

贷出“莓”好生活

走进徐州蓝川现代农业发展有限公司负责人、丰县知名新农人马驰经理培育的“空中草莓”基地,一股沁人心脾的果香扑面而来,一颗颗成熟的草莓掩映在绿叶鲜花之间,一派生机勃勃的景象映入眼帘。

面对前来走访的丰县农商银行工作人员,马驰感慨地说:“感谢多年来农商行的支持,让我的小草莓‘莓’烦恼,不仅成就了我的创业梦,也趟出了一条带动村民增收、助力乡村振兴的致富路”。

据了解,毕业于扬州大学的马驰,

2017年返乡创业,自主研发草莓种植新品种、新技术。事业发展初期,受种植环境不适应、资金不充足等限制,创业之路进展较为迟缓。2020年10月,辖区华山支行了解情况后,主动为其提供授信支持,资金难题得到缓解,一直保持业务联系。2023年末,支行再次来到基地回访,得知马驰计划扩大规模,再建一批大棚,加大了周转资金需求,以最快速度为其发放贷款50万元,2020年10月起至今累计向其发放贷款180万元。在农商行信贷资金的支持下,马驰的草莓事业不断发展壮大,目前拥有

江阴银行推动普惠金融服务走深走实

近年来,江阴银行牢牢坚守支农支小、服务地方的发展定位,精准聚焦小微企业及民营企业、涉农主体、人民群众等重点服务对象,进村入企开展多种形式的客户服务对接与政策宣讲活动,积极推动普惠金融服务走深走实。

“送货下乡”助力三农发展。近日,江阴银行盱眙支行针对盱眙当地种养资源丰富的农业发展特色,选取种养业较为活跃的黄花塘镇卢沟社区为试点,主动开展“送货下乡”活动。该行将各类种养户邀约至活动现场,通过开展金融产品宣讲、发放相应涉农宣传资料,向广大农业种植户介绍本行贷款优势、申请条件、办理流程等相关内容。对养殖户朋友普遍关心的贷款利率、还款方式等问题做出详细的解答。活动中,工作人员深入了解当地小规模养殖户的贷款需求,结合实际情况为他们一对一制定个性化贷款方案。通过活动,江阴银行盱眙支行新增涉农授信117户,新增涉农贷款金额达2160万元,为三农发展注入金融活水。

便民服务网络覆盖城乡。春节期间,江阴银行在长泾镇蒲市村供销合作社便民金融服务点开展迎春专项活动,现场邀请专业书法家为村民们书写一副副吉祥喜庆、墨香四溢的春联,还开展了换发市民卡、农副产品展

销等特色活动,吸引了众多村民参加。江阴银行于2023年5月在长泾蒲市村供销合作社设立便民金融服务点,将金融服务、政务、村务、商务功能搬到村民家门口,以实际行动打通普惠金融服务的“最后一公里”。该行在服务点布设宣传栏,村民可以通过宣传栏了解到金融知识和各类金融产品信息;配置自助服务设备,村民在自助服务设备上完成账户查询、明细打印、银行转账、燃气充值等操作,并通过自助服务设备查询企业职工养老保险状态、江苏省企业职工退休以及社会保障卡等信息。该行还联动蒲市村供销合作社,在服务点陈列了蒲市特色大

米、灵芝孢子粉等特色农副产品,形成“金融+商超”的服务新格局,拓宽农村商品流通网络,推进农民增收致富。截至目前,江阴银行在江阴市已建成各类便民金融服务点149个,其中“四务融合”服务点18个,服务网络已基本覆盖全市各乡镇及主要行政村,有效满足了广大农民朋友的基本金融服务需求,“15分钟便民生活圈”建设愈发完善。

下一步,江阴银行继续创新工作思路,下沉服务重心,不断提升金融服务质效,让普惠金融服务惠及更多的城乡居民,为经济社会发展高质量发展注入更强金融动力。

(邓敏 刘承宇)

同时,该行强化政策支持,加强科技支撑。狠抓政策支持。制定存量30万元至100万元贷款批量增信方案、优客提升方案、挽客方案,修订智微贷、“闪电贷”等管理办法,简化小额贷款手续,有效提升客户服务效率。狠抓科技赋能。制定普惠展业平台推广方案,率先上线普惠展业平台,实现全辖网点上线全覆盖。

此外,强化宣传推动,加强赋能。该行狠抓宣传赋能。组织80辆次流动宣传车在全区范围内开展贷款产品及金融知识流动宣传,在客运站、高铁站设立宣传点,累计推送营销短信13万余条、发放宣传折页1万余份。利用公交站台、商圈大屏幕、赣榆融媒体等载体持续强化信贷产品宣传,有效提升高产品知晓率。同时狠抓督导赋能。成立6个督导组,常态化开展帮扶督导,深入剖析业务短板和管理短板,指导网点开展工作。开展部室赋能走访营销活动,利用周末时间协助包挂网点进行走访营销,拓宽网点发展空间。

(吕秀轩 吕玉立)

近年来,赣榆农商银行紧紧围绕省联社决策部署,全面践行金融工作的政治性、人民性、专业性,始终坚守“立足本土、服务地方、支农支小”的市场定位,积极担当,主动作为,持续提升高质量发展质效。

该行强化走访对接,加强产品推广。狠抓网络营销。对农区、城区划分网格,以省联社“推进五访五

赣榆农商银行强化信贷营销 提升发展质效

增 助力市场主体”专项竞赛等活动为抓手,持续开展“春雷”行动营销、“四走进”“富农易贷”提质升级等活动,全面摸清客户信贷需求,共完成走访建档客户2.4万户,完成10.14万户个体工商户、还完未贷客户、村集体企业等群体走访回访。二是狠抓产品推广。不断加大“复产纾困贷”“应急转贷资金”等产品推广力度,针对网点需求,推出“金牛贷”“水产养殖贷”等产品,制定汽车吊客群专项营销方案,为网点营销提供抓手。机关企事业单位专项授信3093户,授信金额7.2亿元。“房E贷”授信较年初净增207户,净增1.4亿元;共用信287户,用信余额1.31亿元。

此外,强化宣传推动,加强赋能。该行狠抓宣传赋能。组织80辆次流动宣传车在全区范围内开展贷款产品及金融知识流动宣传,在客运站、高铁站设立宣传点,累计推送营销短信13万余条、发放宣传折页1万余份。利用公交站台、商圈大屏幕、赣榆融媒体等载体持续强化信贷产品宣传,有效提升高产品知晓率。同时狠抓督导赋能。成立6个督导组,常态化开展帮扶督导,深入剖析业务短板和管理短板,指导网点开展工作。开展部室赋能走访营销活动,利用周末时间协助包挂网点进行走访营销,拓宽网点发展空间。

(吕秀轩 吕玉立)

建湖农商银行召开2024年二季度工作会议

近日,建湖农商银行召开2024年二季度工作会议,全面总结提炼“五比五看”专项活动成果,部署安排二季度及4月份经营管理工作。该行党委书记、董事长刘荣华出席会议并讲话,党委副书记、行长沈永军主持会议并作经营管理工作报告。总行领导班子成员、中层管理人员、总行一般管理人员、全体客户经理参加会议。

刘荣华指出,回顾“开门红”工作,面对新的一年经济环境尚不明朗、业务发展压力不减、机构竞争不断加码的市场形势和发展要求,全行上下迎难而上、攻坚打擂、比学赶超,主体业务经营、专项行动有序推进,各项工作实现稳步开局。他强调,全行上下要聚焦“开门红”得失,提高高质量发展政治站位,做到提升信心扬优势、提升决心补短板、提升恒心上台阶;聚焦新质生产力,抓实贷款投放增户拓面,做到向“新”而行、向“实”发力、向“特”对标;聚焦合规案防重点,防控风险提质增效,做到重过程、强执行、抓整改、促问责;聚焦战略转型成效,发力推进重点工程项目,做到新战略规划明方向、新机制落地见成效,新项目实施有力度。他要求,全行上下要锚定二季度时间过半、指标过半的目标,客观审视一季度经营管理中的薄弱环节,在党建引领上更加

坚定、补齐短板上更加主动、发展新质生产力上更加积极,拿出硬作风、做出新亮点,攻坚二季度、迈向新高度,以优异的成绩奋力书写建湖农商银行高质量发展新篇章。

沈永军表示,“五比五看”活动启动以来,全行上下紧紧围绕既定奋进目标,聚焦主责主业,压实工作责任,凝聚全员合力,通过补短板、抢市场、拼进度、强保障等措施,基本实现首季“开门红”。他要求,全行上下要咬定目标,负重奋进,全力打造业务经营新格局;科学统筹,精耕细作,充分释放管理转型新动能;聚焦实干,强化执行、狠抓落实,勇毅前行,干出新样子,奋战“双过半”。

纪委书记、监事长戴启镛通报作风监督情况,要求全行上下在学习中炼精华,打实理论知识“基础桩”;在整改中强弱项,写好整改落实“后半篇”;在问责中强实效,念好作风建设的“紧箍咒”;筑牢廉洁自律防线,营造清正廉洁、履职尽责的行风作风。

分管领导对条线重点项目推进情况进行通报点评,对二季度竞赛办法进行解读,对下一阶段重点工作进行部署。部分单位负责人和客户经理代表围绕相关主题作交流发言。

(严弼文 许小雨)

江南农商银行苏州分行荣获2023年度苏州市“消费者满意单位”称号

作为窗口行业,为客户提供文明规范服务是银行生存、发展的根本,也是社会文明的重要体现。近日,江南农村商业银行苏州分行荣获2023年度苏州市“消费者满意单位”称号,全市仅3家金融机构获得此殊荣。

近年来,江南农村商业银行苏州分

行积极落实监管要求,始终坚持“以客户为中心”的品牌经营理念,积极在消费者权益保护工作上做到以下三点:一是高度重视消费者权益保护工作,不断强化对员工进行消费者权益保护方面的培训,努力构建诚信、公平、合规的消费环境;二是积极开展一系列金融

知识普及推动工作,重点关注老年人、青少年、外来务工人员、残障人士等群体,通过视频、长图、游戏、案例、宣教、沙龙、消保小课堂等多种形式,广泛宣传效果;三是及时妥善处理客户投诉,不仅第一时间解决客户问题,更注重提升客户体验,提高客户的满意度。

多一点、叮嘱多一点,让老年客户获得如家般温馨的服务体验。此外,该行制定《南通农商银行特殊客户群体金融服务管理办法》,为生病卧床、行动不便的高龄老人、残疾人等特殊老年群体提供上门服务。2023年,该行为行动不便的老年客户提供上门服务近千次,有效满足老年客户日益增长的金融服务需求。

丰富宣教活动,关爱多一点。首先筑牢厅堂阵地,把握宣传精度。该行以营业网点为主阵地,推出“银发港湾”微沙龙品牌,用老年客户看得懂、听得进、用得上的方式宣传现金支付、投资理财、消费者权益保护、征信保护、防范电信诈骗等金融知识,

南通农商银行:聚焦老年客户群体 全力护航幸福晚年

近年来,南通农商银行高度重视老年客户金融服务质量,落实“三个一点”服务举措,深入践行“以人民为中心”的发展思想,全力提升老年客户金融服务体验的获得感、安全感和满意度。

优化硬件设施,体验好一点。为了给老年客户提供更加温暖、舒心的服务环境,该行从网点整体布局、功能分区、设备设施等方面入手,进行亲老、适老化硬件设施改造。每个网点配备爱心座椅、无障碍通道、老花镜等便民设施,不断优化适老服务的硬件设施,为老年客户提供有温度的金融服务。同时,该行推出了手机银行“关怀版”、STM“温馨版”,不断优化老年客户常用的账户查询、转账

汇款、额度查询等高频业务的功能,提供符合老年客户使用习惯的大字体、简洁页面设计,简化操作流程,丰富业务指引,切实让老年客户享受到“互联网+”的智能化金融服务便利。

提升软件实力,服务细一点。该行各网点充分利用晨会信息分享环节,强化员工思想意识,要求员工必须尊老、爱老、敬老,对于老年人要坚持“热心、用心、耐心、细心”四心服务,不断增强为老年客户提供优质服务的主观性和自觉性。针对使用智能设备的老年客户,网点工作人员提供“一对一”服务,解决老年客户智能技术困难。柜面人员接待老年客户,做到语速慢一点、笑容多一点、指导

提高老年群体识别和防范金融风险能力。其次着力扩面宣教,推进宣传广度。以“3.15消费者权益保护教育宣传”“金融知识万里行”“普及金融知识,守住钱袋子”等活动为契机,走进老年大学、养老院、社区,发放宣传折页和资料,进一步加深老年客户对金融政策的了解,力求让老年客户获得安全高效的金融服务。整合区域资源,探索宣传深度。同时该行还联合政府、公安等部门,在张芝山天星村便民服务中心创新打造了“反诈驿站”,由天星村村委、片区民警、网点员工组成宣讲员,让老年人足不出户就能在家门口享受到快速、精准、专业的反诈指导。

(倪美丹)

本报讯(记者 汪宏胜 汪炜)厅堂既是银行的服务阵地,也是营销阵地。昆山农商银行以条线协同为突破口,启动厅堂一体化效能提升项目,通过优化配置、职责梳理、促进协同、优化流程、调整考核、员工培养等六大举措,提升厅堂人员及柜员的主动营销服务意识,加强运营条线与零售、公司、普惠等业务条线的资源共享,加快构建厅堂立体式的营销合力。

建立常态模型,强化协同服务能力。一是建立动态人员机制。通过排队模型计算、日常叫号数据分析,区分常态化模式和高峰期模式,动态配置大堂经理、社保专员、柜员等厅堂人员。二是建立履职规范机制。完善“迎宾入店,识别分流,等候营销,业务办理,送客出店”厅堂全流程服务五大核心环节,制定标准化履职规范,提升厅堂人员主动服务意识,实现从各个岗位、条线的“独立作战”,逐渐向“团队作战”的全员营销模式转变。三是建立区域协调机制。打破权限壁垒,制定不同岗位间的协同机制与规范,做到服务覆盖所有厅堂内的客户。四是建立弹性柜员机制。设立机动柜员,根据自身工作安排,在客户量小时机动释放进行厅堂服务工作,减轻厅堂工作压力,释放其他员工进行营销与外拓工作。

优化资源配置,提升厅堂服务品质。一是合理布置厅堂。划分厅堂为引导区、自助区、理财区、等候区、业务区和公共区等多个区域,因地制宜调整厅堂设备和桌椅,尽可能扩大客户活动范围,并设置电子显示屏、指示牌等设备,即时播放信息和通知,减少咨询和查询的压力。二是维系客户关系。把厅堂客户关系管理当作网点服务的核心,做到客户“来有迎、走有送、业务有指导、等候有关怀”。通过客群类别细分,合理配置时间和资源,针对“老弱病残孕”等特殊困难的客户群体,在不违反规章制度的前提下做到特事特办、急事急办。三是优化厅堂环境。保持厅堂的整洁、有序、无异味。合理布置绿植和装饰物,定期巡查网点环境和智能设备,确保环境整洁和机具的正常使用。

培训考核并重,打造专业服务团队。一是聚焦员工培训。协同零售条线手把手指导厅堂人员服务营销技巧,设计个性化的“一句话营销”;邀请大堂经理讲解指导常见业务的办理,组织柜员在夕会集中学习业务知识;通过话术培训、考核引导、实操演练、过程督导、协同帮带等方式,加快网点人员“运营+营销”双能力“软转型”;通过实例剖析、情景演练、实战演练,全方位提升员工的营销能力、业务能力、服务能力。二是完善考核激励。建立一体化考核管理体系,对过程性指标、结果性指标、管理统筹情况进行综合考核,设置业绩阶梯奖励、网点竞赛奖励,提升厅堂人员营销服务积极性。三是加强团队约束。建立项目群,对支行进行实时督导,同时形成比学赶超的氛围。确立支行行长为网点第一负责人,负责员工管理和团队建设,实时关注员工思想动态和生活情况。

民丰农商银行:提升信息披露透明度 保障投资者权益

近年来,民丰农商银行为进一步促进与投资者之间的良性互动,持续加强信息披露工作,提高信息披露透明度,该行品牌效应及整体形象不断彰显。

完善信息披露内容。该行在披露战略规划、年度重点工作计划等重要信息的同时,对涉及民丰农商行的重大决策、重大事件等均能及时对外发布公告,此外为提高信息披露内容的全面性和完整性,该行还增加披露重要财务信息和重要金融风险提示,切实增强市场对民丰农商行发展的信心,赢得更多投资者的信任和支持。

创新信息披露方式。为确保信息披露的广度与深度,该行在利用官方网站发布各类重大信息和日常运营数据的同时,积极拓展信息披露渠道,建立专门的宣传平台,利用新媒体、自媒体、新闻媒体等多种方式,加大对信息披露工作的宣传力度,提高社会公众对该行的关注度,切实树立诚信经营、守法经营的良好社会

形象,让该行成为人民群众“放心、省心、舒心”的好银行。

加强信息披露频率。在信息披露方式上,该行建立“定期+临时”综合信息披露制度。对于年报和季报这类承载着重要的信息,为投资者提供了一年或一季度的全面、细致的财务数据和分析,采取定期披露的方式。对于重大事件和敏感信息,该行建立快速反应机制,在第一时间进行准确、完整的披露,确保市场能够及时了解,有效减少信息的不对称性,使投资者能够基于最新的信息做出最合理的决策。

强化信息披露内部管理。该行严格落实相关规定,通过专项检查、披露考核等方式,强化对信息披露工作的监督管理,督促各部门做好信息披露工作。同时,积极组织相关部门学习相关政策法规,及时掌握新要求和最新动态,不断推动信息披露工作制度化、规范化。

(徐雪)

镇江农商银行:“贷”动巾帼绽芳华

近年来,镇江农商银行积极推动产品创新,拓宽企业融资渠道,提供全方位金融服务,全力支持女性投身创新创业就业实践。

做“新农人”的护航者。全国人大代表、江苏省镇江市镇江新区永兴农机机械专业合作社理事长魏巧在十四届全国人大二次会议江苏代表团开放团组会议上建议,打造一批“新农人”农业高质量发展实验区,将推进人才链与产业链深度融合和精准对接,促进更多政策、资源要素向人才链、产业链、创新链流动。

作为扎根本土、服务地方的金融机构,镇江农商银行曾在2020年走访润果农业合作社,并为其定制了个性化融资方案,通过省农担及配套信用贷款的方式,及时解决合作社融资难、融资贵的问题。在润果农业面临采购新农资机具,资金周转有困难的时候,该行第一时间进行业务跟进,快速制定全新金融服务方案,有效解决农业规模化经营投入大,资金周转困难的阶段性问题,为秋收秋种“保驾护航”。目前,润果农业已建立起耕、种、管、收、烘、干、仓储、加工和销售以及现代农业模式输出于一体的农业生产体系,以技术培训、就业帮扶等方式带动万余农户发展生产,累计帮助3000多人脱贫。截至2023末,该行累计为各类农业经营主体新增信贷资金超3亿元。

做助企纾困的守护者。“真是没有想到你们农商行的速度这么快,第一时间把相关的金融政策给了我们企业,所以我选择与你们行合作。”镇江市女企业家协会会员、江苏奥特帕斯新能源科技有限公司副总经理韩元元由衷地感谢道。江苏奥特帕斯新能源科技有限公司

提升厅堂一体化效能 昆山农商银行深化「条线协同」

本报讯(记者 汪宏胜 汪炜)厅堂既是银行的服务阵地,也是营销阵地。昆山农商银行以条线协同为突破口,启动厅堂一体化效能提升项目,通过优化配置、职责梳理、促进协同、优化流程、调整考核、员工培养等六大举措,提升厅堂人员及柜员的主动营销服务意识,加强运营条线与零售、公司、普惠等业务条线的资源共享,加快构建厅堂立体式的营销合力。

建立常态模型,强化协同服务能力。一是建立动态人员机制。通过排队模型计算、日常叫号数据分析,区分常态化模式和高峰期模式,动态配置大堂经理、社保专员、柜员等厅堂人员。二是建立履职规范机制。完善“迎宾入店,识别分流,等候营销,业务办理,送客出店”厅堂全流程服务五大核心环节,制定标准化履职规范,提升厅堂人员主动服务意识,实现从各个岗位、条线的“独立作战”,逐渐向“团队作战”的全员营销模式转变。三是建立区域协调机制。打破权限壁垒,制定不同岗位间的协同机制与规范,做到服务覆盖所有厅堂内的客户。四是建立弹性柜员机制。设立机动柜员,根据自身工作安排,在客户量小时机动释放进行厅堂服务工作,减轻厅堂工作压力,释放其他员工进行营销与外拓工作。

优化资源配置,提升厅堂服务品质。一是合理布置厅堂。划分厅堂为引导区、自助区、理财区、等候区、业务区和公共区等多个区域,因地制宜调整厅堂设备和桌椅,尽可能扩大客户活动范围,并设置电子显示屏、指示牌等设备,即时播放信息和通知,减少咨询和查询的压力。二是维系客户关系。把厅堂客户关系管理当作网点服务的核心,做到客户“来有迎、走有送、业务有指导、等候有关怀”。通过客群类别细分,合理配置时间和资源,针对“老弱病残孕”等特殊困难的客户群体,在不违反规章制度的前提下做到特事特办、急事急办。三是优化厅堂环境。保持厅堂的整洁、有序、无异味。合理布置绿植和装饰物,定期巡查网点环境和智能设备,确保环境整洁和机具的正常使用。

培训考核并重,打造专业服务团队。一是聚焦员工培训。协同零售条线手把手指导厅堂人员服务营销技巧,设计个性化的“一句话营销”;邀请大堂经理讲解指导常见业务的办理,组织柜员在夕会集中学习业务知识;通过话术培训、考核引导、实操演练、过程督导、协同帮带等方式,加快网点人员“运营+营销”双能力“软转型”;通过实例剖析、情景演练、实战演练,全方位提升员工的营销能力、业务能力、服务能力。二是完善考核激励。建立一体化考核管理体系,对过程性指标、结果性指标、管理统筹情况进行综合考核,设置业绩阶梯奖励、网点竞赛奖励,提升厅堂人员营销服务积极性。三是加强团队约束。建立项目群,对支行进行实时督导,同时形成比学赶超的氛围。确立支行行长为网点第一负责人,负责员工管理和团队建设,实时关注员工思想动态和生活情况。

(徐雪)

镇江农商银行:“贷”动巾帼绽芳华

近年来,镇江农商银行积极推动产品创新,拓宽企业融资渠道,提供全方位金融服务,全力支持女性投身创新创业就业实践。

做“新农人”的护航者。全国人大代表、江苏省镇江市镇江新区永兴农机机械专业合作社理事长魏巧在十四届全国人大二次会议江苏代表团开放团组会议上建议,打造一批“新农人”农业高质量发展实验区,将推进人才链与产业链深度融合和精准对接,促进更多政策、资源要素向人才链、产业链、创新链流动。

作为扎根本土、服务地方的金融机构,镇江农商银行曾在2020年走访润果农业合作社,并为其定制了个性化融资方案,通过省农担及配套信用贷款的方式,及时解决合作社融资难、融资贵的问题。在润果农业面临采购新农资机具,资金周转有困难的时候,该行第一时间进行业务跟进,快速制定全新金融服务方案,有效解决农业规模化经营投入大,资金周转困难的阶段性问题,为秋收秋种“保驾护航”。目前,润果农业已建立起耕、种、管、收、烘、干、仓储、加工和销售以及现代农业模式输出于一体的农业生产体系,以技术培训、就业帮扶等方式带动万余农户发展生产,累计帮助3000多人脱贫。截至2023末,该行累计为各类农业经营主体新增信贷资金超3亿元。

做助企纾困的守护者。“真是没有想到你们农商行的速度这么快,第一时间把相关的金融政策给了我们企业,所以我选择与你们行合作。”镇江市女企业家协会会员、江苏奥特帕斯新能源科技有限公司副总经理韩元元由衷地感谢道。江苏奥特帕斯新能源科技有限公司

(王毅 丁纳微)