



临澧农商银行 下好春耕生产金融服务“先手棋”

初春三月,湖南省临澧县文家乡随处可见一片片已经翻耕好的烟田,农民们忙得不亦乐乎。临澧农商银行文家支行专注普惠金融工作,在支持春耕备耕和产业发展上,持续延伸服务“触角”,积极做好惠民“文章”。

种植面积的打算。该支行在走访中了解到实际情况后,立即向总行信贷部门上报,第二天就为其发放了40万元信用贷款。

谢金峰

苍溪农商银行 优化金融服务支持农业生产

当下春耕备耕已陆续展开,四川苍溪农商银行加大金融供给力度,优化金融服务模式,全力支持农业生产。截至3月末,该行累计投放涉农贷款25.4亿元,涉农贷款余额67.81亿元。

该行倾力支持农业龙头企业、家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体,保障农产品加工、生产、仓储等环节高效运作;充分利用支农、支小再贷款、再贴现等货币政策工具,以及财政贴息等优惠政策,降低涉农主体融资成本。

谭静

新晃农商银行 开通春耕备耕贷款“绿色通道”

为保证金融服务不误农时,湖南新晃农商银行开通春耕备耕“绿色通道”。截至目前,该行涉农贷款余额20.48亿元。

融服务上门服务,信贷员们纷纷走进田间地头、种植业合作社,从种子、化肥、农药等需求入手,对辖内农户春耕备耕资金需求进行摸排。

余胜蓝

江陵农商银行 支持水上春耕保障“虾稻”产业

三月正是农忙时节,“水上春耕”也在如火如荼地进行。眼下正是小龙虾投苗时期,湖北江陵农商银行将支持春耕备耕作为当前三农金融服务的重要工作,优先为广大虾农提供春耕备耕金融信贷支持,全力保障“虾稻”产业资金需求。

虾养殖规模不断扩大,今年三月,需要抢时间采购虾苗、饲料,短时间内无法凑齐资金,资金缺口让他很焦急。江陵农商银行沙岗支行“金融村官”在开展整村授信活动时了解到这一情况后,立即对段某的“虾稻”种养基地进行走访调查,现场指导段某申请贷款,当天便成功为其发放了10万元“亲情农贷”,解决了资金缺口问题。

李成德

珲春农商银行 持续发力拓展业务市场

今年以来,吉林珲春农商银行积极贯彻落实省委工作部署,紧紧把握一个总目标,“五大理念”和“十大工程”,把市场开拓作为实现高质量发展的着力点,集中资源要素,创新产品服务,扩大客户占有量。

该行持续推进整村授信,积极支持粮食和肉牛两大工程,保障种植业、养殖业、乡村特色产业等重点领域平稳发展,促进边境地区繁荣发展。

田礼富

奉新农商银行 多举措推进不良贷款清收

为贯彻落实江西省联社“质量立行”战略,江西奉新农商银行坚持把清收和盘活不良贷款作为全年重点工作之一,持续巩固扩大不良贷款清收处置效果。截至3月末,全行不良贷款余额为10928.53万元。

该行细化工作职责,对表外不良贷款的诉讼管理、案件执行、不良台账管理设置专人专岗,明确责任分工;领导班子带头清收,班子成员对不良贷款前20户进行责任认领,并根据分管片区落实领导责任。

傅潇 熊卉

简阳农商银行精准对接春耕资金需求 金融“及时雨”滋润三农

时下正是春季农业生产的重要时节,四川简阳农商银行主动、精准、高效对接春耕备耕信贷资金需求,开辟春耕信贷“绿色通道”,加大对涉农生产流通企业、各类新型农业经营主体和农户的贷款投放力度。截至3月末,该行今年累计投放涉农贷款3.22万笔,金额49.46亿元。

为前期投入较大,今年年初没有足够资金购买化肥、种子和农药。正当他为此发愁时,遇上了简阳农商银行平武支行客户经理进村宣传,根据实际经营情况,客户经理为其推荐了“拳头产品”“蜀信·小额农贷”,当天20万元贷款资金就到了他账户中。

今年初因扩大规模,购买化肥、农药等出现了资金缺口,恰逢简阳农商银行解放支行客户经理在该村进行春耕生产资金调查,结合客户实际情况,客户经理为其办理了“兴农贷”,及时为其发放了50万元信用贷款。



在万安县百嘉镇黄南村,肖海波是当地的水稻种植户,今年准备将种植规模扩大到1200余亩,并引进无人机等灌溉施肥设施,进行现代化规范种植,但一整套实施下来,还有几十万元的资金缺口。江西万安农商银行百加分理处的工作人员了解情况后,主动上门对接,不到一周,就为其发放了40万元的助农贷款,解了他的燃眉之急。图为该行工作人员走访种植户。唐雨果

梓潼农商银行抢农时抓农需 按下春耕备耕“快进键”

为全力支持春耕备耕,四川梓潼农商银行充分发挥农村金融主力军作用,抢抓春季农业生产时机,多措并举“贷”动春耕备耕,重点支持农业优势产业,为当地春耕生产和全年粮食丰收保驾护航。

耕金融服务作为重点工作,充分发挥自身优势,早谋划、精部署,在全县开展新型农业经营主体金融需求大摸排行动,各乡镇支行成立下沉工作小组,逐户对照清单开展线上智能贷款产品授信,1次授信3年循环使用,让种植养殖户实现手机在手,资金秒申秒到,贷款秒借秒还,确保了春耕生产资金及时投放、及时到位。

们只管做好农事,好好发展!”对于夏粮丰收,何文友底气十足。今年以来,梓潼农商银行单列1.2亿元信贷计划,专项用于支持种养大户、合作社、村集体经济组织开展春耕生产,确保全县春耕备耕信贷资金充足足额供应。

提升“消保”服务质效

浙江工商联合银行辖内不城农商银行深入践行“以人民为中心”发展思想,坚持和发展新时代“枫桥经验”,持续深化消保工作创新管理,形成了一套“以防为主,以治为辅;首问负责、上下联动;晾晒汇报、合规管控”的闭环工作法,最大程度保护金融消费者的合法权益。

增强员工服务意识和服务能力;搭建线上线下学习平台,夯实基层业务基础。另外,该行实行消费投诉首问负责制,压实各营业网点消保工作第一主体责任,鼓励基层网点灵活处理消费投诉;对于复杂类投诉纠纷,开通线上报告流程,构建“牵头部门统筹负责,业务部门配合指导,基层网点有序化解”的联动协作、各有侧重、齐抓共管的消保立体化管控模式。此外,该行线上搭建

“投诉工单系统”,将全行各渠道投诉信访件汇总、分析、处理,归纳成因,建立事项清单、重复清单及违规清单,确保消保投诉的溯因溯源。针对消保投诉反映的问题,该行建立常态化、规范化的监督检查工作机制,重点抓好业务经营各环节的合规管控,确保投诉处理全流程闭环管理;同时,通过晾晒、汇报,用数据传导压力,激发动力,推动提升消保工作质效。

杨晓凤 张焕楠

社旗农商银行画好成长“路线图” 激发青年员工干事创业激情

近年来,河南社旗农商银行坚持围绕“分类储备一批、重点培训一批、交流任职一批、提拔使用一批”的工作思路,全方位、多维度、深层次优化青年员工成长路径。

行之间干部双向交流通道,选派优秀高级管理人员到建设银行挂职学习,通过必要的台阶、递进式的历练和培养,帮助干部拓宽思路和眼界,让优秀的年轻干部脱颖而出。

行之间干部双向交流通道,选派优秀高级管理人员到建设银行挂职学习,通过必要的台阶、递进式的历练和培养,帮助干部拓宽思路和眼界,让优秀的年轻干部脱颖而出。

李玉超

长春农商银行 获“安全保卫工作先进集体称号”

近日,吉林长春农商银行在由长春市公安局组织开展的2022年度全市内保系统安全保卫工作评比中获“2022年度全市内保系统安全保卫工作先进集体”荣誉称号。

近年来,该行认真贯彻落实长春市公安局内保支队、及省联社安全保卫部工作要求,将安全保卫工作纳入经营目标,围绕案件防范、安全设施管理、安全风险排查、员工安全教育和培训等方面认真开展工作,定期组织安全保卫知识答题,定期开展应急演练,强化制度执行,加大检查力度,确保安全生产无事故。

刘洋

宿州农商银行 召开运营条线工作座谈会

为进一步加强运营工作质效,提升运营服务水平,近日,安徽宿州农商银行组织召开运营条线工作座谈会,分管领导代召云副行长主持,运营管理部全体人员参加会议。

各中心分别对业务运行情况进行了汇报,并对工作中存在的问题难点进行交流。运营管理部负责人对运营条线工作进行了梳理总结,并深入剖析了当前工作中存在的薄弱环节和问题短板。代召云指出运营工作范围广、事务杂,各岗位人员应坚持“干一行、爱一行”的敬业精神,统筹做好风险防控和支行服务工作,更要关注重点指标,提升关键指标得分,确保下年度考评进入新等级。

尤茂懋

沛县农商银行 组织“金融村官”学习反诈知识

为有效遏制外部电信诈骗案件高发的严峻形势,进一步提升金融从业人员防范电信诈骗理论知识了解程度,丰富其在走村入户时的宣传技能,近日江苏沛县农商银行与沛县反诈中心联合开展了专题培训,为该行150名“金融村官”“充电赋能”。

沛县反诈中心围绕县域电信诈骗形势、电信诈骗的特征及步骤、八种典型案例及“两卡”治理情况进行了详细讲解,使参训人员了解到各种常见的金融诈骗手段、鉴别技巧、风险防范措施,不断增强自身防范金融诈骗的能力和意识,同时可以分享经验、学习方法,通过“金融村官”的专业特长,增强村民辨别和防范金融风险能力。

邵飞

围场农商银行 开展新“双基”共建培训活动

为深入贯彻党的二十大精神,扎实践行国家乡村振兴战略,继河北围场农商银行“乡村振兴走千访万工程”启动大会后,近日,围场农商银行组织开展新“双基”共建农村信用工程整村授信培训会议,为高质量推进新“双基”共建工作蓄能。参与行长、小贷中心员工共60余人参加培训。

培训会上,王德强董事长强调,整村授信是目前农信机构服务农户的最佳模式,也是融入乡村振兴工作的一大特色服务,必须不折不扣的落实。就如何开展好全面高质量推进新“双基”整村授信增量拓面工作,他提出四点要求。从思想上、行动上提高重视,将新“双基”工作与乡村振兴联系起来,积极践行金融工作的人民性,确保落实到位;做到学有所用、学以致用,切实将培训学习成果转化为实战、实绩;打破思维定势,创新营销模式,将本次工作作为转型发展的“磨刀石”,因地制宜全面推广;弘扬“三水”“四干”精神和农信人“挎包”精神,走出去、走下去,全员参与,密切联系客户,打造离乡村最近、跟小微最紧、与群众最亲的“百姓银行”。

此次培训内容主要是如何增强拓展营销能力和技巧,培养“走出去”的营销习惯与吃苦耐劳的工作作风。培训现场,学员们热情高涨、专心听讲,老师耐心讲解,悉心指导,现场示范,整个培训充满浓厚的学习氛围。

姚丽娜