

## 如皋农商银行 发放首笔制造业财政贴息贷款

近日,江苏如皋农商银行与江苏南通通信融资担保有限公司合作,为南通通马线业有限公司授信840万元,并为其发放首笔140万元贷款,用于企业研发中心进行设备采购及升级。该笔贷款也是如皋市金融机构发放的首笔制造业财政贴息贷款。

今年以来,江苏省财政厅、江苏省工业和信息化厅联合出台了《江苏省制造业贷款财政贴息实施方案》,旨在通过财政贴息的方式,推动新一轮设备大规模更新,促进江苏制造业高质量发展。

此次制造业财政贴息贷款的发放,是如皋农商银行紧跟政策导向、支持实体经济的缩影。下一步,该行将继续秉持服务实体经济初心,不断创新金融产品和服务,为推动制造业高质量发展贡献更多金融力量。 刘运

## 长治黎都农商银行 全面提升信贷业务水平

今年以来,山西长治黎都农商银行通过优化信贷业务流程,提升金融服务质效和科技赋能,跑出了金融服务“加速度”。

该行打造“线上+线下”相结合的信贷业务体系,提升贷款办理速度,突出抓好授信未用信、归还未用信等重点客群,逐户对接、按需走访经营主体,提升客户覆盖率;加强对全行各岗位员工的行为规范培训,提升厅堂、柜面服务营销水平和效率,通过实地走访、电话营销等多种方式主动对接客户,为其提供有针对性的信贷产品和服务方案。

该行加快信贷业务转型和发展,依托“晋享e贷”及移动展业平台,积极开展对辖内行政村、社区、商圈的批量授信。今年以来,该行新增1800余户批量授信客户,授信金额3.9亿元。 张晓琳

## 奉新农商银行 开展外拓营销活动

近日,江西奉新农商银行组织营销团队赴上海开展“普惠金融万里行”外拓营销活动。

在此次外拓营销活动宣讲会上,奉新农商银行党委书记、董事长姚小军作了热情洋溢的致辞。他指出,作为“奉新人民自己的银行”,奉新农商银行一直关心着在外创业的家乡是否能够享受到便捷的金融服务,为此特组建外拓营销团队为在外的“家人们”送上农商银行的金融产品和服务,希望能为其提供实实在在的帮助。宣讲会后,该行外拓营销小组为在外创业的家乡提供了“百福卡”开卡、贷款授信等“一站式”综合金融服务。

此次外拓营销活动,该行员工为客户共办理16张信用卡,开通手机银行账户12户,收集了28份客户资料,预授信金额1300余万元。 傅潇 黄小晶

## 张北农商银行 为小微商户安装“云音箱”

“妹妹,你们的服务太好了,收款码换成‘云音箱’二维码后,收到钱家里的老人马上就能知道了,太感谢了!”小微商户户主金德礼高兴地说道。

据了解,金德礼家里经营小卖部,由于他白天在工厂上班,小卖部便由家中年迈老人经营管理。由于购买商品的客人大多数都是通过手机扫码支付,收款播报的声音又小,老人总是不能确定款项是否到账,给小卖部经营带来了一定的不便。河北张北农商银行工作人员了解到这一情况,便将金德礼家小卖部原有的收款码牌更换为“云音箱”二维码,并通过现场演示,教会了老人如何扫码入账,获得了金德礼一家人的高度称赞。

截至目前,张北农商银行已累计为4716户商户更换了“云音箱”二维码,累计播报615.80万次,无误报、漏报情况发生。 刘晓宁

## 沅江农商银行南嘴支行 “福祥e支付”让商户收款更便捷

近日,湖南沅江农商银行南嘴支行工作人员主动上门为周边商户开通“福祥e支付”收款码,为经营主体送上更加便捷、高效的支付服务,受到了周边商户的一致好评。

活动期间,该支行员工主动出击,深入周边商圈进行走访宣传,耐心地向商户介绍“福祥e支付”的优势。同时,该支行工作人员还现场演示了“福祥e支付”的使用方法,让商户们直观地感受到了这一支付方式的便捷性。办理过程中,该支行员工从资料审核到设备安装调试,每一个环节都严格把关,确保周边商户能够尽快使用上“福祥e支付”收款码。

今年以来,沅江农商银行南嘴支行累计新增246户“福祥e支付”商户,累计交易笔数1.31万笔,金额220万元。 陈诗钰

## 景德镇农商银行依托区域优势

# 写好“瓷都”普惠金融“新答卷”

近年来,江西省联社精准把握市场定位,系统谋划、统筹推进,形成了以“一大工程三项行动”为核心的信贷工作布局,全面助推全省农商银行普惠金融品牌的构建与升级。江西景德镇农商银行坚决贯彻“八行战略”,依托景德镇独特的区域优势,进一步向下扎根,巩固普惠金融的主体地位。

为切实扩大普惠金融的覆盖面,景德镇农商银行有序推进整村授信、“整园授信”等系列批量获客模式,精准服务农村、社区及当地产业园区,凭借着在农区深厚的人缘、地缘优势,与各县政府签订战略合作协议,成为“乡村振兴主办行”,推动农户信息采集、村级评议小组组建,批量授信、用信等工作的高效落地,向“1730”“1166”工作目标迈进,显著提升农村地区客户的金融服务获得感。

该行在城区依托“网格化”服务机制,落实“四定五进”工作方针,深化对接小微企业和个体工商户,将服务民生、支持实体经济金融触角延伸至城市的每个角落。

景德镇农商银行通过研发信贷产品和优化金融服务,精准满足“瓷都”不同客户群体的多样化金融需求,开发了“景德镇”“陶瓷版权贷”“瓷信青创贷”等信贷产品,针对个体工商户、小微企业主推出了“个商快贷”“小微快贷”等产品,简便快捷的办贷流程受到了客户的广泛好评;创新“科贷通”“电商贷”,引入财政贴息政策,大力支持科创类、电商类企业的起步与发展;搭建私域营销企业微信金融平台,打通了“线上+线下”双轨并行的金融服务通道,提升了客户金融服务的体验感。

该行着力在本地户籍、景德镇和在外经商的景德镇人的金融需求上做好文章,在陶青台、三宝瓷谷等陶瓷客户聚集区,设立了专门的“网格化”对接支行,在每周走访日为客户上门提供金融服务。该行积极组建外拓团队,先后赴福建石狮、安徽休宁等景德镇籍人员集中地,开展了9场“普惠金融万里行”活动,梳理了2.2万户在外客户信息、新增用信金额3950万元,全面建立起跨区域的外拓服务模式。

截至今年8月末,景德镇农商银行贷款客户数较年初新增4334户;整村授信推进至辖内402个行政村,覆盖19.97万户乡镇人口,覆盖进度提升至83.22%;走访8066户城镇客户,新增3952户授信客户、用信金额8.19亿元。 项东



近日,浙江农商联合银行辖内兰溪农商银行组织工作人员前往兰溪市女埠街道汇潭村,走访了解当地甘蔗生长情况,积极为甘蔗种植户提供金融服务。截至目前,该行累计支持包括甘蔗种植户在内的涉农经营主体4.8万户,发放信贷资金207亿元。图为兰溪农商银行工作人员通过实地调研,为甘蔗种植户提供金融服务。 胡盈

## 民丰农商银行蔡集支行精准施策

# 对公存款营销显成效

自今年第三季度劳动竞赛启动以来,江苏民丰农商银行蔡集支行在对公存款营销方面取得了显著成效。截至8月末,该支行对公存款时点余额达5953万元,较考核基数增长1021万元,第三季度任务完成率达204.17%;同时,日均余额达6149万元,较考核基数增加了1217万元,完成序时目标任务的486.76%。这两项指标均位居全行前列。

民丰农商银行蔡集支行基于精确分析,制定了明确的对公存款营销策略。为更有效地服务对公存款客户,该支行对现有客户进行了详尽地梳理,通过对客户经营特点进行深入研究,将客户细分为财政、企业、个体工商户三大类别,并对每一类别进行深入分析。凭借对客户经营状况和资金流动规律的掌握,该支行为不同客

户提供了定制化的资金回笼与归集方案,以更好地满足客户需求,提升金融服务质量。

该支行行长带头抓大户、全员上阵抓散户,达到了对公存款账户营销多点开花、业绩倍增的预期目标;对存量存款账户逐户分析,做好低余额存款账户提升工作,对优质商户、授信客户和中小企业客户等进行名单筛选,开展上门营销。

在营销策略方面,民丰农商银行蔡集支行采取了全面覆盖、明确目标的方针。为确保大客户稳定,该支行积极与财政部门沟通,争取财政资金的存放。截至8月末,蔡集镇政府财政存款净增625万元,日均净增766万元。同时,该支行利用政府部门资源,掌握纳税企业信息,针对资金归集情况实施精准营销。

为扩大存款营销渠道,该支行充分调动员工开展对公存款账户营销工作的积极性,相关工作按周排队、按旬通报、按月考核,对对公存款账户营销工作先进员工、对公存款账户营销标兵、对公存款账户余额绩冠军给予大力奖励。

民丰农商银行蔡集支行深知账户是存款的基础,因此将新开账户作为营销工作的核心。对于有开户需求的客户,该支行要求员工迅速响应,简化开户手续,提高服务效率,提供上门服务,以高效便捷的开户流程提升客户对于金融服务的满意度。通过以上措施,该支行不仅扩大了客户覆盖面,还实现了新开账户数量与存款规模的双增长。今年以来,民丰农商银行蔡集支行新开账户14个,归集资金超150万元。 郭佳俊

## 公安农商银行多措并举

# 提升客户现金支付体验

为持续优化人民币现金使用环境,提升客户现金支付体验,今年以来,湖北公安农商银行积极响应中国人民银行工作部署,采取多项措施,优化现金使用环境,提高金融服务质效,着力优化营商环境,让老百姓能够开开心心上“整洁钱”“放心钱”。

该行以辖内营业网点厅堂为主阵地,在LED大屏、电视循环播放相关宣传标语及视频,现金窗口张贴宣传标识,营造了浓厚的宣传氛围。该行工作人员主动向前来办理业务的客户进行宣讲,并结合班后走访、“六访六增”等活动,主动到批发市场、食堂、菜市场、超市等地,为零售积压过多的商户进行上门收缴,节约客户办理业务时间。该行积极推广“零钱包”兑换服务,现金柜台配置有200元、300元、

500元三种规格的“零钱包”供客户选择,并提供个性化“零钱包”定制服务,客户可对所需票面进行随意搭配,确保公众支付的便利性。

公安农商银行及时分析研判,做好全行日常和特殊时期现金筹备计划。该行针对“三夏”、秋收等关键农产品收购期,动态调整辖内各支行库存限额;针对老年人偏好使用现金支付的情况,每逢社保退休金发放及重要节假日时间点,做好小面额纸币、新钞等现金储备工作和辖内营业网点及自助银行机的现金保障;为残损币回笼量较大网点配备残损币兑换仪,利用图像识别、运算等技术,对纸币的残存部分进行精准扫描,提高金融服务效率;加大对20元以下原封新券的投放力度,以新促旧,提高流通中人民币

的整洁度;强化内部考核,确保实现所有银行网点“残损币兑换零拒绝、假币零容忍”。

为解决辖内银行网点残损币上缴慢、回收清分难、占用库存久等短板,公安农商银行积极与硬币公司拓展合作范围,试行客户前往银行网点集中收兑,与网点员工前往市场集中收兑等方式,在解决硬币单边配送资源浪费的同时,促进乡镇地区残损币回笼,提升残损币循环效率。自2023年9月以来,公安农商银行已累计为辖内各银行网点及客户配送硬币金额118.12万元;回收残旧硬币39.6万枚,金额9.37万元。今年9月20日,中国人民银行荆州市分行对公安农商银行与硬币公司的率先试点工作给予了通报表彰。 杨丽群

## 凭祥农商银行 办理首笔企业名录登记业务

◆◆

近日,广西凭祥农商银行成功通过“一窗通”平台,帮助相关企业全流程上完成了贸易外汇收支企业名录登记,该笔业务是广西,也是全国首笔通过政务平台申请办理的贸易外汇收支企业名录登记业务。

根据国家外汇管理局发布的《关于进一步优化贸易外汇业务管理的通知》,自今年6月1日起,贸易外汇收支企业名录登记业务由外汇局核准调整为银行直接办理。凭祥农商银行积极响应国家外汇管理局的政策要求,通过“线上+线下”多渠道宣传,确保企业及及时了解最新政策内容。

为确保相关政策落地,该行迅速行动,为入驻广西数字政务一体化平台的企业开设“一窗通”平台,通过线上提交

审核材料,直接向凭祥农商银行申请办理贸易外汇收支企业名录登记,实现了相关业务的高效办理。

自2017年凭祥农商银行开办边民互市贸易结算业务至今,该行累计办理结算金额105.23亿元人民币,连续五年排名凭祥市金融机构第一位;累计办理跨境人民币结算总金额234.09亿元,连续五年领跑广西农合机构第一位。下一阶段,凭祥农商银行将继续探索更多便利企业的服务模式,不断优化服务流程,继续为企业提供更优质、更便捷、更安全的跨境人民币支付、国际结算等在内的“一站式”金融服务,助力实体经济高质量发展。 李继宁 严晓云

## 晋中开发区农商银行 促进信贷规模质量双提升

◆◆

今年以来,山西晋中开发区农商银行紧紧围绕信贷业务转型,以支农支小为立足点,深挖广拓农村及城区市场,强化普惠金融产品宣传,做优资产管理、做强客户规模,全力推进增户扩面工作有效开展。今年以来,该行拓展1000万元以下贷款客户325户,贷款金额4.3亿元,信贷结构质量得到了显著提升。

晋中开发区农商银行依托整村授信、移动展业平台、“晋享贷”产品进行线上获客,通过“访客户、问需求、优服务”对客户进行综合营销。针对不同类型、规模的客户需求,积极推广“六薪四惠”信贷产品,让“做小做散”战略导向从理念传导到行动自觉,切实打通普惠金融“最后一公里”。

该行建立过程管理及考核监督服务机制,进一步优化、细化个人类客户

经理普惠小微贷款考核机制,设定有效建档率、授信率、用信率等考核指标,按月进行考核通报,分管领导、条线各部门定期组织督导、督查,推动全员营销。

该行持续以党建共建、“银校”联盟、“银企”联盟为抓手,深化外联外拓,发挥各自优势,建立协作机制,围绕企业发展的深层次、多元化金融需求,制订“一揽子”金融服务方案,着力解决普惠小微贷款融资难、融资贵、担保难、续贷难等问题。

该行通过场景嵌入、渠道合作、二维码申请等方式,快速扩大普惠金融客户覆盖面;同时主动与当地税务、工商、中小企业等部门对接,获取辖内民营小微企业名单,择优营销,听取客户声音,做到走访一户、营销一户、对接一户、成功一户。 陈利宏

## 大余农商银行 开展“清收风暴周”专项行动

◆◆

近日,江西大余农商银行组织开展了不良贷款“清收风暴周”专项行动,短短一周时间,该行工作人员上门清收不良贷款296户,处置不良贷款金额986万元。

大余农商银行制订了详细的“清收风暴周”行动方案,在行动开始前,举行了全行誓师大会,通过分片区比拼的方式,与辖内各支行签订“军令状”,聘请第三方公司进行授课指导,通过案例分享、实战演练等活动,传授不良贷款清收处置策略与技巧,帮助员工活用清收策略,提高不良贷款清收能力。

在行动过程中,大余农商银行辖内

各支行认真逐笔梳理不良贷款工作台账,制定不良贷款清收时间表、路线图,各支行相互帮助,机关员工全力辅助,实行上门催收、电话催收等方式,加强与当地法院、社区、街道、村“两委”等合作,合力推动不良贷款清收工作。

大余农商银行聚焦“老赖”群体的不良贷款清收攻坚工作,加大不良贷款清收频率,发挥政府部门、法院、乡镇、村“两委”等力量,向社会公众传递坚决打击逃废债行为的决心,从源头上遏制恶意逃废债行为,助力构建良好的信用环境。 刘阳 钟文翔

## 大厂农商银行 以金融科技赋能金融服务

◆◆

在当今数字化快速发展的时代,金融科技成为提升竞争力、实现可持续发展的关键驱动力。河北大厂农商银行积极推动金融科技变革,加强基础设施建设和、不断创新服务模式,以金融科技赋能金融服务。

该行高度重视金融科技基础设施建设,优化网络架构,提升数据中心的稳定性和可靠性;通过引入先进的服务器、存储设备和网络设备,建立高可用、高可靠的信息系统运行环境;同时,不断加强网络安全防护,部署防火墙、防病毒软件等安全设备,确保客户信息和资金安全。

该行一方面大力推广网上银行、手机银行、“农信e购”等电子平台及金融产品,为客户提供了随时随地的金融服

务,极大地提高了金融服务效率和客户满意度;另一方面,该行利用审计系统开展风险模型和数据分析,加强对信贷风险的识别和预警,全面提升信贷风险管理水平。

在金融科技快速发展的同时,该行不断完善风险管理体系,加强风险监控和评估,确保金融科技工作的安全稳定开展,制定金融科技风险管理制度,明确各个环节的风险责任和控制措施。大厂农商银行定期开展信息安全检查和漏洞扫描,及时发现和整改存在的安全隐患;同时,加强应急管理,制订完善的应急预案,并定期进行信息安全演练,确保在突发情况下能够迅速响应,保障全行业务安全平稳运行。 关雨倩

## 孝感农商银行董永支行 超额完成第三季度微贷扩面任务

◆◆

自全市农商银行微贷扩面专项活动开展以来,湖北孝感农商银行董永支行紧盯目标任务,强化工作措施。今年第三季度以来,全行实现微贷扩面82户,完成本季度任务目标的328%。

在微贷扩面的具体实践中,孝感农商银行董永支行采取了多元化的渠道策略,力求实现对新老客户的全覆盖与深度挖掘。一方面,该支行充分利用“线上+线下”平台的优势,推出了一系列便捷、高效的微贷产品,让客户“足不出户”就能享受到贴心的金融服务。另一方面,该支行积极组织客户经理走进园区、商圈、社区,进行“面对面”金融知识宣讲和微贷产品推介,有效拉近了银行员工与客户之间

的距离,进一步增强了客户黏性。

在微贷业务快速发展的同时,孝感农商银行董永支行深知金融服务效率是提升客户满意度的关键所在。为此,该支行不断优化内部业务流程,简化贷款审批手续,力求在最短的时间内完成贷款发放。在这一过程中,该支行基本做到了当天调查收集资料,当天报贷部门审批,隔日出具审批结果,用效率赢得了客户的口碑。此外,该支行还建立了金融服务快速响应机制,确保客户在遇到问题时能够得到及时有效地解答和帮助。这一系列举措不仅缩短了客户等待时间,降低了融资成本,还提升了客户的办贷体验,赢得了广大客户的一致好评。 程圣嘉