

井冈山农商银行
让金融“活水”流入田间地头

今年以来,江西井冈山农商银行积极响应乡村振兴战略,持续加大助农力度,以金融“活水”浇灌“三农”发展。

井冈山农商银行坚持农业农村优先,着力把金融资源配置到农村经济社会发展的关键领域和薄弱环节,在信贷资金投放上优先保障乡村振兴。与此同时,该行坚持“因地制宜”的创新策略,从当地实际情况出发,积极创新金融产品和服务方式,先后推出“乡村振兴贷”“农保贷”等信贷产品,着力提升特色化、专业化、现代化金融服务水平,不断补齐农村金融服务短板。

邢剑

融水农商银行
推进第三代社保卡换发工作

日前,广西融水农商银行积极响应县人社局关于全面启动第三代社保卡换发工作的号召,组织全辖各营业网点工作人员深入田间地头,上门为群众发放第三代社保卡。

以融水农商银行白云支行为例,该支行与白云乡政府劳动保障所展开合作,组织工作人员深入白云乡枫木村。该支行工作人员为当地群众发放第三代社保卡,并使用“e荷包”现场激活社保卡;政府工作人员于现场完成了群众养老账户的变更工作。当地群众在“家门口”就完成了社保卡的换卡工作,这一惠民举措获得了群众的一致好评。

据统计,截至目前,融水农商银行已累计为当地上万名群众发放第三代社保卡。 乔明宣

灵寿农商银行南青同支行
满足农户秋收资金需求

近期,河北灵寿农商银行南青同支行通过金融服务,积极营造金融助农、惠农、为农的良好氛围,确保农户顺利完成秋收工作。

今年以来,灵寿农商银行南青同支行持续加大对当地的信贷支持力度,借助“惠农快贷”审批流程简化、放款迅速的优势,支持农户和农民专业合作社购买生产资料及农机设备,着力满足其在秋收期间的资金需求。截至9月末,该支行累计发放“惠农快贷”59笔,金额765万元,全力保障当地农业生产顺利进行。

依托电子支付快捷高效的优势,灵寿农商银行南青同支行工作人员积极推广手机银行、二维码收款等便捷支付方式,着力提高支付结算效率,确保售粮农户“粮出手,钱到手”。截至9月末,该支行手机银行活跃用户数达到1423户,并为405户商户开通二维码收款,最大限度地满足了其支付需求。

为了更精准地提供金融服务,该支行工作人员深入田间地头,在充分了解农户需求的同时开展政策宣传,向农户普及国家关于农业生产的各项优惠政策,帮助其更好地利用政策资源、减轻负担。截至目前,该支行工作人员累计开展15次走访活动,23次金融宣传活动,累计惠及受众562人次。 赵少玲

韶山农商银行永义支行
为外籍客户成功办理社保卡

近日,湖南韶山农商银行永义支行迎来了一对特别的客户——小苏与其越南籍妻子。小苏焦急地告诉工作人员:“我的妻子是越南籍,目前临近预产期,产后医疗报销都需要使用社保卡来办理。但是因为其国籍限制,至今未能办理我国社保卡。”

该支行工作人员了解到客户特殊情况后,秉持“特事特办、急事急办”的原则,为其开辟“绿色通道”,立即将相关情况报告上级主管部门及人社局,并与当地村委核实情况,请求支持配合。与此同时,该支行工作人员迅速准备外国人开立社保卡的相关资料,严格按照工作流程完成尽职调查、资料填写、严格审核等流程。当天上午,这位越南籍孕妇便成功拿到了属于自己的中国社保卡,她激动地用不太流利的中文向工作人员连声道谢。

“想客户所想,急客户所急”,是韶山农商银行永义支行一直以来坚持的服务理念。此次社保卡开立及发放业务的成功办理,不仅体现了该支行工作人员高效且专业的服务水平,更彰显了其作为本土金融机构的社会责任和担当。 杨婉婷

寻乌农商银行践行普惠金融

助力县域经济高质量发展

今年以来,江西寻乌农商银行顺势而上,以省联社“八行战略”为引领,围绕“五个提升年”专项行动,以及建设“小微首选的贴心银行、农民喜欢的果香银行、市民信任的身边银行”的目标,积极践行普惠金融,助力县域经济高质量发展。

寻乌农商银行坚持开展“千帆竞发万山红遍”竞赛活动,每月选树出“拓面先锋”“创利模范”“引荐能手”,“投放标兵”进行通报表彰奖励,激发全员干事潜能,最大限度提高人均效益产能。在此基础上,该行坚持“进退流转”的选拔用人机制,着力在全行形成比学赶超的良好风气。

与此同时,寻乌农商银行着力推动作风建设,做好风险防控,常态化开展员工异常行为专项整治活动,完善员工异常行为监督管理办法,创新聘任群众监督员,运用纪检监察员、第一监督人与关联监督责任人联合监督的手段,织密党委监督、纪委监督、群众

监督等监督渠道网,通过核查员工银行账户流水、无犯罪记录证明、征信、出入境证件等方式排查员工异常行为,并对发现的员工异常行为进行处罚,有效防范了员工异常行为的发生。

寻乌农商银行结合当地水果种植业发展特色,创新推出了“百福社保卡”“果品流通贷”等一系列存贷款产品,赢得了果农与基层干部的广泛赞誉。为进一步加强与市场的黏合度,该行结合气候特点及时推出创新性特色贷款产品,仅去年因为发生雪灾而推出的“赈灾贷”这一项产品,就帮助该行新增1.86亿元有效投放,在为当地群众救急纾困的同时,也成为寻乌农商银行新的贷款增长点。

随着信息技术的飞速发展,寻乌农商银行积极打破传统壁垒,全面强化客户信息化建设,依托“农商好邻居”商户拓展活动实施线下信息收集和线上建档等相关工作,进一步完善客户全景视图;并通过整合“四扫”、CRM、

大数据平台等信息数据,对客户实施营销精准“画像”。在此基础上,该行组织员工积极营销手机银行、网上银行等数字化APP,上线手机银行登录权益活动以提升客户使用率,并大力推行“百福钉”、移动PAD、微银行等线上化服务方式,不断提升金融服务的便捷性和满意度。

此外,寻乌农商银行积极推动“百福商圈”的打造,加大与各类客户高频消费场景的合作力度,进一步丰富客户使用社保卡、贷记卡等方面的权益活动,拓展场景应用,实现与商户经营和居民生活紧密贴合、全面融合。

寻乌农商银行在持续丰富产品矩阵的基础上,面向全体工作人员提出“小额贷款不过夜,大额贷款三天必答复”的办贷要求,同时明确“首问责任制”和“一次告知制”,充分发挥该行决策链条短,决策快、服务快的优势,着力打响农商银行的效率品牌。

傅廷高 赖有为



日前,广西马山县古寨瑶族乡隆重举行成立40周年庆典活动。活动当天,广西马山农商银行工作人员在活动现场附近设立宣传站点,向瑶乡群众普及打击非法集资、防范电信网络诈骗、反洗钱、反假币、征信及存款保险等金融知识;并向其推荐“黑山羊贷”“金猪贷”等特色惠农支农贷款产品,让瑶乡群众享受便捷、高效的优质金融服务。图为该行工作人员向群众发放金融知识宣传折页。 李炎平 潘会香

尚义县农信联社上门换发社保卡
为老年客户提供贴心服务

为积极贯彻中国人民银行及国家金融监督管理总局对银行“适老化”服务的相关要求,河北省尚义县农信联社坚持以服务客户为中心,着力为老年客户提供贴心的金融服务。

近日,尚义县农信联社套里庄信用社接到了一位特殊客户的求助。据了解,该客户为套里庄乡缸厂村农民,是一名“五保户”,今年已有80岁,因年迈身体不好长期卧床,无法前往信用社办理第三代社保卡更换业务,而这张社保卡是他享受国家补贴的唯一途径,对他来说至关重要。得知这一情况后,套里庄乡干部积极与尚义县农信联社套里庄信用社取得联系,希望该信用社工作人员上门为该客户提供更换社保卡服务。

尚义县农信联社套里庄信用社及时响应,积极行动,迅速安排工作人员

携带制卡机和移动展业设备上门为该客户办理社保卡更换的相关业务。在办理过程中,工作人员向其详细介绍了社保卡的使用方法和功能,对他的疑虑和担心给予耐心细致地解答。尽管乡村路途遥远,网络不畅通,但该行工作人员克服困难,第一时间上门服务,并严格按照流程操作,确保了业务办理的准确性、合规性。

值得一提的是,为了尽快解决客户的难题,该信用社工作人员还利用周六休息时间为其提供上门服务。他们放弃了自己的休息时间,只为让客户能够尽快享受到国家补贴,过上安稳的生活。在拿到属于自己的第三代社保卡后,该客户感慨地说:“信用社的服务真是太贴心了。感谢信用社的同志为我解决了大难题,不愧是我们尚义县老百姓‘自己的银行’!”

汾阳农商银行把握四个关键词
绘就金融支农支小新蓝图

近年来,山西汾阳农商银行始终秉持“服务‘三农’、中小微企业及地方经济发展”的初心使命,围绕“抓核心、推转型、谋战略、强效能”四个关键词,着力绘就金融支农支小的新蓝图。

汾阳农商银行以“菜篮子”工程为引擎,精准投放信贷资源,赋能核桃、小米、肉牛等特色产业,驱动农村经济实现新增长;领导层深入一线,与农户“一对一”“心连心”交流,以确保信贷支持精准高效,金融服务无缝覆盖;携手政府及村级组织,深化“银村”合作,激活首贷市场,强化信用体系建设,不断优化信贷结构。今年以来,该行已累计投放2.92亿元涉农贷款,为推动当地农村经济发展贡献了坚实的金融力量。

与此同时,该行通过“电子地图”开展“网格化”营销,精准捕捉商户、

农户需求,融合“授信卡”“晋享贷”等产品与优惠政策,构建“事业部+网点+机关”高效团队;每周三组织高管带领员工,开展“全城扫+扫全城”行动,推动“网格化”服务实现全覆盖,掀起“人人有网格,格格有服务”的营销热潮。截至目前,该行辖内29个网点共覆盖284个网格,工作人员使用“电子地图”走访超1.6万户商户及农户,使用率达100%。

在此基础上,该行持续优化普惠金融服务,深化整村授信与“党建+金融”融合,创新“党建引领、金融赋能、乡村振兴”模式;依托“银农”携手的合作模式,组织工作人员深入田间地头,及时获取识别农户资金之需,力推“惠农贷”等特色产品,精准灌溉农业产业链,促进产业升级。在此过程中,该行工作人员积极向农户普及金融知识,如今,该行所设立的金融知

识公示牌、横幅标语遍布乡村,成为当地金融惠民的新亮点;其开展的36场进村宣传活动,不仅满足了农户多样需求,更为乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。

此外,汾阳农商银行针对个体工商户金融需求的特殊性,搭建“农商快办”专项服务队伍,采取主动上门、直面需求的策略,构建高效便捷的金融服务网络。在具体工作过程中,该行服务队深入一线,精准对接商户资金需求,重点关注临时性、季节性的资金短缺,为其量身定制金融服务方案。在严格风控前提下,该行加大信贷投放力度,持续优化审批流程,确保贷款迅速到位;同时不断创新信贷产品,力求以更优惠的利率政策为商户注入强劲发展动力。今年以来,该行已针对街道商圈投放超3400笔“惠商贷”,总额近4亿元。 张严之

介休农商银行
精准滴灌提升金融服务覆盖率

今年以来,山西介休农商银行积极开展“引深‘三实’、支农支小”专项送贷行动,不断细化“网格化”营销阵地,第一时间“定网格、定人员、定动作”,绘制了以辖内支行网点为中心,辐射一定半径的“网格化”营销分布图,精准滴灌辖内普惠客户,切实提升金融服务覆盖率、触达率和转化率。

以整村授信活动为切入点,介休农商银行辖内各支行按照“一行一片、一人一格”的原则,对辖内各行政村进行再对接、再摸排,并将辖内行政村进行“1+1”内外勤精准分配,即一名客户经理与一名网点运营人员结对前行,着力开展“地毯式”宣传走访,实现存贷营销

无死角,确保“片区专人对接、网格专人管理、客户专人维护”。

与此同时,介休农商银行按照“行长冲锋打头阵,全员营销齐发力”的工作思路,着力推动特色产品与客户个性化需求精准对接;“1+1”结对小分队则通过“网点运营人员为客户经理提供准确‘线索’、客户经理做好信贷产品营销”的方式,积极推广“烟草贷”“晋享贷”等优势产品。

在此基础上,该行通过挂图作战、倒排工期的形式,敦促全员发力网格阵地,为实现金融服务“零距离”、营销管理“全覆盖”、客户需求“全响应”的“网格化”建设目标不懈努力。 温娜 王瑞俊

宜都农商银行
金融支持柑橘产业“产销两旺”

近期,湖北省宜都县的柑橘产业迎来了收获的黄金时间。为支持柑橘收购销售,湖北宜都农商银行积极发挥金融主力军的作用,以实际行动助力柑橘产业“产销两旺”。

该行组成层层对接专班,与当地农业、农业部门沟通联系,了解柑橘产业规划和资金需求状况;同时组织银行员工深入柑橘种植基地、收购企业和农户家中,开展实地调研,掌握第一手资料,以明确金融支持重点和方向。

针对柑橘产业的特点,该行创新推出了“橙信e贷”,以满足柑橘收购季节不同客户的资金需求。与此同时,该行在当地柑橘主产区开通“果农绿色通道”,为果农提供包括存款、贷款、电子银行等功能在内的全方位金融服务,着力提高工作效率和客户满意度。

为提高政策知晓度,该行通过多种渠道加强对金融支持柑橘产业的政策宣传,如利用网点LED屏、宣传栏等载体,宣传金融产品和服务;利用普惠金融工作站阵地,组织客户经理深入乡镇、村组开展金融支持柑橘产业、向农户和企业主介绍信贷政策和办理流程,以提升其金融意识和融资能力;利用村级广播、宣传横幅、宣传折页等形式开展“拉网式”宣传等,持续推进金融助力乡村振兴,为实现“农业强、农村美、农民富”的目标贡献金融力量。 郑昊宇

奉新农商银行
探索“金融助理辅导员”模式

作为农村金融主力军,江西奉新农商银行始终坚守“支农支小支微”的战略定位,积极发挥人缘地缘亲缘的天然优势,探索“金融助理辅导员”模式,推行农村金融服务“网格化”管理,为辖内农业产业发展和农民增收致富提供多元化的金融服务,全力助推乡村振兴战略走深走实。

在奉新县上富镇,种植户罗大哥最近遇到了一件烦心事。由于苗木种植行业投入大、周期长、产出慢,资金回收需要一定的时间,但因前期购买幼苗已经花光了他的全部积蓄。眼看着苗圃又到了需要施肥的季节,流动资金周转成了困扰他的一大难题。奉新农商银行上富

镇“金融助理辅导员”在进村入户宣讲普惠金融政策的过程中,得知了罗大哥的情况,在经过现场实地调查和综合评估后,立即为其发放了10万元“乡村振兴贷”,解决了罗大哥的融资难题。

“金融助理辅导员”模式,是奉新农商银行创新金融服务过程中的一次有益尝试,旨在选派该行在岗干部员工中综合素质高、业务能力强、熟悉农村工作的优秀者下沉至各村组,以“金融助理辅导员”的身份定点、定时、定向开展金融政策宣讲、金融产品业务推广、参与村级建设、助力产业发展、联系帮带农户等金融服务,切实打通农村金融服务的“最后一公里”。 傅满 余鹏

绵阳农商银行桑枣支行
急事急办传递服务温度

近日,四川绵阳农商银行桑枣支行的客户熊阿姨在驾驶三轮车时不幸翻车,导致头部受伤,昏迷不醒。这一突发事件使熊阿姨的家庭陷入重重困难,在用平时做生意的周转资金及其家人的所有现金后,熊阿姨的治疗仍然需要一大笔资金,不得不动用存放在该支行的定期存款。

然而,当熊阿姨的女儿王女士前来办理取款业务时却遇到了难题。因为不知道存折密码,按照常规业务流程,王女士无法正常支取这笔存款。

绵阳农商银行桑枣支行工作人员急客户所急,第一时间向该支行行长陈波汇报此事。陈波果断启动特殊事件

应急处理机制,为客户开启“绿色通道”,亲自带领工作人员以最快速度赶往医院,仔细核对客户身份信息、与家属耐心沟通了解情况,并按照规定程序收集相关证明材料。每一个环节既严格遵循合规性原则,又不失灵活性与人情化,以确保在金融安全的前提下,最大程度地为客户提供便利。

最终,在该支行多个部门协同配合下,熊阿姨的8万元定期存款顺利取出。近年来,该支行工作人员多次上门办理协助收款、协助收贷及普惠贷等金融业务,充分彰显了该行“服务‘零距离’、上门送温情”的服务宗旨,传递了“金融为民”的服务温度。 王春燕 彭佳



近年来,山西岚县农商银行聚焦客户实际情况及其金融服务需求,紧盯农户、商户、中小微企业等关键客户群体,依托“全员营销+外拓服务”模式进行“错峰营销”。该行组织全体工作人员走村串户问需求、进企入社解难题,通过与客户“面对面”交流,详细了解客户的各项信息,并据此建立客户信息台账,开展针对性营销活动,进一步践行普惠金融,扩大服务范围,提升客户金融服务体验。图为该行工作人员向客户发放宣传折页。 杨丽芳