

晋中开发区农商银行
推动信贷投放“量稳质优”

今年以来,山西晋中开发区农商银行坚持服务“三农”、小微企业的初心和使命,精准营销拓客,升级服务提效能。截至目前,该行实体贷款累计投放84.74亿元,较年初净增10.02亿元。

该行以“三实”营销活动为契机,将信贷资金向辖内重点项目、特色产业、绿色低碳产业及其上下游产业倾斜,并针对性提供全产业链服务模式,助力企业发展壮大;强化“政银企”合作,以党建共建为依托,积极参与社区、乡镇组织的座谈会,从资金、信息、服务等多个维度搭建“政银企”合作交流平台,实现批量获客、活客目标。同时,该行积极开展“大营销、大走访”活动,建立优质客户、重点客户营销台账,实现精细化管理。

该行在深入辖内各类龙头企业、核心企业调研的基础上,根据企业及其上下游企业的资金占用特点,创新推出“六兴四惠”系列信贷产品,并与三家担保机构开展“银担”合作,进一步提升金融服务质效。

郑宇

全州农合行
“政银”携手推进社保卡换发

近日,广西全州农合行联合全州县社保卡中心,利用流动服务车在全州县庙头镇、文桥镇开展第三代社保卡换发工作。

全州农合行的工作人员带着专业的设备和丰富的宣传材料,来到庙头镇湾山村委和李家村委,通过现场设立咨询台、发放宣传手册、现场演示等方式,详细地向村民介绍了第三代社保卡的新功能、新特点以及换发流程,并耐心地解答他们的疑问,让村民对第三代社保卡有了更加全面和深入的了解。

随后,全州农合行的工作人员又转战至文桥镇文桥村委和洋田村委,利用“流动服务车”这一便捷的宣传工具,穿梭在文桥镇的街头巷尾,吸引了大量村民的驻足和咨询。该行工作人员充分利用这一机会,向村民普及第三代社保卡的相关知识,并现场指导办理换卡手续。整个宣传过程中,全州农合行的工作人员展现出极高的专业素养和服务精神,他们不仅积极宣传第三代社保卡的优势和特点,还主动为村民提供贴心服务。通过他们的努力,第三代社保卡的换发工作得到了广大村民的积极响应和支持。

此次宣传活动不仅提高了村民对第三代社保卡的认知度和接受度,还为后续的发行和应用奠定了坚实的基础。全州农合行将继续努力,为推进社会保障体系的信息化、便捷化水平作出更大的贡献。

舒楚

上犹农商银行
开展防灾减灾宣传活动

近期,江西上犹农商银行组织开展第16个全国防灾减灾日主题集中宣传活动。

活动现场,上犹农商银行志愿者通过悬挂宣传横幅、摆放展板、发放宣传折页、“面对面”讲解等多种方式向群众普及地震灾害、火灾、洪涝灾害和雷电灾害等相关知识,讲解各类灾害的应急避险方法。本次宣传活动,该行累计发放宣传折页120余份,现场为群众提供答疑咨询服务500余人次,极大提高了广大人民群众的防灾减灾知识水平。

下一步,上犹农商银行将继续加大宣传力度,通过各种形式广泛开展防灾减灾知识宣传活动,不断增强人民群众的安全保护意识,为构建幸福、和谐江西贡献积极力量。

曾维乙

来安农商银行杨郢支行
贴心服务赢得客户点赞

“你好,可以办理对公开户吗?需要哪些材料?”近日,安徽来安农商银行杨郢支行接到一通咨询对公开户问题的电话,客户王勇的声音显得非常着急。

据悉,王勇主要从事收购木材及木材加工处理业务,因开票原因急需办理一个对公账户。得知详情后,该支行行长与会计主管立即前往王勇的木材加工厂进行开户前调查,通过走访了解到,该工厂的木材都是从老年人手中收购,基本都是通过现金方式进行支付,零钱需求量大。对此,工作人员便邀请客户进入该支行的现金余缺调剂和供应群,并告知其有需求可以随时在群里发布消息。此外,客户还表示平时资金周转较慢,经常出现资金缺口,对该支行的贷款优惠政策很感兴趣,目前已初步达成贷款意愿。

次日,王勇便来到来安农商银行杨郢支行,成功办理了公开户业务,并收到该支行为其紧急调配的1.2万元零钱,对此,客户表示感谢,并对该支行的贴心服务点赞。

范广峰 李光玲

张北农商银行提供配套金融服务

助推地方经济稳步发展

近年来,河北张北农商银行始终坚持以稳中求进、稳中提质的工作总基调,紧扣种植产业特色优势,主动融入乡村振兴发展,以提升普惠金融服务为抓手,优化信贷投放,促进经济发展。

张北农商银行通过强化市场定力,积极打造更有竞争力的本土银行,扎实推进贷款做小做散模式,按照“小额、流动、分散”的经营理念,通过加快营销代发工资、代扣代缴、ETC业务、补助资金发放、理财等关联业务产品,全力做好存款增扩面的文章,不断强化自身实力。同时,该行进一步加大不良贷款管控力度,通过加强大额贷款管理,强化不良贷款问责、完善风险控制体系、加大不良贷款核销力度等手段,及时化解存量,努力控住增量。

张北农商银行通过突出支农支小定位,打造更有成效的主力银行,不断

加大对生态农业、精品农业、规模农业、休闲旅游业以及农村电子商务的支持力度,倾斜贷款规模,实行利率优惠,重点突出对农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体的金融帮扶,不断完善结算、资金管理、信息指导等方面的配套金融服务,促进农业小微企业发挥带头示范作用,助推地方经济稳步发展。

张北农商银行通过优化服务渠道,打造更为贴近市民的社区银行,在网点布局上,从传统的沿商业街布局向融入居民社区、产业社区布局转变,扩大服务的辐射面;通过社区银行转型建设,将金融服务点打造成为社区的“便民服务中心”,全面提升社区金融服务便捷度;有效整合服务人员队伍,开展新一轮农信干部挂职乡镇(街道)工作,强化主动服务力度,

做深做细农信服务进村工作,进一步提升普惠服务水平;深化文化引领,开展品牌文化建设,积极动员全行员工,投入到企业文化的创造和践行当中来,深化企业文化的引领和践行,激发员工的干劲与激情,用实实在在的行动,诠释该行独有的精神文化;积极组织社区银行培训,开展社区银行论坛,要求每个支行完成1个营业网点的试点工作。

张北农商银行通过深化普惠金融,打造更有创新活力的“惠民银行”,围绕“创业、便捷、阳光”三大普惠目标,深入推进“农信普惠金融工程三年行动计划”,全面完成阶段性工作目标任务;围绕农业产业化和适度规模经营,加大对农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体的支持力度。

任玥玮



今年以来,湖北京山农商银行以“六访六增”活动为契机,下沉服务重心,深耕地方市场,积极助力乡村振兴,陆续为农户推出专项贷款,提供低息资金支持,帮助农户扩大种植规模,提升南瓜品质,预计今年南瓜产量和农民收入都将大幅增加。该行表示,未来将持续加大对农业的支持力度,推动当地农业产业发展,为乡村振兴贡献力量。图为该行“金融村官”(左)在屈家岭管理区新台村的南瓜地向种植户了解金融需求。

张亚伦 袁伟

基层讯息

石门农商银行
为特殊客户提供暖心服务

近日,湖南石门农商银行南北镇支行迎来了一位中年客户,柜员小唐像往常一样笑着询问其办理什么业务,然而,这位客户在柜员说完后不仅没有任何应答,反而显得有些焦急,并用一只手撑着卡,另一只手则反复指向自己……

见状,小唐意识到客户可能是一名残障人士,于是,他迅速拿出纸和笔,通过书写的方式询问客户是否办理取款业务,客户看完后立马连连点头,了解到客户实际需求后,小唐开始核对身份信息,与对方确认取款金额,用文字表达方式详细告知其整个办理流程,

包括输入密码、点钞机过钞、签字及复核确认等步骤,同时结合手势辅助,使客户在业务办理过程中感到安心。

“这是您的钱,还有身份证和银行卡,我用橡皮筋给您扎一起了,收好啊。”小唐边比划边给这位客户叮嘱着。客户在接过现金后,脸上露出开心的笑容,并对小唐竖起大拇指,这一刻,真是“无声胜有声”。

在未来的工作中,该支行将继续坚持优质文明服务,用心关注、倾听、理解、帮助每位客户,切实为他们提供力所能及的暖心便民服务,及时高效解决实际问题。唐艺

邯郸市永年农信联社
多措并举重塑小贷中心活力

今年以来,河北邯郸市永年农信联社贯彻落实河北省农信联社、邯郸审计中心工作部署,多措并举重塑小贷中心活力,将小贷中心建设作为业务转型的强力抓手。

永年农信联社增员强机构,于今年年初新增3个小贷中心,专营机构从原来的5家增至8家,通过合理布局,将辖区各乡镇及各专业市场等划分为6个营销区域,实施“网格化”营销,实现信贷业务全覆盖,目前,小额贷款从业人数达57人,能够满足小额贷款业务发展需求;建体制强考核,修订信贷部门绩效考核、风险防控等办法,通过机制建立、制度约束、绩效考核激励,增强小额贷款营销动力;出台全员营销小额贷款专项考核办法,通过“线上+线下”的方式推荐小额贷款用户,扩大市场占有率;积极拓展“双基”共建农村信用工程的广度和深度,深入17个乡镇、363个行政村,对接新型农业经营主体、新市民和存

量农户,进一步扩大新“双基”共建客户授信覆盖面。

永年农信联社已制定快贷类产品业务管理办法和风险防控工作实施细则,细化贷款管理流程,明确各环节的管理责任,确保新发放贷款的质量;组织开展“三台六岗”信贷模式专题培训,让客户经理更好地了解风险,掌握防范风险的技能;成立小额贷款业务部,对小额贷款业务进行统一管理,实行分级审批,50万元以上贷款由小额贷款业务部审批;同时设置专职贷后管理岗,明确专人进行小额贷款业务的贷后管理工作,实现贷款营销与贷后管理进行分离;深入推进“农村金融服务专员”政策,开展“驻乡包村”工作,及时了解“三农”融资需求,多渠道开展金融知识和业务宣传,不断提升助农服务水平。

截至目前,永年农信联社涉农贷款余额为69.77亿元,较年初增加1.83亿元,居全区银行业第一。陈达

江都农商银行聚焦“银发”群体

全面提升适老服务便利化水平

近期以来,为切实满足老年客户金融需求,江苏江都农商银行组织开展“适老服务便利化专项行动”,旨在着力提升全行“适老化”服务水平,做好养老金融大文章。

今年5月,江都农商银行召开“适老服务便利化专项行动”启动会。会上,该行董事长尚修国作动员讲话,他表示,“银发经济”市场空间大,加快推进全行“适老化”服务建设,不仅是贯彻落实党中央决策部署的一项政治任务,也是深入贯彻落实江苏省农信联社党代会明确的“3741”战略的一项重要举措,更是全面拓展未来生存发展空间的一条发展路径。对此,他提出要求:要高度重视,提高站位,准确把握适老服务大方向,为全

行适老服务水平提升提供靶向目标;要落实到位,突出整改成效,及时跟进工作进度,确保专项行动取得成效;要定期复盘,形成长效机制,持续梳理适老服务工作中的问题清单,建立一套具有江都特色的长效适老服务工作机制。

在责任落实上,江都农商银行把参与推动“适老服务便利化专项行动”作为一项政治任务来抓,形成一级抓一级、层层抓落实的工作机制。对此,该行组织开展部门推进会,会上分管行长作出要求:切实承担主体责任,对照适老服务“问题清单”,针对性制定问题整改实施方案,明确整改计划和完成时间,细化整改措施,推动“适老服务便利化专项行动”有效开展;及时

梳理制定问题清单,逐条逐项制定整改措施,明确责任人员,限定到位时间,确保有序推进、问题清零。

为了进一步强化员工适老服务意识,江都农商银行针对“适老化”服务开展业务培训会,将针对老年群体的服务提升工作纳入大堂经理、柜员、运营主管的常规学习培训中,明确针对老年客户的工作要求,规范适老服务话术、服务行为,明确老年客户服务注意事项、急救应急方案。同时,该行要求营业网点关注老年客户服务体验反馈,从厅堂意见簿、客服电话、民生热线、网络媒体等渠道,全方位掌握老年群体的建议、意见,并高度重视,查摆根源,及时整改优化,提高老年客户服务满意度,提升员工

“适老化”服务水平。

为适应和满足老年群体的特殊需求和偏好,江都农商银行在厅堂内设置爱心座椅、无障碍通道、老花镜、医药箱、轮椅、“AED”等“适老化”服务设施;开设敬老专柜,设置敬老志愿者岗位,在征得客户同意的情况下,为老年客户提供“一对一”陪同式服务。该行按照江苏省农信联社“适老服务便利化专项行动”的要求,将“适老化”营业网点牌进行对外展示,进一步树立“适老网点”的对外形象。

下一步,江都农商银行将持续聚焦老年客户金融服务需求,深耕“适老化”金融服务,以全方位、立体式实现金融供给,切实提升老年群体的获得感、幸福感和安全感。

王佳玲

近期,山西临猗农商银行将金融服务和社保服务深度融合,在辖内22个营业网点开通养老保险资格认证服务功能,并为农商银行工作人员申请“老来健康”APP无限认证权限。目前,该行社会养老保险资格认证工作有序推进。

临猗农商银行以“金融+社保”为引领,为辖内30多万居民代收养老保险,为9万多老年群体代发养老金,在全县14个乡镇设立15个社保卡便民服务站,目前已累计办理社保业务23.5万件。为有效解决群众办理社保卡业务难题,临猗农商银行与辖内社保中心再度联手,开设养老保险资格认证点,推进养老保险资格认证服务乡村全覆盖,同时,结合农商银行点多面广、贴近百姓的优势,积极推进社保业务功能与农商银行服务相结合,完成每年一次的养老保险待遇领取资格认证服务工作,实现社保业务“就近办、马上办、一次办”。

临猗农商银行将融合“社银”两大渠道,用好“社银”双方资源,提高资格认证的便捷性、精准性,为城乡百姓提供社保“一站式”服务,实现“社银服务提质效、金融服务暖人心、百姓办事零障碍”的三方共赢局面。

临猗农商银行
打通养老服务“最后一公里”

南通农商银行践行“金融为民”理念

做好养老金融大文章 提升老年生活幸福感

一直以来,江苏南通农商银行持续践行“金融为民”理念,积极落实发展多层次、多支柱养老金融体系制度,以常态长效为目标,聚焦老年群体常见的痛点与难点,帮助广大老年群体跟上信息时代步伐,跨越“数字鸿沟”、共享发展成果,在信息化、智能化社会发展中享有更多的获得感、幸福感和安全感。

南通农商银行组织成立养老金融工作领导小组,围绕养老金融工作目标,结合地区实际,研究确定养老金融服务的定位、措施和任务,并在组织机构、制度建设、服务模式、流程管理等方面强化工作部署和督查辅导,构建专业高效的养老金融服务体系,确保养老金融工作始终沿着正确的路径向前推进;制定《养老金融服务方案》,明确各相关部门、营业网点

工作职责,把参与推动养老金融工作作为一项政治任务,并与各类业务考核相结合,配套科学的考核办法,形成一级抓一级、层层抓落实的工作机制;坚持问题导向,将“当下改”与“长久立”相结合,确保高点定位、统筹谋划、扎实推进;做好经验萃取,坚持统筹调度,突出养老金融与其他业务发展的系统性、整体性和一致性,促进养老金融工作与其他业务发展的同频共振、相得益彰。

南通农商银行聚焦养老产业融资需求,深入走访调研,了解行业发展动态和融资需求,多渠道、多方式搜集养老企业运营模式、上下游产业、发展前景、财务状况等信息,研究制定专门的授信评价机制和针对性融资支持方案,拓展金融服务场景,“一户一策”提供综合授信、资金结算、理财规划等

“一揽子”金融服务,惠及初创型养老服务机构;积极寻求与保险公司、养老服务机构合作,旨在通过跨界合作与资源整合,提供更加全面、便捷的养老金融服务;紧跟市场需求,与相关高校和专业做好产教融合工作,加强对养老金融服务团队和人员的能力提升培训,帮助员工不断深化对养老金融、“银发经济”的理解,以便更加主动地投身到以养老金融保障“银发经济”发展的“新蓝海”中去;根据不同需求,创新养老金融产品与服务,及时推出适合老年群体的储蓄存款、理财产品及保险产品,以满足老年群体的养老储备和风险管理需求。此外,该行积极探索开发综合性养老金融服务,为老年客户提供养老规划咨询、资产配置建议等全方位养老金融服务方案。

南通农商银行以江苏省农信联社

“99+1”孝行服务“适老化”品牌创建工作为契机,着力打造有温度的养老金融特色营业网点。该行主动开辟“尊老公益区”,为老年客户设立爱心专区,配备各类便民设施,定期更新报纸杂志,为“银发群体”量身打造专属特色营业网点;逐步建立健全养老金融业务的风险管理制度,确保业务合规、稳健发展;加强与监管部门的沟通与合作,及时了解政策动态和监管要求,确保业务符合监管标准;加强养老金融理论研究,成立养老金融专题研究小组,选派在养老金融领域有一定专业基础的管理人员和营销人员,根据业务发展需求,通过走访调研、收集养老数据、选择案例研究、分析养老政策、组织理论学习等方法,深入开展养老金融理论研究,为推动该行养老金融发展提供理论支撑和决策参考。

李道海 倪美丹