

安福农商银行“政银”合作打造“一站式”服务

“没想到银行还能办理营业执照,还为我办理了开户业务,现在办业务真是太方便了!”今年年初,某公司法人代表在江西安福农商银行营业部领取了营业执照,并同步办理了银行开户业务。这是安福县“政银”合作打造“一站式”服务代办网点打印的第一份营业执照,安福农商银行营业部也是全县首个企业开办服务代办网点,标志着企业开办环境驶入更便捷的“快车道”。

近年来,安福农商银行与市场监督管理局、人社局、不动产登记中心等行政机构开展合作,群众可以在银行网点完成执照办理、印章刻制、发票申领、社保登记、银行开户等企业开办服务,极大提升了金融服务的便利性。刘万婷

通化农商银行调整存贷款结构显成效

今年以来,为全面落实“双基优储”各项工作任务,吉林通化农商银行紧盯目标客户,进行全产品营销,不断拓展新客群,优化客群层级,调整存贷款结构初见成效。截至目前,该行存款净增3.01亿元,净增率达4.63%;低成本存款净增5.25亿元,占比达40%,低成本存款增幅位列全省农信系统首位;个人贷款净增6116.96万元,个贷增量市场占有率达80%。

该行抢抓春耕时节和降准红利,开展全员和全产品营销,在营销农户贷款和个人消费类贷款产品的同时,配套营销存款、“聚合二维码”和银行卡等业务,进行整村授信时留存农户信息,并邀请到行办理社保卡激活业务。武凤娟

凤阳农商银行存款余额突破200亿元

截至3月31日,安徽凤阳农商银行各项存款余额突破200亿元,达200.02亿元,实现了历史性突破,存款市场份额稳居全县银行业首位。

一直以来,凤阳农商银行始终与地方政府同频共振,积极践行金融工作的政治性、人民性,始终坚持“以客户为中心”的服务思想,牢固树立“存款立行”的经营理念,不断优化金融服务,织密城乡服务网络,做优做实普惠金融,持续坚守支农支小经营定位,增强服务地方经济发展能力。张德飞

海门农商银行召开运营管理工作会议

近日,江苏海门农商银行召开了2024年运营管理工作会议。

会上,运营管理部总经理对2023年运营管理工作进行全面总结,介绍了在制度规范、队伍建设、风险防控、服务转型等方面取得的成绩,指出了存在的不足。同时,围绕“制度先行、运营效率、质量提升、风险可控”四个方面,对2024年运营管理工作十项重点工作进行了布置。

该行副行长就运营管理工作进行点评。他充分肯定了2023年运营管理工作取得的成绩,提出了以合规为立身之本,以服务为中心抓手,强化效能提升,优化服务水平,推动运营管理工作再上新台阶。杨晨

太仓农商银行“小微金融”工作获肯定

为推动业务发展,进一步明确业务目标,提升效率,为全年工作奠定基础,近日,江苏太仓农商银行小微金融事业部召开2024年一季度工作会议。分管行长、副行长马志刚,小微金融事业部负责人杨杰、业务主管、团队主管、小微条线全体员工参加本次会议。

会上,杨杰分别从一季度“开门红”业务、逾期风险两方面进行通报,并初步解读2024年绩效考核办法。马志刚,肯定了小微金融事业部2023年工作成绩,同时明确2024年进取方向,严控道德风险,坚持下沉客户争效益,坚定走数字化提效率。曹玲美

兴文农商银行开展金融“消保”宣传活动

近年来,江西宜春农商银行牢牢把握金融工作的政治性、人民性,重点围绕新市民关切的安居创业、绿色出行、生活消费等核心场景,优化和提升新市民金融服务,为新市民点亮美好“新”生活。

该行聚焦新市民“安居乐居”,认真贯彻落实降低存量首套住房贷款利率政策,优化新市民住房按揭政策,预计每年可为金融消费者节省利息费用超150万元,有效缓解新市民住房支出压力;聚焦新市民“就业创业”,与就业局沟通对接,助力创业贷款担保中心互通平台搭建。截至目前,该行累计发放创业担保贷款1.85亿元,有效降低新市民

河北农信张家口审计中心召开评比会

总结经验成效推进小贷业务

日前,河北农信张家口审计中心召开小贷中心阶段性总结成果评比会。会议旨在全面、准确了解全辖小贷中心工作进展情况,总结重塑小贷中心建设工作以来的经验和成效,坚持问题导向,持续强化改进,指导小贷工作稳步推进,不断开创新时代张家口农信转型发展新局面。

按照评比要求,辖内十家县级行社小贷中心对一季度小贷业务开展情况进行总结,分别就制度建设、贷款营销、团队管理、文化建设、亮点工作等内容进行了汇报,各行社分管领导现场点评小贷中心存在的问题与不足,小贷中心客户经理代表分享了贷款营销经验。怀来农商银行试水

养老金融创新推出“社保贷”;涪源农商银行推出贷款发放三项廉洁承诺,致力打造忠诚、干净、担当的高素质小贷队伍;尚义县农信联社为客户定制贴心实用小礼品,跟进意向客户进行精准营销;怀安县农信联社撰写行业调研分析报告,为新产品制定提供充分依据等做法受到一致好评。

此次会议明确了工作方向和措施,对下阶段小贷营销工作作出详细安排。一是进一步完善小贷中心制度建设,建立小贷中心尽职免责制度,依据小贷中心绩效管理考核办法,充分发挥绩效考核“指挥棒”作用,激发信贷营销工作主动性、积极性;二是提升新增贷款的信用贷款占比,加大

信用贷款的推广力度,增强小贷中心业务的灵活性,快速有效占领县域市场;三是汲取典型经验,坚持行之有效的经验做法,进一步激励小贷客户经理主动作为、狠抓落实,推动形成“开拓创新、比学赶超”的生动局面。

据悉,河北农信张家口审计中心于2023年10月制定了《小贷中心条线考核评比实施方案》,各小贷中心积极进取,奋起直追,顺利实现一季度“破冰”。截至3月末,全辖小贷中心授信金额9.23亿元,贷款余额6.21亿元,较年初增加3.98亿元,实现一季度翻倍增长,客户经理人均贷款余额942万元,较年初增加603万元,实现月度复合增长率66.7%。张宁



自山西吕梁农商银行“农商快办”服务队组建以来,始终坚守服务“三农”初心,队员们身着统一冲锋衣,携带实用“小挎包”,骑着电动车穿梭于大街小巷与田间地头,为群众普及金融知识,解决群众的实际问题,成功打通了金融服务的“最后一公里”,让广大农民群众享受到了便捷、贴心的金融服务。图为该行“农商快办”服务队人员进商圈宣传金融产品。李鑫

濮阳市农商银行存贷款规模保持当地同业首位

今年以来,河南濮阳市农商银行积极作为,勇于担当,奋力实现首季“开门红”,各项业务迎来新的发展“里程碑”。截至3月末,全市农商银行存贷款余额分别达到770.81亿元、509.27亿元,存贷款规模持续保持全市金融机构首位,在全省农商银行系统“开门红”综合考评中名列前茅。

濮阳市农商银行严格落实市委、市政府工作要求,切实扛起本土金融机构职责使命,主动融入制造强市、

助企纾困、乡村振兴、改善民生大局,以“开门红”工作为载体,聚焦春耕生产、小微企业、新型农业经营主体及城乡居民消费等领域融资需求,不断优化产品结构,持续加大营销投放,金融要素保障更加有力有效。一季度,全市农商银行走访服务客户超30万户,服务各类经营主体14.77万户,投放实体经济463亿元,其中中长期贷款249.28亿元;总量、结构、速度,较往年均有大幅提升和优化。这份成绩

单,彰显了服务地方的农商银行力量,也展示了农商银行人全力以赴谋发展的拼劲。

2024年,濮阳市农商银行将不断强化金融工作的政治性,永葆金融工作的人民性,提升金融服务的专业性,全力延续“开门红”良好态势,积极作为,攻坚克难,不断推动各项业务再突破、再提升,用实际行动为谱写中国式现代化濮阳实践新篇章贡献金融力量。马跃峰 冯丽娜

新蔡农商银行多维度发力夺取业务“开门红”

今年以来,河南新蔡农商银行凝聚合力,明确目标,积极谋篇布局,真抓实干,奋力冲锋拼抢,从强化管理、督导考核、服务优化、宣传引导等多维度发力,全力夺取旺季“开门红”,取得良好成效。截至3月末,该行各项存款余额突破200亿元,达到201.05亿元,较年初净增15.65亿元,增幅8.44%。

旺季营销正式启动后,该行通过调研市场、统计数据,摸清一季度到期存贷款情况,开展多轮讨论,加快目标、政策落地,并聘请专业讲师开展“拓展营销培训班”,共举办各类技能培训,分阶段、分层次、分岗位精准实施全员培训,拓展营销思维。

该行实施首季“开门红”PK机制,推行“日统计、旬通报、月奖励、季考核”督促机制和“约见谈话、全行通报、表态发言、末位淘汰”刚性约束机制,激励全员学习先进,鞭策后进;建立部室支行联动督导机制,实行部门包支行制度,部室员工绩效工资20%与包行业绩挂钩,充分发挥周、月、季督导反馈机制作用。

该行以网格化营销为载体,倡导全员营销理念,对机关人员、各网点进行存款任务分配,与绩效工资挂钩,并明确奖惩措施;根据县域同业竞争态势,结合“开门红”组织资金情况,及时调整营销思路,依据存款净增额增加

支营销费用,上调一年期、二年期、三年定期存款利率;在乡镇,紧抓外出创业务工返乡客群,提前预约对接,对种植养殖大户、家庭农场等进行针对性走访;在城镇,开展行业集群营销,主抓商户群体、企事业单位人员,最大程度吸客、黏客、增客。

该行还建立健全县行包片挂钩支行责任机制,不断夯实“领导督导检查+部门现场指导+支行一线冲锋”的“三位一体”组织架构,对成果、营销进度专门督导跟进,对各支行营销人员的营销行为、营销技法进行监督,在激发员工营销积极性的基础上保证营销质量。赵澧

宜春农商银行点亮新市民美好生活

近年来,江西宜春农商银行牢牢把握金融工作的政治性、人民性,重点围绕新市民关切的安居创业、绿色出行、生活消费等核心场景,优化和提升新市民金融服务,为新市民点亮美好“新”生活。

该行聚焦新市民“安居乐居”,认真贯彻落实降低存量首套住房贷款利率政策,优化新市民住房按揭政策,预计每年可为金融消费者节省利息费用超150万元,有效缓解新市民住房支出压力;聚焦新市民“就业创业”,与就业局沟通对接,助力创业贷款担保中心互通平台搭建。截至目前,该行累计发放创业担保贷款1.85亿元,有效降低新市民

创业融资成本;与宜春公交集团合作,创新推出“金融服务促绿色出行”活动,助力新市民选择低碳环保的绿色出行方式。

该行以普惠金融服务站为中心,打造新市民“金融+”多维服务阵地,创新“金融+物业”、农贸市场、社区服务中心等多种合作形态。截至目前,投入使用标准普惠金融服务站329个,当好新市民“金融服务管家”;建设涵盖“衣、食、住、行、娱、教、医、养”八大场景的“百福生活圈”,与本地商超合作,构建本土化金融生活圈;开展线上线下优惠活动,打造“积分权益平台”;拓展“银医通”“银校通”等合作机会,优化生活

缴费服务,提高新市民金融服务体验。

该行以营业网点为主体,持续优化账户、支付结算、线上贷款等基础金融服务,提升新市民金融服务的可得性和获得感;通过开展“深度四扫”,深入社区、园区、企业一线,现场为新市民办理银行卡、激活社保卡、开通手机银行等“全方位”金融服务,让新市民不出社区、园区、厂区,就能享受优质高效的金融服务;先后举办“金融讲堂”“金融夜校”等活动144场,不断增强新市民信用意识、反诈防骗等方面金融知识,提升其金融规划能力和金融服务获取能力,用实际行动守护新市民“钱袋子”。石莎莎

白城农商银行首季度个人存款净增超9亿元

年初以来,吉林白城农商银行牢固树立“存款立行”理念,紧抓“开门红”营销契机,以产品、活动、服务为引导,逐步优化负债结构,提升市场份额和同业竞争力,实现了首季个人存款营销“开门红”。截至3月末,个人存款余额达118.42亿元,净增9.64亿元,完成吉林省农信社首季个人存款任务的159.13%。

该行充分发挥人缘地缘优势,对客户实施分层分类营销,在各个节日节点开展丰富多样的存款营销活动。同时,拓宽存款营销渠道,借助“工会会员服务卡”和“老年公交卡”的推广发行,将存款营销植入其中,根据卡内存款额度匹配相应会员权益,有效的吸收大量低成本资金。

该行实时对接客户金融需求,延伸厅堂服务半径,将便捷服务和暖心服务送到客户身边;组建营销小分队携带移动展业进社区、进企业、进校园,为特殊客户提供上门金融服务,用实际行动满足客户多元化金融需求,达到了引客、留客的目的,推动存款业务稳步提升。邢海燕

故城县农信联社激活中间业务收入新动能

为提升中间业务收入,赋能转型发展,河北故城县农信联社细化安排部署,做优考核评比、拓宽中间业务收入渠道,多点发力激活中间业务收入创新新动能。截至3月20日,该联社当年实现中间业务收入260万元。

该联社将贵金属和代理保险纳入营销考核,组织辖内网点负责人利用晨会、夕会时间对贵金属营销、代理保险考核办法、奖惩措施详细讲解,引导辖内员工明确工作重点、吃透考核政策,确保执行有措施、有力度,凝聚上下一体推进合力。

霍州农商银行有效推动低成本存款增长

今年以来,山西霍州农商银行不断优化组织资金工作,通过强化引导、强化服务和强化拓展“三个方面”,有效推动低成本存款增长。截至目前,该行各项存款较年初净增4.86亿元,其中低成本存款较年初净增3.34亿元,低成本存款净增占比68.72%。

该行通过制定优化考核办法,调动员工营销低成本存款的积极性;优化账户管理,梳理客户名单,通过走访对接、入户服务等方式精准营销,在稳定存量的同时,达到提升增量的目的。

该行加大智慧柜员机等自助机

具布放,释放内勤人员参与外拓营销,延展营销阵地;定期开展“厅堂微沙龙”活动,利用客户等待的时间宣讲金融知识、营销存贷款产品;设置“弹性窗口、绿色窗口”,缩短客户等待时间。

该行还充分发挥“金融村官”“金融顾问”“金融管家”三支队伍作用,主动与各乡镇(街道办)、村委和各局单位沟通联动,加大对公账户营销力度;制定“银商”双向赋能“一揽子”营销活动方案,创新营销方式,持续扩大商户规模,沉淀低成本资金。李勇杰

五峰农商银行“春天行动”实现“开门红”

今年以来,湖北五峰农商银行紧扣高质量发展目标,坚持以“提质增效”为着力点,深入开展“五大活动”,持之以恒强基建、拓市场、控风险、严管理,全面发力推动“春天行动”实现“开门红”,促进业务经营持续、稳健、快速发展。

该行积极争取全县行政事业单位工资代发,对县财政、交通、人社等系统大户,以及重点企业开展走访和对接,共引入公路建设、重点企业、非税收入等低成本资金1.6亿元,新增对公账户63户。

该行做好务工群体对接,参与协办

五峰县“人才返乡”大会暨“春风行动”,并通过提供“温暖驿站”服务,设立金融“绿色通道”、举办联谊座谈会等方式,进行金融产品宣传,全行储蓄存款较年初净增4.03亿元。

为做好绩效考核引导,该行对各支行18个月以下的定期存款、活期存款进行考核,并设置对公开户及工资代发、18个月及以下定期存款计价奖励,促进存款结构不断优化。当年,全行对公存款净增2.02亿元,活期存款净增2.2亿元。吕珊珊

新昌农商银行推行医保“刷脸”支付服务

为有效解决老年人“医保电子支付”的难题,浙江农商联合银行辖内新昌农商银行在医保局和上级相关部门的支持下,经过多轮接口开发调试,绍兴市首家药店内的医保业务综合服务终端在越新医药天安大药房正式落地,在全市率先推行医保“刷脸”支付服务。

医保“刷脸”支付是以国家医保局认证的医保业务综合服务终端应用为载体,以医保电子凭证为媒介,通过“人脸识别+医保电子凭证+移动支付”等技术实现的。系统上线后,患者不再需

要出示实体社保卡或手机医保电子凭证,只需“刷脸”即可完成医保看病购药付费,将人脸识别和“医保码”全流程应用进行融合,提高老年人医保支付效率,降低手机使用门槛,为群众开辟出一条更加安全、更有温度、更为便捷的医保结算通道。

下一步,新昌农商银行将持续深化与医保部门的战略合作,进一步对该应用优化推广,完善相关功能,加快医保“刷脸”支付机具布设,为当地百姓提供更优质、更便捷、更贴心的“医保+金融”服务。章攀攀

长兴农商银行打造“金融+医保”惠民服务模式

“没想到现在这么方便,我在家门口就能够办理医保业务,再也不用跑远路了。”日前,家住长兴县图影村的刘大姐拿着医保卡,在浙江农商联合银行辖内长兴农商银行的“丰收驿站”内只花了5分钟,就办理好了医保业务。

2023年以来,长兴县积极探索“金融+医保”惠民服务模式,推动医保经办服务向基层延伸,金融服务质效不断提升。长兴农商银行积极发挥点多面广的优势,加深与医保部门的战略合作,

截至目前,已在全县36家网点和50家“丰收驿站”开通医保服务事项,年办件量可达5000件以上、服务人次可达两万人以上。

该行构建“网点+驿站”服务网络,在遍布城乡的36家网点和50家标准型“丰收驿站”内,提供城乡居民参保登记、转移接续手续办理等15项医保服务事项,线下业务办理综合耗时由3小时缩短至10分钟以内,有效满足群众医保“就近办、便捷办”的服务需求。沈可心