编辑：刘佳琪 2024年1月9日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

云南省联社红河办事处
党委班子走访慰问基层一线员工

今年元旦节期间，云南省联社红河办事处党委班子深入辖内县市行社，亲切慰问坚守岗位的一线员工，传递省联社党委的关心关爱，并向大家致以节日的问候和祝福。

办事处领导每到一处，便与一线员工进行亲切交流，详细询问年终决算组织情况和2024年旺季营销活动准备情况，叮嘱大家把准把牢年末收官指标，实时紧盯指标变动情况，确保各项数据稳控在预期，坚决落实好省联社党委“三个真实”要求，同时做好信贷储备，积蓄信贷业务发展后劲。带队领导深入营业网点，查看旺季营销厅堂布置、服务群众、业务发展等情况，现场指导部署岁末年初重点工作，并向节日期间仍坚守岗位的员工表示感谢和慰问。 **张锦**

襄阳农商银行
召开反电信诈骗风险防控会

近日，继全省农商银行反电信网络诈骗风险防控工作视频会议召开后，湖北襄阳农商银行针对当前反诈严峻形势，召开全市农商银行反电信网络诈骗风险防控工作会议。

会上，市行运营服务部通报了全市农商银行个人涉案账户和全国查控平台被公安机关实施电信诈骗冻结的对公账户情况，深刻分析了当前刻不容缓的反诈严峻形势。电子银行部讲解了对企业网银客户限额实行动态调整的流程及上报资料情况。 **何小飞**

衡南农商银行
清点残损币获点赞

“真是太谢谢衡南农商银行的工作人员了，解决了我家的大麻烦！”情绪激动地李大爷不停地向湖南衡南农商银行云集支行工作人员感激道。

李大爷在县城经营着一家小卖部，经常会收到1角、5角、1元等面值较小的纸币、残币。现金日积月累地放在抽屉里，大多都发霉粘块，还有部分大额现金因保管不当被烧焦，变得残缺不堪。这让李大爷一时犯了难。工作人员了解情况后立即表示可以帮李大爷办理残损币兑换。因为残损币数量较多，为了不影响其他客户的业务办理，该支行迅速安排专人专柜开展兑换工作。数个小时后，工作人员将人民币一张张地整理、清点、扎把，成功为其兑换人民币48500元。 **王玲**

崇义农商银行
开展客户“大走访、大营销”活动

为落实江西省联社重点工作部署，加快业务结构调整，持续增强获客活客定力，“开门红”期间，江西崇义农商银行深入开展客户“大走访、大营销”活动。

该行明确了具体工作方法，把客户大走访大营销工作与整村授信、支小支微和客户三年翻番工作深度结合，全员参与客户走访营销，以网点人均日访5户为目标制定走访推进计划表。机关部室安排人员与挂点支行一起同走访、同考核。

活动重点营销存款、贷款、贷款客户、信用卡激活等业务。营销贷款时，用好用活“百福”系列线上产品，引导客户通过手机银行、“百福钉”等渠道使用“百福惠农网贷”“百福居民网贷”等线上贷款产品。 **李海燕**

京山农商银行
反“电诈”工作获表彰

近日，湖北京山农商银行收到一封来自京山市公安局新型犯罪打击整治中心的表扬信。

自反“电诈”工作开展以来，京山农商银行密切加强“警银”合作，做到“四个做好、四个做到、四个确保”；做好可疑线索报送，做到发现一起报送一笔；做好调查取证工作，做到依规便捷办理，确保提高工作质效；做好被诈骗客户名单查询，做到及时反馈查询结果，确保查询结果准确无误；做好高危预警对象暂停非柜面业务及限制新开户工作，做到及时查收消息，确保实时管控到位。 **张亚伦**

东海农商银行
为老年客户提供暖心服务

近日，一位前来办理取款业务的老大爷来到江苏东海农商银行和平东路支行。大爷一进门就焦急地咨询工作人员没有预约能否支取20万元现金。

通过询问得知，这位老大爷的家人因做生意急需一笔20万元的资金周转，由于事出紧急，这位大爷说自己没有提前预约所以立马到最近的网点询问能否一次性支取。在了解客户的诉求后大堂经理第一时间就和前面的客户进行协商让这位大爷优先办理。同时，该行运营主管也和客户家人再三核实其支取大额资金的真实用途，又考虑到客户80岁高龄带这么多现金不安全，遂第一时间联系其家人前来一同办理，为大爷解决难题。 **范福星**

晋城农商银行实施精准营销
跑出企业开户拓新“加速度”

自2023年12月“抢跑首季 赢得先机”蓄客竞赛活动开展以来，山西晋城农商银行深入贯彻落实山西农商联合银行、晋城审计中心部署要求，以拓户增存为工作主线，抢抓时机加大开户拓新，分层分类深挖存量资源，全员上阵实施精准营销，通过“五个强化”扎实推进对公结算账户拓展。

该行先后在业务经营分析会、条线业务督导会、竞赛活动宣讲会等全行性会议上，强调拓户对于提升对公业务竞争力的重要作用，强化全员拓户思想建设，凝聚全行营销外拓合力。

该行开展对公客户的市场调研，摸清辖区企、事业单位总量，对潜在的他行客户、各行业客户资源分布及网点周边企业、商户数量等情况进行建档分类；同时，充分发挥网点获客主阵地作用，加强网点营销宣传，做好客户营销深度挖掘。

该行充分做好与当地监管、财政、发改委等政府职能部门的沟通联系，主动加强与市场监管局“三级联点共建”的联动配合，第一时间掌握客户注册登记信息，将客户分区域、分层次下发全辖，从源头上抓住新客户，大力争揽新落地项目开户、当地纳税大户的结算账户，畅通常态化拓户渠道。

该行将开户指标分解到月、旬、周，持续开展每日微信通报，由业绩靠前的员工进行经验分享，对开户进度慢的员工进行实时督导，并通过细化计价标准，调动员工的营销积极性。

该行各网点设立对公业务专柜，快速畅通开户渠道、简化业务流程、提高工作效率、提升服务质量，充分利用企业网银、“晋享e付”、代发工资等产品进行链式营销；同时，加强新开账户的服务、维护和管理工作，不为开户而开户，做到每户“户有所管”，做好账户使用情况监测，主动联系客户，及时了解客户建议和金融需求，确保账户使用频次，密切客户关系，达到“让客户一说服务就想到晋城农商银行”的效果。 **靳焱贝**

日前，经过初审和复审两轮评审，四川农信内江农商银行首家“老年人支付服务示范型网点”落地内江农商银行万晟支行，为内江农商银行“适老化”服务迈出了重要一步。为充分满足老年客户群体金融服务需求，万晟支行深入贯彻总行关于老年客户无障碍支付服务场景建设工作要求，积极落实“适老化”服务，着力打造“适老化”金融服务特色示范网点。图为工作人员为老年客户提供帮助。 **黄艳**

丹寨农商银行 大力推广“黔农云”线上服务

“‘黔农云’就是方便，可以在平台上面随时随地办理贷款，这段时间种植基地的椪柑熟了，需要资金请人工集中摘果，‘黔农云’真的是帮了个大忙，解决了发工资难题！”近期，丹寨县排调镇的码头椪柑种植能手岑大哥通过贵州农信“黔农云”平台及时办理贷款业务，在年关之际有效解决资金周转难题。

码头椪柑是丹寨县的特色水果产业之一，近年来，贵州丹寨农商银行坚定支农支小和服务实体经济发展定位，加大信贷资金投放力度，全力服务和支持乡村振兴，大力支持县域种植养殖能手发展特色产业，岑大哥就是其中的代表。2020年以来，丹寨农商银行排调支行通过实地调查、持续提供全面金融服务，大力支持岑大哥发展码头椪柑种植产业，累计向其发放贷款资金近200万元。岑大哥通过“黔农云”线上服务循环使用信贷资金，用于种植基地建设和日常资金运营周转，每年销售资金回笼后又及时还款，既省时又方便，有效节省了支付结算等经营成本。

在丹寨农商银行的金融服务支持下，岑大哥的椪柑种植基地面积如今已扩大至700余亩，其中2023年新扩基地300余亩，已挂果基地400余亩，预计产果13万余斤、产值超过50万元，不仅成为排调镇最大的椪柑种植基地，同时，基地每年的抚育、施肥、摘果等日常工作，还解决了当地村民就近务工就业问题，有效带动当地村民增收致富。

据了解，“黔农云”是贵州农信推出的能够为广大客户提供线上自助贷款、转账、缴费等多功能金融服务的互联网综合服务平台。为切实提供快捷灵活的便民普惠金融服务，丹寨农商银行始终坚持大力推广“黔农云”及功能应用，截至目前，辖区内“黔农云”注册用户达7.8万户，通过“黔农云”平台累计发放贷款53.03亿元，“黔农云”线上贷款余额14.4亿元，极大地方便了广大客户办理贷款业务。 **徐三国**

容城县农信联社 运用分类督导机制 推动高质量发展

河北容城县农信联社巩固深化主题教育成果，切实将大兴调查研究的优良传统转化为推动发展的宝贵财富，化被动“接招”为主动“破题”，制定《容城联社大兴调查研究工作实施方案》《容城联社主题教育检视整改工作方案》，运用分类督导机制，聚焦实干、奋力攻坚，在推进高质量发展中砥砺前行。

针对信贷投放、增户扩面、不良清收等重点工作，该联社党委把问题导向、目标导向贯穿始终，注重真抓实干，切实解决问题、推进工作。党委班子和机关部门每周带数据、带清单下网点，与一线干部职工共同走市场、访客户，实地调研网点业务堵点与短板弱项，收集网点问题反馈清单，共同探讨发展路径，形成“业务部署—专项督导—过程反馈—结果报告—实效跟踪”的工作闭环；同时，还将现场办公过程中收集到的典型特色做法上升为制度化成果，在全联社推广，以“一件事”推动“一类事”，推动业务发展。

为切实将大兴调研的优良传统转化为惠企利民、推动发展的宝贵财富，该联社在《容城联社大兴调查研究工作实施方案》《容城联社主题教育检视整改工作方案》中着重强化上下齐心、内外联动的工作开展局面。包片领导、机关部门联合包联网点常态化深入一线调研市场需求，与企业负责人“面对面”交流，向小微企业传递金融惠企利民信号，宣传减费让利政策，帮助企业充分享受政策红利、增强经营信心，加速推进“三农”、小微企业融资进程；在市场调研的基础上推出符合容城地方特色的信贷产品和金融服务平台，不断提高“服务居民、服务新区”的金融承载力，进一步助力“三农”、小微提质增效。今年以来，该联社党员先锋服务队开展“党建引领+”系列活动，走进安易便民市场、谷丰印象夜市，以“场景应用+互联网”为抓手，以手机银行、数字人民币、聚合商户为渠道，为指定客户提供针对性定制服务，赢得了广大商户的高度认可。 **高鹏**

邳州农商银行多方合作
建设社保卡“一卡通”工程

江苏邳州农商银行坚持改革创新，强化科技赋能，不断延伸社保卡应用场景，大力建设社保卡“一卡通”工程，为全面推进乡村振兴、促进共同富裕提供高质量金融服务。

该行将社保卡作为联系农户、提升客户度的重要载体，大力建设社保卡“一卡通”工程，持续加载社保卡功能，与财政、民政、人社、农业农村局等部门建立战略合作关系，不断完善社保卡使用场景，积极引导与培养广大城乡居民使用社保卡习惯，实现从“人生的第一张卡”到“退休养老卡”一卡全覆盖，在资金流动效率上助推乡村振兴。截至2023年11月末，全行累计发放社保卡129万张。

该行瞄准学生客群，与市教育局、市人社局开展合作，以邳州市明德高级中学作为试点学校，推进“智慧校园一卡通“项目建设，实现以社保卡为载体的“智慧校园一卡通”项目在服务模式、信息化程度和数据利用等方面的提升；瞄定中青年代发客群，与事业单位、企业等开展合作，以社保卡作为工资卡，提升社保卡使用率；瞄定老年客群，代发退休工资、养老补贴等，真正实现全生命周期一卡全覆盖。推进社保卡使用场景化建设，逐步将农村耕保补贴的存折换成社保卡，搭建水电费缴纳、公交车乘坐等应用场景，以多频次、多渠道的使用推进社保卡一卡通建设。

该行通过开展“政银”合作，依托银行网点延伸政务服务半径，将老百姓关心的养老金和医保费代收、公积金缴存、基本医疗保险报销费用申领等高频服务业务，从民政服务大厅引入银行网点进行办理，把银行网点建设成为人社服务的第二大厅。近期，该行已开办20家社保业务“就近办”网点，全辖49家支行具备社保卡即时办卡能力，共配备20台桌面制卡机、29台便携式制卡机、14台自助制卡机等63台制卡机，满足全市上门服务、流动制卡、定点办理等各类社保卡业务需求。

只有解决“村村通、户户懂”的问题，才能实现社保卡“人人用”的美好局面。为解决“村村通”问题，打通金融服务“最后一公里”，邳州农商银行与港上镇、占城镇共建港上镇石家村、占城镇甘山村乡村振兴驿站，驿站满足基础金融业务、政务办理、直播带货、乡村物流等需求，真正实现“基础业务不出村、重点业务不出镇”。为解决“户户懂”问题，邳州农商银行开展“金融E校”活动，实行“分管行长率先讲、支行行长带头讲、业务骨干轮流讲、专业内训师定期讲”，按照“坐得住，听得懂，用得上”的要求，逐村逐户面向辖区群众开班讲课，重点对社保卡应用和功能进行讲解，先后在各镇开展32场社保卡业务讲座，推动社保卡走进千家万户，助推实现一张社保卡，贯穿百姓一生，融入百姓衣食住行，提升百姓幸福感，为乡村振兴再上新台阶提供强力支持。 **胡梦**

达州农商银行
为企业拓展线上销售渠道

加快农业农村现代化是全面推进乡村振兴新征程的必由之路，科技赋能是其中重要一环。四川农信达州农商银行积极响应数字乡村建设，始终立足服务“三农”，充分发挥金融科技优势，致力于通过“蜀信e·惠生活”电商平台，为农户、农企搭建更便捷的互联网销售平台、拓展更丰富的互联网销售场景，切实提升“三农”金融服务的可得性、便利性。

“蜀信e·惠生活”平台可以为企业提供线上、线下销售渠道、贸易撮合、平台运营、财务管理、支付清分、资金清算等“互联网+”乡村电子商务生态体系式服务，拓展农业产品上下行通道，助力农民增收，企业增效。近期，达州农商银行通过在“惠生活”平台为石梯农业企业达州市余伟丽食品有限公司开展优质农产品线上团购活动，为企业打开了产品线上销售渠道。

近年来，达州农商银行通过“蜀信e·惠生活”电商平台帮助当地农户和企业线上销售了赵家的果冻橙、万源的黑鸡和黑鸡蛋及干货、达州灯影牛肉、罗江金凤脆李、米城大米、石梯豆瓣、白节青梅酒、管村的柑橘等数10余种特色农副产品。截至目前，该行已实现订单交易量33000余笔，订单金额1500万余元。该行通过“惠生活”平台积极引领了当地农产品“走出去”，实现了线上业务持续增长，解决了脱贫地区农产品销售难题，助力乡村振兴。 **任施颖**

泰和农商银行
推动网点“适老化”升级

近年来，江西泰和农商银行紧紧围绕“以人民为中心”的发展理念，聚焦老年人金融需求，推动解决老年人在金融服务领域遇到的困难，创新推行“三服务”举措，助推网点“适老化”升级，为老人提供智能化、主动化、人性化的金融服务，打通了“适老”服务的“最后一公里”。

该行注重网点便民化建设，设置无障碍通道、安装贴心扶手、增加紧急按钮，在厅堂配备老花镜、雨伞、血压仪、急救药箱等适老助老设施。同时，为解决老年人运用智能技术困难的问题，该行坚持传统服务方式与智能化服务创新并行，在手机银行、网点智能机具等服务渠道简化操作流程、丰富业务指引、放大页面字体、优化客户体验。

该行针对不会使用自助机具或手机银行的老年客户，在厅堂设立适老服务专区，设置老年人专属服务窗口，优先受理老年客户的业务和咨询需求。同时，该行主动加强对柜员及大堂服务人员为老年客户服务的各项技能培训，持续做好传统现金支付服务。

针对行动不便、无法出门的老年客户，该行坚持特事特办，将服务送上门。此外，该行还组织辖内网点工作人员积极走进街道、社区开展金融知识普及宣传活动，介绍电信诈骗和非法集资的危害、存款保险以及个人信息保护等金融知识。 **张小丹**

南宁市区农信联社
提高社保卡金融服务水平

为进一步延伸服务触角，提升金融服务便利，2023年以来，广西南宁市区农信联社抢抓金融社保卡升级换代契机，以场景金融建设为实践探索，积极拓展线上渠道，搭建“一站式”金融服务模式，持续推动金融服务与便民、惠民行动深度融合。

该联社积极探索金融社保卡在公共场景中的支付载体功能，参与“智慧银医”建设，为相关医疗机构通过自助设备和手机提供预约、挂号、查询、缴费、社保结算等服务，实现综合信息多流转、老百姓少跑腿、金融服务更便捷；共建“智慧银校”缴费系统，建立校园一卡通应用场景。

以金融社保卡为载体，该联社开展农村养老保险、新农合、涉农补贴、企事业单位工资等代发业务；同时，积极强化第三方绑卡，通过强化“金融+文旅”跨界模式，联合西乡塘区江西镇文旅企业、小微商户等构建惠民服务场景，为广大消费者提供消费便利。

该联社将金融社保卡作为服务乡村振兴金融工具，以整村授信为契机，加大开展农户、个体工商户大走访，持续扩大金融社保卡的使用面，并通过外拓营销、功能演示方式等将金融社保卡功能融入农村生产链和生活圈。2023年以来，南宁市区农信联社以金融社保卡为载体，累计投放信贷资金超460万元。 **蒋家河 罗凯华**

永康农商银行
科技赋能解锁营销新模式

为提升服务能力和服务质量，浙江农商联合银行辖内永康农商银行探索建设“1+1+N+1”数字密钥解锁营销新模式，数字为媒，源头活水，赋能普惠服务高质量发展。

该行引入个性化网格绘制工具，精准描绘行政网格、机构网格、自定义网格“三张地图”，盘活数据密码，深入分析格内外客户的基本信息、资产、贷款、交易、持有产品等指标，加强市场细分，构建符合本地服务的新网格体系，形成“人在格中走、档在格中建、事在格中办”的网格管理服务模式，制定差异化产品和营销方案。

该行对客户数据进行质量检测与梳理，根据客户的金融资产、贷款余额、产品渗透以及交易情况等，将客户标签分类，综合分析基本信息、资产、负债、持有产品、交易、关联人等六维度，将客户划分客群，从而辅助客户经理快速了解客户的需求和偏好，为不同层次的客户提供个性化的服务。

该行开展客户分层分类分析、网格管理分析、贷款需求分析等，构建零售客户精准营销模型、小微企业精准营销模型、贷款客户不良风险模型等多模型应用，为客户营销和风控管理提供精准名单，结合营销反馈优化模形，不断提升营销精准度。

该行根据数字网格、“画像”及模型清单，结合客户特性制定营销话术，运用电话营销、微信朋友圈营销、阶段性跟踪等模式，形成一套相对固化的新营销模式，构建数据模型分析、客户营销、客户跟踪、客户服务、模型优化的闭环营销管理。 **周金姹**

长白山农商银行
提升“适老化”金融服务

为更好地服务老年客户群体，吉林长白山农商银行通过不断完善网点服务设施，提升厅堂服务质量，营造舒适温馨的服务环境，为老年客户群体提供多元化、个性化、贴心暖心的高质量金融服务。

该行辖内共10个营业网点，均开通了“绿色通道”，配备爱心座椅、老花镜、便民医药箱等设施；布设了智慧柜台，配备了大堂经理，为老年客户提供伴随式服务，积极引导、协助和办理，为老年客户营造温馨的服务体验，保障老年客户的业务办理，并积极推广适合老年客户的金融产品。

该行增设“爱心窗口”，优先为老、弱、病、残、孕等“特殊”客户优先受理业务；建立网点“上门服务”响应机制，在依法合规、风险可控的前提下，按照制度规定和流程要求，借助便携式移动营销设备，为不能亲临柜台且有急需的老年客户或行动障碍的特殊客户群体提供“上门服务”。

该行与公用事业单位、商业团体共同推进医保、取暖、水电、有线电视等线上线下缴费渠道；同时，兼顾银行卡柜面传统支付方式，丰富老年人消费、缴费支付渠道。根据老年人视力特征和操作习惯，该行对手机银行进行全面升级，精简操作内容，优化操作流程；细化网点大堂经理职责、优化厅堂服务，在网点开展有针对性的厅堂沙龙，讲解产品特点、指导操作，增加老年人移动支付使用体验。 **王娟**