

河北农信沧州审计中心
筑牢金融消费者权益保护墙

在金融服务普及的当下,河北农信沧州审计中心在省联社“1357”战略目标指引下,全力督导辖内行社做好金融消费者权益保护工作。

河北农信沧州审计中心着力完善组织体系建设,成立由董(理)事会引领的“消保”委员会,明晰各层级职责;明确部门人员分工,避免职责真空;健全激励保障机制,调动人员积极性,筑牢权益保护根基。与此同时,河北农信沧州审计中心强化全流程行为管理,前置“消保”审查环节,成立委员会并制定办法,开发设计时评估风险;严格把控业务流程各节点,落实“消保”要求;持续跟进售后保障,融入全流程理念,保障权益不受侵害。此外,河北农信沧州审计中心优化消费投诉处理,规范投诉处理制度体系,制定办法与应急预案;建立高效处理机制,及时受理投诉,确保快速响应流转;强化反馈跟踪落实,妥善处理后反馈情况,跟踪结果,畅通权益保护渠道。

通过以上举措,河北农信沧州审计中心全力编织权益保护网,旨在维护金融消费者合法权益,营造良好金融消费环境,助力金融行业稳健、可持续发展。
李泽亚

岱山农商银行
培育高素质金融人才

长期以来,浙江农商联合银行辖内岱山农商银行积极推进“三支队伍”建设,大力锻造政治过硬、作风优良、业务精通的“农商铁军”。为实现这一目标,该行于近日精心组织了一场中层副职后备干部选拔活动。

本次选拔坚持“党管干部”和公开、公平、公正的原则,对所有报名人员的工作业绩、职称证书、荣誉奖项等多个维度进行计分排名,再通过面试和党委决定最终确定入选中层副职后备干部人员名单。经过层层筛选和激烈角逐,11名参选人员和4名领军人员凭借扎实的专业知识、出色的综合素质和良好的团队协作能力,成功入选中层副职后备干部名单。以此项活动为开端,该行将持续加强对战略储备人才的针对性跟踪培养与使用,不断优化培养体系与机制,深化人事调研,培育更多适应金融科技时代要求的高素质金融人才,在激烈的市场竞争中书写更加辉煌的高质量发展新篇章。
陈星言 张思迎

辰溪农商银行
开展整村授信宣讲活动

为进一步深入开展“党建+金融”整村授信工作,近日,湖南辰溪农商银行来到团坝村村委会开展整村授信宣讲活动。

活动现场,辰溪县仙人湾瑶族乡政府党委委员、组织委员、人大副主席朱贤太对辰溪农商银行作为当地所期待的金融服务表示认可和感谢,希望当地村民以此次活动为契机,引农商银行金融“活水”大力发展种植养殖事业,助力村民实现致富增收。

活动现场,辰溪农商银行信贷管理部经理薛德林和科技展部经理张湘琪对此次整村授信宣讲活动及存贷款产品进行了详细介绍,并开展了防范电信诈骗、反洗钱等金融知识普及。活动最后,辰溪农商银行党委书记、纪委书记潘宏天作总结讲话。他表示,辰溪农商银行将积极寻求与各镇党委政府的合作,进一步推进普惠金融和整村授信工作,大力支持农村经济高质量发展,为助力乡村振兴贡献农商力量。
周芬

邯郸市肥乡农信联社
持续推进星级网点建设

近期,河北邯郸市肥乡农信联社全方位开展营业网点规范化建设工作,持续深入推进星级网点创建。

该联社制定详尽的创建方案,把星级网点建设设置为专项任务,并将其纳入信用社负责人的年终考核范畴;组建以主要负责人为组长的创建领导小组,通过严格对照标准,建立问题清单、明确责任归属、合理分工的方式,从组织层面切实保障星级网点创建活动高效、有序地开展。

与此同时,该联社成立环境卫生检查小组,督促各网点扎实开展好环境卫生建设。在此基础上,该联社组织员工集体学习星级网点创建的文件精神,修订完善晨会管理、环境卫生、文明礼仪等相关制度;合理加强人员配备,在要求员工统一着装、挂牌上岗,保持微笑服务的基础上强化大堂管理,从内部挖掘有潜力的工作人员以解决大堂经理配备问题,着力为客户提供精准的填单指导和贴心的引领服务。
马驰骋

东海农商银行多向发力

坚持标本兼治 做实风险防控

今年以来,江苏东海农商银行坚持把防控风险作为重要主题,严守合规稳健经营“生命线”,力促管理创新、制度创新、技术创新,有效提升抵御风险能力。

该行严格落实信贷管理工作要求,全面做好贷前、贷中、贷后的资金用途审查、审批、检查及逾期贷款处理工作。为进一步提高贷前调查质量,该行坚持把贷前调查作为各项工作的重中之重,依托全面调查确保关键数据真实、第一还款来源可靠、抵质押物价值评估精准、风险管控举措扎实。通过加强行业趋势分析研判,该行编制信贷投向政策指引,指导一线规避营销“雷区”;不断完善线上贷风控策略,在智能风控基础上增加必要的人工审核、线下调查流程,稳定进件质量。

该行把“白名单”走访穿插在日常走访中,对“白名单”数据进行返检;持续强化信贷管理的规范化、流程化和

标准化建设,对苗头性风险贷款做到早发现、早处置;定期组织梳理过堂逾欠息、风险类、瑕疵类客户情况,“一户一策”明确催讨方案,责任到人、序时到天,综合运用额度压降、抬高定价、补充担保、无还本续贷等措施缓释风险,最大程度保全资产质量;对“三查”失职、推诿管户、造假牟利等违规行为进行严肃问责,不断提升责任认定、诉讼清收、呆账核销等工作的信息化、流程化、规范化水平,提高不良处置效率,让各环节主体责任落实为信贷资产构筑坚强有力的托底支撑。

该行强化“三道防线”的协同联动,把风险管控由事后监测处置向事前预警拦截延伸,由管理风控指标向管理问题主体穿透;加强重点领域风险防控,严防房地产和政府债务领域风险,稳步推动资金业务风险收敛,强化票据业务合规管控,严控流动性风险;加强对各类风险的有效识别,逐步

完善全面风险管理体系,全方位、多领域纵深推进金融科技、安全保卫、账户风险等重点领域的风险隐患排查整治,为业务发展营造良好安全环境。

该行加强员工履职培训,着力树立全员合规工作的风险管控意识,开展多形式、全方位、有重点的风险合规培训,进一步规范内控制度建设,有序开展“新一轮制度后评价”工作,加大管理制度的落实、执行的检查及处罚力度,以此增强全员合规操作的约束力。通过提升行内检查监督成效,该行立足薄弱环节,做好日常排查、飞行检查和重点抽查,建立健全客户准入、岗位准入、业务处理、决策审批等关键环节的常态化风险排查与处置机制。此外,该行通过加强客户走访,创新贷后检查方式,提高客户“双向触达”效果,在合规前提下获取更多的客户信息和贷款需求,为全行高质量发展新格局构筑根基。
刘中林 王其昌



近年来,山西岚县农商银行始终坚持“以客户为中心”的服务理念,将“背包精神”实践融入普惠金融工作当中,通过“党建+金融+网格”的活动模式,与社区互联共建,下沉金融服务,一站式解决百姓金融难题。图为该行工作人员上门宣传金融产品。
杨丽芳

奉新农商银行
打造党建引领业务发展新引擎

近年来,江西奉新农商银行大力践行党建引领战略,抓好党建促发展的工作要求,着力打造“同心共筑、聚力农商”党建品牌,全面激活党建引领业务高质量发展的新引擎。

该行严格执行“第一议题”制度,常态化开展党的理论知识学习,扎实推进党支部和党员积分制管理,定期召开专题会议研究党建工作要点,加强对党建工作的谋划。在此基础上,该行加强革命精神引领,充分利用本地周边红色资源,大力弘扬革命传统和爱国主义精神,增强干部队伍的凝聚力和战斗力。

与此同时,该行及时跟进学习党的最新理论成果,组织党员运用“学习强国”“赣鄱党建云”APP等线上云平台加强自主学习,形成比学赶超的学习氛围;以“线上”和“线下”相结合的方式,把党的创新理论和金融惠民政策送到寻常百姓家。在此基础上,该行本着“以身边人教育人、引导人、带动人”的原则,积极开展道德模范及“身边好人”“五好家庭”“最美家庭”评选活动。

在此基础上,该行实施党建引领“一体两翼”战略,围绕党建引领、金融赋能两个重点,做好“驻村金融助理”服务、“金融夜校”政策宣讲和“文明信用村、信用户”创建;并以升级改造普惠金融服务站、签约“百福通·聚合支付”商户为契机,做好“红色金融驿站”推广。

此外,该行围绕“一支行一特色、一支部一品牌”目标,实施党建引领特色产业,助推辖内优质大米加工、猕猴桃产业、花卉苗木、锂矿开发和温泉、红色旅游等特色产业发展。

该行深入开展“我为基层办实事”活动,从员工日常工作、生活设施改造入手,着力解决员工最关心、最直接、最迫切的问题。在此基础上,该行先

后举办了“女神插花”“最美厨娘”“小小银行家DIY”“员工座谈会”等活动,着力营造节日氛围。此外,该行认真落实“五必访”“六必谈”要求,开展员工暖心家访活动,在了解掌握员工生活困难的基础上,传递组织的关心关怀,开展大病救助等帮扶工作,切实做到“知员工情、解员工忧”。

该行扎实推进“两项监督”机制,认真落实党支部组织生活会和民主评议党员制度,积极探索发挥党支部日常监督、党员民主监督、纪检委员(纪律监督员)专责监督合力,有效破解其“不会监督、不敢监督、不愿监督”等问题,切实发挥支部和党员监督作用。依托合规教育,该行签订了合规履职承诺书,顺势开展了警示教育、“一把手”讲合规、合规知识测试等活动,并充分利用员工异常行为排查系统开展员工异常行为排查,切实全面掌握员工的“朋友圈”和“工作圈”,切实做到“抓小抓早,防微杜渐”,以避免辖内网点发生案件和风险事件。
李绪平

该行围绕“一支行一特色、一支部一品牌”目标,实施党建引领特色产业,助推辖内优质大米加工、猕猴桃产业、花卉苗木、锂矿开发和温泉、红色旅游等特色产业发展。

该行深入开展“我为基层办实事”活动,从员工日常工作、生活设施改造入手,着力解决员工最关心、最直接、最迫切的问题。在此基础上,该行先

垣曲农商银行依托网格员
优化金融服务 提升客户体验

今年以来,山西垣曲农商银行持续强化“以客户为中心”的服务理念,依托金融网格员队伍,不断优化金融服务,延伸服务半径,提升客户体验,切实打通金融服务“最后一公里”。截至目前,该行各项存款余额77.98亿元,较年初增长7.61亿元;各项贷款余额42.41亿元,较年初增长4.95亿元。

该行工作人员以办理社保卡为抓手,积极开展手机银行、网上支付签约等一揽子营销活动,以贴心的服务,践行农村金融主力军的职责。为提高服务水平,该行成立18支金融网格员移动金融服务队,着力打破传统营业时间限制和地域限制,为当地居民提供社保卡激活、银行卡办理、线上办贷等上门服务,实现金融服务“零距离”。截至目前,该行累计提供18余万次金融便民服务,换发社保卡53227张,开通手机银行58962户。

为进一步激发实体经济活力,该行组织工作人员开展“一公里”商圈营销服务。在中心广场经营女装生意的李女士即是该行金融服务的受益者之一。据悉,李女士今年有扩大店面的打算,但由于存贷占压资金较多,没有足够的资金装修店面,这让她一时犯了难。该行客户经理在网格化营销过程中了解到这一情况后,根据“一户一策”,向她推荐了“创业担保贷”,并主动靠前服务,帮助其完成了信贷审批资料上传和合同签订手续,并在第一时间将15万元信贷资金发放到李女士手上。

该行不断创新信贷产品,针对商户融资“周期短、频率高、时效强”的特点,创新推出“兴隆贷”“创业担保贷”“收单贷”等信贷产品,并依托线上产品“小、快、灵”的优势,不断提升金融服务水平;同时,充分运用“创业担保贷”政策性信贷产品,支持实体经济发展。通过强化对接个体工商户及小

微企业主,该行瞄准政策落实“最后一公里”,推动信贷投放工作重心不断下移,并利用自身网点众多、服务范围广的优势,积极开展“一对一”上门金融服务,开展政策宣传、需求摸排、供需对接等工作,不断推动政策直达经营主体。截至目前,该行“创业担保贷”余额达2490万元,其存量、新增市场份额均居辖内金融机构首位。

该行金融网格员服务深入企业,面对对接企业需求,建立企业档案,依据“一企一策”为其提供服务方案,通过创新信贷产品、主动减费让利、优化办贷模式、精简办贷流程、开通信贷“绿色通道”等方式,着力解决“专精特新”企业融资难、融资慢、融资贵等问题,为小微企业提供精准化、全方位的金融服务。截至目前,该行为“专精特新”企业发放贷款6701万元,民营企业平均贷款利率较上年下降0.42个百分点,惠及75户企业。
姚清波 文凯波

高平农商银行

“警银”携手织密反诈“防护网”

近日,以“警民携手,天下无诈”为主题的山西省首届反诈短视频大赛晋城赛区暨2024年晋城市反诈种草生活节启动仪式在高平市举行。山西高平农商银行在活动现场设置反诈宣传台,组织工作人员用通俗易懂的语言,深入浅出地向群众讲解新型电信网络诈骗常见手段及防范措施,通过寓教于乐的方式向群众普及如何保护个人信息、如何防范非法集资等金融知识,得到了现场群众的一致好评。

在日常工作中,该行充分利用网点宣传阵地优势,开展形式多样的反诈宣传活动。如该行在营业厅设置反诈宣传专区、摆放反诈宣传折页和海报,并利用电视、电子显示屏滚动播放反诈案例和宣传标语,让金融反诈知识“触手可及”。

在此基础上,该行定期开展厅堂沙龙活动,向客户发放宣传资料、讲解反诈知识,提醒客户注意防范电信网络诈骗。此外,该行组织工作人员积极走进乡村、学校、企业开展宣传活动,针对不同的受众群体特点,向其宣讲更具针对性的金融知识,让反诈宣传“无处不在、无时不在”。

随着社会的进步和信息技术的不间断发展,各种新型网络诈骗犯罪层出不穷。近年来,高平农商银行致力于多维度、多层次地构筑反诈“防护网”,从柜台业务识别到厅堂宣讲,以“线上+线下”的形式,营造浓厚的反诈学习氛围,以更全面、更主动、更直观地向群众传递金融反诈知识,守好群众“钱袋子”。
郭彤 申伟

北川农商银行

举办消防安全参观体验活动

为进一步加强员工消防安全意识和自救能力,全力预防和减少火灾事故的发生,日前,四川北川农商银行机关各部门、营业部及辖内永昌支行工作人员、兼职安全员等共计20余人,在北川羌族自治县永昌镇青龙社区警务室开展了消防安全参观体验活动。

活动现场,永昌派出所指导员温警官结合本次消防安全主题,重点对防火、灭火、逃生、电器使用等消防知识进行讲授,对专业消防服、消防水带、灭火器等消防装备进行展示,对火灾自动报警、消火栓、防排烟系统及常见警示标识进行示范,并组织全体人员观看了如何消除火灾隐患、如何安全用电、发生火灾时如何正确逃生的警示教育片。

该行始终坚持“预防为主、防消结合”的消防方针,扎实推进消防安全机制建设,强化安全理念,落实消防安全责任,明确任务分工,切实做到组织到位、责任到位、措施到位,把消防安全责任落实到最小单元。通过认真开展消防隐患排查及“回头看”工作,该行重点加强火源管理与电气火灾隐患专项排查整治,配齐消防基础设施、消防器材,保障消防疏散通道、安全出口、消防车通道等生命通道畅通,着力提升员工消防意识和应对火灾事故的能力。
陈略 赵勇

灵川农商银行

获“中华全国总工会职工书屋”称号

近日,广西灵川农商银行职工书屋荣获“中华全国总工会职工书屋”称号,成为2024年由全国总工会命名的800个职工书屋之一。

该行坚持以人为本、以党建带工建的发展理念,深入推进职工思想政治引领建设工作。该行以职工书屋为载体,着力把“小书屋”建设成“大课堂”,为职工打造充电蓄能的精神家园和学习家园,倡导全行职工提高文明素养,提升文化内涵,激发广大职工干事创业的热情,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

2022年,该行职工书屋正式向职工开放使用。在完善内部设施、充实借阅书籍到建立健全管理制度的基础上,该行收集涵盖党的理论、法律法规、国学

经典、文学名著、社会科学、金融与经济等多个门类的4000余册图书,在全行营造“爱读书、读好书、善读书”的浓厚氛围,着力构建学习型组织、培养知识型职工。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

2022年,该行职工书屋正式向职工开放使用。在完善内部设施、充实借阅书籍到建立健全管理制度的基础上,该行收集涵盖党的理论、法律法规、国学

经典、文学名著、社会科学、金融与经济等多个门类的4000余册图书,在全行营造“爱读书、读好书、善读书”的浓厚氛围,着力构建学习型组织、培养知识型职工。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

在此基础上,该行充分拓展职工书屋功能与内涵,发挥其在推动职工融入“大课堂”的阵地作用,将职工书屋与企业文化建设、职工业余生活等充分结合,带动职工学知识、增技能、提素质,全力推进“全国总工会职工书屋示范点”创建工作,以不断加强“五小”建设为出发点,让职工在“以读书求新知、以读书促进步、以读书为发展”的氛围中享受阅读乐趣、涵养思想内涵、提升生活品质,为推动全行经营发展提供坚强的思想和组织保障。

泰和农商银行

以考核机制创新促进业绩提升

作为扎根县域、服务乡村的金融主力军,近年来,江西泰和农商银行通过完善考核机制,实现业绩提升与风险防控的“双轮驱动”,确保了“质”与“量”齐头并进,为农商银行的高质量发展筑牢了基石。

面对传统“规模考核”的局限性,该行全面推行“以利润为中心”的绩效考核模式,实现了“效益为王”的核心转向,显著提升了员工的成本控制意识。与此同时,该行紧跟省联社的指引,针对各层级、各部门灵活调整考核指标与权重,确保经营目标的统一性和有效传导,以及每位员工的贡献在考核体系中得到公正评价。在此基础上,该行引入并深化了FTP(资金转移定价)模式,通过客户经理在存贷款业务中的利润化

托移动营销系统进行网格化管理,助力与省农担公司合作业务开展。

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

托移动营销系统进行网格化管理,助力与省农担公司合作业务开展。

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场联合尽调的方式,提升服务效率。双方开设“绿色通道”,建立“123”工作机制,着力提升贷款审批及办理效率。对于贷款额度需求较大客户,该行采取“省农担+”组合营销方式,充分利用“农机贷”“小微贷”“苏农贷”和“苏科贷”等产品补充满足客户资金需求。此外,根据各产业生产周期、资金周转频次和贷款用途,该行合理确定贷款额度、期限和还款方式,满足季节性短期融资需求,以及扩大再生产的中长期融资需求。
郑丽娟

为提升客户体验感,该行严格执行限时办结制度,对符合农担业务条件的客户,提出贷款申请后,与省农担泗阳分公司采取现场