

永康农商银行 “邻里小组”提升居民幸福指数

近日,浙江农商联合银行辖内永康农商银行白鸟郡东苑“邻里小组”正式成立。这是该行成立的第21支“邻里小组”,为当地社区和谐发展搭建了良好平台,切实做到“金融业务农商办、遇到困难农商帮”,让“永康人自己的银行”形象深入人心,同时也是金融“五篇文章”的生动实践。

该行“邻里小组”按季开展邻里活动,如“金彩游园会”“帐篷节”“小小掌柜”等,实现陌生邻里关系破冰,拉近了邻里之间的距离,提升了小区居民的幸福指数,让居民“有礼”生活“有味”。截至目前,该行已累计开展各类邻里活动450余场。

该行“邻里小组”定期组织开展“民呼我应、金彩同行”公益活动,为小区居民提供贴心实用的免费服务,如义诊、理发、补鞋、磨刀等。截至目前,该行已累计开展“民呼我应、金彩同行”活动10场,惠及1500余人。

截至目前,该行组建了21个“邻里小组”,组员由居住在本小区的行内员工组成,为小区居民提供金融咨询、公益服务等,并通过把“红色阵地”建在群众身边,推动员工养成奉献服务的意识,让“红色服务”走到群众中去,着力提升该行的知名度和群众认可度。朱晨霞

临城农商银行 当好拥军优抚“金融尖兵”

近日,河北临城农商银行收到临城县退役军人事务局发来的感谢信,信中对该行坚持高政治站位,聚焦拥军优抚领域,充分发挥“乡村振兴主办行”优势,持续加强对该县退役军人及优抚对象的金融服务工作表示了肯定,并授予该行“临城县拥军服务站”荣誉称号。

据悉,2024年以来,该行始终坚守市场定位、践行社会责任,积极与县退役军人事务局签订了“拥军优抚金融服务”战略合作协议,并给予全县退役军人及优抚对象贷款授信额度5000万元的支持。同时,该行及时制定并出台了拥军惠军相关优惠政策和“拥军贷”专属产品等,所辖16家网点全部为退役军人及优抚对象开辟了“绿色通道”,并提供上门服务,及时满足退役军人就业创业、日常生活的金融需求。在八一建军节、春节等节日,该行与县退役军人事务局联合开展退役军人慰问走访和普惠金融讲堂等活动,营造出尊崇军人、拥军优属的浓厚氛围,让广大退役军人和优抚对象获得了有力度、有温度的金融服务。商瑞昭 崔东晖

高安农商银行 暖心服务守护“银发族”

为更好地服务老年客户,解决老年人在办理业务过程中的困难,江西高安农商银行积极践行“金融为民”使命,针对老年人、残疾人等特殊人群,持续优化服务流程、创新服务方式,用实际行动提升金融服务温度。

2024年12月6日,一位客户前来该行汪家支行咨询是否能上门为其父亲办理挂失业务。因这位客户的父亲年龄较大,行动不便,常年居住在当地瑞州街道敬老院。汪家支行工作人员了解具体情况后,当日便组织工作人员携带移动终端前往客户家中为其父亲办理了社保卡挂失业务。办理过程中,该客户对高安农商银行为“特殊客户”提供的贴心服务赞叹不已,并表达了对高安农商银行的信任。

无独有偶,1月7日,一位老年客户拿着十几张存单来该行黄沙支行办理业务。得知该客户有3张近20年的老存单,该支行工作人员耐心与客户交流,建议其如不着急用钱,可到期再来转办,并帮助客户将存单按时间归类,放入农商银行发放的“零钱包”中。得知老人家走了近一个小时才来到支行,该支行工作人员特意开车送其回家。

今后,高安农商银行员工将以“初心、同心、诚心、耐心、暖心、安心”的“六心”服务标准,坚持服务好当地人民群众,用心擦亮高安农商银行的“百姓银行”金字招牌。陈雨甜

兴化农商银行临城支行 推进第三代社保卡换发工作

为全面落实第三代社保卡换发工作,提升金融服务水平,近日,江苏兴化农商银行临城支行组织员工走进当地南官村开展社保卡换发服务。

为确保社保卡换发工作高效进行,临城支行提前联系好村干部,通过村广播通知居民换发社保卡。活动现场,临城支行为村民面对面答疑解惑,有效激发了村民更换第三代社保卡的积极性。此外,临城支行还特别关注特殊客群的社保服务需求,运用外拓设备及上门服务为村民解决社保卡服务中的难点和痛点问题,以实际行动诠释金融服务的温度与担当。陆光宇

阳城农商银行打造“三个三”模式 推动对公存款稳步增长

开年以来,山西阳城农商银行牢牢把握旺季营销的“黄金时期”,加大存款组织力度,通过强化考核运用,提升服务效能、拓宽获客渠道等措施,实现对公存款的持续稳健增长。截至目前,该行对公存款较年初净增1.3亿元,对公存款净增占各类存款净增的57.65%,进一步降低了资金成本,为优化资源配置、提升运营效能奠定了坚实基础。

工作中,阳城农商银行积极做实考核机制,充分发挥考核“指挥棒”作用,对首季综合营销竞赛活动进行优化,将低成本存款、对公存款作为考核重点,将机关部室35%分值与对公存款考核挂钩,充分调动全员营销积极性。

该行积极做实奖励机制,按每日、每周、每月进行竞赛奖励兑现,同时,出台晒单奖励政策,对当日晒单员工进行奖励兑现,把奖励直接分配到个人,鼓励全员晒业绩、挣奖励,形成积极的正向激励。截至目前,该行已奖励晒单员工28名。此外,该行每周对进步幅度较大的网点颁发流动锦旗;并每月对荣获先进营销小组、网点及个人给予现金奖励。

该行积极做实帮扶机制,不断提

升机关服务基层的能力,抽调机关各部室1至2名员工到业务量较大的网点开展下沉服务,帮助网点开展业务分析、找出业务短板、厘清工作思路,并现场参与厅堂服务、外拓营销等工作,确保各项业务工作顺利推进,切实为基层网点业务发展排忧解难、保驾护航。截至目前,该行已累计选派23名机关部门员工到基层网点下沉服务。

在强化竞争意识上,该行采取“按日统计、按周调度、按月通报”工作制度,组织员工分析工作中存在的问题,学习先进经验;同时,建立内部“PK机制”,将所有网点分成4个营销小组,在小组整体任务面前,每个网点和员工根据自身优势和能力,做到有的放矢,贡献自己岗位的力量。此外,该行包组领导每日监督小组业绩落地,在传达目标压力的同时,确保有效提高员工营销积极性和主动性。

在强化服务意识上,该行充分发挥“人缘、地缘、亲缘”优势,以优质服务赢得客户青睐;同时,不断加强营销人员话术培训,并编发综合营销话术手册,进一步提高员工营销技能。

在强化分岗管户上,该行通过分层细化,对行领导、对公客户经理、网

格员分别设置层级客户维护,充分利用数据分析、精准电话对接,以及定期邀请客户参加小型理财沙龙或答谢活动等方式,推动“分岗管户”质效提升。

为提升城內客户服务效能,该行将企事业单位客户的拓展作为资金组织工作的发力点,实施专项对接服务计划,引入专项考核机制,激励城区各网点主动认领并深入走访企业客户,力求实现从新客户开发到账户开设再到存款增长的递进目标。同时,该行加强与当地农业农村局、工信局等政府部门的合作,积极争取各类农业补贴资金,以此推动低成本存款的稳步增长。

为提升农区客户黏性优势,该行依托长期以来与农村客户建立的稳固信任关系,定期联合开展党建共创、主题党日等活动,进一步加深与农区客户的联系,巩固并扩大传统优势。

为提升行业优质客户对接力度,该行结合“白名单”客户台账,对辖内行业客户进行细分并分配到各网点,打造“领导先行对接,网点紧密跟进”的协同服务模式,精准识别双方的业务合作机会,深入挖掘存款增长潜力。田哲瑀

诸暨农商银行提供贴心服务 获评全省“最美驿站”



诸暨农商银行退休职工学习中心“工会驿站”工作人员为“快递小哥”送上热茶

序的设施,爱心专座、饮水机、冰箱、微波炉、应急医药箱、吹风机、轮椅、充电设备等便民设施一应俱全,为户外劳动者提供了极大的便利。

除了基本的便民设施外,该“工会驿站”还设有阅览室、休闲运动室、情绪疏导室等功能区。这些功能区不仅满足了户外劳动者休息、娱乐的需求,还为他们提供了一个学习交流的平台。在这里,环卫、建筑工人和快递小哥、市政维修工等户外劳动者可以放松心情,享受片刻的宁静与舒适。

“工会驿站”的创建不仅得到了诸暨农商银行的大力支持,还得到了社会各界的广泛关注和赞誉。许多户外劳动者纷纷表示,“工会驿站”为他们

提供了一个遮风避雨、纳凉休息的场所,让他们感受到了社会的温暖和关爱。一名刚在“工会驿站”吃完饭的环卫工人对驿站管理员竖起了大拇指,激动地说:“夏天有空调,冬天还能热饭,诸暨农商银行的‘工会驿站’对我们来说,真是太方便了。”

为进一步提升“工会驿站”的服务质量,诸暨农商银行定期对其进行维护和升级,并根据户外劳动者的需求和反馈,不断优化设施配置和服务项目,确保“工会驿站”能够满足更多户外劳动者的需求。同时,该行积极组织志愿者参与“工会驿站”的日常管理和服务工作,为户外劳动者提供更加贴心、周到的服务。何飞彦

吉首农商银行打好“组合拳” 开启信用卡业务发展新模式

自2013年发行首张信用卡以来,湖南吉首农商银行一直在积极探索适合自身的信用卡业务发展道路,巧妙地智能化科技与人文关怀相结合,开启了“智能双控,爱心触通”的新模式,积极打好“组合拳”,高效推进信用卡业务。

2024年9月,吉首农商银行信用卡网申平台正式上线,客户只需扫描相应的二维码,即可在线上录入信息并提交申请。信息录入成功后,该系统审批端将自动评估客户的资信状况并给出审批结果。这一平台的上线,不仅拓宽了该行信用卡获客渠道,还实现了信用卡申请的“线上化、无纸化”操作,以及审批的自动化和授信风险的严格控制。

在吉首乾州古城內开餐馆的尹

某,日常需要流动资金周转。他听说吉首农商银行信用卡“满减活动”力度大,一直想办理,但忙于生意无法前往柜台办理。2024年9月初,尹某在朋友圈看到熟人分享的吉首农商银行信用卡办理二维码信息,便通过手机进行了扫码申请,几分钟后就收到审批通过、授信2万元的短信提醒。信用卡线上申请渠道的开通,标志着吉首农商银行信用卡业务智能化进程的新起点。截至目前,该行已线上受理152户信用卡申请。

2024年3月,吉首农商银行委托第三方公司研发的信用卡智能催收管理平台上线。此平台上线后,该行实现了信用卡数据直达每一位客户经理。通过此平台,该行客户经理利用

手机APP即可查询客户详情并直接拨打客户电话,通过智能记录催收流程,实现了催收动作的系统留痕。此项功能的上线,在进一步规范该行催收流程的同时,大幅提升了催收效率。2024年3月至12月,该行客户经理共拨打并接通电话6470个,外访1443次。此外,该行2024年比2023年同期多收回信用卡表内不良75.2万元、表外不良42.71万元。

针对逾期信用卡客户,只要有还款意愿,吉首农商银行都会积极与其协商分期还款、签订个性化分期还款协议,并为其办理停止利息和违约金业务,为客户减负。2024年,该行为客户办理停止利息和违约金57次,为客户节约利息和违约金12万元。向煌煌

涪潭农商银行 “社银一体化”搭建服务“连心桥”

为深入推进“社银”合作,持续延伸服务触角,更好地推进“社银一体化”工作,搭好服务“连心桥”,贵州涪潭农商银行选派工作人员到涪潭县社会保险事业局进行跟岗学习,切实形成了“1+1>2”的“社银”合作新局面。

近日,涪潭农商银行联合涪潭县社会保险事业局在该行黄家坝支行、复兴分理处、永兴支行举办了“社保服务进万家,全民参保共享美好”“交社保办社保 涪潭农商银行都能办好”活动。活动现场,双方工作人员通过发放宣传资料、现场讲解等多种方式,与群众进行“零距离”互动;同时,详细为

群众解答了参保缴费、社保待遇、社保卡更换等热点问题,帮助群众深入了解社保政策和金融知识。据统计,在此次活动中,该行发放宣传折页共计750张。

为进一步加强合作,满足不同群体社保卡服务需求,涪潭农商银行选派工作人员积极与涪潭县社会保险事业局沟通,建立信息共享机制打破数据壁垒;同时,通过收集制卡信息,统一规划办理流程,批量制作更换社保卡,实现了社保信息与金融服务的无缝衔接,切实提高了制卡效率。截至目前,涪潭农商银行共批量采集制卡信息2457人。唐丹

枣强农商银行 代理保险业务实现新突破

2025年“旺季营销活动”启动以来,河北枣强农商银行严格落实省联社和衡水审计中心决策部署,积极开拓市场,各项业务实现迅速增长,代理保险业务实现了新突破。截至1月8日,仅用时7天,该行就办理了47笔保险业务,保费金额221万元,完成一季度任务的64.4%。

该行制定《旺季营销代理业务营销方案》,重点对营销保险产品进行安排部署,科学分解目标任务;同时,各网点利用晨夕会,每天对保险业务开展情况进行分析、汇报。该行还安排专人对数据进行汇总整理,在营造“比、学、赶、超”氛围的同时,及时分享典型经验做法,并结合各地域情况调整营销措施,压实工作责任。此

外,该行联合保险公司,开展“一对一”营销培训,保证每名员工熟知重点产品的营销话术,积极拓宽员工的营销视野。

该行各网点以“客户大走访”为抓手,提前储备优质客源,组织存款大户集中为其讲解保险产品优势,并实行精准营销,着力提升整体营销水平。同时,该行为34个网点优选优配大堂经理,使更多资源向营销保险产品倾斜,并利用厅堂营销和柜面营销方式,将存款、小贷营销与保险产品营销深度融合,向优质客户宣传保险产品的特点和优势,为客户提供建议和方案,使客户了解产品属性,安心投保,有效夯实代理保险业务基础。孟宪嵘

沐阳农商银行 开展“金融服务下乡”活动

一直以来,江苏沐阳农商银行积极践行金融的政治性、人民性,组织开展“金融服务送下乡”活动,共同构建精准帮扶机制,进一步提升农村金融服务水平,拉近了与客户的距离,也增加了客户黏性。

为开展好金融知识宣传普及工作,该行持续开展“金融服务下乡”“金融知识宣传月”等活动,组织形式多样的“流动金融服务队”,进村镇、入社区,向群众讲解反假币、反洗钱、防范电信网络诈骗、防范非法集资等金融知识,进一步提升金融消费者的自我保护意识和风险意识。

在“金融服务送下乡”活动现场,该行工作人员在为客户激活社保卡的同时,耐心地与客户进行交流,讲解社保卡的使用明细,并耐心地解答大家

的疑问。针对行动不便的客户,该行工作人员及时提供上门服务;针对老年客户群体,耐心细致地讲解操作流程,帮助他们享受电子银行带来的便利与安全。

在开展“金融知识送下乡”活动中,该行通过发放宣传手册等形式,普及金融消费者权益保护、防范电信网络诈骗等知识,提升农户的金融素养和自我保护能力。同时,该行积极向老年客户普及银行卡使用、支付安全等知识,切实提高老年客户的金融风险防范意识和辨别能力,为老年客户的财产安全保驾护航。通过开展“金融知识送下乡”活动,不仅拉近了农商银行与客户之间的距离,还让客户感受到了沐阳农商银行温暖情谊和贴心服务。胡玲玲

平武农商银行水晶支行 深耕普惠金融 赋能乡村振兴

经济是“肌体”,金融是“血脉”,两者共生共荣,而普惠金融恰似细密的“毛细血管”,渗透至经济肌体的每一处。一直以来,四川平武农商银行水晶支行始终将责任稳稳地扛在肩头、落在实处,为大地之上的梦想源源不断地输送着金融力量。

“这是我们首期建设的成果,而眼前即将启动的是二期工程,多亏你们农商银行给我的信贷支持,我的民宿项目才能顺利推进。”日前,客户扎西热情地向平武农商银行水晶支行员工介绍他的精品民宿建设进度情况。扎西是返乡青年,当初得知家乡四川平武县虎牙藏族乡正在大力发展旅游业,便毅然决然选择回乡创业。创业伊始,由于资金短缺,愁得扎西整宿整宿睡不着。正当他一筹莫展之时,村里传来了平武农商银行推出“乡村振兴贷”的好消息,这一政策犹如冬日暖阳,及时化解了他的资金难题。扎西满怀感激地说道:“这真的是一场‘及时雨’啊!”而且,他还热心地向许多有着同样创业梦想的伙伴介绍此产品。

支持扎西走好创业致富路,只是平武农商银行金融助力小微企业的一个缩影。近年来,平武农商银行聚焦百姓最关切、最需要、最困难的问题,将“普惠金融之光”洒到城镇乡村、田间地头,为平武的每一寸土地上的梦想输送“金融动能”。

据了解,近年来,平武农商银行立足于本土实际,充分发挥当地资源优势,量身打造了“乡村振兴贷”“精品民宿贷款”等金融产品,切实满足了当

地创业者们的资金需求,将服务真正落到实处,落在百姓的心坎儿上。工作实践中,该行水晶支行组织员工深入乡村,加强与客户双向互动,及时丰富客户“画像”,推动服务从“千客一面”向“千客千面”转变;同时,坚守服务“三农”初心,持续为乡村振兴注入金融“活水”,成为客户心中的“好搭子”。

“哎呀,眼看着我们就能搬进新盖的小楼房啦!”平武农商银行客户张叔指着正在施工的楼房,兴奋之情溢于言表。平武地处深山,饱受地质灾害的困扰,由于张叔家坐落在虎牙藏族乡滑坡地带,便成为此次搬迁计划中的一员。起初,张叔对于搬迁有些抵触,毕竟在这片土地上生活了数十载,一朝离去,心中自是万分不舍。再加上建新房的资金短缺,让他陷入了长久的犹豫。此时,平武农商银行员工主动上门,耐心劝说张叔,指出当前住所的安全隐患,并介绍了该行与政府共同推出的由政府提供贴息支持的“安居乐”金融产品,为搬迁户解决了资金上的难题。张叔思前想后,终于下定决心搬迁。从决定搬迁到贷款发放,平武农商银行分秒必争,以最快速度放款到账,让张叔等搬迁户尽早喜迁新居。

作为地方金融主力军,平武农商银行始终秉持客户至上的原则,深耕细作,不断完善政策、优化产品,致力于拓宽普惠金融服务覆盖面,千方百计助民纾困解难,努力让普惠金融“最后一公里”畅通无阻,以卓越的金融服务助力普惠金融走深走实。陈莘森