

汾阳农商银行 开展社保政策主题宣传营销活动

近日,山西汾阳农商银行组织开展了“社保服务进万家”主题宣传营销活动。

该行在人流量的中心广场、街心花园等地,通过发放资料、小礼品、知识讲解等方式,“零距离”向群众宣传社保政策,重点对第三代社保卡各项功能、激活方式、使用方法等进行宣传宣讲,着力解决广大中老年群众操作困难问题。

截至目前,该行办理社保卡11000余张,卡存款沉淀资金5000余万元,“社保+金融”服务初显成效。

馆陶县农信联社 推进异地“无人值守”有效落地

日前,从河北省馆陶县农信联社了解到,该联社已在辖内15家网点正式实行了“异地无人值守”,做到了全辖营业网点全覆盖,成为邯郸市第四家“异地无人值守”全覆盖的县级农信机构。

根据国家现行金融安防标准及省联社的相关要求,该联社按照“完善基础建设、申报审批运行、再通过市级验收,稳妥推进‘异地值守’工作有效落地”的要求,把全辖15个固定营业网点纳入“异地值守”范围;在安全防范设施“物防”完善的同时,采取多项措施加强员工技防能力,促进“异地无人值守”高效运行。

睢宁农商银行 为新人送祝福 让幸福加倍

近日,江苏睢宁农商银行在睢宁民政局婚姻登记处开展了“‘宁’家有爱 幸福加倍”主题活动,帮助新婚夫妻树立健康良好的婚姻观、家庭观、社会观与理财观,弘扬勤俭持家、和谐美好的优良家风,提升家庭生活品质,共建和谐幸福家庭。

据了解,此次主题活动共包含“幸福蓄能计划”“DIY”婚书拓印、免费婚检、“新婚夫妻爱家公益课堂”“最美颁证仪式”五个模块;同时参与成功的新婚夫妻可免费领取新婚纪念礼盒一份。

凯里农商银行 “政银社”携手送金融知识进社区

近日,贵州省凯里市司法局与凯里农商银行北京东路支行、振华社区的工作人员来到当地华联广场,联合开展了防范电信网络诈骗暨普法宣传活动。

活动中,三家单位的工作人员积极向社区居民发放宣传折页,普及防范电信网络诈骗安全知识和法律常识;通过讲解近期发生的真实案例,揭示了电信诈骗分子惯用的手法,并提醒周边群众牢记防范电信诈骗的“三不一多”原则,用实际行动守护自己的财产安全。

灵璧农商银行 持续提升适老化服务水平

近年来,安徽灵璧农商银行依托其“长春花”适老化服务网点建设,在软硬件建设上持续发力,不断提升老年群体的金融获得感和幸福感。

在营业大厅,该行开辟了老年客户服务专区,配备了老花镜和便民服务箱,并设立了敬老专座等设施。在网点外,该行设置无障碍通道,推行优化特殊老年客群通行服务。该行还在营业大厅配备1名专职大堂引导员和1名值班巡检人员,实行全流程服务,对于使用自助机具不熟练的老年客户提供“陪同式”服务。

尧都农商银行鼓楼南支行 主题党日进社区

近日,山西尧都农商银行鼓楼南支行党支部前往临汾同盛中学开展“金融服务进校园”主题党日活动,为在校师生们上了一堂生动的金融“公开课”。

课堂上,该支行工作人员与同学们分享了防范电信诈骗、严厉打击“校园贷”等金融安全知识,劝导同学们要牢牢守住“钱袋子”,树立正确的“金钱观”和“消费观”。

九台农商银行加快渠道优化

提升服务效能 助推业务发展

近年来,吉林九台农商银行认真落实省联社关于渠道建设的相关要求,扎实推进“网点优化、渠道升级、精细管理”各项工作,持续提升网点竞争能力,为业务发展和经营转型提供重要保障。

按照省联社“有序撤并”的部署要求,九台农商银行通过分析开业年限、业务规模、日均业务量、经营利润等多项指标,进行“量本利”核算,综合评价网点发展现状。2023年,该行对业务需求不高、长期产能较低的10家网点进行了撤并整合,进一步优化了网点布局,压降了网点运营成本。

同时,该行对保留的物理网点,加快转型升级步伐,围绕区域布局、客户群体、

服务特色,积极探索打造特色化发展路径,推进差异化经营。

九台农商银行不断强化金融科技引用,实现网点“智慧柜台”全覆盖,并根据业务量和交易情况进行动态调整,提高设备使用效率和运营效能,“智慧柜台、高速存取款机”离柜率连年保持在92%以上;助推网点平均压降1至2个营业窗口,精简转岗柜员、授权员近600人。同时,该行强化“线上”服务支撑,在“上线”开通“个人手机银行、个人网上银行3.0版”,优化更新“微信银行”,持续完善各项功能,为客户打造“智慧移动新网点”。同时,该行积极打造“九商惠生活”等数字化应用场景,推进消费与金融的深度融合,激发转型发展的内生动力。

九台农商银行优化运营模式和劳动组合,释放人力资源,壮大营销团队;充分应用“移动展业”,开展“七走进”等活动,以“外拓营销、上门服务”等方式,实施“全员营销、全产品营销”,推进网点从“坐商”到“行商”的转变,有效提升网点的业务营销和客户服务能力。工作中,该行通过“金融+”服务深耕社区,以“接地气、有活力、人情味”的方式,为居民群众提供便利化、常态化、综合化的暖心服务。同时,该行科学制定网点转型考核方法,全面加强对客户资源、薪酬绩效、服务质量、业务网点的管理,并通过教育培训、经验交流、劳动竞赛等,提升员工的服务意识及操作技能,努力实现价值创造和科学管理的统一。



近日,河南省郸城县农信联社组织开展了防范电信网络诈骗宣传活动。活动现场,该联社员工通过向民众发放宣传折页、讲解防范电信网络诈骗知识,引导民众增强防范电信网络诈骗的意识。图为宣传现场。

迁安农商银行“三个课堂”联动让党员教育“别样红”

近年来,河北迁安农商银行通过培训课堂、网络课堂、实践课堂“三个课堂”联动,深耕党员教育“责任田”,不断提升理论教育的吸引力和感染力,让党员教育“别样红”。

该行打造“培训课堂”,确保党员教育及时跟进、主动对标,依托党员轮训、党支部书记培训等培训体系,将党的理论知识作为党员教育的必修课和必修

课,全面纳入学习计划和布局。该行各党支部紧密围绕习近平新时代中国特色社会主义思想,开展党员教育,严格落实“三会一课”制度。

该行打造“网络课堂”,确保党员教育开拓进取、守正创新,在坚持读原著、学原文、悟原理的基础上,综合运用交流研讨、心得分享等多种方式,组织党员加强理论学习;号召广大党员充分利

用碎片化时间上好“指尖课堂”,通过网络学到每一个基层党组织。

该行打造“实践课堂”,确保党员教育知行合一、学以致用,引导党员立足岗位职责,在学中干、干中学;组织党员进企业、进农村、进社区,开展为民服务主题党日活动,推动广大党员在服务群众中感悟党的创新理论的真理力量和实践力量。

汉川农商银行雪中送“贷”帮助受灾主体渡难关

“冻雨和积雪压垮了我们6处钢结构厂房,甚至还有3条皮蛋生产加工线严重损坏,看着这些损失真是很揪心。多亏了,湖北汉川农商银行‘雪中送炭’,给我们送来了灾后重建贷款。”近日,汉川市绿野禽蛋有限公司的法定代表人汤志文说道。

据了解,由于近期受冰雪灾害天

气影响,汉川市绿野禽蛋有限公司的生产厂房和生产线受损严重,销售订单压力陡增。汉川农商银行回龙支行负责人陈诚在灾后走访中了解到该公司的情况后,经报上级主管部门批准,仅用半天的时间为其办理了一笔500万元的抵押贷款,支持该公司快速修

营。同时,为支持该公司鼓足干劲,助力其补足原材料和包装辅料,回龙支行在评估该公司税款缴款情况下又为其发放税费90万元。

截至2月末,该行已对接受灾主体48户、发放专项贷款3194万元;其中扶持受灾农业经营主体17户、金额2173万元。

用爱与责任诠释“最美家庭”

——记沅江农商银行员工邓伏良、王立勋

有一种爱,叫“农信爱”。在湖南沅江农商银行,有这样一对“70后夫妻”,因“农信”结缘步入婚姻殿堂。他们是同事,工作中踏实肯干,互帮互助;亦是伴侣,生活中相濡以沫,互敬互爱。

目前,夫妻俩一位是该行南嘴支行委派会计,一位是该行风险管理部副经理。他们齐心协力,在经营好温馨小家的

同时,也在平凡的工作岗位上绽放出光彩。一提起这对“夫妻档”,熟悉他们的人都称赞不已。

邓伏良人行27年,扎根农村27年,从基层柜员、信贷内勤到支行委派会计,他始终保持高度责任感,严谨务实、踏实工作,以积极进取、求真务实的工作作风,影响和带动了身边的同事们,树立了忠诚

坚定、担当尽责的优秀党员标杆。曾先后获得行级先进个人、文明优质服务标兵、优秀共产党员、优秀党务工作者、功勋员工奖等荣誉。

王立勋人行28年,多年来她秉承“在岗就要爱岗,爱岗就要敬业”的工作原则,参与沅江农商银行的系统升级、改制、换届、增资扩股、转型发展等工作。她坚守岗位尽

“背包姑娘”——秦海莹背出个“小银行”

古浪农商银行作为农村金融主力军和乡村振兴“排头兵”,职责和使命就是支农支小,服务阵地就在农村,衣食父母就是农民,为农民排忧解难,为农户提供金融服务,是金融工作者应尽的职责,也是甘肃农信助力乡村振兴,促进地方经济发展应尽的义务。现如今,“背包银行”已成为古浪农商银行的品牌和“代名词”,永丰滩支行客户经理秦海莹被群众亲切地称为“背包姑娘”。

作为一名客户经理,热爱“三农”、熟悉“三农”,服务“三农”,服务乡村振兴是始终牢记的职责使命。秦海莹主动担当作为,一心扑

在乡村振兴工作上,用行动践行初心使命,下沉服务重心,及时转变角色,把自己当成“村里人”,做群众信赖的“主心骨”,用实干书写“振兴答卷”,为促进“三农”经济发展源源不断地注入了金融“活水”。

自2022年2月担任永丰滩支行客户经理以来,秦海莹累计发放各项贷款17062万元。

秦海莹通过“背包银行”为六墩村117户农户进行信用等级评定,授信1173万元;为新建村112户农户进行信用等级评定,授信1220万元;六墩村和新建村的建档评级及授信覆盖面实现全覆盖,授信率达50%以上。

“背包姑娘”秦海莹,通过“背包银行”入户采集信息、完善农户档案、现场放款、清收利息、不良转贷等,还经常为群众办理密码挂失、激活信用卡社保卡等业务,维护了老客户,发展了新客户,营销了金融产

品,得到广大农民朋友的认可和赞许。现在,手持“背包银行”进村入户已成为她的习惯和常态。

秦海莹以整村授信为契机,深入农户家中,走进田间地头,与农户促膝而谈,了解农户的经济状况、生产结构和养殖需求。永丰滩镇种植业和养殖业基础好,规模大、发展前景好,农户持续发展的意愿强。秦海莹有针对性地广泛宣传古浪农商银行的“兴陇卡贷通”及农户小额贷款产品,将“一次授信、循环使用”的信贷产品特点进行深入宣传和普及,农户不但认识了这个机灵、耐心、认真的小姑娘,而且对古浪农商银行的信贷产品非常熟悉,在手机申请贷款得心应手,游刃有余。

2023年前三季度,秦海莹下乡入户388户,营销“兴陇卡贷通”和农户小额贷款授信214笔,累计发放贷款4600万元。通过走访户



连日来,山西漳泽农商银行组织各网点客户经理对辖区使用“晋享e付”收款码的商户进行了上门回访,详细了解商户扫码支付、“云喇叭”使用情况。图为该行员工与商户“面对面”交流。

赣榆农商银行 存贷款规模突破500亿元

近年来,江苏赣榆农商银行紧紧围绕目标任务,坚持“稳字当头、稳中求进”的工作总基调,“守定位、防风险、促转型、强服务”,有力推动了各项事业取得新成效。截至目前,该行各项存款余额达299.89亿元,各项贷款余额达207.6亿元,成为全区首家存贷规模突破500亿元的金融机构。

该行认真梳理辖内优质客户名单,通过客户分层、分类管理,综合运用“考核推动、优质服务、产品创新”等策略,持续增强网点吸储能力;建立“财政资金内循环挽留机制”,深化“公私联动”,以工

资代发等为突破口,全力营销企业及职工存款。2023年以来,该行共完成住建局、团区委和宋庄镇党委政府等36个部委办局、乡镇、行政村党建共建及战略合作;并常态化开展“送贷进村”,获得意向客户798户,意向授信2.33亿元。

同时,该行将农区、城区市场划分成网格,持续开展“春雷”行动营销、“四走进”“富民易贷”提质升级等活动,全面摸清客户信贷需求,共走访建档客户2.4万户,对10.14万户个体工商户,以及村集体企业等客群的走访回访。

跨越五百公里 帮客户取出“救命钱”

“危难中见真情,感谢你们的帮助,来回几百里的路程,又是这样的天气,你们辛苦了。”近日,客户贺某的妻子感激地对湖南安化农商银行南金支行工作人员说道。

前不久,安化农商银行南金支行营业厅接到了一个特殊的电话,通过电话了解到,合兴村47岁的贺某在干活时突发疾病,正在长沙市的一家医院抢救,情况十分危急。贺某家中有3个孩子,妻子负责照顾一家人的生活起居,经济来源全靠贺某务农承担。如今,贺某在医院抢救,家属既找不着存单,也不知道密码,无法支取“救命钱”,医疗费、生活费支出

成了贺某一家的大问题。

针对该情况,南金支行决定采取现场核实的形式办理代理挂失和取款业务,在合规的前提下为客户解决燃眉之急。此时,正值冰雪天气,道路湿滑,行车困难,但该行员工毫不犹豫地奔赴了长沙市。

走进病房,该支行员工第一时间向贺某家属表达关切慰问,并与医护人员了解核实了患者的身体状况,确认情况属实后,争分夺秒立即返程。经过数小时的艰难行驶,跨越来回500公里,成功为客户办理了代理挂失、定期取款业务,为客户解决了难题。

一封感谢信背后暖心的故事

“感谢你们耐心、细心的服务……希望大发支行越来越好!”近日,广西平乐农行大发支行收到一封客户送来的感谢信,信中字字句句都表达了客户对该行工作人员的肯定和赞扬。

2024年2月7日临近下班时间,一位年轻人带着一位花甲老人和一名未成年学生神色匆匆地走进了大发支行营业厅。

工作人员通过询问得知,原来年轻人邱先生系父母的叔叔,老人系学生的爷爷,因为学生父母均无业回家过年,因学业需要办理未成年人激活银行卡业务。邱爷爷年龄大了对银行业务不甚了解,邱先生从外地回家过春节,特地趁年前这几天带老人和小孩到柜台咨询银行卡代理激活业务。

了解此特殊情况后,柜台工作人员细致告知邱先生无监护人情况下需要携带的材料;并与邱先生沟通好第二天备好材料后到柜台可直接为其办理业务。

第二天一早,邱先生便带着邱爷爷及其孙子前来网点。鉴于此业务情况稍复杂,大发支行临时开设了一个窗口为其办理业务。业务顺利办结后,邱先生一家对工作人员的热情及真诚再三表示感谢,也就有了开头这一幕。



她是四川剑阁农商银行一名基层普通员工,扎根一线23年。“干事利索、勤奋上进,关键时刻能顶得上”是领导和同事们对她的评价,“态度亲切,办事专业,细心又负责”是客户对她的认可。她就是全省农信系统“百名优秀柜员”第一名获得者彭小晏。

她总说,“勤能补拙,笨鸟先飞。”为了提升业务水平,她经常利用工作之余拼命补充理论知识,只为业务工作能更独立一点,效率能更高一点,让客户更加放心一点。经过持续不断的努力,她凭借过硬的专业技能和服务技巧,在行内外多项业务技能竞赛中名列前茅。在四川农信“提升支行经营效能管理竞赛”中,她的业务量达114534笔,高出第二名84911笔,差错仅有4笔。23年间,“零案件、零风险、零投诉”,是对她个人业务能力的最大肯定。

前不久,客户刘某专程找到彭小晏,要把从某行到期的60万元存款转存过来,并现场购买了10万元长期保险,这个看似“突如其来的惊喜”,却是客户“有意的回报”。原来,这位客户曾经在她这儿兑换过300元残损币。该客户因小孙子不懂事撕碎了3张百元钞票,辗转几家银行兑换未果,而后来剑阁农商银行行兑换。当时是彭小晏热情地接待了这位客户,并留下电话,用信封装好通过清算中心的同事到市人行单独兑换了回来。这件事对她来说就是本职工作,自己早已忘记了,但客户却记在了心里。

“其实像这样温暖的事情在23年间不知发生了多少,每次遇到都觉得很感动,激励我要更加努力,做得更好,才不会辜负客户的信赖。”她感触地说道。

萤火虫光,也可增辉日月;尘埃虽微,亦能补益山海。在彭小晏身上,可以看到每一个有着积极热情的、肩负起千钧重担的“农商巾帼”模样。

彭小晏: 绽巾帼风采 筑农信芳华

董发强

