

涿鹿农商银行 为行动不便老人提供上门服务

“谢谢你们,你们都是好人!”日前,在河北涿鹿农商银行东风分理处营业室内,一位老年客户感激地对其工作人员说道。

近日,一位老人走进涿鹿农商银行东风分理处的营业厅,询问是否能为其老伴办理一张银行卡。在与客户的交流中,该分理处员工了解到,老人的配偶因身体原因无法前来办理业务。该分理处负责人当即表示:“大爷您放心,我们涿鹿农商银行就是‘咱老百姓自己的银行’。您留下地址电话,我们带好设备,马上下班上门服务。”

随后,该分理处的工作人员携带移动展业设备来到客户家中,并细心地指导客户填写相关资料。在银行卡开立成功后,该分理处工作人员还详细为老人及配偶讲解了银行卡的使用方法和注意事项,提醒他们坚决不要出租、出借账户,积极做好相关提示工作,确保他们能够放心使用银行卡。

郭艳丽

田东农商银行 送金融知识进庆典活动现场

“田东农商银行一直都是老百姓信赖的银行,在每个活动现场都能看到你们工作人员的身影。”近日,在广西壮族自治区田东县作登瑶族乡成立40周年庆典活动现场,一位前来参加庆典活动的大妈对该行工作人员说道。

近日,正值田东县作登瑶族乡举办成立40周年庆典活动,田东农商银行以铸牢中华民族共同体意识为主线,把民族团结创建融入普惠金融服务工作,由该行“金融专员”在活动现场向瑶乡人民宣传金融知识,为金融消费者保驾护航。

在庆典活动现场,该行开设了金融知识宣传展位,工作人员身穿红马甲为前来参加庆典的群众普及反洗钱、防范电信网络诈骗、“断卡行动”等金融知识,并耐心解答群众的咨询。此次活动,该行共发放了600余份宣传折页及小礼品,得到来往群众的一致好评。

黄辉

衡州农商银行 举办职工趣味运动会

近日,湖南衡州农商银行举办了以“活力农商 快乐同行”为主题的职工趣味运动会。该行机关部室、支行网点及2024年新入职员工组成的17支代表队,共计200余名干部职工参加了本届运动会。该行领导班子成员出席了开幕式。

该行党委副书记、行长贺军致开幕词,表达了对本次运动会的期待和对运动员们的鼓励。

本次运动会创意新颖,设置“无敌风火轮”“一圈到底”“水到渠成”“活力跳绳”“摸石头过河”,以及“4×100米接力赛”等10个项目,集趣味性、挑战性和团队协作性于一体。赛场上,各个项目的比拼激烈展开,欢呼声、加油声此起彼伏。选手们在赛场上尽情挥洒汗水,充分展现了衡州农商人团结协作、勇于拼搏的精神风貌。

闭幕式上,该行纪委书记、监事长李江龙宣布了比赛成绩。该行领导为获奖团队颁发了奖品,并与获奖团队合影留念。

该行党委书记、董事长戴志华致闭幕词,温情寄语大家:要有保持简单快乐的能力、保持追逐梦想的勇气,让团结、积极、向上、幸福、快乐、温暖成为团队的主色,构建衡州农商银行干部职工队伍强大的内在力量。

陈稀宇

泰兴农商银行 召开数字化转型工作会

日前,江苏泰兴农商银行召开了“三用”优化工程和数字化转型工作推进会。

会上,该行各部门对照年内自建系统清单和数字化转型目标清单,逐一汇报了系统回迁进度和数字化转型任务完成情况。该行信息科技部总经理陈赛在会上传达了省联社关于2025年度金融创新需求报送的工作要求,汇报了2024年该行泰州地区三个区域共建项目情况。

该行副行长刘恒忠强调,系统回迁工作要有侧重点,对于功能性方面要积极向省联社提优化需求,在操作性方面要自我完善;数字化转型的基础在于数据治理,要切实提高数据的准确性、全面性;注重模型人才的培养,重视金融创新需求工作,围绕营销、风控、管理等方面积极提需求;要加强区域共建项目的推广应用,相关部门要制定执行推广方案。

该行党委副书记、行长过晨宇指出,全行各部门要高度重视系统回迁和数字化转型工作,对照目标任务清单推进落实;结合本条线工作,认真思考2025年度金融创新需求,积极报送;要对全年工作有积极贡献、深远作用的员工采取激励措施,进一步推动金融创新工作。

马慧

万载农商银行立足“银发”群体需求 提升养老金融服务质效

今年以来,江西万载农商银行坚持以满足群众日益增长的多层次、多样化养老金融服务需求为出发点,充分发挥自身优势,立足养老金融服务需求实际,积极探索和创新金融产品和服务方式,为老年群体提供相适应的金融服务,增强老年人的获得感、幸福感、安全感,切实提升和改善养老金融服务水平。

该行充分发挥专业优势和桥梁纽带作用,积极对接辖内普惠养老机构,及时获取养老机构的融资需求,更好地服务经营主体发展,为养老领域经济产业链企业提供“全生命周期”“陪伴式”的金融服务。在企业初创期,该行为其提供资金咨询、政策解读、量身定制金融方案等服务;在企业成长期,为提供融资渠道拓宽、增量风险防范等服务;在企业成熟期提供完善法人治理、供应链拓宽等服务。结合养老机构经营特点,该行针对养老产业授信审批难、规模化发展难、风险控制难等痛点,在守住风险底线的前提下大胆创新,通过开辟“绿色通道”、

给予利率优惠、减免服务收费、放宽抵押担保条件等方式,推动金融资源向“适老化”改造、养老服务、医疗健康、老年文娱、养老服务人才教育等领域倾斜,逐步提升养老产业信贷整体规模。同时,该行积极推进“助保贷”业务,为69户城乡困难居民发放了334万元信贷资金,帮助更多的城乡居民纳入社会保障范围。

该行在居家养老较为集中的地区设立了普惠金融服务站,提供生活缴费、小额支取、转账咨询等基础金融服务,满足老年群体居家养老的金融服务需求。同时,该行积极加大营业网点的“适老化”改造,配备了老花镜、放大镜、医护急救箱、轮椅等助老设备,修建了无障碍通道,并开辟了老年客户服务专区,设立了敬老服务专窗、“绿色通道”等,提高老年客户金融服务的可得性。此外,该行不断完善现场服务、现金支付等传统线下服务,配备能够使用当地方言的工作人员与老年客户进行交流,通过强化线上服务方式,引导有线上金融需求的老

年客户使用“老年版”手机银行APP,尽可能降低老年消费者使用线上服务的障碍。该行还为因患病等原因无法亲自到现场办理业务的老年客户提供“一对一”的远程或上门服务。今年以来,该行累计开展上门服务120余次。

该行组织员工不定期深入社区、敬老院、公园等老年群体聚集地,开展金融知识普及活动,为老年群体讲解移动支付、产品线上操作等内容。今年以来,该行累计开展了60余次“金融夜校”、金融知识小课堂等特色主题活动,为老年群体带去了干货满满的金融知识“盛宴”。同时,该行以党员为核心组建了“反诈宣传队”,联合社区、村委、商协会等党组织,开展“党建联建共建”活动,深入农户家中开展反诈及金融知识宣传,帮助老年客群增强防范意识,并建立老年客户微信群,通过微信、电话等方式讲解金融功能及使用的方法,进一步提高了老年客户防范金融风险的意识。

张欣



今年以来,山西武乡农商银行持续发挥金融主力军作用,提前部署、主动对接,优先配置资源,延伸服务链条,施足“金融底肥”,以优质高效的金融服务为秋收保驾护航。截至9月末,该行共投放涉农贷款30.43亿元,较年初增长4.17亿元。图为该行工作人员在大葱种植基地开展贷后回访。

李静

清徐农商银行 下沉服务重心 惠泽千企万户

今年以来,山西清徐农商银行通过管理下沉、资源下沉、服务下沉,持续深化普惠金融服务,推动金融服务向更广泛的领域和更基层的群体延伸,强化服务效能,提升客户体验,取得了可喜的成绩。截至9月末,该行新增贷款客户1406户,新增存款客户4158户。

依托遍布全辖的基层网点,该行通过入户走访、信息收集、产品推荐、服务帮办等措施,将金融服务下沉到农村、社区、企业,为农户和小微企业“量身打造”专属信贷产品,如“农业设施贷”“醋都贷”“微捷贷”“极速贷”等产品,提高了信贷服务的针对性和专业性。同时,该行借助“互联网+金融”、大数据风控等新技术,利用小微作业平台、“晋享贷”等线上金融服务平台,对客户实施精准“画像”,通过科技创新和数据服务的支撑,为客户提供24小时不间断的金融服务。

在“客户需求就是服务方向”思路推动下,该行将了解客户需求作为“服务好”的前提,通过市场调研、客户走访、数据分析等方式,收集客户金融消费习惯、投资风险偏好、金融服务需求等方面的信息,形成精准的客户“画像”,并实时关注客户的需求变化,及时调整服务策略。此外,基于客户“画像”和实时需求,该行为客户提供了个性化的金融产品和服务;针对年轻农户、社区、企业,为农户和小微企业“量身打造”专属信贷产品,如“农业设施贷”“醋都贷”“微捷贷”“极速贷”等产品,提高了信贷服务的针对性和专业性。同时,该行借助“互联网+金融”、大数据风控等新技术,利用小微作业平台、“晋享贷”等线上金融服务平台,对客户实施精准“画像”,通过科技创新和数据服务的支撑,为客户提供24小时不间断的金融服务。

该行“借力发力”,通过与政府部

门、金融机构、产业链企业等建立合作关系,共同打造农村普惠金融服务生态系统,实现“信息共享、资源聚合、业务协同”,丰富了服务内容,提高了服务效率,为农村地区的发展注入了新活力。工作中,该行与当地政府部门合作,主动参与政府主导的基础设施建设、农村环境整治等重点工程及项目,通过调研了解政策导向和市场需求,为农村地区提供更精准的金融服务。截至目前,该行已对接清徐县“全球首条氢能空轨”和“清源水城”重点项目,并在资金筹措、支付结算等方面提供了金融助力。

该行主动与各村委、民宿业主开展合作,充分利用其资源和服务优势,将更多的金融资源向乡村旅游领域倾斜,并建立常态化沟通协调机制,为乡村旅游发展提供精准的金融服务和支

宋斌

新晃农商银行 创新服务模式 推进外拓营销

今年以来,湖南新晃农商银行以“福祥·晃商贷”为抓手,组织人员携带“金融背夹”等智能设备,远赴深圳、东莞、惠州、广州、永康、义乌、金华、铜仁、贵阳等地走访商会,累计行程数万公里,共为160余户客户进行了授信,授信金额5400万元,用信3300万元,吸纳存款3700余万元,办理信用卡、手机银行等业务数百笔,将金融服务带到“在外游子”店门口,创立了“农商银行+地方商会”合作的新模式。

为了有效攻克外拓营销这一关键环节,新晃农商银行凭借丰富的实践经验和不懈的探索精神,总结出“123”工作法,即“构建一个平台”,以核心力量引领外拓方向;“紧盯两个关键”,实现“两翼齐飞”;“共同推动”,制定“三项配套机制”,确保外拓营销工作有序、高效推进。

该行巧借外力,利用县工商联为桥梁与纽带,分别与县工商联及各商会共同签署了《战略合作协议》,旨在构建一个“工商联+银行+商会”三方紧密协作的信息交流平台。《战略合作协议》明确提出,由县工商联牵头搭建银行与商会之间的交流合作平台;商会方面向会员企业宣传农商银行的优惠政策,协助银行筛选、推送优质客户;新晃农商

银行则依照“从简、从速、从惠”原则,优化信贷流程,降低融资成本,缩短企业融资链条。

刘女士是新晃侗族自治县(以下简称:新晃县)晃州镇高铁新村人,现任广东省深圳市新晃商会副会长,在深圳市从事房地产及酒店行业已有数十年。2021年,刘女士受新晃县委、县政府邀请回乡投资,成立新晃晃商酒店管理有限公司,计划投资修建维也纳国际酒店。2023年通过“工商联+银行+商会”平台,新晃农商银行成功为刘女士发放了2500万元贷款授信,解决了其资金周转难题。

新晃农商银行抓住商会协会中的“领军人物”,建立牢固的联系,获取优质会员企业基础信息;并紧密联系村“两委”干部,从他们手中获取那些实力强劲、人脉广泛的外出人员名单。同时,该行通过留守老人和妇女群体,与他们外出的亲属加强联系,进一步拓展外出老乡群体的联系网络。通过这些“关键人物”,该行全面收集并加工完善相关数据,构建了一张覆盖全县范围的交流合作平台;商会方面向会员企业宣传农商银行的优惠政策,协助银行筛选、推送优质客户;新晃农商

工作单位及从事行业的业务情况等关键信息,并据此对目标群体进行细致梳理和标签分类,以实现对其基本信息和集散情况的全面掌控。

新晃农商银行试行了“金融管家”制度,按照“4+1”模式分别与商会建联,即每个商会都由4个支行网点提供专属服务,以确保双方合作的高效对接与深入展开。今年以来,该行先后与长沙、深圳、贵阳、义乌新晃商会建立了“金融管家”制度。同时,该行建立了一套含前期准备、过程营销、后期跟踪、成果转化等各环节管理的外拓模式,按照“分批次、多区域、达到规模即出行”的原则,由各支行(两个以上)自行组建外拓小分队,明确外拓安排计划、外拓工作流程等。此外,该行以商会为中心建立了金融服务站点,聘请行业能人为站点联络员,协助推荐、引流、收集贷款需求。该行还积极参与商会举办的春节团拜会、中秋联谊会等大型活动,增加与商会会员沟通交流机会。今年初,该行就参加了贵阳新晃商会挂牌、深圳新晃商会迎新年会等大型活动,现场为企业授信4亿元,有力地支持了新晃籍异地企业发展。

余胜蓝



近日,广东丰顺农商银行邀请梅州市无偿献血促进会专家讲师为该行员工进行了急救培训。该行共计76人参加了培训。此次培训分为线上理论学习和线下实操培训两部分。经过培训,在老师的统筹安排下,参训人员进行了在线考试和现场操作双项考核。此次急救培训,增强了该行员工处理安全急救事故的能力;同时也让“人道、博爱、奉献”的“红十字精神”更加深入人心。图为培训会现场。

蓝大平

涞源县农信联社 实现业务拓展“量质双升”

今年以来,河北省涞源县农信联社积极探索转型发展新路径,不断深化网点服务意识,更新营销理念,提升联动营销能力,实现了业务拓展的“量质双升”。

为提升代理业务盈利能力,该联社将考核指标分解到各部室、网点,并明确业务拓展激励标准,增强业务发展内生动力;同时,加强与保险公司合作,推动“银保”业务创新,促进代理业务稳健发展。此外,该联社借助灵活的绩效考核“指挥棒”作用,树立全员营销思维,消除“懒、散、等、靠”等惰性心理,营造“多劳多得、多劳多奖”的竞争氛围,进一步激发员工活力。

为提升金融科技服务能力,该联社依托网络科技力量,进一步加大结算业务电子化、信息化建设水平,不断强化传统柜面业务的替代性和延伸性;充分发挥营业网点“点多面广”的优势,加大ATM机布放力度,方便农村地区客户办理业务,提升自助化水平。同时,该联社以实体网点为依托,加速数字化转型步伐,全力打造“线上+线下”融合式金融服务体系;通过推进手机银行、网上银行等电子渠道业务办理方式,实现金融服务全天候、无障碍覆盖,提升了金融服务的便捷性。截至9月末,该联社在县域布放ATM机37台,实现手机银行活跃用户16868户。

刘仕琪

孟县农商银行 打造“适老化”网点 让服务更有“温度”

近年来,山西孟县农商银行紧紧围绕做深、做实、做细养老金融大文章,聚焦老年人金融服务需求,持续打造有温度、有关爱的适老银行网点,以实际行动做好老年客户的“暖心人、贴心人、知心人”。

该行不断优化金融产品、服务和经营机制,持续加大“适老化”金融服务布局,通过为老年客户提供爱心座椅、老花镜、放大镜、医药箱等“适老化”设施,满足老年客户的金融需求。同时,该行还设立了“适老服务专员”,为老年客户提

供便捷引导服务;优先将行动不便,听力、视力不佳,书写不流畅或对智能机具存在畏惧心理的老年客户,引导到窗口办理业务,让每一位老年客户在温馨、安心的环境中办理业务,享受贴心服务。

下一步,该行将着力破解养老金融服务发展面临的难点、痛点、堵点问题,持续加大对“银发经济”、健康和养老产业金融支持力度,满足人民群众日益增长的多层次、多样化养老金融服务需求,提升广大老年群体的获得感、幸福感和满意度。

陈阳

南漳农商银行城关支行 聚焦提质增效 赋能高质量发展

今年以来,湖北南漳农商银行城关支行始终以提质增效为目标,以高质量发展为主线,经营质效得到了有效提升。截至9月末,该支行各项存款余额近9.8亿元,各项贷款余额8.62亿元。

该支行始终坚持党建与业务深度融合,将凝心聚力作为提升综合经营质效的“红色引擎”,紧跟县行步伐,着力打造“党建+”特色品牌,主动与村委、社区、企业进行对接,扎实开展“六访六增、四下基层”活动。同时,该支行积极加强党员队伍建设,通过强化“管住手脚”与“放开手脚”的辩证关系,把干净、担当、勤政和廉政统一起来,“捆住”乱作为,放开担当作为。在队伍建设方面,该支行充分发挥团队作用,鼓励员工发挥其“人熟、地熟”等优势,形成互

帮互助的工作氛围,提高业务处理效率,对业务发展做到既抓早也抓稳。截至今年三季度末,该支行零售贷款投放净增1亿多元。

工作中,该支行强化内外联动营销,对扫码商户实行台账管理,实施精准营销;同时,组织员工深入农户、社区、企业、商户,利用社保卡升级的契机,上门为客户进行批量授信。今年,该支行新增“福e贷”客户50余户、金额净增800余万元。同时,该支行不断提升服务质效,以本地楼盘为切入点,加强交流深挖资源。今年,该支行通过对当地二手房、工抵房等多个项目,积极上门为客户办理签约。截至9月末,该行按揭业务客户新增240余户,贷款余额净增6000万元。

王链 张靖曼

多亏了“96633”和柜员

天气日益转凉,值柜一天颇感疲惫,看着快到下午四点了,一天的柜面工作即将平静地过去,四川平武农商银行柜员小张起身,准备给水杯续水。此时,营业室的座机“叮铃铃”地响起。

小张接起电话,电话里一名年轻男子称,在甘肃高速公路服务区捡到一个女士手提包,想到丢包的主人肯定很着急,打开包找到一张四川农信的信用卡,按照卡下方的服务电话打“96633”平台咨询怎样联系失主。“96633”平台告诉他,打这个电话找柜员会联系到失主。

随后,小张拿笔记认真记录着男子提供的信用卡卡号及联系电话,然后赶紧登录核心业务系统,查询失主信息,系统显示:失主为平武县响岩镇清水鱼庄的余某某。

小张赶紧联系失主:“我是平武农商银行总行营业部,请问您是响岩镇清水鱼庄的余某某吗?”“您这几天是不是去甘肃旅游了?”

余某某:“是的,这会儿正在高速路上。”

小张:“看看您的手提包还在不在?”余某某:“我的包在呢……啊,我的包丢了!”

听着对方焦急的声音,小张赶紧说:“您别急,刚刚甘肃高速公路服务区一位游客给我们打来电话,说捡到一个女士手提包,请我们帮忙联系您,我把对方的联系电话告诉您,您赶紧打电话过去。”忙完这一切,小张的额头已沁出一层细细的汗珠,抹一把汗,看看时间应该该结账准备下班了。

第二天刚上班,营业室的电话再度响起,小张一接起电话,就听到对方喜悦的声音不断地说着“谢谢”。原来是余某某非常顺利地找回了自己的手提包。

张莉华

