

江南农商银行以网点和科技双赋能推动数字化转型

近年来,数字技术的快速发展激发了银行业对于网点转型的迫切需求,江苏江南农商银行以网点赋能和科技赋能为中心,围绕“打造中国农村商业银行一流品牌”的战略愿景,以建设“科技引领型、资本约束型、服务领先型”和“综合化、信息化、集中化”的特色型银行为发展目标,全面构建“以客户为中心、以市场为导向、以战略为抓手、以风控为主体”的商业模式,强化落实“服务三农、服务中小企业”的客户定位,在转型发展的道路上迈出坚实的步伐。

该行着力推进渠道转型,实现线上线下一体化。通过推进网点运营模式和客户服务模式革新,全力将网点打造成满足客户多元化需求的社交化平台,努力实现“任意一点接入、线上线下互联互通、多方协同”的一体化渠道体系。线下,将银行的尖端技术融合在物理网点中,探索网点新的合作模式,积极进行跨业合作,为客户带来不一样的感知和体验。线上,以手机银行生活化为宗旨,打造与百姓息息相关的服务生态场景,实现全方

位、全触点把握客户入口,获取客户流量。同时,将通过入口、场景和系统平台的线上线下融合互通,使网点服务融入客户线上线下场景,激发网点客户价值创造能力和经营活力。同时,着力推进产品转型,提升客户体验度。该行网点转型依托数字科技的发展,数字科技助推网点转型的深入。顺势而为、主动求变,以新技术为驱动,打造新型零售银行模式。丰富网点产品线,所有产品的设计和开发均从客户的需求出发,该行将资产配置作为网点转型的落脚点,加快推进资产业务的线上化,并在VTM上推出标准化资产业务,逐步将其打造成全资产的受理平台,推动零售转型供给侧改革,夯实零售资产客户群;探索场景化+线上化+大数据的业务模式,向零售客户提供综合资产管理方案;做大供应链金融,完善系统功能,围绕产业链、生态圈、场景化三个维度,集技术应用、银行业务、企业需求于一体,扩展平台外延和应用场景,批量式开展核心客户上下游中小企业的供应链金融服务。推进获客智能化,加快推行主

动授信模式,构建客户统一视图,实现积极的客户获取和精细的客户管理。同时,充分挖掘数据价值,通过各类风控模型,实现对客户的自动审批决策、实时监测预警。充分发挥产品管理部和产品创新实验室职能,提升科技转化率;增设产品经理,深化科技与业务的融合;持续推进金融科技建设项目建设,特别是线上化信贷产品风控模型的开发。此外,该行着力推进模式转型,打造敏捷化组织。树立平台思维,打造敏捷组织,创新服务方式和流程,从而更先进、更灵活、更高效地响应客户需求。目前,通过建设远程大客户服务支撑平台,将实现远程客服服务中心、交易中心、信息中心、营销中心四位一体集中发展。建立统一的在线客户服务平台,整合现有在线服务渠道,突破电话客服、视频客服一对一的局面,实现在线咨询、在线交易、在线认证等多项业务,与视频客服、电话客服实现平台互转功能,分流柜面业务压力,在手机银行、网上银行、直销银行等线上渠道嵌入,有效提升客户的7×24小时体

南通农商银行普惠业务将实现全流程自动决策功能

继“智慧微贷”系统建成投运后,江苏南通农商银行再添“智慧大脑”。近日,该行“策略中台”系统正式上线。据了解,双系统的有效结合将真正实现进件受理的快速化、业务办理的简约化、申报审批的自动化、风控管理的便捷化,最终达到普惠业务准入筛选、审批干预、决策判断,乃至贷后管理、年检续贷的全流程自动决策功能。

伴随5G、云计算、大数据、人工智能、区块链等新技术的出现,加之新冠疫情的突发蔓延,数字经济已成为我国经济发展的大势所趋,而普惠金融数字化转型也演变为农商银行未来高质量发展的关键支撑。南通农商银行对相关领域进行积极探索与尝试,并率先建成投运“智慧微贷”系统。

该行相关负责人介绍,“智慧微贷”系统打通了线上线下双向发展的桥梁,

通过产品重构、服务场景线上化、长尾客户挖掘、网格化营销管理等,初步实现了以科技传递价值,有效覆盖区域客户信贷需求,最大程度提升获客能力与降低获客成本,培育了具有农商银行发展特色的数字化信贷经营能力。

在此基础上,南通农商银行深入探索开发“策略中台”系统,为“智慧微贷”增添“智慧大脑”。据悉,“策略中台”系统是将行内、行外数据进行有机整合,深入挖掘客户潜在风险、厘清客户关联关系,构建客户360度全景标签平台。

“该系统建立客户反欺诈模型、信用评级模型、利率定价模型、限额管理模型、贷后行为风险评分模型、关联风险评价模型、授信审批策略引擎、贷后管理策略引擎等,并将规则和模型应用于信贷管理流程中,形成统一的决策支持平台。”该行相关负责人介绍,该系统将有

效提升风险识别与处置能力,改善客户体验,降低人力成本,逐步提高信贷决策的科学性和决策效率,优化业务流程。同时,通过移动端应用的部署,使其成为客户经理、审批人、管理层日常工作的“智能助手”,最大程度为操作者减负增效。

“策略中台”系统开发上线后,率先开通了“飞鱼好贷”业务自动决策审批功能。据了解,该功能通过10个版本的迭代升级,最终形成了准入规则、强弱规则、信用评级、额度测算等多个系统自主判断环节,设计产生出近百条各类规则及标准。

据介绍,目前,自动决策模型能直接替代30%人工审批效能,同时为转入人工审批阶段的业务提供决策依据,帮助审批人对信用评分一般的业务再做细化判断,确保不轻易放弃任何一个客户。

4月15日全民国家安全教育日前夕,为提高火灾突发事件应急处置能力,江苏丰县农商银行利用周六、周日基层网点轮休时间,组织近两年新入行员工和各营业网点安全员集中开展消防培训和实战演习,邀请丰县消防大队专业人员进行现场讲解和指导,参与人员120余人。

本次消防培训和演习活动使参与人员对消防安全知识有了更深入的了解,安全防范意识和灭火器器材、设备的使用技能有所提高,提升了应对消防火灾突发事件的处置能力和实战经验。

(张国兴 邓敏)

沭阳农商银行“121”信用工程惠及5万农户

“以前办贷款还要求人,现在有了沭阳农商银行信用贷款,不需要担保、抵押,需要贷款直接到农商银行办理,沭阳农商银行的‘小额信用贷款’真是惠民工程啊!”江苏沭阳县花晏村花木大户胡道锋兴奋地说。

为有效缓解农户、小微客户担保难现状,提高信用贷款投放覆盖面,早在2018年以来,沭阳农商银行运用互联网思维,战略性提出“121”信用工程,即授信10万元(含)以下的农户贷款以“夫妻信用”发放;授信10-20万元(含)的农户贷款以“家庭信用”发放;100万元以下的小微企业贷款以信用方式发放。该行还配套出台了“家庭信用贷”和“小微信用贷”管理办法,对信用贷款投放的条件、流程、额度、用信及贷后管理等方面在制度层面做出了明确的规定,极大方便了客户。自“121”信用工程推出以来,信用贷款大幅增长。截至目前,该行信用贷款余额已突破30亿元,惠及超过5万农户。

(胡玲玲)

灌云农商银行荣获县全民阅读工作“先进集体”

近日,江苏灌云农商银行荣获2020年度灌云县全民阅读工作“先进集体”,该行以职工书屋(阅览室)、智能化数字阅读终端、读书会等为载体,大力推进全民阅读工作。

据悉,该行职工书屋合计面积约150平方米,共有藏书1.5万多册,藏书包括少儿读物、职场励志、社会百科及企业文化展示等;书屋由少儿阅览室及员工阅览室两部分组成,于2020年12月31日正式揭牌,并于今年1月29日开始,每天8:30-20:30(含周末)面向全行所有员工及子女开放,该行职工书屋还被授予“连云港市总工会职工书屋”“灌云县全民阅读活动示范基地”荣誉称号。同时,优先在营业部、城西支行配置数字阅读终端,“三八”节为全行女员工赠送《巾帼担当》《藏在认真》等书籍;常态化开展“阅世草堂”读书分享会,在全行形成了崇尚知识、快乐阅读、自觉学习的良好氛围。

(开军义)

泗阳农商银行开展“整治拒收人民币现金”志愿宣传活动

为贯彻落实人民银行关于整治拒收人民币现金工作要求,维护人民币流通秩序,保护消费者的支付选择权,日前,江苏泗阳农商银行志愿小分队在街头开展“整治拒收人民币现金 维护消费者合法权益”的志愿宣传活动。

志愿者们向商户、消费者及来往行人发放宣传折页,讲解人民币是法定货币,任何单位、任何个人不得拒收人民币;拒收人民币是违法行为。本次活动的开展得到了广大群众的一致认可,取得了一定的宣传效果,有助于营造全社会自觉维护人民币法定地位的良好氛围。

(王静)

泰兴农商银行收到一封特殊的感谢信

日前,江苏泰兴农商银行焦荡支行的保安在例行巡检过程中,发现营业网点外墙上贴有一张红纸,大大的“感谢信”三个字格外引人注目。信件的内容朴实无华,却饱含着客户对焦荡支行网点服务的高度认可和赞誉。然而,信件落款却很简单——“广大客户致谢”,这会是誰呢?

通过调阅实时监控发现,上午9时许,一位身着西装、白发苍苍的老大爷,手拎着一个塑料袋,步履蹒跚地来到了

建湖农商银行做好综合运算

今年以来,江苏建湖农商银行不断优化流程,创新产品,在“加、减、乘、除”综合运算中求答案,打造出新的市场竞争优势。

在系统流程上做“加法”。建湖农商银行以客户分层、流程优化、全员营销、督导推进为抓手,坚持“金融+场景”基本架构,围绕大数据平台,实现了99个数据模型的落地,开发报表435张;围绕流程银行平台,上线、优化了流程357次;围绕云平台,在省联社云上新建主机17台。同时,在新零售平台搭建了“来丝维客”模块,发展推客7000人,办理签约2532笔、2.21亿元,用信1506笔、9567万元。

在业务程序上做“减法”。该行围绕贷款申请“一张纸”,列出资料清单,形成了5个行业调查模板,16个产品授信模型,简化了申贷手续。围绕授权业务“一张照”,优化了193个交易码,实现拍摄一张照片,业务就能办理完成,减少了客

户等待时间。围绕家庭金融“一张网”,通过一次签约,覆盖各类代收付业务,实现了5万户家庭金融建档入册,电子银行产品覆盖率达350%。

在产品创新上做“乘法”。该行主动调查分析县内同业金融产品情况,完成了9个项目的上线,推出8个公司类、23个人类信贷产品。其中农区市场,强化对农村专业大户、合作社、特色农业的

支持,创新乡村振兴类产品2个;城区市场,强化对个体工商户、城市消费群体的支持,创新城市升级类产品2个;郊区市场,强化对小微企业信用类贷款、中长期资金需求的支持,创新产业转型类产品1个。

在“支农支小”上做“除法”。建湖农商银行始终坚持“支农支小”战略定位,全力消除农户、小微企业贷款难、贷款贵等

海门农商银行“三会套开”一体推进党的建设

近日,江苏海门农商银行“三会套开”,部署党史学习教育、党风廉政建设、党建暨宣传思想工作,一体推进党的建设,砥砺奋进启新程。海门区委党校常务副校长顾青山受邀上专题党史课。

顾青山以“百年党史论初心,接续奋斗启新程”为题,带领全体党员回溯百年党史,从革命历史的波澜壮阔中、人民领袖的高瞻远瞩中、革命先辈的奋斗牺牲中,汲取我党基业长青的密码、夺取胜利的钥匙,号召广大党员永远牢记革命先烈的伟大牺牲,学习传承革命先辈的精神火种,更加坚定共产党人的初心使命,勇挑重担,敢当先锋,拼搏奉献,为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。

会议对《海门农商银行党史学习教育实施方案》进行宣讲,从总体要求、组织领导、任务清单、力争取得的成效等四个方面,对海门农商银行党史学习教育进行了明确部署和要求。海门农商银行党委书记、董事长黄建新指出,要深刻领会“为什么学”,切实增强党史学习教育的自觉性、主动性;准确把握“学什么”,切实增强党史学习教育的系统性、针对性;贯彻落实“怎样学”,切实推动党史学习教育做到位、见成效。

对于2021年党风廉政建设工作,海门农商银行将从深化政治监督、推进精准监督、加强作风建设、严肃监督执纪、强化队伍建设五个方面,深化推进党风廉政建设和纪检监察工作,为健康发展营造良好的政治生态和发展环境。今年是建党100周年,是“十四五”开局之年,也是海门农商银行第二个十年发展征程的开启之年。海门农商银行将党建和宣传思想工作与业务发展同安排同部署同推进,从细处着眼、小处着手,从具体问题管起,旗帜鲜明讲政治,从严从实抓党建;讲好农商银行故事,汇聚发展正能量;构建目标共同体,画好发展同心圆,进一步唱响主旋律、打好主动仗,提振精气神,为推动海门农商银行高质量发展提供坚强思想保证,凝聚磅礴精神力量。

会议签署了党建工作责任状、党风廉政建设责任状,对2020年度宣传工作优胜单位和先进个人进行了表彰。

(杨晨)

镇江农商银行优化营商环境 共建“一站式”服务

为了进一步优化营商环境,深化行政审批制度改革,支持高新企业发展,高新区行政审批局按照“能商就商,能并就并”的原则,牵头各单位,共同实行“一站式”服务。

镇江农商银行积极响应政府号召,开展“全链通”开户业务。“全链通”平台是江苏省打造的为企业开办事项的网上集成办理平台,改变了原有模式,实现了工商登记、刻制公章、涉税事项办理、银行预约开户等企业开办事项的链条条通办,企业申请人通过“全链通”平台,完成全程电子化登记后,凭电子营业执照可同步申请刻制公章、银行预约开户。

近日,该行历经一个多月成功开立第一个“全链通”账户,该笔高效率服

句容农商银行抓市场,守定位“支农支小”量增质提

针对疫情带来的经济下行、投放遇阻问题,江苏句容农商银行分析问题原因,理清发展思路,做深三农、做透小微,为实体经济发展提供有效的支撑。

一方面,该行深化“整村授信”,筑牢三农“主战场”。坚持打基础利长远,将“整村授信”作为年度重点工作加以推进。积极与市委市政府加强沟通联系,赢得支持,与市农业农村部门联合下文,合力推进“整村授信,助力乡村振兴”活动,为农户提供“一张表授信、一家人覆盖、一次不用跑”的高效金融服务。部署召开专题会议,逐网点汇报交流,分析原因,制定措施,强力推进。去年末实现152个行政村全覆盖,建档2.2万户,用信6146户,金额10.23亿元。

同时,该行服务“民营小微”,当好支小“主力军”。积极推进“三访三增”,有效开展“百行进万企”活动,对企业实行名单制管理,落实管理和营销责任,做到以“访”促“增”,以“增”促“效”。去年末,小微贷款余额129.71亿元,比年初增长15.02亿元,小微客户总数9010户,比年初增加820户。

此外,做实“普惠金融”,畅通发展“主动脉”。该行切实提高金融服务的覆盖率、可得性和满意度,让普惠金融服务惠及更多城乡居民。要求全行主动为经营情况良好的客户匹配信用贷款额度,将个人信用贷款额度调增至50万元。大力推广“富民创业贷款”,发放全市第一笔企业创业贷款,为稳企业保就业注入金融“活水”。(孙祥吉)

江阴农商银行多措并举赢取储蓄“开门红”

首季定全年,开头赢全局。今年以来,江苏江阴农商银行早行动、争主动、拼能动,围绕“提增量、增份额”要求,多维度发力、多举措并行,全面打响旺季揽储增存工作引擎,实现储蓄存款良好开局。截至2月末,该行储蓄存款余额573.73亿元,较年初增61.88亿元,增幅12.08%;存蓄存款总量、增量市场份额分别达到31.95%和39.66%,均稳居江阴全市31家银行同业首位。

江阴农商银行各分支机构积极营造网点氛围,通过厅堂布置、红包墙、猜灯谜、兑积分等活动吸引市民百姓纷纷驻足。立足“党建联盟”,各分支机构与社区、村镇、街道联合开展“拉网式”揽储服务,掀起了“送一份折页、建一份档案、开一张卡、抓一笔存款”的营销热潮。举办营销话术“金点子”作品征集评选活动,集思广益、群策群力,充分发挥员工主观能动性,通过H5、漫画、小视频等方式积极开展线上营销宣传,多渠道提升品牌和产品影响力。

旺季营销中,江阴农商银行不忘回馈客户,让客户收获满满“锦鲤”。该行组建以各支行阵地的“商户联盟”,通过支行推荐、商户报名等通道,为商户制作满减优惠券,实现商户引流、资金沉淀,提升客户体验,助力各行旺季厅堂营销等“一举多赢”。同时,与万泽医药共同推出旺季“健康锦鲤专属卡”,为优质储蓄客户提供购药抵免、购药满减、艾灸体验、燕窝和人参品鉴等系列增值服务,有效带动高净值客群增量扩面。

(汤曼迪 吴芝琼)

丰县农商银行举办消防演练 强化安全教育