

漯河市郾城区农信联社 全面深化存款营销工作

今年以来,河南漯河市郾城区农信联社坚持“存款立社”经营理念,扎实推进资金揽存工作有序开展。截至9月末,该联社各项存款余额94.85亿元,较年初增长6.41亿元。

今年以来,该联社继续把资金揽存作为年度工作重点,通过开展各种形式的营销竞赛活动,激发员工资金揽存热情,真正树立“营销为王”的经营意识;同时,通过“线上+线下”业务培训,切实转变员工营销观念,积极引导员工走出去拓市场、找上门挖储源。

在存款营销过程中,该联社还把存款营销活动同厅堂服务紧密结合起来,积极推行“客户进门一张笑脸、一句问候、一杯热茶和不让客户久等、不让客户空跑、不让客户为难”的“三三一”服务机制,受到了广大客户的一致好评。 **王景雷**

交城农商银行 加大贷款营销工作力度

今年以来,山西交城农商银行将贷款投放作为工作重点,以“上下联动、精准营销、提质增效、夯实基础”为主题,跑出贷款营销“加速度”,从而拉动信贷客户数量显著增长、推动贷款结构持续优化。

该行着力加大贷款营销增户扩面工作的宣传力度,通过“问需于民、送贷上门”活动,对优质客户、优质收单商户等进行精准营销,利用客户朋友圈、微信群开展产品转发积赞、线上金融产品宣传等活动,广泛对接小微企业、个体工商户、新型农业经营主体等客户群体,推动贷款营销增户扩面工作的有序开展。该行深挖存量客户潜力,持续做好存量客户跟踪维护工作,积极向其介绍相关金融产品及服务,以点带面,有效扩大客户覆盖面。 **张亚萍**

苍南农商银行 上线人工智能数字人客服

近日,浙江农商联合银行辖内苍南农商银行举行了人工智能数字人客服发布会,并在发布会上正式上线了人工智能数字人客服“小禾”。“小禾”是该行推出的“7x24小时”在线客服助手,采用模拟真人的数字分身形式,通过人工智能驱动与专业的知识库训练,能够精准理解用户需求的差异,为其提供个性化解决方案,让客户享受到更加智能、精细、高效的金融服务。

此次上线的人工智能数字人客服系统,实现了该行从管理后台到前端客户服务的全流程应用,对提升客户服务质效具有重要作用。

下一阶段,该行将通过人工智能数字人客服与客户的互动数据分析,更加精准地了解客户需求,助力金融产品研发和服务策略调整,不断提升客户对于金融服务的满意度。 **朱韦嘉**

方山农商银行峪口支行 上门为客户清理“沉睡账户”

近日,山西方山农商银行峪口支行正式开展了存在“一人多户”情况的账户清理工作。

在账户清理过程中,该支行工作人员发现:客户王女士名下有3张结算卡,两张定期存单,其中一张结算卡和两张定期存单已成为“沉睡账户”,涉及金额3万元左右。该支行工作人员立即与王女士取得联系,在严格遵守业务规范与风险控制的前提下,通过移动展业平台,亲自上门为其提供金融服务,协助其完成了所有必要的法律文件签署,确保了整个过程的合法合规与客户的权益保障。

近年来,方山农商银行峪口支行坚持从实际出发,从细节着手,将合规制度与人性化服务完美结合,将服务送上门,切实提升客户对于金融服务的体验感。 **雒志英**

张北农商银行黄山支行 “零距离”为村民更换社保卡

为方便辖区群众办理第三代社保卡,近日,河北张北农商银行黄山支行开展了“送服务下乡”活动,为群众集中更换第三代社保卡的同时,帮助他们申领电子社保卡。

在第三代社保卡换发现场,该支行工作人员耐心细致地为现场群众解答在第三代社保卡换发申请、应用渠道、功能安全等方面的问题,并重点介绍了第三代社保卡的三个应用场景,切实增强了现场群众对第三代社保卡功能的认识。此次进村办卡活动,该支行工作人员累计为当地群众换发了140张第三代社保卡,并对出行不便的老年客户提供了上门服务。

下一步,张北农商银行黄山支行工作人员还将继续下沉一线,不断提升金融服务效能。 **任玥玮 赵张文会**

南通农商银行精准施策

不良资产清收见实效

今年以来,江苏南通农商银行积极开展不良资产清收处置专项活动,狠抓落实、多措并举、多方合力,不断夯实高质量发展“底座”。

该行结合业务发展现状,出台《不良资产清收绩效考核办法》,明确全行阶段性不良资产清收时间、清收范围、清收任务、考核标准和考核奖惩等方面内容;下发辖内各支行不良资产清收任务清单,由资产保全部对各支行不良资产清收工作进行梳理,掌握清收难点,帮助各支行及专职不良资产清收人员厘清清收思路,制订不良资产清收有效清收方案,逐级压实责任,层层强化落实,坚决打赢不良资产清收攻坚战、持久战。

南通农商银行领导班子高度重视不良资产清收处置工作,党委书记亲自

部署、亲自指挥,制订相应工作方案,成立不良资产清收中心、小额不良贷款运营中心,集中管理表内外不良贷款,解决辖内各支行不良贷款清收经验不足、催收盘活占用时间长的问题,由资产保全部统一调配司法资源和专职不良贷款清收人员,内外联动形成不良贷款清收合力,全力盘活不良贷款。

南通农商银行靶向施策,推动不良贷款清收见实效。该行不良贷款清收中心工作人员两人一组、分包认领,“点对点”对不良贷款进行清收,建立不良贷款清收工作台账,逐笔逐户进行原因分析,精准制定不良贷款回收措施,确保不良贷款清收效果;对于外地、失联客户,借助崇川区人民法院“法韵崇川”平台,委托相关公司调解催收,并利用包括失联修复在内的科

技术手段提高疑难不良贷款清收成效;对小额信用贷款优先采取诉前调解方式确认债权,向辖内各支行传导不良贷款催收标准和诉前调解方式,提高不良贷款诉讼案件调解结案率。

南通农商银行充分利用内部宣传平台,多角度、多层次宣讲《不良贷款清收绩效考核办法》,召开不良贷款清收工作研讨会,为辖内各支行不良贷款清收工作提供思路和方法;发挥人熟地熟优势,主动与村“两委”密切配合,开展走访活动,了解不良贷款户的经营与生活现状,寻找不良贷款最佳清收处置时间;充分利用“金融教育宣传月”活动,向群众广泛普及金融法律知识和不良贷款最新清偿政策,扩大征信知识宣传的广度和深度,积极营造“守信光荣、失信可耻”的良好社会氛围。 **黄帅裴**



近日,山西临县农商银行积极开展“昂扬农信绿,点亮生命红”无偿献血主题党日活动。此次活动既有多次献血的“老同志”,也有初次上阵的“新面孔”,他们在血站工作人员的引导下有序进行信息登记、健康询问、体检初筛、展臂献血,充分展现了临县农商银行员工积极向上、乐于奉献的精神面貌。图为献血活动现场。 **杨梨梨**

长子农商银行以客户需求为出发点 构建“线上+线下”信用卡应用场景

今年以来,山西长子农商银行以客户需求为出发点,瞄准县域客户的信用卡需求,凝心聚力、攻坚克难、重点推进,通过“三个强化”,积极推动信用卡业务提质增效,为该行信用卡业务发展注入活力。截至目前,该行累计发放2.57万张信用卡,为客户激活2.19万张信用卡,激活率达85.12%。

在信用卡业务推广过程中,该行强化业务营销过程监督,实现上下联动,共同构筑了业务营销的强劲合力。该行树立“以客户为中心”的信用卡全生命周期经营理念,充分发挥自身品牌和服务优势,注重客户体验和导向,辖内各营业网点充分利用晨夕会时间组织开展业务营销技能培训和经验分享,搭建营销场景,解决员工业务营销过程中遇到的难题,切实提升员工的营销技能,持续优化金融产品设计和服务流程,提高信用卡客户渗透率。

该行致力于打造“享优惠、有特色、很生活”的山西农信信用卡品牌形象,推出的“福利包”种类丰富多样,涵盖了旅游、购物、娱乐等多个消费领域,满足了不同客户的消费需求。通过与各类商户、企业的深度合作,长子农商银行针对信用卡客户开展了丰富的优惠活动,提供了多样的消费权益,逐步构建起了“线上+线下”一体化信用卡应用场景,让信用卡持卡人在享受便捷支付的同时,也能获得实实在在的优惠和回馈;为“晋享e付”商户搭建衣食住行生活场景,引导客户参与相关优惠活动,提高信用卡使用率;以全员清收的方式,“一户一策”逐户督促逾期信用卡客户尽快还款,推动信用卡营销业务提质增效。

监利农商银行营业部聚焦提质增效总目标

强化信贷管理 提升营销水平

今年第三季度以来,湖北监利农商银行营业部紧跟省市行党委工作部署,聚焦提质增效总目标,深入开展包括“六访六增”在内的系列活动,坚持“三个导向”,推进信贷业务高质量发展。截至9月末,该行营业部各项贷款余额9.36亿元,较年初净增1.27亿元,完成计划任务的101.09%。

监利农商银行营业部深刻认识到信贷业务对支持地方经济发展和实现自身业务增长的重要性,经过摸索与全员探讨,确立了以小微企业、个体工商户和行政事业单位为主要服务对象、全力对接、强抓落实,不断提升信贷营销水平,打好今年各项业务的收官之战。 **褚威**

长期以来,监利农商银行营业部始终坚持“小而精”的信贷营销模式不

动摇,围绕“码商e贷”“白领e贷”“惠商贷”等适用性强的系列金融产品,抢抓客户市场;聚焦“抓特色产品、抓高效服务、抓全员营销、抓客户数量”三个导向,推进信贷业务高质量发展。截至第三季度,监利农商银行营业部累计发放139笔“房易融”“白领贷”“码商e贷”“惠商贷”等多类贷款产品,金额6000万元,净增1500万元。

该行营业部聚全员之力,扎实开展“六访六增”活动,在业务对接与增户扩面上下足功夫。截至目前,该行营业部员工共开展37次班后走访,累计走访1385户客户。

监利农商银行营业部参照2023年底监利市金融机构信贷投放统计月报,筛选出在他行已申请贷款但未在该行产生信贷业务的企业,依托税务、环保等部门,对经营状况良好的企业一户不漏地开展针对性走访,通过比

较效率抢抓同业客户,并与其建立合作关系,从而进一步扩大信贷营销覆盖面。截至目前,该行营业部已对接8家企业,成功营销两家,营销贷款金额900万元。

监利农商银行营业部将信贷任务进行全员分配,科学制订网点绩效考核方案,将信贷营销任务与绩效考核挂钩,每月根据员工贡献度给予一定的绩效倾斜,充分调动内外勤营销贷款的积极性;按周通报辖内各支行全员信贷营销进展情况,每月召开业务总结会,对信贷营销落后的员工进行谈话。

下一阶段,监利农商银行营业部将持续围绕行党委的安排部署,认真贯彻落实年度业务工作要求,团结拼搏、强抓落实,不断提升信贷营销水平,打好今年各项业务的收官之战。

今年以来,江西永丰农商银行始终坚守支农支小市场定位,积极践行“服务暖行”战略,以大力发展普惠金融为抓手,不断加大信贷支持实体经济力度,存贷款规模连续多年位居全县金融机构首位。截至9月末,该行各项贷款余额110.24亿元,较年初净增8.02亿元,完成全年任务的113%。

永丰农商银行以“做大客户规模、提升客户用信率”为目标,大力实施“三大工程三项行动”,着力深耕农区、力拓城区、精耕园区,实现了贷款户数、用信率等指标同步增长。截至9月末,该行贷款户数较年初净增4769户,完成序时任务的159%,有效客户占比68.7%。

该行积极适应不断变化的信贷市场,创新推出“惠民信贷通”“惠民贷”等金融产品,大力推广“创业担保贷”“科贷通”等政策性金融产品,定期对县域

永丰农商银行 多举措推动贷款业务增户扩面

今年以来,江西永丰农商银行始终坚守支农支小市场定位,积极践行“服务暖行”战略,以大力发展普惠金融为抓手,不断加大信贷支持实体经济力度,存贷款规模连续多年位居全县金融机构首位。截至9月末,该行各项贷款余额110.24亿元,较年初净增8.02亿元,完成全年任务的113%。

永丰农商银行以“做大客户规模、提升客户用信率”为目标,大力实施“三大工程三项行动”,着力深耕农区、力拓城区、精耕园区,实现了贷款户数、用信率等指标同步增长。截至9月末,该行贷款户数较年初净增4769户,完成序时任务的159%,有效客户占比68.7%。

该行积极适应不断变化的信贷市场,创新推出“惠民信贷通”“惠民贷”等金融产品,大力推广“创业担保贷”“科贷通”等政策性金融产品,定期对县域

内客户进行全面走访,确保意向客户逐步转变为贷款客户。截至9月末,该行累计新增13户“惠民信贷通”客户,发放贷款380万元;10户“惠民贷”客户,发放贷款550万元;1085户“创业担保贷”客户,发放贷款2.22亿元;8户“科贷通”客户,发放贷款2550万元。

永丰农商银行创新建立贷款利率动态调整和快速审批机制,运用好贴息政策、利率优惠、增信提额等措施,抢抓他行优质客户,扩大客户覆盖面。截至9月末,该行累计维护存量客户和吸引他行优质客户176户、金额2.72亿元。

该行不断加强吉安吉市吉市陵融资产担保公司合作,实行“见贷即保”合作模式,增强客户贷款可得性。截至9月末,该行累计为172户客户发放“见贷即保”融资产品,余额2.69亿元。 **聂伟琳**

庆元农商银行 拓展数字金融服务新赛道

今年以来,浙江农商联合银行辖内庆元农商银行全力写好金融“五篇文章”,聚焦数字金融建设要求,深刻领悟数字化转型的重要意义,加快探索数字赋能创新发展,不断完善金融服务,推进全行业务高质量发展。

该行创新开发了全景客户大走访系统,该系统依托省行和行社数仓,涵盖庆元农商银行总行、辖内各支行、客户经理三个层级,实现了包括存量贷款客户和流失客户生日提醒在内的模块功能,赋能业务精准营销;搭建对公贷款客户七层级营销模型,通过客户经理对公客户的七轮次贷款营销,进一步扩充该客户群;建立域外客群模型,从活期交易明细、“丰收互联”交易信息、“一码通”交易信息等六个维度,打造域外客群挖掘模型V1.0,进一步挖掘域外客户需求。

庆元农商银行全方位推动辖内银行网点向自动化、智能化、数字化转

型,深化智能机具功能应用,提高相关业务办理速度,全面提升银行柜员的金融服务与贷款营销工作。截至目前,庆元农商银行已在辖内银行网点共设置17台智能柜员机。

该行积极推动网点多元化转型,探索“一点一策”营业网点转型模式,通过“以机换人”“轮流作业”等运营模式,将柜员分流到辖内营业网点厅堂,提高总部集约化运营服务能力,为辖内营业网点减负,进一步打造轻型化营业网点。

该行加强大数据与数字审计工作的结合,充分运用智能审计管理系统开展审计工作,利用数字建模进行数据提取分析,提高审计工作效率;上线“庆元农商”监督二维码,探索纪检工作新思路,丰富监督形式,畅通群众监督渠道。截至9月末,该行累计收到16条监督信息,为打造清廉庆元农商文化全面做好线上化平台支撑。 **肖肖洁**

云梦农商银行 为涉农经营主体注入金融动能

为更好地构建与农民专业合作社互动合作机制,支持农民专业合作社快速发展,湖北云梦农商银行进一步改进金融服务模式,创新服务“三农”的金融产品,为更多辛勤耕作的农户及涉农经营主体带来便利金融服务,确保他们在农业生产和发展涉农产业上无后顾之忧。

道桥镇的益粮水稻种植专业合作社(以下简称:合作社),因近几年为当地的水稻种植产业提供全流程社会化服务,取得了十分可观的收益。为了扩大经营规模,更好地服务农业生产,近期该合作社陆续购入收割机、烘干机等设备,以便更好地服务秋收。秋收期间,该合作社在收购农民稻谷过程中,需向农民们支付货款,而合作社负责人彭先生自己还种植着300亩良田,加上前期购置设备花费了大量资金,因此周转资金出现了缺口。正逢云梦农商银行道桥支行客户经理同洋湖村书记一起走村入户,询问其金

融需求,得知彭先生的资金缺口较大,该支行客户经理迅速向行里反映了彭先生的相关情况,该支行行长立即展开上门调查,几天后,该支行成功向合作社发放了100万元“新农快贷”。“没想到贷款这么快就审批成功了,不愧是‘农商银行速度’!这下我就有钱支付农户们的稻谷收购款了,再也不用拖账了。”彭先生感叹道。

据悉,“新农快贷”是专门针对家庭农场(含种植养殖大户)、农民专业合作社、新型农业社会化服务组织、涉农企业(含国有农场)、农村集体经济组织等各类新型农业经营主体的一款贷款产品,客户根据实际情况,可最高贷款200万元,可以有效满足新型农业经营主体在生产经营方面的融资需求,缓解其融资难、融资贵的问题。

下一步,云梦农商银行还将不断强化功能,优化金融服务,推进乡村全面振兴,以扎实的举措全力服务“三农”领域发展。 **盛嘉琪 喻晨曦**

洪泽农商银行 盘活存量账户 唤醒“沉睡资金”

今年以来,江苏洪泽农商银行积极开展“沉睡账户”提醒提示专项工作,通过发布公告、电话联系、客户经理亲自走访等多种方式,持续唤醒“沉睡”的“钱袋子”,以进一步盘活存量账户,提升客户资金利用率和账户使用率。截至9月末,该行已成功激活1万余户“沉睡账户”,唤醒1300余万元“沉睡资金”。

洪泽农商银行紧密围绕“沉睡账户”提醒提示工作重点,遵循“先定期再活期、先大额后小额”的思路,“四箭齐发”、精准着力,确保相关工作取得实效。该行贯彻学习监管部门、省联社及总行文件精神,把“沉睡账户”提醒提示工作的业务要点传导给每位员工,提高全体员工和银行机构自身处置“沉睡账户”的专业性,确保金融消

费者的咨询和疑问能够得到及时解答。该行通过核心业务系统摸清“沉睡账户”底数,根据“沉睡账户”的“沉睡”时间、账户余额、风险程度等情况进行精细分层,分级、分类制订具体应对方案 and 措施,做到有的放矢;严格执行保密制度,做实银行账户风险防控,所有账户信息通过内网进行“点对点”发送,同步落实“沉睡账户”提醒提示应对和保障工作,真正做到倾听金融消费者的心声,关心金融消费者的诉求,解决金融消费者的问题。该行逐步转变传统办理银行卡业务的任务型工作思路,以金融科技赋能大数据分析,对客户进行精准“画像”和深度剖析,结合客户实际推出更加符合其行为习惯的金融产品及配套服务,全面提升金融服务质效。 **陈新颖**