品客户占比提高19.69%。

长春农商银行对常规客户进行深度开发,利用客户AUM综合贡献度进行分层,根据不同资产端客户的需求差异,提供与之匹配的产品和服务;由高管带头,支行行长、副行长、客户经理组成营销队伍,对各级客户制定科学、合理的营销方式,从客户在该行持有存款、贷款、中间业务等产品持有情况,多角度、多层次对客户进行细致分层、分档,激活客户金融需求。对客户进行跟踪营销,全面提升客户综合收益水平。截至目前,该行建档客户存款余额296.24亿元,贷款余额77.07亿元,其中持有存款且办理贷款客户902户。薛敏



今年以来,山西长治潞州农商银行不断提升适老化金融服务质效,对60岁以上的老年客户列出清单,由网点专人进行电话回访,对行动不便的老人建立专门台账,留存联系人及联系方式,对有需求的由网点人员携带机具及时上门服务。切实把客户群众的“小事”办好,把“方便”送到群众家门口。图为该行工作人员为社区老年客户提供上门服务。李鹏

慈利农商银行发挥地缘优势

打好金融服务地方经济“主动仗”

金融是实体经济的血脉,为实体经济服务是农商银行的初心和使命。今年以来,湖南慈利农商银行主动融入打好“经济发展六仗”决策部署,通过加大信贷投放,深化合作共建,助力乡村振兴、培育精神文明等措施,谱写了本土银行助力县域经济高质量发展的“金融乐章”。

今年以来,慈利农商银行规模体量再创新高,服务实体经济能力显著增强,抗风险能力持续提升。截至9月末,该行资产总额155.71亿元,各项存款134.92亿元,各项贷款87.8亿元。

该行充分发挥人脉网点优势,该行370余名员工,39个营业网点、57个“福祥e站”、93台自助设备遍布辖内所有乡镇,构建了“基础金融不出村、综合金融不出镇”的综合服务格局。近年来,该行着力推进网点建设,不断提升服务效能,永安先锋、新城区等一批特色支行新装启航。

该行牢牢坚守支农支小支实的市场定位,精研“三农”,携手小微,今年全行实体经济贷款投放5.15亿元,较去年同期多投放6115万元。此外,该

行认真落实县委经济工作会议精神,对地方推进的重点项目予以重点支持;大力扶持全域旅游发展,支持了万福温泉、九歌山鬼等旅游项目;支持园区企业发展,工业园企业支持总量达到63家,覆盖率达到75%,贷款余额5亿元,园区内有融资需求的企业,基本实现了信贷支持全覆盖。此外,该行充分满足新市民消费、投资信贷需求,发放“新市民贷”3833户,金额4.77亿元。

该行推出“惠农快贷”“产业振兴贷”“订单质押贷”“公积金贷”“税易贷”“特许经营贷”“小微企业便民卡”“潇湘财贷”“线上房抵贷”“湘担E贷”“湘农云担”等信贷产品,每一款产品,都是慈利农商银行优化服务、便民惠企,助力创业者梦想实现的务实举措。不仅如此,今年6月25日,该行创新推出的跨县通办“线上房抵贷”产品正式上线,真正实现了“纯线上、零跑路、秒登记”,为全面提升营商环境和服务水平增添新的动力和活力。

近年来,该行举办了“加快产业恢复 助力乡村振兴”“迎旅发 助小微 促发展”等签约仪式,出台“稳增长”多项

举措,提振市场信心,促进经济复苏。为落实省委经济工作“发展六仗”,推动湘商回归工作发展,该行协办了“故乡是慈利 携手创未来”2023年“慈商回归”招商推介暨项目签约仪式,开展“迎老乡、回故乡、建家乡”系列活动,支持湘商回慈投资兴业,共建大责任担当,彰显了本土银行、家乡银行的责任担当。

不仅如此,该行发挥农商银行独特优势作用,推行“金融+党建”模式,增强金融参与乡村社会治理效能,更深度参与县域经济高质量发展。

该行与县平安办、县信用体系办、县金融办、县人行签订“开展信用体系建设促进基层社会治理”合作协议,将农村信用体系建设工作纳入县平安建设绩效考核,形成了慈利特色的信用体系建设模式;对于信用镇村的居民办理贷款业务予以利率优惠,“真金白银”的让利让居民享受到“信用可以当钱花”的福利;开展“一村一宣讲”活动,以百姓需求为导向开展征信知识、非法集资、防范电信诈骗、反洗钱、反假币等宣传。戴姣

太仓农商银行创新审计思路

以审代训增强客户经理合规意识

近年来,金融行业的同业竞争更加激烈,作为银行主力军的客户经理在银行中的地位越来越重要。为了进一步加强员工行为管理,强化内控管理,江苏太仓农商银行创新和拓宽审计思路,关注“三个重点”,做好、做深客户经理强制休假审计,有效把控信贷风险。

接到人力资源部客户经理强制休假审计通知后,该行立即开展现场检查,尽量还原客户经理最真实的办公环境;结合监控视频,查看客户经理是否违规为客户保管客户凭证、企业印章等重要物品,留有客户已签字但未填写其他要素的重要空白合同文本,为客户代理在柜面发放贷款等监管所重点关注的行为。强制休假审计期间,该行开展针对性的员工访谈,可一并联系客户经理及其同事进行面谈,从谈话中抓取疑点问题,从而发现该客户经理的工作及生活习惯是否良好,是否存在违规、违法行为,合规风险意识是否薄弱,

是否存在异常行为等。

审计过程中,对客户经理名下贷款类型进行分类,重点关注贷款余额占比高的贷款类型,重点关注信用及不良类贷款,并结合其名下瑕疵及不良贷款类型,确定需进行审计的客户范围,检查是否存在抵押率过高、资金流向不规范、第一还款来源不足等问题,并根据企业涉及的问题风险程度,判定该客户是否存在损失风险;以审计发现问题为抓手,通过电话调查及实地走访,进一步深入调查企业的真实情况。银行竞争激烈,部分客户经理为了完成业绩指标任务,频繁与中介机构进行合作,但部分非法中介违规收取费用,对“不良”及“瑕疵”贷款客户进行“包装”,从而达到准入标准。如果客户经理不擦亮“慧眼”,不加强贷前调查,就会掉入其“美化”后的陷阱。因此审计人员通过审计模型圈定可疑数据,对疑点客户进行电话

回访,了解客户相关情况;最后结合电话回访情况,确定走访清单,在不通知支行、客户经理及客户本人的前提下,审计人员突击上门走访,了解抵押物情况及客户的真实经营情况。

该行加强员工异常行为检查,除了做好对客户经理本行账户流水的日常监督外,还将其微信、支付宝、行外账户交易及大额现金存取纳入审计范围,重点分析账户间异常交易及异常资金来源,核查是否存在员工间非正常资金往来、其他大额资金往来,是否违规与信贷客户交易,是否违规与中介交易等异常情况。

该行通过关注“三个重点”,提高客户经理强制休假审计的检查覆盖面,有效了解抵押物及客户经营的真实情况,对客户经理名下贷款进行一次有效的“体检”,以审代训,增强客户经理的合规意识,有效防范各类风险。张书珏



山西安泽县良马乡凭借得天独厚的自然条件,野生连翘茂密成丛,形成了一条“农户采摘、专户收购、有效供应”的生产经营链条。山西安泽农商银行主动融入,研发推出了新型产品“易农贷”,为地方药材收购商户提供最高300万元的信用贷款额度,有效解决了收购户资金流量大、周转需求大、粮食仓储压货变现慢的问题,截至目前,该产品投放33笔,金额3150万元,为该乡镇药材特色产业提供了源源不断的金融“活水”。图为客户经理走访药材收购商了解资金需求情况。葛娟娟

盐亭县农信联社

持续加大助学贷款投放力度

为积极响应国家助学贷款政策,践行普惠金融,多年来,四川盐亭县农信联社与盐亭县教体局等单位联合推进生源地助学贷款业务,按照“精准资助、应贷尽贷”的原则,合规精简办贷流程和办贷手续,致力为广大学子提供优质、高效的办贷服务。截至目前,盐亭县农信联社已受理生源地助学贷款428笔,金额462万元,累积帮助4000余名学子圆梦大学。

该行积极加强与盐亭县教体局沟通协调,组织召开助学贷款专题研究会,了解最新政策动向,探讨最新政策要求,做到思想统一、职责落实到人;同时,与盐亭县教体局联合制作生源地助学贷款小视频,通过县域媒体、抖音、微信朋友圈和各种社交群推送并定向推广,确保生源地助学贷款这款惠民产品能够有效地传达给每位学子。

高考前夕,该联社在县域内高中校园内,悬挂宣传横幅,张贴宣传海报,发放办贷手册对助学贷款进行全方位宣传。同时,利用课余时间,到学校组织专题宣讲;并通过各乡镇金融联络员收集在外就读高中的盐亭籍学生和在外务工的学生家长的信息,积极开展电话宣传,不断扩大助学贷款知晓面。

针对家庭困难的学子建立台账,该联社通过电话或入户上门,为学生和家长再次宣讲助学贷款相关政策,打消部分学子怕贷款、怕歧视的观念;在合规的前提下,对助学贷款办贷资料和办贷流程进行简化,增设助学贷款“绿色通道”和大学生志愿岗,确保家长学生能享受到“一站式”办理服务。同时,该行建立线上助学贷款微信交流群,及时解答学生和家的问题或疑惑,确保问有所答、疑有所解。黄琦

仙居农商银行

创新“345”工作模式排查安全隐患

居安思危,时刻警惕。浙江农商银行联合辖内仙居农商银行创新“345”工作模式,全方位、多维度排查安全隐患,提升网点安防水平、应急处置能力。

该行对有管理职能的支行必查,重点关注支行安全管理职责落实情况,是否将责任压力有效传导至基层末梢;半年度安全评定一星以下网点必查,对照问题清单开展“回头看”,确保隐患消除、问题整改、整体提升;设置食堂的网点必查,查看各类消防设备配置情况,确保用火、用电、用气等安全,防患于未然。

该行“一问”网点负责人是否有效落实安保工作重点、明确辖内人员职责分工,督促网点负责人担起“第一责任

人”职责,层层拧紧安全生产责任链条;“二问”网点安全员是否按时、按期开展消防安全、安全保卫应急演练,切实发挥“关键少数”的传帮带作用;“三问”当班柜员应急预案掌握情况,确保“人人讲安全、个个会应急”;“四问”大堂保安是否熟悉安保器材使用方法,要求加强巡查工作,保持“临战”状态高效处置应对。

该行全面梳理问题清单,重点聚焦网点存在的“思想不重视、责任不落实、风险研判不到位、隐患排查流于形式、员工宣教培训不到位”等五项共性问题,重抓整改落实,推动防、管、控三级联动,构建“排查、发现、建档、整治、销号、回头看”工作闭环。李勇 朱子谦

泽州农商银行

金融“活水”精准浇灌实体经济

金融是实体经济的血脉,为实体经济服务是金融的天职。今年以来,山西泽州农商银行继续坚持服务地方、服务“三农”、服务中小企业的宗旨和定位,进一步加大实体经济的支持力度,新投放实体经济贷款24.37亿元,余额达到137.93亿元,为地方经济发展注入了源源不断的金融“活水”。

该行“名单制”服务企业,以党建共建为抓手,先后与金融办、工商局、税务局、公安局等单位实施战略合作,收集建立“一企一册”企业档案,逐户入企,了解企业情况和金融需求,“一企一

策”提供服务方案;优化服务水平,着力在优服务、优流程、优产品上不断创新、持续发力,对已支持的暂时遇到困难的中小微企业到期贷款,坚持不抽贷、不断贷、不压贷,进行无还本续贷,并取消信贷环节的各项收费,主动承担在申请信贷业务时产生的抵押评估相关费用,护航企业健康发展;强化信贷产品,创新推出“兴企贷”“小微企业风险互助信用贷款”“创业担保贷款”“青年创业贷”等信贷产品,开通“绿色通道”,简化办贷流程,进一步提升小微企业的贷款可得性。赵德正

沛县农商银行

优化“适老”服务 传递农商“温情”

为增强老年群体金融服务的获得感、幸福感和归属感,切实提升服务质量和客户满意度,进一步提升金融服务适老化程度,江苏沛县农商银行推出多项“适老”暖心服务政策,延伸金融服务触角,持续开展金融服务适老化改造,着力打造有温度的适老化特色服务网点。

该行积极与社保部门沟通对接,对每个营业网点配套社保卡制卡机等硬件设备,减少了客户往返银行和社保部门的奔波时间。此外,该行工作人员根据每位老年客户的需求,引导他们设置新推出的手机银行关爱版,关爱版APP首页布局简洁、功能清晰明确,字体字号加大,操作简单明了。同时,该行在网点柜台设置“尊老窗口”,提供专人咨询服务,做好服务引导,缩短老年人业

务办理等候时间。

该行始终秉持“以客户为中心”的企业文化理念,对行动不便、长期卧床等特殊困难不能亲自到网点办理的老年客户,在风险可控前提下,坚持特事特办、急事急办原则,灵活采取“上门暖心服务”,将“柜台”搬至家门口、搬至病床前,进一步延伸服务半径,真正打通了金融服务“最后一公里”。不仅如此,每逢传统节日,该行工作人员都会前往老年大学、养老院、休闲广场等场所,为老年人送去日常用品,进行金融知识讲解,传递温暖;加大老年群体金融知识普及和宣传力度,持续开展防范电信诈骗专题讲座,逐步增加老年客户风险防范意识和自我保护能力,守护好老年客户的“钱袋子”。韩猛