

枣强农商银行 举办信贷业务知识培训

近日,河北枣强农商银行举办2023年第十八期“经理大讲堂”——信贷业务知识培训。

培训期间,信贷管理部经理刘国春就当前“快贷”类产品营销推广等工作开展情况进行通报,深入分析当前业务发展存在的弱项,并就下一步工作进行详细安排部署。信贷管理部张钦对“振兴快贷”产品及小程序操作流程进行细致讲解。信贷管理部郭晓倩围绕内控管理、人员与用户管理、数据管理、查询与使用、异议管理、档案管理、保密与安全管理七方面内容,对征信知识进行深入解读。 孙娜

峡江农商银行 建立贷款客户分层维护机制

为加强贷款客户的跟踪服务,江西峡江农商银行建立贷款客户分层、全覆盖维护机制。

该行制定贷款客户维护走访清单,董事长、行长和分管副职走访单户100万元以上贷款客户,网点负责人和客户经理按贷款管理规定进行贷后管理,重点看生产经营、谈变化计划、定贷后策略,并通过提额、让利等优惠政策,提升客户信用、用信率,不断增强贷款客户体验度和获得感。 习磊

洮南市农信联社 做实做细适老化金融服务

年初以来,吉林洮南市农信联社积极践行“金融为民”初心使命,深入实施省联社“文化重塑”工程,以“星级网点”创建为契机,在做好营业网点硬件“适老”的同时,积极开展“适老”服务。

该联社在所辖28家网点全部开通老年人“绿色通道”,设置专属服务窗口,大堂经理同步引导与协助;设置老年人等候区,同时配备爱心座椅、轮椅等服务设施;针对老年客户智能设备应用方面的障碍,开展“一对一”服务,指导老年客户使用适老版手机银行转账汇款、缴费、查询等功能;以网点、社区金融服务站、助农金融服务点为阵地,通过搭建公众教育专区、开展防范电信诈骗、反非法集资等主题宣传活动,向老年客户普及金融知识;针对有实际困难,不能亲临网点办理业务的老年群体,灵活采取上门服务的方式办理业务。 才雪瀛 卢思宇

邯郸市城区农信联社 召开重点业务工作会议

近日,河北邯郸市城区农信联社组织召开表彰大会暨重点工作工作会议。

会议分为两个阶段,第一阶段对前期在省联社第五届业务技能大赛、主题演讲比赛、省联社第二届职工运动会中取得优异成绩的员工进行表彰。第二阶段对重点业务工作进行总结分析并部署下一步工作。会议指出,岁末将至,各项工作都到了年底收官的关键时期,要认真学习贯彻中央金融工作会议精神,贯彻落实省联社三季度业务运行工作会议精神,统一思想行动,汇聚起团结奋斗的强大力量,着力巩固拓展转型发展的良好态势。 马小斐

南阳市卧龙区农信联社 满足个体工商户差异化资金需求

今年以来,河南南阳市卧龙区农信联社秉持客户至上的理念,聚焦住宿、餐饮、零售等行业经营主体,积极推动支持个体工商户金融活动切实落地。

该行要求各信用社(部、分社、中心)主动上门走访,组织信贷人员到当地个体工商户进行调研,通过实地调研、集中座谈等方式积极对接个体工商户,了解他们的融资需求。针对个体工商户的差异化融资需求,该行单独配置信贷人员负责个体工商户贷款的推进、审查、审批,构建个体工商户专项服务渠道;根据客户需求重点推出“商捷贷”“家宜贷”等信贷产品。 何伽豪

北川县农信联社 举办小微企业贷款推进会

近日,四川北川县农信联社组织召开普惠小微企业贷款增速指标推进会。

会议传达了《关于坚决完成普惠小微企业贷款增速等指标任务有关事项的通知》及省联社坚决完成普惠小微企业贷款增速指标推进会精神,明确了此次会议的意义及目的,并对下一步指标任务完成工作进行安排部署。 黄永姿

作废声明

田爽,女,身份证号:220183198910160243,于2023年10月遗失高级中学教师资格证书,证书号:20122250042000638。

现声明作废。

2023年12月5日

太原农商银行坚持学用结合 持续提升审计工作质效

为积极构建审计长效机制,持续提升审计工作质效,以高质量审计工作助力推进全面发展,太原农商银行以内需战略为引擎,坚持学用结合,激活审计走深走实的动能。

该行始终坚持监督、评价和咨询(服务)三位一体的职能定位,按照“抓住重点、扫除盲点、浇透一点”的工作思路,扎实推进审计手段信息化、审计队伍专业化、审计整改常态化建设。

该行常态化开展理论学习,采取运行理论与实操并行、定期和按需并行的学习方式,使理论知识更扎实、查摆问题的技能更精湛;同时,以定期开展座谈交流、随时线上学习、日常边审边研的方式,全面提升员工个人认知能力、综合学习能力、风险识别能力、解决问题的能力。

在日常审计中,该行结合实际情况,不断优化审计方案,在全面审计、评估分析辖内各营业机构管理水平和风险状况的基础上,有效利用审计资源,突出审计重点,着力于“信贷业务、

资金业务、抵债资产、财务管理”四个方面,选取辖内网点及条线管理部门进行审计,达到防范风险的目的;对集中采购、薪酬管理、食堂管理等非核心业务的重点环节进行有效监督,规范行为,提高机关办事效率;针对各类质量提升奖励事项,以数据分析和信息平台为支撑,融合审计质量要求,进行深层次分析、研究、探讨,通过奖励是否能更好地促进业务的发展,业务发展程度是否能与方案计划相匹配,来判断事项的合规性;同时,精细化审核数据的真实性、正确性,促进考核公正。

该行弘扬“为实求真”的精神,聚焦各项业务在流程办理过程中存在的风险隐患。以询问法为基础,审计人员扎根基层,深入一线了解业务实情,结合金融支持民营小微企业情况、整村授信签约情况,审计人员与被审计单位或相关业务人员进行“面对面”交谈,收集审计证据;以审核法为支撑,调阅会计资料、会议记录、信贷档案等

资料,了解审核资料要素是否完整、内容是否真实、勾稽关系是否正确;通过“解剖麻雀”进行深入细致的分析与解剖,站在一定的高度对“微观”进行总结从而溯果探因,切实做到坚持规定动作有质量,自选动作有特色,为合规经营奠定坚实的基础。

该行将现场审计作为审计的主要思路,外出履职与支行互动,实地走访现场询问与观察,通过调阅监控来发现是否存在风险隐患,开展工作的同时起到督促网点合规经营的作用,实现审计步骤的细化同时规范业务流程,达到两条主线并行。

该行将“非现场”审计理念贯穿日常审计工作始终,在增强审计时效性、提高审计效率的同时节约审计成本,有效提升专题分析的针对性,探寻底层数据的质量,便于整理和分析审计线索从而对其进行验证、查证、核实,保障农商银行合规管理更科学、合理性以及针对性,引导全员知敬畏、守底线。 温睿



在湖北枣阳农商银行金融支持下,枣阳市鹿头镇黄酒产业发展迅猛,现已发展黄酒生产企业两家,家庭式酒坊50多家,黄酒产量达到2000余吨,年收入达4000多万元,产品销往全国30多个省市,成为当地农民致富增收的主要产业之一。图为枣阳农商银行信贷人员在鹿头镇灵鹿黄酒厂贷后回访。 李星咏

湘潭天易农商银行 暖心服务守护“银发族”

老年群体一直都是社会重点关注、关心和关爱的对象。湖南湘潭天易农商银行作为百姓家门口的地方银行、“农”字银行,在适老化工作中持续做深做实做细,提升老年客群金融服务的覆盖范围和支持力度,着力保障老年客群的金融权益。

该行结合全辖网点实际情况,持续在“硬环境”“软服务”上精雕细琢、精益求精,从业务流程、渠道建设、柜面服务、网点改造等维度全面深入推进适老化建设工作;根据业务开展情

况灵活设立“绿色通道”和“爱心窗口”,安排专人引导服务,配备老花镜、放大镜、雨伞等物品;坚持传统服务与智能终端服务相结合,充分尊重老年人日常使用习惯,提供纸质业务回单、补登存折等传统服务,各类支付服务保留柜面办理渠道,柜台业务设置“指纹验证”功能,有效解决部分老人不会签名或者签名不便的问题。

针对电信网络诈骗受害对象老龄化、高龄化现状,在常态化金融知识宣传中,该行尤其注重强化“一老一小”

反诈宣传的力度,积极推广运用“断卡先锋”平台,切实守护好人民群众的“钱袋子”。与此同时,该行利用“普及金融知识万里行”“金融消费者权益保护教育宣传月”等活动契机,通过“线上+线下”、室内与室外、折页和PPT演示等形式加大常态化、多样化、生活化宣教力度,针对老年群体金融知识薄弱环节和金融需求,重点揭秘“养老骗局”“保健养生”等常见骗局,普及金融知识以及现场答疑解惑。 谭艳芬

永胜农商银行片角支行 加大个人贷款营销力度

丽江市永胜县片角镇地处永胜县南端,下辖8个村委会,108个村民小组,是典型的农业大镇。因毗邻宾川县,受宾川县影响,片角镇经济林果产业发达,鉴于良好的经济环境,多家银行纷纷下沉至片角镇,抢占个人贷款市场。截至今年9月末,云南永胜农商银行片角支行个人贷款业务推进缓慢,在办事处督导的四季度业务分析会上,该支行领下“军令状”,打响个人贷款保卫“反击战”。

经过该支行会议分析,片角镇片角、下甲两个村委会产业发展较好,尤其是片角村委会南庄、阮家庄,下甲村委会大营村。该支行最终确定以三个小村为“根据地”,开始“铺摊子”。该支行在行长的带领下,成立信贷调查小组,找到村里的种植技术带头人或种植大户,跟随他们到村里挨家挨户宣传,着重推介农商银行信贷优惠政策,以及该支行实体网点、随时随到的服务优势。

村民们半信半疑,大部分人持观望态度。为此,该支行决定采用“贷款灵活、限时办结、方便快捷”工作策略,打破老百姓心中农商银行贷款难、办事拖沓的固有印象;在收集到贷款报名信息后,迅速安排人员开展贷前调查,从人员入户到发放贷款,时效控制在3天之内,功夫不负有心人,在这些贷款户的带动下,后续报名人数达到了六十

七十户,工作形势逐渐好转。此外,该支行确定了“用户画像”式授信的模式,通过调查时掌握用户基本信息、种植情况、贷款需求等第一手资料,结合客户在该行、他行流水,综合评估用户还款能力。规范统一的调查程序,是信贷调查小组工作的制胜法宝,该支行随即开始全覆盖的实地走访。根据前期掌握的“作战方式”,该支行并未盲目铺开,而是开始因地制宜,“一村一策”的营销战术。目前,该支行已经形成常态化走访的态势,以一个街天为周期,两天时间进行走访,剩余三天(含街天)集中办理贷款。 罗程

一直以来,浙江农商银行联合辖内松阳农商银行始终坚持以客户为中心,将老年客群的“烦心事”当成自己的“心头事”,多措并举推动“适老”建设,用心优化“适老”服务。截至目前,该行已将营业部、延庆支行和水南支行创建为“老年人金融服务示范点”。

松阳农商银行不断优化营业场所软硬件设施,建设便捷、温馨的老年人金融服务环境。网点配置轮椅、拐杖、老花镜等适老服务设施,安装求助按钮,增加爱心座椅,设立爱心窗口,开通绿色通道,并推出简洁版手机银行和智柜机,助力老年人消除“数字鸿沟”。

松阳农商银行主动将金融服务融

社旗农商银行 特色场景建设赋能高质量发展

河南社旗农商银行牢固树立“场景为王”的经营理念,改变传统获客模式,实现从抓单一客户向抓场景客户转变,以面带点,以场景建设带动业务全面发展,进一步拓宽了金融服务广度与深度。通过近年来电子银行业务逐步延伸,该行先后与自来水公司、学校、景区开展合作,拓展生活场景,打造特色互联网金融生态圈;积极拓展当地公共交通、农贸市场、医院、超市等领域,扩大支付结算服务范围,为客户提供更加方便、快捷的金融服务。

为确保电子银行业务高效安全运转,该行在各营业网点建立电子银行产品服务

务电话热线,保持24小时畅通服务,随时解决客户操作使用过程中遇到的疑难问题;同时,还建立电子银行产品营销登记簿,定期对客户使用情况进行详细了解。

与此同时,该行把社保卡推广应用当作一项惠及民生的工程来抓,投入大量人力、物力、财力,在社保卡业务拓展中,与县人社部门开展合作,在全县建立3个“一站式”服务窗口,城乡参保居民可以在服务窗口办理社保卡申领、发放、挂失、存取款等业务,特别是农村居民社保卡丢失后,可以直接在农商银行网点办理补卡,3分钟办结,解决了以往需到县城办理补卡的不便。 刘健

山西泽州农商银行聚焦“零售转型”,在机制、流程、队伍、薪酬激励等方面持续发力,激发信贷业务新活力。

该行立足实际将普惠金融部划分为一、二、三部,分别对接小微企业、城

镇客户和乡镇客户;将公司业务部划分为一部、二部,推动相互竞争、相互补充;同时,根据客户分布结构对6个二级网点新开办信贷业务,持续优化信贷布局。

该行根据营业网点业绩规模和市场情况动态匹配信贷审批权限,并结合信贷投放情况和客户经理特点,边运营、边调整、边完善;在下放权限的同时,对每笔贷款要求相关部门至少进行一次把关,确保审慎合规,推动机制运行更完善、更便捷、更顺畅。此外,该行结合实际情况对7个偏远网点进行业务调整,推动人员向“创

利”网点流动;通过“激励柜面人员走出去”“推动机关人员下基层”等方式,使优秀人才补充到“打粮部队”。

该行修订完善客户经理尽职免责管理办法和薪酬计办法,持续为客户经理松绑赋能;配套出台“乐农贷”“兴农贷”等专属信贷产品,对符合标准的潜在客户和优质存量客户在服务、流程、利率等各方面持续优化,提升客户体验感,加强市场竞争力。

该行开展全员贷款推荐活动,对完成情况实时公示、周排班、月考核,推动“人人有任务、个个有目标、全员有进度”;同时,采取营销计价可视化模式,对推荐授信成功的员工进行实时计价兑付,全面激活全员营销的主动性和积极性。 张晋民

泗阳农商银行 优化人员配置打造专业团队

近年来,江苏泗阳农商银行聚焦做小做散、不良清收以及清收过程中面临的法律纠纷等重点难点问题,通过优化“排兵布阵”,让专业的人做专业的事,使人岗适配、人尽其才,促进短板变长板。

该行坚持把做小做散的市场定位作为高质量发展的总抓手,有效防控风险的“定盘星”,大力推动零售转型,打造一支专业胜任、能打胜仗的零售团队;以客户为中心,实施客户分级分类管理的同时,建立客户经理分级成长体系;对于标准客户,实行集约化管理,设立零售金融中心,由少数专职人员集中维护,利用系统批发做,降低单位生产成本;对于非标客户,在企业客户、标准客户集中上收后,其他客户经理能够腾

挪更多精力深耕非标客户市场,针对他们的知识短板、能力弱项和经验盲区,邀请外部专业机构开展IPC交叉检验技术、零售业务等专题培训,改变客户经理“唯系统、唯抵押”现状,并加强内训师的培养使用,为零售转型战略实施奠定人才基础。

该行成立不良资产经营部,下设两个清收小组,从支行抽调3名清收经验丰富的中层正职分别担任部门负责人和清收小组负责人,清收团队成员则由部分老同志和清收能手组成,除了负责全行不良贷款的诉讼、保全、执行等工作外,还负责与支行联动,按逾期时间划段清收不良贷款,实现不良贷款清收高效化、专业化。 郑丽娟

松阳农商银行 创建“老年人金融服务示范点”

一直以来,浙江农商银行联合辖内松阳农商银行始终坚持以客户为中心,将老年客群的“烦心事”当成自己的“心头事”,多措并举推动“适老”建设,用心优化“适老”服务。截至目前,该行已将营业部、延庆支行和水南支行创建为“老年人金融服务示范点”。

松阳农商银行不断优化营业场所软硬件设施,建设便捷、温馨的老年人金融服务环境。网点配置轮椅、拐杖、老花镜等适老服务设施,安装求助按钮,增加爱心座椅,设立爱心窗口,开通绿色通道,并推出简洁版手机银行和智柜机,助力老年人消除“数字鸿沟”。

松阳农商银行主动将金融服务融

阳城农商银行 开展经营主体“大走访 大营销”活动

山西阳城农商银行通过定网格,定动作,定考核,不断强化网格化营销活动,在持续推进整村授信的基础上,开展经营主体“大走访 大营销”活动,继续加大支农支小支持力度,为乡村振兴提供强有力的金融支撑。

该行结合县城功能区划和乡镇实际情况,按照“行政村”“事业单位”和“街道”三个板块细化网格,制定网格化营销方案,明确营销对象及重点;立足“金融为民”的总体思路,确定“人在网中走,档在格中建,格格有服务”的目标,并建立客户持续回访和信息更新机制,有力提升服务的能力和水平。

该行在营销队伍上,构建“总行一

条线业务部室一网点分包部室一网点一客户经理(柜员)”五层管理体系,落实各层责任,有序推进网格化工作;在营销方式上,通过建档、“背靠背”评议和授信邀约,扎实推进信用工程建设;以反诈宣传为切入点,严格执行“115”模式,填写一份营销手册,张贴一张反诈宣传标签,积极营销五项业务。

该行适时调整薪酬考核方案,充分利用绩效考核的“指挥棒”作用,充分调动全员营销的积极性;定期通报营销进度,形成“周通报”“月通报”,让全员及时掌握网格化营销开展过程中的成效和问题;开展约谈督导机制,定期通过电话约谈和领导约谈的形式,对进度落后的网点进行督导。 张晋敏

在做好日常走访营销的基础上,条线部门创建工作群,每天收集各支行走访案例,全行营销人员在线进行交流,各抒己见讨论营销中遇到的难点和痛点,按旬通报营销进度,充分调动全员营销积极性。 陈燕