

服务有为

把“福祥e站”开进乡村

近日,湖南东安农商银行在蔡溪市镇五星村开通了“福祥e站”,并现场进行了金融宣讲。期间,该行工作人员详细地为村民介绍了“福祥e站”的功能,并现场为村民操作了包括社保医保缴费、电费话费缴费、转账汇款、存折业务、口头挂失、业务预约等“福祥通”相关业务。随后,该行青年员工金融宣讲队还为村民讲解了反电诈、反洗钱等金融知识。

唐蝶 李婧

梧州市区农信联社 召开工作总结部署推进会

近日,广西梧州市区农信联社召开今年三季度工作总结暨四季度工作部署推进会,传达学习贯彻中央金融工作会议精神,总结回顾前三季度经营情况和工作成效,研究部署四季度重点工作。全体领导班子成员出席会议,各机关部室、基层网点负责人及全辖信贷客户经理参加会议。

李润焱 余幸锋

浦江农商银行 多措并举提升审计工作质效

近年来,浙江农商联合银行辖内浦江农商银行审计部与时俱进,围绕新时代审计工作新要求,积极探索工作新方式,多措并举提升审计工作质效。

自实行审计联系人制度以来,该行坚持将该制度贯彻落实到位,压实整改责任、督促整改到位;通过“审计+纪检”模式,联合两部门进行工作联动,加强纪审职能互补和沟通协助,充分发挥“1+1>2”的监督合力作用;加强对审计项目“审前研究、审中细耕、审后总结”三环节的全流程管理,做深、做透审计项目,助推项目在时间紧、任务重、部门人员少的前提下做好科学谋划;通过跟踪联系人、问题台账、整改报告和后续审计,着实提高审计整改执行力,确保问题整改到位。

吴玉娟

泰兴农商银行 发放300万元“苏岗贷”

近日,江苏泰兴农商银行在日常走访营销过程中,了解到江苏毅成生态农业开发有限公司的融资需求后,在第一时间向该公司的周老板介绍了“苏岗贷”。仅用一天时间,便成功为其发放贷款300万元,解决了周老板的资金周转难题。

“苏岗贷”是江苏省联社为进一步加大稳就业工作的支持力度,增强地方农商银行支持实体经济、小微企业发展的能力和水平,力推的一款特色信贷产品,可为符合信贷准入条件的民营企业及个体工商户,提供不超过3000万元的授信额度,贷款期限最长可达3年。

屈云峰

灌阳农商银行 打通金融服务“最后一百米”

近日,广西灌阳农商银行“流动银行服务车”开入灌阳县新街镇葛洞村,把金融服务送到老百姓家门口,打通金融服务“最后一百米”。

该行利用流动车辆灵活、便捷的优势,实地为村民办理人民币存取款、社保缴费、电子银行等业务。同时,该行金融专员通过发放宣传折页、现场解答的方式进行金融知识宣讲和惠民金融产品的推广,还为村民们普及金融知识。

蒋雅蓉 郑甜

隆昌农商银行古湖支行 成功堵截一起电信网络诈骗

近日,四川隆昌农商银行古湖支行员工成功堵截一起电信网络诈骗,为客户避免经济损失27万元。

当日下午,一位六十多岁的老人神色匆匆来到该支行。在客户经理询问要办理什么业务时,客户表示上午接到自称是公安局打来的电话,对方说有人拿了其身份证去犯案,让她马上将名下所有的钱存入指定的安全账户,且要求保密,不然会在公安系统留下案底,并承诺事后就会将钱如数退回。工作人员立即断定李某正在遭受电信网络诈骗,于是边指着大厅播放的视频边向其讲解类似的案情,但客户仍然要求转账。见此情况,大堂经理立即陪同客户前往隆昌市公安局报案,并由民警将李某带往派出所。最后,在银行人员与民警的联合劝阻之下,客户终于明白这是一起电信诈骗。

杨焕春 卢佳

北川县农信联社东风分社 全员营销打赢“百日攻坚战”

为“摸清市场边界、逼近市场边界”,努力完成“百日攻坚”活动任务,四川北川县农信联社东风分社认真践行“多找客户、找好客户”营销总体思路,坚持“三个面向”,强化“五大营销”,多措并举,历时3个月,成功营销安昌幼儿园工会对公账户。

为认真落实“百日攻坚”活动精神,按照“千斤重担人人挑,人人肩上有指标”的指导思想,北川县农信联社东风分社将任务和责任人安排到每一位员工,全面落实全员营销,通过强化服务,持续跟踪,主动配合,于10月23日该分社成功为安昌幼儿园工会开立账户。

蔡林

吕梁农信社“面对面”精准问需

扩大服务半径传递金融温度

今年以来,山西吕梁农信社围绕省联社“一二三四”工作思路,在全市系统内全面启动“问需于民 送贷上门”服务升温工程,激发服务动力,扩大服务半径,做大“农商快办”服务上门服务同心圆,不断传递“吕梁农信温度”。截至10月末,吕梁农信社实体贷款净增82.78亿元,同比增加35.67亿元。

各机构高管结合吕梁农信社“高管每周半日营销”活动的大背景,充分发挥“领头羊”作用,主动带队对辖内机关单位、重点项目、重点企业开展摸底调研,带头抓重点、攻难点,针对性推荐信贷产品,撬动营销潜能,为中小微企业发展提供助力;同时,前往各网点网格服务区,广泛触达周边客群,现场聆听客户建议与评价,通过了解需

求,畅通融资渠道,发挥带头作用,为一线员工鼓劲加油,激发全员奋进内生动力,把“三全服务”真正做到全方位、广覆盖、人人心中。

碛口县,素有“游山西,必看九曲黄河第一镇”之美誉。然而,年初受经济下行影响,碛口古镇旅游行业停摆数月,导致不少经营主体资金周转困难。

今年以来,针对碛口景区商户资金链承压较大的状况,临县农商银行组织员工下沉重心,深入梳理古镇232家商户发展现状、经营状况及存在的困难,建起商户、企业需求“户口簿”,切实解决不同类别客户的融资难题。截至目前,已支持商户43户,授信金额1650万元。碛口

景德镇农商银行 持续扩大支农支小金融服务供给

今年以来,江西景德镇农商银行认真贯彻落实党的二十大精神,按照省联社“八行战略”部署安排,牢牢把提高高质量发展首要任务,专注区域发展需要,推动支农支小业务持续提升。截至9月末,全行各项贷款余额260.27亿元,较年初增加21.34亿元;投放涉农贷款余额97.48亿元,较年初新增0.67亿元,增幅0.7%;投放小微企业贷款167.43亿元,较年初新增4.46亿元,增幅2.74%;实现了持续达标。

该行充分运用支农支小再贷款政策,积极引导基层网点加大对农户、新型农业经营主体和现代农业的支持力度;聚焦初级产品供给保障,加强对种植业、养殖业、农产品加工业、绿色有机农产品基地、绿色食品产业链建设的金融支持,大力支持乡村建设行动;为稳步推进粮食收储资金需求

求,解决粮企融资难题。

该行在信贷投放上引导普惠惠条线深入实施“贷款客户三年翻番”行动,认真落实“明确目标、守牢存量、优化结构、提升质效、科技赋能”的总体要求,持续加大“惠农网贷”“居民网贷”等产品的应用推广,助力普惠惠条线贷款的有效投放。紧跟景德镇农业发展新布局,积极做好春耕备耕信贷发放工作。

该行积极引导农户支小再贷款政策,积极引导专用支农支小再贷款资金,按照“先贷后借”再贷款发放模式,引导辖属条线网点积极对接辖内企业、个体工商户、种植养殖户,对符合政策条件的客户给予了年利率下降50个BP的优惠贷款,为实体经济的发展提供了强劲的资金支持。

王明川

尧都农商银行 凝心聚力确保完成全年经营管理指标

山西尧都农商银行紧紧围绕中央金融工作会议精神,聚焦全年经营管理指标,总行班子带头干,中层干部作表率,全行员工一起冲,全力以赴决胜“收官战”。

该行成立小微事业部总统筹推进微贷转型,在全行搭建微贷业务作业平台,实现营销、审批、贷后管理、逾期清收的作业全流程,建立产品研发、团队建设、绩效考核、模拟利润的管理全覆盖,不断提高微贷可得行和投放率;推出“尧商快贷”系列产品,常态化开展从总行党委班子到全行干部员工的“周六集中营销日”活动,深入全辖乡镇、商圈、街道宣传贷款产品,让“尧商快贷”产品形象深入人心;组建400名客户经理的微贷服务团队,目前

已经全部投入实战。

该行打造“前台高效作业、中台风控敬业、后台营销专业”的全员创收模式;通过加大信贷投放、加强信用分期营销、加紧拓展太原晋中市场;通过深化“网点周围三公里”营销活动,大力开展金秋旺季营销,持续优化存款结构,不断压降存款成本。

该行在持续紧盯风险大户的同时,重点清收表外风险资产,责任到人、进度到天,多措并举盘活、消化、融通存量风险资产,完善相关抵债资产手续,对抵债资产实际现状进行实时监控、分类施策,提高资金变现,切实降低风险资产盘活处置成本,围绕“向不良贷款要效益”的目标,确保风险资产清收处置工作落地见效。

李兆祺

兰溪农商银行 精准描绘“政治画像”强化监督实效

为进一步推进政治监督具体化、常态化、规范化,浙江农商联合银行辖内兰溪农商银行纪委创新开展“政治两画像机制”,把“政治画像”全过程融入日常监督,立体精准绘制班子及班子成员“政治画像”,并将“政治画像”对象扩大到41名中层正副职干部,推进探索有效监督治理,进一步强化监督实效。

该行制定下发“政治画像”的实施意见,突出政治监督主线,坚持从政治表现、群众立场、廉洁情况三大方面全面检视、深入查摆、系统分析,确保政治监督紧盯重点、有的放矢;搭建科学评价模型体系,从性格特点、爱好、素质能力、责任落实、廉洁从业、存在不足和意见建议等角度综合分析,实现员工评价无记名,确保“画像”精准立体。

班子成员“政治画像”由自评“画像”、纪委监督“画像”、党委书记把关谈话,对分析存在的15个问题通过谈心谈话方式予以提醒警示,并列入其下一步民主生活会剖析整改内容。中层干部“政治画像”由本人自评、员工评价、班子点评组成,将收集的149个问题和意见建议及时反馈给本人,党委班子成员在年度谈心谈话中予以提醒督促整改,并列入其当年组织生活会剖析成因,落实整改汇报的内容,有效强化监督实效。

郑瑜

敦化农商银行 调整业务结构提高低成本存款占比

年初以来,吉林敦化农商银行全面落实省联社“经营转型”工作要求,坚定不移地贯彻“存款立行”经营理念,通过精细化管理,加强存款结构调整。截至10月末,该行个人低成本存款余额80.76亿元,个人低成本存款占比46.15%。

该行强化公私联动,充分发挥高管“头雁”作用,大力营销政府部门和优质授信企业,通过不断扩大大客户来源,深度挖掘代发业务需求,实现了代发业务的巩固和增长。此外,该行还进一步规范了员工服务,通过热情周到的服务赢得了广大客户的认可,提高了客户黏性。

该行重点拓展商贸客群,不断融入各类消费场景开展精准营销,以商超、加油站、医院、学校等消费场景为主战场,通过场景建设培养客户的交易习惯,全面培养客户主结算账户意识;同时,进一步引流商户派生低成本存款,紧盯消费链上下两端。

该行坚持“以客户为中心”的服务理念,深入推进网点转型和“赢在大堂”;以“重厅堂、能营销、强管控”为抓手,充分发挥厅堂营销“主阵地”作用;精心组织线下客户沙龙活动,在保证活动质量和特色的前提下,坚持以点带面,扩大厅堂宣传效果。

赵鹏程

长治漳泽农商银行 实现存贷规模“双增长”

山西长治漳泽农商银行坚持“1234”工作思路,落实“改革、发展、稳定”六字方针,紧紧围绕“质”的有效提升和量的合理增长这一主线,聚焦存款、贷款两大核心业务,通过科学考核、贷款转型、优化产品、创新服务等举措,锚定“四股劲”,助推主营业务逐步增长。截至目前,该行储蓄存款新增2.7亿元,实体贷款新增2.1亿元。

该行为强化考核和督导机制,提高营销服务积极性,科学制定考核方案,通过细化岗位职责,将任务细化到“日”,责任量化到“人”,按日建立存款营销台账、按月建立贷款营销台账,每日对各网点储蓄存款进行排名;同时,让“干部能上能下、薪酬能增能减、机关能进能退”成为考核常态,并成立项目督导组,督导全员主动走出去,拓市场,引客户。

为进一步推动信贷转型,该行优化信贷组织架构,明确信贷营销方向,提

升客户经理底线思维、严防信贷风险,从贷前、贷中、贷后对信贷业务全流程进行标准化培训,要求客户经理严格执行规章制度,用制度、流程提升信贷质量,并成立市场拓展部,充分发挥部门职责,紧扣经营主体抓拓展,为拓展各项业务强管理稳基础。

该行牢固树立“以客户为中心”的服务理念,坚持客户需要什么金融产品,就开发什么金融产品,将现有产品与不同主题权益相结合,升级特色产品,通过不同的金融需求,打造不同的存、贷款特色产品,满足不同金融需求的客户。

各网点结合周边实际情况,搭建“金融+生活”的获客场景,将金融服务融入社区老百姓的日常生活,通过网格员联动周边开展“美发生日”“插花”“套圈”“鸡蛋优惠购”等主题活动,搭建社区“特惠”平台,增进交流,拓宽获客渠道。

景丹丹



为切实把党的二十大精神转化为推进金融“消保”工作的强大动力和生动实践,江西井冈山农商银行依托营业网点、普惠金融服务站、“金融夜校”等多种平台,对金融常识和金融政策教育等进行广泛深入宣传,引导群众正确使用金融产品,增强金融消费者维权意识,提高群众防风险、反欺诈的能力。图为工作人员为过往群众普及金融知识。

邱剑 罗金莲

盐城农商银行 完善制度体系 加强安全管理

近年来,江苏盐城农商银行充分利用大数据提高安全管控能力,努力打造智能安防平台,不断提升全行安防管理水平,为业务经营发展提供安全保障。

该行逐步建立健全安全管理组织体系和制度体系,明确各单位负责人是平安创建的第一责任人,做到“一级抓一级”;通过对各级领导和员工进行安全培训、案例警示、风险分析等多种方式,强化全员风险防控意识;在全行贯彻“安全就是效益、安全就是信誉”的理念,把安全生产和消防安全法律法规的相关要求贯彻到日常的经营活动中去;

签订平安创建工作责任书、安全责任书、消防安全承诺书等,制定了全年安保安保工作、应急预案和协调应急机制,开展专项、常规、突击等多维度安全检查,进行突发事件预案演练,提高风险防控能力。

该行开展安全防范设施隐患全面排查和技防管控优化,及时整改排查出的安全设施隐患,对照要求,查漏补缺;打造全市金融行业一流监控中心,引进智能分析技术,过滤监控普通数据,分析可疑运作,重点对各类异常行为进行预警和声音提醒,出现异常状况第一时间自动弹窗报警提醒,确保

监控中心值守人员和安保管理人员及时收到报警信息,迅速处置问题;基本完成“135”安防工程改造工作,完成营业场所安防系统升级改造,实现了全行营业大厅、自助银行等内部公共区高清视频监控设备更换率100%;实现了加钞人脸识别远程授权,采用“双人人脸识别认证+监控中心远程授权”的方式进行全方位安全防范管控;建设安全管理平台,集中保障网点、自助渠道和金库安全,构建安全管理的第一道防线,所有网点实现非营业时间全程监控,24小时保护网点及离行设备财产安全。

朱磊 王德山

内乡农商银行 细化营销方案力夺“全年红”

河南内乡农商银行牢牢把握住四季度冲刺、保全局的关键时期,细化举措,群策群力,积极开展“冲刺80天、决胜四季度”营销活动,全力促进圆满收官。自活动开展以来,共营销新增贷款2200万元,实现中间业务收入13.88万元,“金燕e贷”174户。

该行制定《内乡农商银行2023年“收获金秋”外拓营销活动实施方案》,聚焦各项目标任务,拉出工作清单,按照节点化、责任化要求,精准发力;班子成员和客户经理下沉一线,紧盯目标任务,性和执行力,以年末目标任务为导向,坚持清单化管理,图表化推进、机制化落实,一级带着一级干;每日在工作群发布各网点重点指标排名情况;每周召开调度会,对重点指标落后的网点进行督导。该行持续发挥点多面广和人缘地

缘等优势,紧抓农村、社区、重点项目、小微企业、个体工商户等关键区域,通过形式多样的产品营销和金融服务,积极拓展市场;关注周边商圈和社区居民的客户资金流,深度挖掘金融需求,有针对性地制定差异化客户服务措施,全面提升存款、贷款、扫码支付、理财产品、贵金属等金融产品的一体化营销。

别琳琳

长春发展农商银行聚焦“零售变革” 为小微企业发展提供金融支撑

年初以来,吉林长春发展农商银行紧跟省联社转型发展步伐,将“零售变革”作为高质量发展的战略选择,深入挖掘发展潜力,壮大扶助小实力,为本地小微企业发展提供有力的金融支撑。

该行严格落实省联社工作要求,精准聚焦,靶向施策,加快管理转型步伐,抓好政策导向“指挥棒”,制定零售变革“十步走”长期规划,实施零售贷款、有效代发、零余额“破冰”,客户层级提升“四大攻坚战”,调整《经营目标考核管理办法》,提升普惠小微贷款、“聚合支付”、企业手机银行等考核权重,加大小微支持力度;优化资源配置“调节器”,精选业务骨干成立零售变革专班,将全辖59家网点分区包片,推进零售变革工作开展;设立两家“长发e贷”中心,推进零售数字化产品研发、优化和推广工作,构建小微信贷“桥头堡”,重点投放1000万元以下的普惠小微贷款,连续3年完成“两增”监管目标;截至三季度末,小微企业贷款余额173.43亿元。

该行积极借助省联社、科技公司等多方力量,研发引进特色产品,充实扶助小微“工具箱”;发挥创新产品优势,针对小微企业主和个体工商户信贷需求金额小、笔数多、时间短等特点,创新开办“长发e贷”房屋抵押贷款业务,实现全天24小时在线评估、在线申请,最快3小时放款。截至三季度末,该行累计投放“长发e贷”产品1.87万笔,金额102.95亿元,余额39.98亿元。今年年初,该行设立“个人贷款中心”,高效拓展“吉信e消费”信用贷款业务,客户可通过手机银行实现预约申请、签约支用、查询归还等服务功能,截至三季度末,“吉信e消费”业务授信金额1.4亿元,用信余额6982万元。该行丰富小微产品链条,利用“长发e贷”线上服务优势,先后推出“长发e惠贷”“长发永e贷”等子产品,并持续研发“工薪贷”“市民贷”“消费易贷”“车商易贷”“物

流贷”等特色产品,精准满足小微企业信贷需求。

该行紧跟经济政策导向,积极融入地方经济发展,为小微企业提供优质服务;落实省联社工作安排部署,开展助力民企发展、促进吉林振兴“商税银企”春风行动,截至三季度末,举办“银企”对接会4场,现场授信签约8户、金额3亿元;走访对接客户278户、授信10.16亿元,发放贷款7.87亿元;积极入驻长春市政府为解决小微企业和银行信息不对称搭建的“吉企银通”互联网金融平台,录入“商服易贷”等特色信贷产品11个,安排专人负责平台服务指导;截至三季度末,通过该平台投放贷款2370万元,依托省联社成功接入吉林省经营主体准入“e窗通”系统,已通过“e窗通”高效服务小微企业59家。此外,该行积极满足小微商户便捷收款需求,大力推广“聚合支付”,截至三季度末,“聚合支付”用户1.19万户,交易金额累计48.87亿元,沉淀资金18.35亿元。

李扬