

赣州农商银行系统
多措并举保企业稳就业

近年来,江西赣州农商银行系统立足当地经济发展大局,不断加大金融供给,助力保企业稳就业,为推动地方经济发展提供了有力的金融支持。今年以来,赣州农商银行系统新增贷款147亿元,增长10.2%。

在助力保企业稳就业中,赣州农商银行系统持续开展“乡村振兴整村授信、支小支微普惠授信、普惠金融万里行”活动,积极走访对接企业、新型农业经济组织和个体工商户等客户群体,大力宣传推介金融服务产品,并先后推出17项贷款新产品,专门对接保企业稳就业工作;同时,积极简化办贷流程,下放贷款审批权限,统筹抓好线下、线上两个渠道,做实线下“点对点”跟踪服务,做强线上移动金融服务,做优场景应用。对受市场因素影响的,坚决做到不抽贷、不断贷、不压贷,并积极做好助企纾困,为经营主体出台了16项纾困措施,累计为企业办理无还本续贷1.52万户,金额107.25亿元,极大地减轻了企业成本支出。 刘云

临安农商银行
筑牢反诈“安全防线”

为增强人民群众反诈安全意识,保护人民群众财产安全,浙江农商银行联合辖内临安农商银行多措并举,深刻践行“金融为民”服务理念,切实履行安全防范主体责任,守护人民群众的“钱袋子”。

该行加大内部员工培训力度,多次开展反诈专题小课堂及实战演练,同时,做好风险账户分类管理工作,在方便客户办理业务的前提下,严格身份验证环节,按照账户风险类别采取相应的监管措施,筑牢内部反诈防线;内外联动不断丰富宣传渠道,内部设立反诈专员,立足厅堂服务以点带线,外部建立反诈“帮帮团”由线及面持续推进进社区、进企业、进学校等“五进”宣传。此外,该行积极联合公安分局,在25家网点中设立反诈工作站,成立“银警”联动柜面异常情况报告群;持续推进与社区警校、各级学校、群众办事窗口反诈工作站建立内部联动机制,从源头斩断违法犯罪资金链。 陈燕华 郭一枝

南宁市邕宁区农信联社
开展业务交流座谈会

近日,广西南宁市邕宁区农信联社与三江农商银行开展业务座谈,分享彼此的经验与做法。

座谈会上,双方就信贷投放、资产管理、资金业务等工作展开了热烈讨论。南宁市邕宁区农信联社与三江农商银行分别介绍了业务相关工作经验和做法,与会人员畅所欲言,相互借鉴,共同提高。双方还就资产管理、资金业务等方面深入交流探讨。双方表示,将继续加强合作,共同探索农村金融发展新模式,为当地农村经济发展提供更有力的支持。 赵成章

启东农商银行
热心服务获赠锦旗

近日,家住启东市大兴镇的徐老先生将一面写着“为民服务,全心全意;积极为民,排忧解难”的锦旗送到了江苏启东农商银行大兴支行,对该支行热情周到、暖心细致的服务表示感谢。

徐老是一名退役军人,每月都有伤残补助金和退休金入账,是该支行的一位常客。每月来柜台领取补助,在柜台办理业务时,老人因听力衰弱,难以听清工作人员的指引。柜面人员和大堂工作人员总会相互协助,耐心提示老人每个环节需要做什么。平时一分钟能办理完的业务,现在可能需要五分钟完成,但没有一位员工表现出不耐烦,细致入微的服务总能让老人带着微笑离开。 朱黄衡

彭泽农商银行
开展惠企政策入园推介活动

为全面落实“深化重点领域改革,加强营商环境建设”等重要指示要求,近日,江西彭泽农商银行黄花支行在黄花镇为民创业园内开展“江西省营商环境日”惠企政策入园推介活动,进一步普及金融服务小微企业政策知识,提升金融服务实体经济能力,切实打通惠企政策宣传的“最后一公里”。

活动现场,工作人员通过发放宣传单、现场“一对一”讲解等形式,向过往企业员工大力推广该行“创业贷”“助学贷”等信贷产品,积极开展减费让利宣传工作,进一步扩大政策知晓范围和触达率。面对客户提出的问题,现场工作人员都一一进行了解答。 危娟娟

服务有为

安远农商银行下沉服务重心

让普惠金融之花扎根盛放

今年是江西省赣州市普惠金融改革试验区获批三周年。江西安远农商银行牢牢把握这一契机,勇担金融服务乡村振兴使命,不断下沉服务重心,实现金融服务触角从乡镇延伸到村组,让普惠金融之花在偏远农村扎根盛放。

近年来,安远农商银行在农村地区的授信模式,经历了整村推进、整村预授信、整村授信三个阶段,作业模式也由原来的线下纸质流程,转变为现在的线上化模式,无论方式如何变化,“三个原则”不曾改变,即把面铺开、把户数做大、把用信率提高,推动普惠金融改革促进了有效贷款投放的增长和综合金融服务的提高。

安远农商银行全力争取地方政府、村“两委”的支持,让整村授信“师出有名”,与“三农”打成一片,融入农村市场。安远农商银行多次向安远县委、县政府主要领导专题汇报整村授信工作,争取最大政策支持力度。

安远农商银行持续推进“银政”“银企”“银商”“银医”“银校”等各领域合作,通过举行金融知识讲座,广泛宣传整村授信金融政策,对接金融服务需求,巩固金融基础阵地。

安远农商银行与安远县委组织部联合印发派驻“金融辅导员”文件,由各乡(镇)政府向安远农商银行客户经

理颁发聘书,让客户经理协助处理村“两委”日常事务,为开展整村授信工作提供更有利的条件。目前,安远农商银行已在安远县各行政村全面派驻了“金融辅导员”。

整村授信是一项打基础、利长远的工作,但是有的工作成效不能马上反映,部分客户经理开展此项工作的主动性不强。因此,安远农商银行用好用考核“指挥棒”,加大监督力度,倒逼客户经理做大客户数,扩大授信面。

该行建立了由银行主要领导牵头、挂点科室参与的督导机制,坚持每周深入挂点支行帮扶督导一次,每周总行工作例会上,部门首先汇报各挂点支行整村授信工作情况,提出改进措施。

该行坚持“一日一晒一通报”,各网点每日在全行工作群晒整村授信工作成绩、走访图片,业务部门每日对走访户数、授信户数、用信户数进行通报,进一步抓牢日常流程管理。

部门员工、支行行长、支行副行长、客户经理,均拿出部分绩效与今年度贷款客户数挂钩,根据完成比例进行奖惩。同时,该行给予岗位激励,对按时按质按量完成个人任务且全年完成任务数150%以上的前三名客户经理和支行副行长,符合任职条件的直接晋升为副行长、支行行长。

安远农商银行以加大有效信贷投放为目标,从整村授信流程、贷款产品对接等方面出发,多措并举提高客户用信率,提升整村授信工作成效。

该行实行“背靠背”评议,以往小组会讨论时,有些村干部出现“不想讲、不敢讲、不愿讲”现象,导致信息摸不准,评议结果大相径庭。为此,安远农商银行通过多轮次“背靠背”评议法开展评议,详细摸清客户资信情况,有效提高“白名单”评议精准度。

该行为整村授信“白名单”贷款审批开通“绿色通道”,即来即审、日清日结,加快审批放贷节奏,最大限度缩减办贷时限,进一步加快“白名单”客户的转化。

该行常态化开展上门走访,对每位走访的“白名单”客户,从手机银行下载到贷款发放,由客户经理“手把手”协助完成,极大提高了客户放贷意愿。以低利率贷款为突破口,大力推广“财农通”“创业贴息贷”等优势信贷产品,减轻客户融资负担。

一系列有力举措推动安远农商银行普惠金融改革取得显著成效。截至今年10月末,安远农商银行各项贷款余额79.07亿元,较年初增长6.88亿元;贷款客户数4.57万户,占辖内可授信人口的20.39%,较年初提高了1.15个百分点。 吴德明



自年初以来,吉林延边农商银行以“五大核心理念”为指导,深入推进“十大工程”,积极推动经营转型。降本增效,在确保主流客群稳定的前提下,该行成功实现中长期高成本到期存款向低成本存款转化。截至目前,延边农商银行零售存款余额331.87亿元,较年初净增30.23亿元,增幅10.02%。图为工作人员为群众介绍相关业务。 冯强

路桥农商银行推出“农户家庭资产负债表融资”模式

金清镇三坨村村民朱利彬的鱼塘里,成群结队的肥硕黑鱼游来游去,甚是喜人。“多亏了你们近两年帮我增加了50万元贷款,我的衣兜明显比以前‘鼓’多了。”朱利彬是三坨村土生土长的村民,2005年开始承包鱼塘养鱼,至今已有17个年头。“我们村大规模需要资金,饲料、人工费支出也需要资金,当时手头上能使用的钱都用完了,真是急得不行。”说起2021年的困境,朱利彬不禁感慨道。

作为与朱利彬合作多年的银行,浙江农商银行联合辖内路桥农商银行

第一时间得知了朱利彬的困境,主动上门走访询问需求。适逢2021年,该行迭代数字网格管理平台,从区、镇、村、家庭四个层面,建构“红色数智金融助富大脑”,对全域家庭实行黄(年入20万元以下)、蓝(年入20万元—60万元)、绿(年入60万元以上)“三色”管理,结合家庭资产情况,搭建专业化模型,依托路桥区农水局提供的农房、村集体股权等数据,推出“农户家庭资产负债表融资”模式,在家庭基础额度之上实现系统的自动增信。2021年12月,朱利彬依托“农户家庭资产负债表

融资”模式,增贷至50万元,今年4月又增贷至80万元。基于农民普遍缺乏抵押物的情况,路桥农商银行在浙江农商银行联合行的带领下,国家金融监督管理总局台州监管分局的指导下,坚持数字化改革,广泛运用“农户家庭资产负债表融资”模式,让农户家庭资产可计量、可估值、可融资,将人品、荣誉等纳入无形资产,破解农户融资难题。截至目前,该行评估并人资产负债表的农户家庭资产价值已达2821亿元,村居客户总授信金额876亿元。 戴依婷

南和农商银行深化内控建设

提升风险合规管理质效

今年以来,河北南和农商银行深入推进全面风险管理建设,提升风险合规管理质效,努力推动防风险、强合规、促发展工作再上新台阶,促进该行持续、稳健、高质量发展。

该行以不良贷款清收处置“百日攻坚”活动为契机,多措并举开展不良贷款清收工作;提前分析研究不良资产清收工作重点,确定全年压降不良清收目标,列出重点清单,进行好、中、差类别分类,并逐笔逐户进行可行性研究分析,“一户一策”,制定清收措施,综合利用现金清收、贷款核销、债权转让等措施使压降化解;将司法诉讼和财产保全相结合开展不良清收,通过利用人民法院诉前调解平台,对涉诉案件进行诉前调解和财产保护措施,对于调解无效的客户及时启动司法诉讼程序,加快资产处置进程;创新举措,积极协调司法公证人员入驻行内,现

场开展贷前司法公证,通过贷前司法公证加快处置进程,提升执行效率。

该行持续推进案防合规文化建设,有序开展案防合规宣传、培训、教育;组织中层干部签订《案件防控目标责任书》、全体在职员工签订《遵守纪律合规操作承诺书》;按照“全覆盖、可操作、控风险”的要求,定期梳理各业务条线制度办法;充分发挥法律顾问作用,把合规性审核作为合同签订前的必经程序,有效防范业务风险;举办合规演讲比赛,组织开展合规培训,学习相关制度办法;对员工异常行为、非合规用信机构等进行非法活动情况、案件风险隐患进行全面排查,常态化按时进行非法集资、金融放贷领域、银行保险领域扫黑除恶的排查及报送,从严控风险,践行企业责任,净化金融行业环境。

该行稳步推进内部审计工作,对

全辖网点进行突击检查,核对现金、凭证是否账实相等,现场观察工作情况、业务操作流程及各个环节;组织开展“飞行审计”、全面业务审计,开展关联交易、绩效薪酬、征信业务、消费者权益保护、反洗钱业务等专项审计,为各项业务发展筑牢“第三道风险防线”;对审计过程中发现的问题,要求责任人员立即整改,及时总结分析、作出处理;对于无法立即整改的问题划定整改期限,按时上报整改进度,汇报整改结果;对于无法整改的问题,查明问题来源,明确责任归属、严厉问责;创新事前、事中、事后审计相结合的审计模式,确保有问题早发现、早提示、早分析、早整改。此外,该行实施纪审联动,推进审计监督与纪检监察协同发展、信息共享、监督贯通和协同惩治,强化审计与纪检监察的威慑和警示作用。 李胜永

三台农商银行

创新“收单管家”系统 延伸增值服务半径

近年来,四川三台农商银行紧扣省联社“三大银行”建设部署,以智慧银行建设为契机,充分依托“小银行+大平台”的独特优势,坚持面向市场、面向同业、面向未来,以四川农信“惠支付”为载体,创新“收单管家”系统,极大延伸服务半径,在四川农信电子银行创意评选中获团体二等奖,取得高效获客和高度市场认可的“双胜利”。

三台农商银行通过全面评估产品痛点和建设难点,以延伸“惠支付”增值服

务功能,提升商户体验为切入点,坚持以客户为中心,以营销为目标,主导开发“收单管家”系统。该系统以“惠支付”交易笔数、金额、使用渠道为基础指标,按照既定计算规则,转换为“收单管家”内的积分,商户可使用积分兑换红包及权益,并将商户转换为潜在营销人员,成功将“收单管家”系统打造为商户的管理工具和积分兑换、沟通交流、分销推介的综合平台。“收单管家”系统上线后,带动了主营业务发展。 杨洋 羊依俊 郝礼霞

闻喜农商银行

全力以赴冲刺全年“收官战”

岁尾将近,山西闻喜农商银行对照年度各项经营目标,全面梳理、认真盘点,查找差距、倒排工期,全力督导推进,集中精力全力冲刺,确保各项目目标保质保量完成。

经营层认真对标对表,对今年度“12333”工作思路确定的重点内容逐项梳理,重点围绕业务短板集中开展业务“攻坚”。全辖23家支行因地制宜制作营销“作战图”,充分发挥人熟、地熟优势,主动上门走访223家企业和892户个体工商户,扎实做好“信贷、储蓄、社保卡”等业务拓展。此外,总行对各支行重点工作开展情况按周进行通报,及时总结经验得失,推动各项业务营销工作“全面开花”。

该行抓住年末企事业单位集中发工资、奖金,客户资金充裕的有利时机,采取“捕捉信息、上门营销、挖掘客户”的工作思路,在开展走村入户做好金融知识宣传工作的同时抓好贷款业务推广,快速反馈客户需求。此外,该行针对逾期贷款逐户摸排风险,研究清收对策,“一户一策”制定清降预案;压实管户责任,确保逾期贷款能收尽收,风险贷款能盘尽盘,新增风险严控,大力清降不良风险资产。

该行主动转变观念,创新方法,融合多类型异业联盟,推出“周末欢乐购”“快乐周周刷”等活动,为客户提供各种优惠福利;以微信宣传、公众号推送、创意短视频拍摄为手段开展各类宣传,主动创建微信沟通工作群5个,收集客户信息数据1002户,真正拓展了忠实客户基数,让存款、贷款、银行卡等多项金融服务实现“立体式”营销,确保各项业务指标圆满“收官”。 王九朋

沛县农商银行

织密反诈“防控网” 守牢百姓“钱袋子”

江苏沛县农商银行积极践行“金融为民”初心使命,坚决贯彻落实《反电信网络诈骗法》相关要求,扎实推进账户风险防控和涉诈“资金链”治理,织密反诈识诈“防控网”,守牢百姓“钱袋子”。

该行不断加强工作人员对电信诈骗的学习和识别,努力提高自身防范电信诈骗的能力;通过事前防范、事中拦截和事后管理,流程优化构建起了反电信诈骗体系,加强开卡审核和风险提示,加大自助机具巡查力度,主动询问客户业务办理情况,有效防范自助机具类转账的电信诈骗案件。

立足于当前新型网络诈骗现状,该行积极搭建“警银”合作模式,通过党建共建、业务交流等方式,提升全行的反诈能力,第一时间将成功堵截的电信诈

骗案件报告给警方,并协助警方开展案件调查和案情分析,加强新型电信诈骗案例的研判和预防;对于不听劝阻的可疑人员,通过与警方的合力协作,发挥警方的权威性和说服力,帮助客户有效识别电信诈骗,避免财产损失。

该行持续加强员工反洗钱、反电信诈骗等金融业务培训,增强全员金融风险意识,提升反诈业务能力;持续开展常态化、多元化金融知识宣传教育,向消费者普及常见诈骗手法、防诈骗反诈的技巧等,线上线下多渠道普及金融知识、保护消费者合法权益,增强客户的风险识别及防范能力,以强烈的社会责任感全力保障客户资金支付安全,为社会公众筑起一道“金融安全防线”。 韩猛

高平农商银行

挖掘市场潜力确保年末圆满“收官”

山西高平农商银行紧紧围绕“改革、发展、稳定”六字方针,将资金组织、信贷投放、零售业务作为“三大抓手”,在“政银”合作、金融场景搭建、整村授信、党建共创等领域不断挖掘市场潜力,确保年末圆满收官。截至目前,该行各项存款余额203.62亿元。

该行通过增加资金考核权重,提高对低成本存款的考核,细化“战区PK”“支部PK”,保持持续激发全员营销活力。同时,该行多渠道维护客户资源,做好财资集体维护拓展,加大经营主体倍增、村集体经济等分层营销;紧盯小户、散户,以“网格化”营销为抓手,分组走村入户、走街扫铺,储备客户资源;全面提升柜面厅堂服务质效,通过规范员工的服务行为、服务语音、服务形象,为客户提供优质金融服务。

该行充分发挥产品优势,持续将“晋享贷”“首担贷”“银税贷”作为“拳头”产品,通过全员推荐贷款的方式,丰富担保方式、拓宽融资渠道、提升市场竞争力;同时,深入推进整村授信,与乡镇政府大力开展党建共创行动,全力支持乡镇经营主体倍增,助力乡镇种养大户、食品加工、特色农产品等企业扩大规模。

该行通过“晋享周周惠”“超级会员日”营销活动,为客户带来更多的优惠活动,进一步带动存款、贷款、金融达标、“晋享e付”等业务营销。此外,该行通过微信公众号、抖音号、视频号等平台进行全方位营销宣传;深入各村、社区开展“金融知识进农村”宣讲活动,重点宣传存、贷款业务及整村授信优势,多维度确保全年各项业务冲刺“收官”。 李林

唐山农商银行古冶支行

开通住房公积金贷款业务办理权限

为进一步拓宽信贷业务范围,填补信贷业务发展空白,全面提升金融服务能力,河北唐山农商银行古冶支行经过不懈努力,于近日成功开通住房公积金贷款业务办理权限。

该支行以古冶区重点房地产开发项目为切入点,依托网点多、人员充足、服务面广的优势,通过领导班子成员多次带队走访市区两级住房公积金管理中心,最终建立业务合作关系。在上级行有关部门的指导下,该支行在系统对接、抵押登记、系统操作、资金支付等环节进行模拟演练;抽调业务骨干到古冶区住房公积金中心参观学习,加强业务合作,全面梳理公积金贷款业务办理流程,稳步增强业务申请、审核、发放等工作流程质效;聚焦制度建设和风险管理,严格落实行业规范和监管要求,确

保合规经营。为全面助推公积金贷款业务发展,提升服务覆盖面,该行紧盯小微企业、机关事业单位对接走访有利时机,找准业务拓展“关键人”,深入开展调研,了解客户公积金贷款需求,根据不同的房地产开发商及客群制定有针对性的争揽计划,积极宣传公积金贷款服务特色和产品优势,不断提升营销能力和品牌形象,以点带面推动业务营销全覆盖。

该支行公积金贷款业务办理权限的成功开通是落实惠民利民金融政策的一项重要突破,进一步丰富了信贷业务品种,丰富了业务发展模式,拓宽了客户融资渠道,为助推唐山农商银行转型发展再上新台阶再添新力。 刘琪 赵悦