

安陆农商银行
持续提升现金服务水平

近年来,湖北安陆农商银行深入践行“金融为民”服务理念,积极采取相关措施,不断提升现金服务水平,为人民币流通营造了良好环境。

该行与大批企业、商户进行合作对接,在做好线上支付服务的同时,为商户提供零钞、残损币兑换服务;针对中老年客户使用现金支付的需求,进一步畅通特定人群、重点区域的现金收付渠道,更好地满足中老年客户小面额现金的使用需求,切实保护金融消费者合法权益。

该行工作人员深入社区、村组开展金融知识宣教活动,向群众“面对面”宣传普及人民币相关知识,围绕假币识别技巧、残损币兑换标准等实用知识进行宣讲,同时在辖内开发区支行打造省级金融教育示范基地,加深了群众对人民币相关知识的了解。

下一阶段,安陆农商银行将坚持“现金兜底”定位,做好“适老化”金融服务,保障消费者支付选择权,进一步提升零钞兑换等现金服务能力,持续畅通现金流通环境。

聂梦莹

峡江农商银行
升级服务做优普惠金融

今年以来,江西峡江农商银行坚持以客户为中心,不断优化信贷流程管理,探索出一整套人性化、便捷化的申贷、办贷、用贷流程,实现了信贷客户“一次告知、一次上门、一次办结”的目标。

在防控金融风险的前提下,该行开通了“审贷绿色通道”,落实普惠贷款后台“24小时审批制”和前台“限时办贷制”,坚决执行“快受理、快调查、快审查、快审议、快审批、快发放”的“六快”原则,不断提高办贷效率,实现小额贷款当天办结,进一步提升客户体验。

针对客户小额资金需求时间紧、周期短、金额小的特点,该行大力推广“个商e贷”“居民网贷”“惠农网贷”等线上信贷产品,实现从申请、审批、签约、放款到还款的全流程线上操作,并合理设定贷款期限,满足借款人生产经营的正常资金需求,从准入条件、利率定价、还款方式等方面着手,切实解决客户融资难、融资贵、融资慢等问题。截至今年5月末,该行各项存款余额较年初净增3.1亿元,增幅为6%。

刘巍

香河农商银行
“政银”合作打造“惠民银行”

长期以来,河北香河农商银行积极探索“政银”合作新模式,推动双方优势互补、资源共享,汇能聚力,全力打造“惠民银行”。

该行与香河县自然资源和规划局签订服务协议,设立了不动产抵押登记便民服务点,客户的抵押及不动产登记手续,可“一站式”办理完成,有效降低了客户业务办理时间和经济成本,提升了金融业务办理效率;与中国人民银行香河支行合作,建立个人信用报告代理自助查询点,满足公众查询个人信用情况的相关需求;与属地住建局联合开发二手房资金监管系统,规避了部分交易客户的信用风险,确保其交易安全,保障业主的正当权益;与香河县农业农村局签订了《金融支持实施乡村振兴战略全面战略合作协议》,由该行信贷部门积极对接香河县农业农村局主管部门,对信贷需求的农户进行入户调研,全力推动该行金融服务提质增效。

王力

海宁农商银行
发放全市首笔“政保科技贷”

近日,浙江农商联合银行辖内海宁农商银行向浙江铭德环境科技有限公司成功发放全市首笔“政保科技贷”,这是海宁农商银行创新“科创金融风险池”服务新模式下落地的首笔融资业务贷款,也是嘉兴科创金融服务平台在该模式下的首笔“政银担”担保业务。

浙江铭德环境科技有限公司是鹃湖科技城内一家专业提供生态、环保工程产品的科技型小微企业,致力于交通、建筑、环保等领域的工程建设,自主研发的土工管袋快速脱水与固化技术得到新华社、《人民日报》等多家主流媒体的关注与报道。但随着该公司新项目的研发与项目订单的快速增长,其亟需更多流动资金用于日常生产经营。

海宁农商银行城北支行了解到该公司情况后,为其专门定制了融资方案,在明确公司符合相关政策要求后,以最快时间完成材料受理、贷款审批等业务手续,成功为其发放了200万元“政保科技贷”,缓解了企业的燃眉之急。

金逸帆 郭璐佳 沈琳琳



赣县农商银行多措并举

金融助力夏收好“丰”景

夏日炎炎,麦浪翻滚,又到了一年一度的夏收时节。在这个关键时间节点,江西赣县农商银行积极响应国家支持农业发展的号召,通过多项金融措施,为保障夏收工作的顺利进行提供了有力的金融保障。截至2024年5月末,该行累计发放乡村振兴贷款8.14亿元,惠及农户3275户。

“早在过年之前,赣县农商银行客户经理就来我家聊到过今年粮食生产的相关事项,刚好我想扩大种植规模、承包更多的田地,在资金上确实有很大缺口。”赣县区田村镇种植大户罗老板说道。田村镇有耕地面积3.4万亩,主要发展水稻种植产业,兼种脐橙、甜叶菊、蜜梨、烤烟等。该行围绕乡村振兴战略,将年度目标、劳动竞赛结合起来,制订工作方案,早谋划、早部署、早行动,及时走访对接涉农经营主体金融服务需求,加大信贷投放,全力护航粮食生产。

“令人没想到的是,我只是简单提了几句,第二天赣县农商银行的客户经理就利用手机银行,当场给我授信11万元,真是太及时了。”罗老板继续说道。

随着夏收时节的到来,各类农资农具的需求量急剧增加。在这一现状下,赣县农商银行将“调查全面覆盖、情况全面了解、服务全面跟进”作为服务宗旨,对各个乡镇的农资店实行全面摸底,精准做到“三到位”,即对辖区内有贷款需求的农资店资金投放到位;对符合条件的农资店的自助现金取款设备、POS机金融设备等配备到位;对有“农资贷”需求的涉农经营主体服务到位。

因农而生、因农而兴。多年来,赣县农商银行始终坚守支农支小定位,将金融服

务下沉至农业生产一线。夏收期间,该行设立金融服务流动站,方便农民在田间地头办理金融业务。同时,该行还在夏收高峰期向全辖276个行政村派驻72名“金融辅导员”为农户解答金融政策、金融贷款等相关疑问,协助其解决可能出现的各种金融问题。

今年以来,该行对农业信贷政策进行了优化调整,扩大了涉农贷款的投放量。针对夏收期间资金需求,该行开通了“绿色通道”,特别是对种植业、农机农具购置及维修等领域加大信贷投放力度。除此之外,该行还积极创新支付方式,将“聚合支付”“手机银行”“e百福”等金融服务软件推广到各级自然村,方便农民进行资金结算,降低现金交易风险,提高资金使用效率,畅通金融服务“最后一公里”。

邓见祥



为全力做好粮食收购资金供应,保障农民“粮出手、钱到手”,针对“三夏”期间粮食生产者、收购者的融资难题,江苏沐阳农商银行坚持精准摸排,通过简化金融手续、提升授信额度等举措,让金融“活水”润泽千家万户。截至今年5月末,该行发放粮食收购贷款1万余户、金额5.36亿元。图为该行工作人员深入当地收粮大户家中,了解其“三夏”期间粮食收购情况。

胡玲玲

德保农商银行提升服务效率

满足群众多样化金融需求

为进一步提升金融服务水平,持续优化金融服务质效,充分发挥党建引领促进业务发展的作用,广西德保农商银行通过整合金融服务资源、创新金融服务形式、提高金融服务效率、加大金融知识普及等途径,积极营造良好的金融环境,更好地满足人民群众的金融需求,持续助力乡村振兴。

该行聚焦存贷主责主业,采用“网点+外拓”“线上+线下”“内勤+外勤”的形式,多维度整合金融服务资源。一方面,该行重点开展整存整取一年期定期存款活动,在保证客户利息收益稳定的同时,以短期、定期金融产品的灵活性提高客户抵御突发风险的能力。另一方面,该行致力于加大有效贷款投放,重点突出贷款品

类多、利率低、投放快、还款方式灵活等优势,持续加大金融支持力度,有效缓解客户担保难、融资难等问题。截至目前,该行实现了辖内19个网点信贷业务全覆盖,金融服务辐射到县域12个乡镇,真正做到了将金融服务走进走实。

同时,该行还在钦甲支行、大旺支行等营业网点布设了智能柜台机,大幅提高了业务办理效率,让广大群众在“家门口”就能享受到高效、便捷、优质的金融服务,提升了金融服务的可得性与满意度,切实缩小了城乡金融服务差距,促进金融服务回归本源,畅通普惠金融服务“最后一公里”。

依托普惠金融服务类便民点、农村金融综合服务站等,该行员工常态

化开展金融知识宣讲,加强城乡居民金融知识教育与普及,不断增强其信用意识、反诈意识、金融风险识别能力,提升其金融素养,在保护金融消费者权益的同时,不断改善城乡金融生态环境。

截至目前,德保农商银行各项存款余额48.61亿元,较年初增长1.08亿元;各项贷款余额40.24亿元,较年初增长1.32亿元;新增普惠金融便民服务点5个,各项业务得到稳步提升,金融支持地方经济力度不断加大。

下一阶段,德保农商银行将积极作为,以更加务实的举措、更加饱满的热情、更加周到的服务,擎旗奋进、勇创新高,奋力谱写高质量发展新篇章。

赵连荣

灵石农商银行

打造素质过硬青年宣传队伍

今年以来,山西灵石农商银行将信息宣传与业务经营有机结合,从激励引导、加强报送、突出亮点、队伍建设四个方面发力,为该行经营发展注入新动能。

该行强化“线上+线下”宣传渠道,组织宣传人员积极撰写相关稿件,在国家级、省市级媒体发稿50余篇,切实扩大对外宣传效果。针对线上宣传渠道“短、频、快”的特点,该行利用微信公众号平台定期发布各类金融政策信息,宣传金融产品,并以拍摄短视频的方式展示金融产品、宣传员工精神风貌,切实为该行金融业务造势、引流。

该行围绕“服务‘三农’、融通城乡”的市场定位,瞄准信贷产品、线上支付等业务,通过文字、图片、视频等方式全方位、立体式展示其业务特点及优势。该行积极开展“书香农商”企业文化建设,围绕“学习型农商银行”,策划了“书

香农商行、好书进支部”等主题活动;开办职工书屋,为职工及子女提供读书学习平台,引导其主动学习相关书籍知识,进一步提升社会形象。

该行加强专、兼职信息员队伍建设,通过日常推荐、征文比赛、测评考核等方式挖掘写作人才,将一批政治素养高、写作能力强、基层经验丰富的员工吸纳到通讯员队伍中,打造了一支年轻化宣传队伍。作为与各级媒体及通讯员沟通的桥梁,该行建立约稿机制,定期将各类约稿信息精准匹配至通讯员群,建立“媒体—宣传部门—通讯员”的约稿模式,并竭力做好修改、汇总、上报等工作。为了提高通讯员写作水平,该行积极组织全体通讯员参加线上线下宣传培训,从公文写作、新闻选材、新媒体技术等方面培养其相关能力,提高宣传人员的综合能力与写作水平。

王春燕

怀安县农信联社

“三驾马车”加快信贷业务转型

为加快信贷业务转型,河北怀安县农信联社成立了新型小贷中心和公司金融部,完成了“双基”共建、小额零票、公司类贷款全方位营销体系建设,实现了县域内营销全覆盖、客户全覆盖、产品全覆盖,为地方经济发展注入了强劲

的“金融动能”。截至今年5月底,该行辖内营业网点累计授信2.8万余户,授信金额59.7亿元。该行公司金融部依托其深厚的专业底蕴,致力于为客户提供专业化、高品质金融服务。今年以来,该行公司金融部持续加大“银企”对接走访力度,通过实地走访、调研等形式,详细了解企业的经营状况及资金需求,为其提供更加精准、个性化的金融产品和金融服务;主动与融资担保公司合作,对相关信贷产品的利率进行优化,为一部分没有担保条件的企业提供融资担保;在确保合规的前提下,为优质企业定制专属优惠利率,优化信贷审批流程,缩短审批时间,提高审批效率,确保相关

企业能够迅速获得资金支持,更好地把握市场机遇。截至今年5月末,该行公司金融部累计开展入企走访营销205户,走访存量客户24户,对接新客户181户,授信金额8611万元。

该联社以整村授信为切入点,召开村“两委”对接会,走访辖内种植养殖大户,摸排其信贷需求;发挥农村金融服务专员纽带作用,通过驻乡包村进行政策宣讲,为当地农户做好融资帮扶工作;加大对基层网点普惠金融工作开展

的督导力度,坚持按周通报与考核,按月兑现奖惩措施。截至今年5月末,该联社在全辖召开“双基”对接会48场,累计开展走访营销建档3829户,人均建档142户,新增授信403户,授信金额1.6亿元。

下一步,怀安县农信联社将以信贷业务转型为契机,不断优化服务模式,拓宽服务领域,提升服务质量,为推动地方经济全面发展提供更加坚实的金融支撑。

闫昊伟