

如东农商银行 表彰“最美巾帼农商人”

近日,江苏如东农商银行举办“最美巾帼农商人”颁奖典礼,如东农商银行党委书记、监事长王晓军宣读了“最美巾帼农商人”表彰决定,如东县妇联副主席邱晓晖,如东农商银行党委书记、董事长方锦圣分别为受表彰人员颁奖。

在全面推进高质量发展征程中,“最美巾帼农商人”以勇立新功的豪情投身农信事业,以言传身教的自觉倡扬文明风尚,以矢志奋斗的激情追逐心中梦想,“男女并驾,如日方东”的美丽图画在如东农商银行焕发璀璨光芒。 周晓霞

歙县农商银行 优质服务赢得客户点赞

近日,洪先生在整理母亲遗物时意外发现一袋被鼠咬虫蛀严重的残损人民币,抱着试一试的心理,来到安徽歙县农商银行寻求帮助兑换残损人民币。

该行营业部清算中心工作人员得知情况后表示,银行会尽力帮其兑换残损人民币,尽可能为其减少损失。考虑到这些纸币已无法用机器清点识别,只能人工鉴定,为了加快办理业务速度,清算中心工作人员分工合作,经过近1个小时的清点、辨认、分组、测量、整理,最终为洪先生兑换了3500元人民币,洪先生拿到兑换好的人民币激动地为歙县农商银行的优质点赞。 吴苗 陈超晨

沭阳农商银行 推出“关爱版”手机银行

为提升老年人线上支付水平,江苏沭阳农商银行采取便捷智能化金融服务,推出“关爱版”手机银行APP,让老年人“学会使用、愿意使用、用得舒心”。

该行持续提升厅堂服务老年客群硬件和软件配置水平,配备专职工作人员现场为老年客户提供引导、咨询和协助办理业务。该行还针对老年人视力、听力不好及行动不便、使用手机不熟练等问题推出“关爱版”手机银行APP,其操作界面凸显、页面极简、字体超大、功能齐全,让老年客户在使用手机办理各项业务时变得更为直观、便利和安全,从而提升老年客户使用线上金融服务的体验感。 胡玲玲

石泉农商银行 上门服务解客户燃眉之急

日前,汪女士神色慌张地来到陕西石泉农商银行,为两位家属开通银行卡领取政策补助,因两位家属患病无法亲自到场,影响补贴资金入账。石泉农商银行工作人员得知情况后,与客户主管取得联系,在核心系统核验客户身份及申请人的信息后,安排两名专职人员与客户约定时间,上门核实客户意愿,解决客户燃眉之急。

“真没想到,办理社保卡这么方便,银行的优质服务真是帮我们解决了大问题。”汪女士对陕西石泉农商银行营业部工作人员一再感谢。 吴雷

泸州农商银行金龙支行 “急事特办”获群众好评

近日,一位老年客户来到四川泸州农商银行金龙支行,工作人员上前询问老人需要办理什么业务,老人说,他儿子在外打工,不小心摔伤了腿,需要支取儿子银行卡里的钱付医药费,但儿子忘了银行卡密码,又不能亲自到场办理重置银行卡密码业务,很是着急。工作人员了解到情况后,立即向金龙支行行长汇报情况,金龙支行行长立即安排两位员工带上相应的授权资料,到客户家中为老人的儿子办理相关业务。

金龙支行工作人员来到老人家中,为其儿子办理了密码重置,随即又带老人回网点支取现金。老人取完钱后,对金龙支行工作人员上门服务表示感谢。 薛银枫

兴国农商银行兴江支行 情暖人心把爱送到家

前不久,在江西兴国农商银行兴江支行客户等候区,一位老人正在焦急地等人。兴江支行工作人员黄越见状连忙上前询问,得知老人家住兴国县兴江乡桐林村,由于腿脚不便,一早搭亲戚的车来圩上办事,顺便到农商银行取点钱,和亲戚约好,办完事后就在营业厅等候,眼看就快12点了,亲戚去县城拿药还未回来,外面又下着雨,无法回家。

黄越了解情况后,放弃午休时间,主动提出“我送你回家”,便驱车10多公里将老人安全送回桐林村家中,赢得老人连连赞许。 黄越

镇平农商银行下沉服务 夯实金融为民之基

今年3月,河南镇平农商银行在县域各乡镇、街道组织开展“了解我们的客户送服务”系列活动,以党建联盟为载体,深入推进与地方政府的互动互联,在乡村振兴、普惠金融、地方经济发展等方面深耕细作,进一步发挥农村金融“主力军”作用,为县域经济高质量发展注入强劲动力。

镇平农商银行深入探索“党建+金融+乡村振兴”新模式,把党建融入金融服务支持乡村振兴工作的全过程,不断强化县、乡、村三级党组织建设,密切与县委、乡镇党委、村支部的沟通合作,围绕镇平县“百亿增量”计划及经济工作重点召开专题工作部署会议,统筹制定工作实施方案,全面推进“政银”党建联盟共建“了解我们的客户送服务”活动,促进乡村振兴。

镇平农商银行发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,各支行积极对接乡镇“两委”获取地方客群推荐名单,围绕乡镇优质农户、个体工商户、种粮大户、重点企业等经营主体,下沉一线深入走访调研,不断将“行行进进”“万人助万企”等活动引向深入;针对客户真实需求,开展“一对一”定向服务,为地方经济高质量发展作出更大贡献。

镇平农商银行围绕地方经济特点和客户金融需求,开展各乡镇差异

化“了解我们的客户送服务”专场活动,使活动宣讲内容更加专业化、个性化,贴近地方生产、生活发展需要,全力提升群众的满意度和获得感。例如,聚焦卢医镇、张林镇等农业大镇发展绿色生态、烟叶种植等项目,在送金融知识的同时,重点为参会人员讲解“烟叶种植贷”“惠民贷”等金融产品;在商品市场活跃的贾宋镇、杨营镇等乡镇,重点为群众讲解“众乐贷”“家乡贷”;在街道办事处,为城镇群众及个体工商户送上“公信贷”“随心贷”等产品。一系列的知心、贴心、沟通合作,围绕镇平县“百亿增量”计划及经济工作重点召开专题工作部署会议,统筹推进工作实施方案,全面推进“政银”党建联盟共建“了解我们的客户送服务”活动,促进乡村振兴。

镇平农商银行自开展“了解我们的客户送服务”活动以来,累计举办7场专场会,现场预授信36笔,金额1130万元;“玉乡e贷”累计申请625笔,授信185笔,金额1833.6万元;授信33笔,金额238.49万元;发放小微企业贷款8笔,金额4987万元。

镇平农商银行积极融入镇平民生发展大局,聚焦客户和百姓需求,以更加科学有效的模式提供优质、低成本的金融产品和服务,践行金融服务的普惠性、精准性。一方面,将“了解我们的客户送服务”活动与普惠金融活动有机结合,不断丰富宣讲活动内容,用通俗易懂的语言,围绕征信相关知识,防范

非法集资、防范电信网络诈骗等普惠金融知识进行详细讲解,提醒大家征信修复不可信、非法集资危害多,使群众加深对普惠金融知识的认识,提高个人防范金融风险能力。另一方面,普及镇平农商银行各项惠民利企政策,推广利率较低的“玉乡e贷”系列产品,帮助群众算好经济账、成本账,解决群众“融资难、融资贵、融资慢”问题。

镇平农商银行以“线上+线下”相结合的方式打造“全方位、立体化、全时空”宣传矩阵,不断扩大“了解我们的客户送服务”活动群众知晓度,提升金融服务能力和水平。该行还充分发挥新媒体作用,发布活动宣讲会预告及宣传短视频、美篇等信息,发动全体员工积极转发至乡镇微信群、朋友圈等,扩大“了解我们的客户送服务”活动的影响力。

活动期间,镇平农商银行依托抖音视频号官方平台进行现场直播,围绕金融常识、金融风险、银行卡业务和信贷产品等金融知识进行讲解,并对大家提出的问题答疑解惑,不断提高金融服务的可得性。截至3月27日,该行累计推出活动预告及宣传短视频7期,点击量突破2万人次;开展活动直播5场,近2000人观看;编发美篇5期,浏览量突破1万人次,达到了预期的宣传效果。 李玮鑫



浙江农商银行联合辖内安吉农商银行反诈专员结合群众所需,用通俗、简洁、生动的语言向土家族妇女讲解支付安全、反洗钱、防电信诈骗等金融知识,通过互动交流,帮助少数民族妇女树立健康的消费观,增加金融知识。 图 李杏

邯郸市峰峰矿区农信联社提升网点服务质效 树立“家门口的银行”品牌理念

今年以来,河北邯郸市峰峰矿区农信联社将提升网点服务形象和优化客户体验作为全年任务目标,以抓好服务细节、改善外部形象、促进业务发展等基础性工作入手,多管齐下,有效提升网点服务质效,树立“家门口的银行”品牌理念。

以制度做保障,实行精细化管理。峰峰矿区农信联社将网点服务标准化与创建星级网点活动相融合,从服务礼仪、环境卫生等方面细化标准,通过全员培训、明察暗访、网点监督指导、“一对一”

传导互查等方式对27家营业网点进行规范化、制度化、标准化建设,确保厅堂服务周到贴心,柜面服务不打折扣。

以服务为宗旨,狠抓软硬件设施建设。峰峰矿区农信联社始终贯彻服务客户、关爱员工的理念,重新布局网点功能分区,更换标识和贴标,安装填单叫号一体机,配备老花镜、急用药箱等便民服务设施,为客户营造洁净舒心、温暖如家的环境,以人性化和亲情化服务维系老客户、拓展新客户。

以学习促发展,强化员工业务能力。峰峰矿区农信联社加强对员工的岗位技能培训,为辖内员工量身定制岗位课程,以线上线下相结合的方式开展互动教学,将教学和交流融合在一起,让更多的员工畅所欲言,不仅提高了培训效果,还激发了员工的学习热情,进一步增强了员工业务技能,提升了员工的综合素质。

下一步,峰峰矿区农信联社将多措并举,围绕提升客户体验感、增强金融服务能力等方面,推动全辖网点服务能力持续提升。 冯佳元

力。峰峰矿区农信联社加强对员工的岗位技能培训,为辖内员工量身定制岗位课程,以线上线下相结合的方式开展互动教学,将教学和交流融合在一起,让更多的员工畅所欲言,不仅提高了培训效果,还激发了员工的学习热情,进一步增强了员工业务技能,提升了员工的综合素质。

下一步,峰峰矿区农信联社将多措并举,围绕提升客户体验感、增强金融服务能力等方面,推动全辖网点服务能力持续提升。

力。峰峰矿区农信联社加强对员工的岗位技能培训,为辖内员工量身定制岗位课程,以线上线下相结合的方式开展互动教学,将教学和交流融合在一起,让更多的员工畅所欲言,不仅提高了培训效果,还激发了员工的学习热情,进一步增强了员工业务技能,提升了员工的综合素质。

最美农金人

传承一种精神 坚守一种信念

——记高县农商银行营业部综合柜员黄国群

回望四川高县农商银行营业部综合柜员黄国群与四川农信的缘分,才发现她的时间早已用笔尖把勤奋、实干、无私雕刻在了她质朴的农信誓言里,化作站好最后一班岗。

坚守初心做“农信”的传承人、贴心细致做“爱农信”的传声者、老骥伏枥做“干农信”的排头兵。性格坚韧的黄国群是“巾帼不让须眉”的完美诠释,“我就只干过这一份工作!”她非常自豪地说。

黄国群从踏入信用社之日起,就把农信工作视为一生的事业,坚持了三十余载。最初,执念是传承,从小对父辈服务三农的点滴耳濡目染,心中萦绕着希望能把父辈的这份情怀传承下去。后来,执念是不服输的一腔热血,算盘要打得更准、记账记得更准、服务必须更周到,于是写满密密麻麻的学习笔记、一次又一次迎难而上的考试和比赛都是青春的证据。再

后来,执念是要与农信共成长,从信用合作社到农村信用合作联社再到农村商业银行一系列重大改革,经历从原始手工作业到电子化再到现在的数字化时代,参与及见证农信社的发展与变迁。现在的她,执念是有一分热发一分光,工作的点点滴滴早已滋润着每一名客户的心田,树立起农信人奉献三农的精神标杆。

对于一直从事柜面服务的黄国群来说,深知自身的岗位职责。“开门红”期间,她时常利用休息时间开展手机银行、“惠支付”外拓营销走访,成为网点的业务标兵。在被问到她对农信后辈们的期许时,她说:“在农信,爱农信、干农信。”

每一代农信人都有每一代的历史使命,但每一代农信人都与三农“血脉相连”,是田野的“守望者”,也是岁月的“守护者”,守望者春夏秋冬的耕耘,也守护着秋冬的收获。 郭文懿 李韦

在“严”“暖”中提升业绩

——记黎都农商银行丰华支行行长范媛媛

范媛媛,山西长治黎都农商银行丰华支行行长。截至3月29日,范媛媛带领的党员“一带多”队伍各项存款较年初增加6509万元,完成一季度目标任务的137.04%,贷款较年初增加2165万元,完成一季度目标任务的125.85%。

在第一季“开门红”期间,范媛媛带领队伍忙而不“茫”、忙而不“盲”,提前进行排兵布阵,统筹协调。“开门红”动员大会结束后,她迅速将会议精神传达到每一位员工,贯彻“抓大放小、抓多不松少”的存款组织工作方针,坚持“包片到人、包任务到人”宗旨,走街串巷,针对首季组织资金为主、营销电子银行

各类产品为辅的考核导向,将储备客户中有电子银行需求的,提前准备好申请资料,便于1月份一到就开始上报,此举既实现了电子银行营销提速,又减轻了其对组织资金时间的挤占。

范媛媛带领队员分析筛选出支行存量到期存款名单分发给各人,要求大家利用每日下班后时间进行电话预约。丰华支行地处县城,她主攻外出经商大户、拟回乡创业人员和本地

经营较好的个体工商户、私营企业主、外出务工人员多的家庭等重点对象;主攻商贸、私营企业主和收入稳定家庭,在对所在区域新老客户逐一分析的基础上,锁定重点攻关对象,根据客户情况和员工社会资源,分别落实具体营销人员和计划。

范媛媛刚到丰华支行时,对员工先观察,再挨个找人促膝谈心,有针对性地分解任务。想休息的人,好,完成任务给你放假;想多挣钱的人,行,按营销实绩计价,多劳多得。

都说范媛媛很“严”,可她也很“暖”,哪个员工的水杯旧了,她悄悄买个新的放在该员工面前;员工生日,她提前订好鲜花、蛋糕;哪个人的车坏了,她主动揽下上下班接送的活儿;“国际劳动妇女节”当天,她带领员工穿上精美的旗袍,相约在荫城古镇的街道,留下了她们美丽的倩影。

同时,她精心为大家准备了一次“围炉夜话”,大家煮茶闲聊,让工作压力与生活的烦恼一扫而空,积蓄了前行的动力。 张晓琳

淮溪农商银行 满足客户多样化金融需求

随着第三代社保卡在生活中的应用越来越广泛,安徽淮溪农商银行积极开展“进家门、进村部、进企业”上门服务活动,把社保卡送到群众手中,扛起“百姓银行”的责任与担当。今年以来,淮溪农商银行开展上门服务60余次,服务群众5000余人。

“趁着今天大家都聚在一起,农商银行来为我们办理社保卡,省去了自己跑网点去办的麻烦,这服务真到位!”在淮溪县百善镇道口村党群服务中心,前来参加村民代表大会的李大哥在淮溪农商银行百善支行设置的便民服务点办理了第三代社保卡。

为践行普惠金融,加大金融惠农

便民力度,淮溪农商银行积极发扬“背包精神”,利用村民代表大会、返乡、周末等时机,到村部集中为村民办理社保卡。

在办理社保卡现场,淮溪农商银行工作人员耐心解答村民对社保卡在发放申请、应用渠道、功能安全等方面提出的问题,并积极向群众宣传淮溪农商银行第三代社保卡在买药、加油、移动支付等应用场景方面的优惠,真正做到金融惠民便民“零距离”。除了淮溪农商银行百善支行外,韩村支行、蔡里支行、南黎支行、孙疃支行均开展了第三代社保卡进村部活动,受到当地群众的一致好评。 于静静

芦溪农商银行 上门为老年客户办理社保卡

江西芦溪农商银行秉承“爱老适老”金融服务理念,践行“服务暖心”战略,对全县116个建制村、17个社区提供进村上门服务,专门为老年群体解决激活社保卡和补换社保卡“跑路多、耗时久”等问题。

作为全省首家批量保号换卡试点行,芦溪农商银行14个营业网点均对外公布服务电话,并联合农交所、社区及村委会通过现场讲解、村微信群发

送信息等方式精准触达到期换卡客户,安排网点驻村客户经理收集社保卡换卡申请资料200余次,制卡完成后,有序进村入户发卡到人,并通过终端设备现场换卡,实现了“当面办理、立等可取”。

据统计,芦溪农商银行累计签发65岁(含)至80岁的老年人社保卡38560张,80岁(含)以上的老年人社保卡15176张,切实将便民服务落到实处。 肖燕妮



为深入贯彻落实吉林省农信联社年初工作会议精神和推进零售数字化转型战略的实施,延边农商银行多措并举,推进“吉信e消费”信货产品营销取得成效。截至目前,该行累计授信2.3亿元,授信5500万元。 图为该行工作人员为客户介绍信货产品。 曹新刚

侯马农商银行搭建“晋享e付”线上缴费平台
居民燃气充值实现“足不出户”

近年来,山西侯马农商银行创新金融服务模式,为当地民营企业提供“一揽子”金融服务方案,帮助民营企业稳预期、强信心,为民营企业、小微企业爬坡过坎、实现高质量发展提供有力支撑。

侯马市城乡燃气供热有限公司是侯马市最大的供热公司,承担着侯马市铁路以西及合欢街以东区域和72个建制村的供热,供热面积约600万平方米,现有客户5万余户,年流水额约1亿元。由于该公司现有不同厂家的卡表系统,燃气缴费一直未能实现线上管理,不仅导致公司管理繁杂,员工使用卡表系统不便捷,企业运营成本较高,同时还未能实现线上缴费服务,覆

盖区域的客户需要在供暖期间前往营业点排队缴费,造成客户扎堆办理缴费业务,排队时间较长,企业人工成本居高不下等问题。

侯马农商银行在了解到侯马市城乡燃气供热有限公司实际情况后,积极主动与企业对接,并提供技术支持,双方共同建设一套新的信息化集成项目。该项目通过整合侯马市城乡燃气供热有限公司各厂家的卡表系统,构建新一代“互联网+”信息化集成平台,在现有不同厂家信息系统的基礎上,建设一套全新的统一管理系统,实现在新系统的交互界面上完成现有不同厂家系统的日常工作,极大地降低了企业管理运营成本。一方面,侯马农

商银行利用“晋享e付”清算通道,实现“互联网+”的广泛应用,整合后,覆盖区域客户可以通过“微信小程序”进行线上缴费,既方便了广大群众在寒冷天气缴费难的问题,又体现了急客户之所急的“农信温度”,同时还提高了群众对山西农信的品牌影响力,增强了客户黏度。另一方面,整合后,该渠道所有的营业收入都沉淀至侯马农商银行账户中,实现了低成本揽储,在较好完成金融服务的同时,更好地促进了侯马市城乡燃气供热有限公司的稳定发展,充分发挥了社会“稳定器”的作用,实现了又一次特色“银企”联合服务,为实现互利共赢推动县域实体经济高质量发展奠定了坚实的基础。 叶家成