

丰县农商银行:

“四促进”提升服务能力 多维度助力乡村振兴

2021年,江苏丰县农商银行围绕“市场增户扩面、业务提质增效、经营争先进位”目标,以省联社专项竞赛活动为抓手,通过四个“促进”提升服务能力,深耕“三农小微”,助力“六稳六保”,支持乡村振兴和服务实体经济发展,推动自身高质量发展取得新成效。上年末,该行各项存款余额204.4亿元,比年初增加21.87亿元,同比多增2.74亿元;各项贷款余额153.51亿元,比年初增加17.37亿元,同比多增0.29亿元;贷款客户数49454户,较年初增加8075户;存贷款增幅分别为11.98%、12.76%,在徐州地区均排第一位;市场份额分别为33.34%、33.4%,稳居全县金融机构首位。

深入走访,促进农业振兴。以“百行进万企”升级扩面行动和专项竞赛活动为抓手,班子成员带领6大战队,抢抓有利时机进村组、入社区、访企业,对专业合作社、家庭农场和涉农、小微企业开展“名单制”走访和跟踪服务,支持特色产业发展,常态化开展“扫街”进村入户金融服务。全年组织召开“普惠金融服务交流会”71场次,集中宣传255次,覆盖全县342个行政村、6大园区商区,为广大客户提供便捷可得金融服务,为实体经济发展提供充足的资金支持。

坚守主业,促进农村发展。该行强化普惠型涉农贷款考核,加大普惠型农户和小微企业贷款投放。以村为

单位,运用小额信用贷款等产品为农户生产、经营、消费等提供一揽子金融服务,实现资料收集、评级授信线上服务,快速将金融活水引入“田间地头”、带到“千家万户”。借助“无感授信”“有感反馈”等服务模式,全年在318个行政村开展“阳光信贷-整村授信”工作,授信户数12.44万户,总额度99.83亿元,户均授信8.02万元。

用足政策,促进农民增收。为解决返乡青年创业资金不足问题,该行与团县委、县妇联、人社局加强合作,先后开办“丰青贷”“巾帼贷”“富民宝”等创业贷产品。以年初财政贴息额度由10万元提高至15万元为契机,持续宣传推广,确保政策红利落地。截至

上年末,各类创业贷4566笔、6.13亿元,较年初增长2697户、4.3亿元,深受广大创业者欢迎。

创新产品,促进企业成长。为帮助各类经营主体解决融资“担保难”问题,该行深化与省农业担保公司、县农业农村局合作,推广“苏农担”贷款和“三乡工程助力贷”,为企业量身打造有特色的金融服务,让客户享受到利率优惠、手续简单、担保可靠的融资产品。在徐州地区率先与人保公司、省农担公司建立三方合作,发放首笔“徐保贷”业务。截至上年末,累计发放“苏农担”贷款581笔、1.09亿元,“徐保贷”23户、730万元。

(于洪波 邓 敏)

江南农商银行溧阳市支行荣获市2021年度“服务业五星企业”称号

近日,在江苏溧阳市“文旅融合巩固突破年”动员大会上,江南农商银行溧阳市支行荣获由中共溧阳市委、溧阳市人民政府颁发的溧阳市2021年度“服务业五星企业”荣誉称号,同时,该支行行长朱海金荣获溧阳市2021年度“杰出企业家”荣誉称号。这是继该支行及朱海金行长连续两年荣获“服务业三星企业”及“优秀企业家”后首次获得此荣誉。

近年来,该支行持续提升金融服务水平,积极践行“服务三农、助力城乡一体化经济”的银行使命,勇担扶微助企、金融惠农的职责,坚持朝着高质量发展

的目标奋进。截至2月7日,该支行全口径存款余额500.4亿元,全口径贷款余额264亿元,存、贷款市场份额稳居溧阳市区域内同行业第一。

服务实体经济,彰显金融责任与担当。该支行始终抱有“金融是实体经济的血脉,为实体经济服务是金融业的天职”的思想认识,充分发挥地方农商银行“短平快”优势,助力企业做大做强。截至2月7日,该支行普惠小微贷款余额达67.85亿元,制造业贷款余额达60.68亿元。全力保障了制造业、民营和小微企业信贷投放,积极为企业纾困解难,为地方实体经济的发展提供

“江南保障”。

强化金融助农,高举乡村振兴的旗帜。作为地方金融主力军,该支行自觉当好履行社会责任的“实践者”,高度重视金融助农工作推进情况,以源源不断的“金融活水”灌溉乡村沃野,助力乡村振兴。2021年,该支行全力推进普惠金融建设,“一起富-阳光贷”累计评议159个村(居)委,为全市8.63万人预授信91.14亿元,解决老百姓在生产经营过程中因缺乏抵押、担保而导致的融资难题。截至2月7日,该支行发放“三农”贷款78.19亿元;“家庭农场贷款”累计投放199户、金额

4.71亿元;“专业合作社贷款”累计投放136户、金额1.84亿元;“农担贷”累计投放363户、金额2.94亿元。在助力乡村振兴的道路上持续不断地贡献着“江南力量”,展现了金融机构应有的责任与担当。

荣誉属于过去、奋斗成就未来。今后,该支行还将继续紧跟转型发展步伐,围绕“服务实体经济,防控金融风险,深化金融改革”的目标,精耕细作、行稳致远,继续夯实客户基础、做优业务规模,以更加优异的成绩奋力书写助力地方经济高质量发展的新篇章!

(陶然 姜 涛)

砀山农商银行召开2022年旺季营销业务工作推进会



2022年一季度已行将过半,为加快推进安徽砀山农商银行旺季营销“开门红”各项业务发展步伐,2月16

日晚,砀山农商银行在总行五楼会议室召开了2022年旺季营销业务工作推进会,总行领导班子成员,各支行行长、部门经理及分理处负责人等50余人参加了会议。会议由砀山农商银行党委副书记、行长刘鹏飞主持。

会议首先由王成立副行长通报了该行一月份以来旺季营销工作开展情况,对业务发展存在的不足和短板进行了深入分析,并

要求全行人员要紧盯差距,在剩下一个半月时间里补差补缺、迎头赶上,全面完成各项任务目标。随后,许国宁副行长对该行一月份营销先进和落后个人进行了表彰和通报。纪委书记、监事长孟祥化对全行的工作作风和劳动纪律提出了要求,他强调,全行上下要统一思想、提高认识,集中所有精力,取得“开门红”旺季营销战役的全面胜利。

最后,砀山农商银行党委副书记、行长刘鹏飞结合该行具体情况对下一步营销工作进行了安排部署。他提出,全行一是要坚持发展的核心理念,以高质量发展为根本,解决砀山农商银行存在的营收难等一系列问

题;二是要守住厅堂和外拓两个“战场”,内外结合、有效联动,带动该行各项业务全面发展;三是要依照对公账户、易贷卡到期未授信及社保卡未激活未发卡三个清单,有的放矢,补足业务短板,确保重点业务不再成为弱项;四是要抓住低成本存款、信贷投放、社保卡三项指标及风险防控四项重点,全力突破、奋勇争先,力争在全省“开门红”旺季营销竞赛中取得优异成绩!

期间,一月份营销先进和落后支行行长和网点负责人分别进行了经验交流和表态发言,会议同时对营销先进个人进行了现场颁奖。

(卜 方)

宿州农商银行“早字奖”掀起“开门红”

本报讯(记者 朱 喜 □ 刘一炜)虎年一季度“开门红”战鼓敲响以来,安徽宿州农商银行全体员工在总行党委的坚强领导下,迅速统一思想,紧紧围绕“开门红”的各项任务,全力以赴、奋力拼搏,“争作贡献、争当标杆”,通过设立“早字奖”等激励措施,掀起了“开门红”活动热潮。

截至2月7日,共有十五家支行分别荣获各项存款余额指标“早字奖”、对公日均存款指标“早字奖”、各项贷款余额指标“早字奖”、信用卡分期收入指标“早字奖”、聚合收单活跃商户指标“早字奖”、云收单商户指标“早字奖”、云收单有效商户指标“早字奖”、三代卡发卡指标“早字奖”、社保卡卡均余额指标

“早字奖”,纷纷实现了新年工作的良好开局。

抢抓旺季要趁早,奋勇争先展作为。宿州农商银行各支行找准发力点、寻求新突破,“百花齐放,各显神通”,定能夺取2022“开门红”战役的全面胜利!

又讯:新年伊始,宿州农商银行积极谋划、部署,该行全体员工上下一心,强化营销水平、创新服务手段,助力旺季“开门红”。为彰显旺季营销“开门红”的活动特色,营造活动氛围,全员凝神聚力、拼搏奋进,深入社区、农区、商区,全力宣传推广。

经过近几年的发展,该行从最初的

不良资产占比高、服务环境落后、员工精神面貌不振,发展到今天不良资产逐步化解,服务好、环境优,员工精神面貌焕然一新,发展已进入快轨道的良好局面。所有的这一切是在行领导正确带动下,全行员工努力奋斗和辛勤汗水中得来的。

春天行动的号角已经吹响,宿州农商银行期望通过“开门红”营销活动,实现增户扩面,提升社会影响力。征程漫



漫,唯有奋斗,用脚步丈量业绩,以实干铸就辉煌,谱写宿州农商行高质量发展的新篇章。

(张 茜)

泗洪农商银行:打造“最客厅” 做优金融服务

近年来,江苏泗洪农商银行始终坚持树牢“以客户为中心”的服务理念,持续开展网点转型工作,不断强化“最客厅”建设,着力美化厅堂环境、规范服务礼仪、优化服务流程、增强营销能力、提高服务品质,全面做优金融服务,提升客户体验。

开展网点改造,塑优厅堂环境。按照“统一布局、统一标识、统一形象”工作思路,结合省联社“135”工程要求,持续对全辖36家网点硬件环境设施进行改造升级,在长效保障安保工作要求的同时,推动营业网点服务面貌实现焕然一新。截至2021年末,该行65个营业网点

和自助银行中已整新改造并领取新合格证书达98%。长效开展标杆网点打造,引入6S动线管理,通过物品定位、责任分区、日常巡检,持续推动厅堂环境标准化建设。此外,该行还积极结合时令节气、区域特色,打造主题厅堂,其中,以首季“开门红”新春氛围营造为重点,通过新春春联、贺岁灯饰以及喜庆音乐的充分配置,营造饱满的喜庆感。

推进转型升级,提升业务效率。为进一步提升金融服务质效,该行严格按照金融服务规范标准持续推进网点转型工作,综合区域客户类型、网点业务效能,分层次打造“旗舰型、综合型、零售

型、智能型”营业网点,充分满足客户更便捷、更高效的业务办理需求。加大自助机具配置力度,不断丰富厅堂业务受理渠道,分流简便业务,切实减轻柜面服务压力,提升业务受理效率。截至2021年末,该行已累计在全辖36家营业网点布放智能柜员机85台、现金辅柜62台、票据辅柜12台。

优化服务流程,增强营销动能。以客户需求为导向,以“分层递进、合理引导、简洁高效”为原则,持续优化厅堂服务流程,推动客户业务办理“先自助、再协助、后柜台”,通过有效引导,增强客户主观能动性,释放厅堂人员服务更多有协助需求

的客户。充分发挥大堂经理厅堂“主角”作用,不定期开展厅堂微沙龙活动,向排队等候客户普及反假反诈金融知识、介绍投资理财业务、征询客户意见建议,搭建交流互动平台。定期组织厅堂服务专题培训,严格规范厅堂工作人员服务形象和服务礼仪,建立完善的开门迎客、柜面操作、厅堂服务和突发事件处理等流程,并常态化开展现场与非现场检查、组织神秘人暗访、召开文明服务督导会,全面提升厅堂人员精神状态和服务意识,为客户提供最优质的金融服务。此外,该行还积极围绕省联社“厅堂优质服务提升年”活动要求,定期组织开展“最客厅、最佳服务明星、最佳厅堂营销能手”选树活动,树立服务营销标杆,营造浓厚的争先创优氛围。

(江晶晶)

本报讯(记者 朱喜 □ 陈信伟)安徽六安农商银行坚持务实管用原则,围绕助力疫情防控、业务营销、党性提升、案件防控、普惠金融等中心工作,通过“五个争先”提升党建融合发展水平,充分发挥党组织的战斗堡垒和党员先锋模范作用。

疫情抗击争先。2021年5月13日,六安发生疫情期间,该行开展抗击疫情党员先锋队突击队承诺践诺活动,有效提升了党员和党建品牌在群众及政府中的形象。疫情以来,该行累计向地方各级政府、社区、一线医务人员等单位和个人捐赠防疫物资和资金约150余万元,为助力打赢疫情防控阻击战贡献了积极力量。

零售竞赛争先。2021年旺季营销期间,该行开展“旺季攻坚战”党员当先锋零售业务竞赛活动,激励支行党员在工作中敢于担当、勇于作为。截至2021年末,各项存款余额306.04亿元,比年初上升35.81亿元,余额和增量分居全省83家农商银行的第6位、第5位。

坚守初心争先。结合党史学习教育,该行持续开展“党员政治生日”五大环节特色活动,通过支部党员过“政治生日”,完善政治仪式。真正把实践和精力集中到党员先锋模范作用上来,把智慧和力量凝聚到全行的目标任务上来。自觉加强党性锻炼,严格规范党员行为,进一步提高党员队伍的凝聚力和战斗力。

网路服务争先。开展“学党史当先锋、网格服务见行动”主题特色实践活动。实践活动以“网格化管理”为总揽,以“夯实基础,提质增效”为目标,突出客户为本的经营理念,做大做强客户规模,做实做优客户结构、做细做精客户服务,实现普惠金融服务在客户竞争能力、业务结构优化、员工素质水平和发展质量上的全面提升。通过实践活动,铭记光辉历程、传承红色基因,做到学懂弄通做实,在网格化服务管理中,充分发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用,助力乡村振兴,把学习成效转化为工作动力和工作成果。从2021年4月份启动至上年末,走访建档个体工商户、农户、工薪户22840户,授信6522户、7.05亿元,用信5588户、4.61亿元。

服务地方争先。总行党委及各党支部通过联合共建等形式,有效发挥网点、产品、人缘地缘等独特优势,通过走访政府、深入个体工商户和农户,2021年先后与金安区政府签订“党建引领乡村振兴合作协议”,与六安市住房发展中心、城投公司、金安区农业农村局等签订全面战略合作协议,在助力地方党委政府中心工作中改进和创新金融服务、提高发展质效,实现多方共赢,提升行业地位和形象。同时,持续推进“党建引领信用村建设”,运用线上科技强农普惠易贷产品,农户授信3.7万户、放款84.12亿元。

宿州市桃园支行“大堂经理忙起来”



“你好,请问你办什么业务?”大堂经理一句问候,开启了一天的忙碌时光。年节前后,到银行办业务的人也随之剧增,有存钱的、取钱发红包的、激活社保卡的、更换三代社保卡卡的,还有咨询贷款业务的,安徽宿州市桃园支行的大厅里一直熙熙攘攘、络绎不绝。

“哎呦,你挤什么呀,踩我脚了!”“我的号刚错过了,只顾聊天了,没听见,能再给我办吗?”“现在喊的是78号,我是78号,你是71号,都过去这么多号了,你得重新取号。”“后面那么多人,我不想重新取号……”两位客户你一言我一语,开始争

吵起来,这时大堂经理闻声赶来,问71号客户办什么业务,并指引他到自助设备办理,省去了排队等待的时间。一个举动化解了一场争吵。

“请问你是交养老保险吗?你可以在手机银行或支付宝里转账交,在机器上补登一下就可以了。”“请问你是取社保卡里的钱吗?你可以在自助设备取,不会我可以指导你。”“请问你是换三代社保卡吗?在这边的社保窗口排队,不要排错队了。”“请问你是存款的吗?我们行的一年定期存款现在利率非常合适,存活期的话利息低,建议你可以存一年定期,即使突然着急使用,也可以提前支取,按活期利息计算,到期没取的话还能多获得一年定期利息,多好。在这取号,稍等一会就可以办理。”……大堂经理一边不停地询问客户,一边不停地给客户介绍业务。

大堂经理分流引导客户,有效节约了客户排队等候时间,高效地帮助工作人员减轻柜面压力,安抚了客户情绪,提高了整个支行的工作效率。(许 雪)

江苏有线与徐州农商银行开展业务交流合作

2月17日,江苏省广电有线信息网络股份有限公司(简称“江苏有线”)总经理庄传伟一行赴徐州农商银行开展业务交流,徐州农商银行骆新超董事长、许臻行长等参加访问。

江苏有线是江苏省国有控股的大型广电文化企业,最大的地方广电网络运营商,2021年,江苏有线与徐州农商银行在数字化平台建设、广告投放、信息化建设、产品共融、渠道互用、资源共享等维度全面推动深度合作,共谋高质量发展之路。交流中,庄传伟总经理对徐州农商银行一年来坚持党管金融、聚焦普惠金融、加强融合发展、推进乡村振兴等方面给予高度评价,他指出,徐州农商银行是让股东放心、人民满意的好银行,资产总额820亿元,拥有员工1800余人,150余家营业网点,存贷款规模1230亿元,成为苏北最大的农村法人金融

机构,成绩可圈可点,未来可期可盼。

徐州农商银行董事长骆新超表示,徐州农商银行作为徐州人民自己的银行,将始终坚持以人民为中心,在服务实体经济、发展普惠金融、助力乡村振兴等方面推进高质量合作,努力实现经营管理“跨越”、改革化险“进好”、转型发展“调优”的总体目标任务,建成助推地方高质量发展的带头银行、乡村振兴主办银行、营商环境效能银行,以优异成绩迎接党的“二十大”胜利召开。

双方达成“春之约定”,在前期战略合作的基础上,本着“发挥优势、相互促进、长期合作、互利共赢”的原则,利用各自品牌、客户资源与渠道优势,深化战略合作,同甘共苦、砥砺奋进,在新常态市场环境,共同发力、携手破局,共创未来。

(申玉龙 王 苗)

睢宁农商银行首笔“苏科贷”业务成功落地

为进一步增强对科技型小微企业的金融支持,江苏睢宁农商银行认真贯彻落实省财政厅、省科技厅以及省联社政策要求,制定配套制度和管理办法,并于近日向徐州绿科农牧科技有限公司发放首笔“苏科贷”贷款500万元。

该公司是一家专注于肉鸭养殖及技术服务管理的公司,设备采用全封闭立体笼养技术,有利于卫生防疫和生态环境保护。因公司生产经营需要长期采购鸭苗、饲料、药品等,流动资金需求量大,经调查了解符合“苏科贷”贷款条件,该行及时满

足了该企业融资需求。

“苏科贷”产品主要定向满足中小微科技企业在科技成果转化和产品市场推广等方面的短期流资需求,最高额度可达1000万元,同时产品纳入省财政厅设立的江苏省普惠金融发展风险补偿基金平台管理,具有“利率低、手续简、放款快”等特点。

下一步,睢宁农商银行将深入走访对接符合“苏科贷”备选企业,继续为科技企业发展赋能,为睢宁科技金融创新增添力量。

(魏 威 王 宁)

民丰农商银行营业厅布放智能咖啡机 优化服务

“本来办业务排队是件很急躁的事,但是在这里点上一杯咖啡、看看书,反而感觉时间过得很快。”客户张先生高兴地说道。近日,江苏民丰农商银行为进一步提升金融服务水平、增强客户体验度,在营业部厅堂布放了一台智能咖啡奶茶一体机,客户通过该行手机银

行扫码支付1角钱,即可选择咖啡、奶茶或椰汁任意一杯热饮,不仅为寒冬里的客户带来丝丝暖意,更让该行的品牌形象深入人心。

下一步,该行将在全辖所有网点布放智能咖啡机,将民丰农商银行金融服务的暖意延伸至每一个角落。(丁 南)