

句容农商银行:政银携手促消费“焕”出市场新动能

为贯彻落实党中央、国务院关于推动大规模设备更新和消费品以旧换新的决策部署及江苏省委、省政府工作要求,以金融力量助力消费经济与改善民生,全面支撑全市高质量发展,日前,句容市2024年“苏新消费 以旧换新”专项活动在句容农商银行成功举办。

2024年是商务部确定的“消费促进年”,加快推进消费品以旧换新,是贯彻落实党的二十届三中全会和省、市委全会精神的重要举措。近年来,句容市深入开展“苏新消费”系列活动,扎实推进消费品以旧换新政策落地见效,深挖消费“新势能”,点燃城市“烟火气”。句容

市副市长胥月明在讲话中表示,句容未来将继续依托得天独厚的区位优势、坚实的产业基础、活跃的城市经济、完善的配套功能,积极推进汽车换“能”、家电换“智”、家装厨卫“焕新”、生活体验“焕发”等行动,奋力打造全市品质消费新高地。活动当天,句容市商务局副局长潘道政就句容市汽车更新和家电以旧换新两方面作政策解读,并与本行签署了“以旧换新”合作备忘,通过政府与银行的强强联手,共同助力全市消费升级。

句容农商银行积极响应市委市政府政策号召,打造“容万家”金融品牌,

聚焦城乡居民生活消费金融服务需求,发挥特色优势,不断丰富“设备更新贷”“消费贷”等产品供给,加大投放力度。积极拓展综合金融模式,不断深化“以旧换新”政策实施与金融服务创新,全力助力句容扩投资、促消费,打造金融助力绿色消费的新“样板间”。活动当天,现场开展了汽车、3C数码“以旧换新”线下促销会,举办汽车分期送好礼、现场分期返积分、购车大抽奖、以旧换新消费满减、网络支付送好礼等形式多样的促消活动。与华为、蔚来、比亚迪、宝马、奔驰等十余家市场主流新能源品牌建立合作关系,

让更多信用卡消费分期业务“触手可及”。通过减费让利、优惠叠加的惠民政策,更好地将“以旧换新”政策落到实处,打开“以旧换新”金融场景融合的新空间。

消费,一头连着生产,一头连着民生。推动消费品以旧换新,既是推动居民消费扩大升级的有力举措,也是推动高质量发展的长远之策。未来,句容农商银行将找准工作着眼点、政策发力点,采取更有针对性、差异性的举措,积极打造新的消费服务场景,为活跃消费、激发市场潜力注入新活力。
(张君茹)

沭阳农商银行金融助力秋收“黄金期”

又到一年丰收时。沭阳农商银行聚焦农业生产资金需求“黄金期”,快速响应、迅速行动,优先配置资源,下沉服务重心,加大金融支持力度,吹响秋收秋种“集结号”,为保障粮食生产注入“金融活水”。

该行精心周密部署。针对秋收生产季节性强、收购期短、资金需求大等特点,立足“四早”,组织成立秋粮收购走访小组,及时向农户、向企业宣传秋粮收购信贷政策,统筹做好客户布局

定点,全力保障收储资金。为秋粮收购资金保驾护航,沭阳农商银行开通信贷绿色通道,全行前中后台协同、上下级联动,集中推进粮食收购企业评级、授信、用信等信贷流程。同时,秋粮收购期间,优化信贷服务。该行充分利用企业网银、手机银行等电子支付渠道,为企业提供全天7*24小时便捷支付结算服务,有效保障收购期间资金供应不断档,保障农民卖粮款及时兑付,真正做到“钱等粮”,确保收

购旺季收粮资金供。

近年来,沭阳农商银行牢牢立足服务三农、服务小微、服务县域实体经济理念,紧紧围绕县委政府“种好粮、养好牛、做好菜”的农业产业发展思路,下大力气做好“粮头食尾”“畜头肉尾”“农头工尾”增值大文章,持续增加金融服务的温度与力度。通过优化信贷结构、创新信贷产品、降低贷款利率等方式,为县域各类特色种植产业开具金融服务良方,保障其健康可

持续发展。

下一步,沭阳农商银行将不断夯实探索金融与县域实体经济对接融合新思路,充分发挥金融活跃实体经济的作用,通过创新信贷产品,加大信贷投放力度,大力引导群众开展蔬菜、瓜果等特色经济作物种植,提高土地产出效益,让“特色显出来、群众富起来”,为沭阳高质量发展贡献农商力量。
(胡玲玲)

镇江农商银行积极开展“金融教育宣传月”活动

9月,镇江农商银行在上级监管部门指导下,走进城乡乡村,聚焦重点人群,以寓教于乐、情景交融的方式开展金融教育宣传。本次活动以“金融为民谱新篇,守护权益防风险”金融宣传教育活动为主题,聚焦老年人、乡村居民、青少年等重点人群,以让群众“看得见”“听得清”“弄得懂”的方式进行宣传教育,本次宣传教育取得了良好的教育宣传效果。活动启动以来,该行累计开展宣传活动百余次,触达消费者超过1万人次,切实提高群众的金融素养和金融风险防范能力。

聚焦阵地宣传,提升金融宣传针对性。该行在每个营业网点安排大堂经

理担任义务宣传员,在客户等待业务办理期间开展厅堂沙龙活动或进行一对一的现场宣传讲解,重点针对金融理财基本知识、防范非法集资等相关知识展开宣传,并以“以案释法”的形式,重点对常见的电信诈骗、非法集资等做详细讲解,叮嘱他们不要贪图小利,拒绝高利诱惑、警惕非法集资陷阱,守好钱袋子,提升消费者金融安全意识及防范意识。

聚焦农村地区,提升居民防非反诈能力。提升基层群众的防非反诈能力,是今年“金融教育宣传月”活动的重点任务。该行组织员工走进乡村,设立服务台,通过摆放宣传展板、悬挂条幅、发放海报及宣传资料等方式,“点对点”地进行上门走访,面对面以通俗易懂的语言讲述非法集资有关案例,介绍非法集资的特征、表现形式、常见手段及社会危害等。“讲得可好呢!陌生电话让我转账不要信,我可记住了!”张大爷竖起了大拇指。9月份以来,该行“红马甲”志愿宣传队员已点对点上门走访了上千余名村民,真正打通金融教育宣传“最后一公里”。

聚焦重点人群,“分类施策”提升金融素养。该行充分发挥自有优势,关注“老少新”、特殊人群等重点群体,开展“进社区、进企业、进商圈、进学校”专项宣传活动,总结历年消费者权益保护宣

传工作经验,结合监管部门宣传要求,以及镇江农商银行工作实际,设计差异化、针对性活动方案。平日枯燥乏味、随手可及的防诈骗、防非法集资等宣传活动,被带入场景,以“互动性、参与性、知识性”为宣传切入点,辅以真实案例,引广大客户兴趣,得广大客户重视。

金融教育工作任重道远。镇江农商银行将始终把握金融工作的政治性与人民性,深入践行“心宜金融”,将金融教育作为一项基础性、长期性、系统性工作持续推进,让金融服务直通基层、金融知识直达群众,为构建良好金融生态,实现人民群众对美好生活的向往贡献更多“农商力量”。
(殷瑛)

广数字人民币,不断拓宽数字人民币应用场景。截至7月末,全行数字人民币钱包签约8.5万户。

下一步,大丰农商银行将持续推动数字人民币应用增量扩面,积极探索创新数字人民币应用场景,不断深入衣、食、住、行等日常生活领域,有效提升支付体系运行效率,更好地服务经济社会发展和乡村振兴,让广大群众享受数字人民币带来的便捷生活,满足多层次多元化的支付需求。
(卞吉伟 许静)

大丰农商银行:数字人民币应用覆盖区域农村医疗

今年以来,大丰农商银行依托前期场景建设的基础,积极融合数字人民币应用,将医疗场景为今年重点建设场景,推动大丰乡镇医疗机构数字人民币支付应用正式上线运行,在全乡镇医疗机构实现了数字人民币支付全覆盖。这一创新举措标志着数字人民币在医保场景的应用迈出了坚实的一步,也为市民就医带来了全新的便捷体验。

这一创新举措,是大丰农商银行积极响应民众需求,深度融合金融科技与医疗服务,通过引入移动支付和数字人

民币,进一步丰富患者医疗支付方式,通过手机就可以完成一系列就医环节。同时,数字人民币支付的安全性也让基层百姓能够安心地使用手机支付就医。数字人民币的应用还为乡镇卫生院的管理水平带来了提升,卫生院可以通过账务分类对资金流向进行实时监控,进一步提高财务管理的透明度和效率,不仅能够更加有效地调配资源,也为政府部门的监管提供了便利。

在深入推进乡镇医疗机构数字人民币支付的同时,大丰农商银行还进一

步加大医疗场景其他方面的创新建设。目前,该行正积极对接医通系统,通过将数字人民币与医疗自助设备结合,使患者在医疗自助设备上挂号、缴费、诊间结算、住院押金等服务时能够同步使用数字人民币,进一步提升医疗服务的效率和患者的就医体验。

近年来,大丰农商银行积极履行“乡村主办行”的责任担当,积极响应中国人民银行关于金融机构推广数字人民币的指导精神,充分发挥网点多、人员熟、服务优等优势,多渠道全方位推

广数字人民币,不断拓宽数字人民币应用场景。截至7月末,全行数字人民币钱包签约8.5万户。

下一步,大丰农商银行将持续推动数字人民币应用增量扩面,积极探索创新数字人民币应用场景,不断深入衣、食、住、行等日常生活领域,有效提升支付体系运行效率,更好地服务经济社会发展和乡村振兴,让广大群众享受数字人民币带来的便捷生活,满足多层次多元化的支付需求。
(卞吉伟 许静)

兴化农商银行:党建共建聚合力 金融赋能助发展

近年来,兴化农商银行坚持将党建共建作为助力乡村振兴、推动业务发展的重要抓手,着力推动党建与业务同频共振、融合发展。

强化措施,通力合作。该行依托乡村振兴金融党委,有效实施“党建引领、共兴共富”行动,坚持以增加村级集体经济经营性收入为目标,搭建以市委市政府统一领导、金融党委集中决策、成员单位通力合作、村级集体出资运营的平台,采取“兴村易贷”为金融产品,财政性贴息、政策性担保、风

险性补偿等系列优惠政策相配套,推动村级集体经济收入持续增加,发展实力不断壮大。

双向奔赴,共同成就。兴化农商银行通过党建共建,实现与多部门数据互联互通,构建起集政府、社会、银行信息于一体的多维度数据平台,形成动态化、可视化的数据资料库,为业务拓展和风险控制提供有力的数据支撑。围绕助力乡村振兴战略,该行加快建设现代产业体系,深化“行长+镇长+会长”模式,跟踪对接“专精特新小巨人”“千企

滴灌”等产业项目,提供全方位、多层次的金融服务,有力支持特色产业、拳头产品迭代升级、转型发展。持续深化普惠金融服务,着力打造“乡旅金融驿站”,携手医保、税务、人社等部门,建设医保便民服务站27个,税银缴费点517个,“农商·苏服办”服务点455个。

创新产品,强化服务。随着党建共建的深入开展,为充分发挥金融引擎作用,有效满足乡村振兴个性化、特色化、差异化金融服务需求,兴化农商银行在积极推广省级信贷产品的基础上,创新

开发多款信贷产品,充分满足细分市场的金融需求。如与当地人民银行分支机构联合推出“粮农贷”,与市科技局联合推出“积分贷”等,用合作诚意和优惠政策打开工作局面。在持续强化党建共建战略合作,大力支持产业兴旺、农民增收致富中,兴化农商银行经营发展的“滚动效应”也不断放大,业务增长率、服务覆盖率、市场占有率均呈逐年递增势头,多次被评为“金融服务创新优秀案例”“金融振兴赋能典范”。
(朱梁 戴璐璐)

建湖农商银行全力解决县内企业融资难题

近年来,建湖农商银行紧紧围绕建湖县委县政府工作部署,充分发挥“地方金融主力军”“乡村振兴主办行”作用,为全县经济社会发展、企业转型升级提供有力金融支持。至8月末,企业贷款1149户,86.73亿元,全县规上企业服务覆盖率达70%,新招商企业服务首贷率达82%,10亿元以上项目服务覆盖率达90%。

聚力打造特色支行,解决县内企业融资烦问题。该行针对县内三大主导产业、六条产业链实际与行内网点

布局,在城南、城北和上冈分别成立三个公司业务中心,配置专业队伍,实行精准服务。借助建湖县成功举办第八届全国石油石化装备产业基地建设与发展大会的“东风”,集中资源力量,将营业部打造成石油机械特色支行。

倾力提供特定服务,解决县内企业融资急问题。该行推出“金字塔”服务模式,将荣誉企业家领办企业、专精特新企业、A类企业作为“塔尖客户”,由总行班子成员包户到企上门服务;将规上企业、有产证企业和其他中小

微企业分别作为“塔身客户”“塔底客户”,由支行行长、客户经理贴身靠前服务。擦亮“建效快”服务品牌,该行实行“3110”服务承诺制,对优质企业提前3个月授信、提前1个月准备信贷资料、提前10天用信资料准备完成。落实降息纾困政策,优化利率测算模型,降低企业贷款利率,同时,除国家规定项目外,不收取任何费用,信贷投放不搭售理财、保险、银票等附加业务,降低企业融资成本。
大力创新特别产品,解决县内企

业融资难问题。该行根据县内企业资金需求特点,推出“普微贷”“小微贷”“法人房产按揭贷”等额度高、期限长、利率低、担保灵活、手续简便的助企惠企产品,充分运用政银合作平台,推出系列助企惠企政策,为科创企业、制造业企业提供贴息贷款,推行“企业版一阳光信贷”和“信贷工厂”模式,简化申贷资料,精简基础资料,缩短审批流程,实现从贷款申请到贷款发放“只跑一趟”。
(游基飞 欧建峰)

南通农商银行加强对公账户拓展 夯实业务发展基础

今年以来,南通农商银行将对公客户营销作为抓好资金组织工作、促进业务全面发展的突破口,把拓展对公账户作为重点工作,聚焦全员联动营销,增强对公服务能力,推动对公账户拓展工作高质量开展,全面夯实对公业务主阵地。

以优化服务制胜。该行通过开展运营主管账户拓展讨论会,围绕“做好对公账户拓展”集思广益,进一步强化拓户思想共识,多措并举提升网点拓户效能;优化账管系统对公账户开立流程,针对手机银行预约、网点审核、尽职调查环节,精简资料,缩短审核时间,加强对开户全流程进度管控,切实提升企业开户服务质量和客户体验;针对柜面对公账户开/销户操作繁琐、信息分散、业务耗时久等问题,该行对现有制度、流程进行梳理,对公账户开/销户柜面操作流程进行优化,减少客户等待时间,提高柜面操作效率;推进省政府“民生工程”建设,守护好百姓“钱袋子”,南通市体育局和南通农商银行联合打造的安心体育线上购卡项目正式上线,积极落实全市体育类培训机构资金监管工作,做好体育类客户提供全方位综合金融服务。

以实时回访增额。该行下发落实对公账户维护责任到人的通知,落实对公账户维护责任到人的管理要求,建立长期主动维护机制,不断提升对公账户的管理水平、管理能力和管理质量,强化对存量和新增对公基本账户的认领、维护和服务,支行全员进行认领,定期通过上门拜访、电话联系等方式加大对公账户的营销力度,提高活期存款的归行率;集中开展已签约合作单位及乡镇(街道)全面回访活动,市级层面,由总行组织推动;区级层面,由通州总部和机关部室牵头推动,坚持目标导向、结果导向,做到“交流汇报有重点、需求对接有落点、合作成效有亮点”,加强公私联动营销管理,推进公私资源共享,满足客户多样化金融需求,提升客户服务质效。

以村银联动发力。紧紧围绕服务农村集体资产改革、助推农村集体经济发展和助力乡村振兴的核心目标,南通农商银行与通州区辖内村集体、村两委密切对接,加强与政府相关部门合作,以农村集体“三资”监管平台为抓手,积极主动作为,开立股份制经济合作社账户的187个,占全区67.5%;以150余个“乡村振兴服务点”为载体,推动农村金融信息对称、金融服务多样、融资渠道畅通,通过打通金融服务乡村振兴的堵点,为村级集体经济组织发展壮大注入了强劲动力;充分发挥网点数量多、分布广的地域优势,构建服务网络,深化银村合作,丰富党建共建、信息共享、政府挂职等合作形式,探索农村集体综合金融服务。
(黄师襄)

姜堰农商银行“养老金融”助力发展新动能

近年来,姜堰农商银行积极应对人口老龄化,助力经济发展新动能,提高市民百龄生活品质,将提供全方位的养老服务作为支持养老金融工作的重要内容,全力保障老年人的金融服务质量和财产安全,不断提升银龄客群的满意度和获得感。

打造适老化厅堂,让服务更有温度。为做好养老金融文章,该行通过改善服务设施,提升客户体验等方式,统筹推进网点适老化改造,设立无障碍通道,对前来办理业务的老年客户,安排专人接待,开设爱心窗口,免费为银龄客群提供便民服务物品,努力打造更加温馨的厅堂服务环境。手机银行上线“关爱版”,字体放大,精简操作步骤,让老年客户使用起来更加简单方便。成立养老金融服务队,“小圆服务队”,将服务送上门,让老年客户足不出户就能享受到细致、贴心的金融服务。

信贷适老化倾斜,让服务更有力度。积极研究制定养老产业授信评价机制和融资支持方案,推动信贷资源向适老金融倾斜,不断加大养老产业支持力度。泰州市姜堰区蔡官康复养老院是一所集养老、医疗、护理、康复为一体的综合性医养养老机构,是泰州市医养结合典型单位之一。由于经营规模不断扩大,养老院投资兴建了新的康复养老院长大楼,总建筑面积1万多平方米,实际造

价近1800万元,目前已投入900多万元,未付工程款约900万元。姜堰农商银行在走访过程了解到企业有融资需求,多次考察全面了解了养老院经营状况后,主动为其授信800万元信用贷款,用于支付工程款、装修及购买医疗设备,解决了养老院的燃眉之急。

做好常态化宣讲,让服务更有深度。“没有姜堰农商银行的开办和阻止,我这五千块钱就得‘打水漂’了,真是多亏了有你们!”心有余悸的乔大爷连连感谢。近日,姜堰农商银行蔡官支行成功堵截一起“快速刮刮乐中奖”诈骗案件,避免了客户乔大爷的资金损失。面对犯罪分子层出不穷的诈骗手段,该行切实履行金融安全卫士的职责,一方面利用LED显示屏滚动宣传电信网络诈骗,一方面强化日常宣传,走进社区、走进超市、走进菜市场,面向银龄客群持续开展金融知识进万家、守好“钱袋子”、便民服务进社区等活动,宣传电信诈骗预防技巧,传递科学健康的养生理念。

下一步,姜堰农商银行将深入挖掘人口老龄化给农村金融发展带来的机会,助推县域银发经济发展,丰富养老金融产品体系,打造尊老敬老爱老的特色文化品牌,努力为银龄客群提供更有温度的金融服务,为写好“养老金融”这篇大文章注入农商力量。
(袁鹏)

睢宁农商银行抓好“两个度”提升运营服务效率

为响应江苏省联社“3741”战略及“运营服务效率年”专项活动要求,睢宁农商银行聚力提升柜面服务与运营管理能力,抓好柜面服务的业务办理速度与业务熟练度“两个指标”,持续促进服务效率和品质提升。

瞄准服务“靶心”,提升业务办理速度。该行在强化柜面人员业务知识和操作流程学习的同时,更注重业务办理速度的提升,结合省联社下发的高频交易用时表,调研落地各项业务办理标准时间,形成业务用时对照表,根据用时对照表进行“纵向比较”“横向比较”和“平行比较”,实现服务效率的评价与考核。

该行通过“纵向比较”让员工知晓自身业务水平,对全辖132名柜员开展了“柜员与标准比”专项考评,找出问题根源予以解决。同时对柜面零钱清点和公验印耗时较长的环节进行规范,提升业务办理效率,至二季度末全体柜员业务办理达标率86.46%,较活动初期提升7.2个百分点。同时,该行通过“横向比较”让员工知晓业务差距水平,持续开展“柜员与柜员比”活动,就同类业务办理情况进行考核评比,并将业务办理用时情况在业务群中进行通报,提升业务办理效率。此外,通过“平行比较”让网点知晓考核达标水平。二季度有26家网点综合达标率超过85%,21家网点综合达标率达到100%。

磨砺服务“功夫”,提升业务熟练度。在持续强化柜面业务知识培训指导

同时,该行还注重人员的培养和实践经验的积累,通过强化业务练兵、结对帮扶、业务全面性考核等管理措施,提升运营管理条线人员的业务熟练程度。在新员工的培养方面,坚持“每日一练、每周一学、每月一考”的强化练习,切实将业务学习融入在日常、抓在经常,充分借助该行自主搭建的“知识库”线上沟通平台,有效填补综合柜员在业务办理过程中的知识空白。在新员工培训方面独创“新员工游学”模式,让案例演练与现场教学相结合,助力新员工在“游学”模式中开拓视野,增长本领。

强化新晋主管培养,快速熟悉岗位职责。该行开展“任前谈话一结对帮扶一辅导培训一总结提升”的人员培养机制,解决商户收单挂账、账户季度动态复核、低值易耗品网点间转移等业务难题,强化全面性考核,提高各类业务的熟练程度。该行独创业务全面性的考核指标,剔除内部交易和当月低于5笔的交易后,每个交易易交易代码使用占所属网点所使用交易码的百分比,以此来衡量柜员对所用交易码的熟练程度。截至8月末全行业务全面性平均考核占比达86.48%,较活动初期提升近13个百分点。业务全面性指标能够帮助网点了解当前现状,例如复杂业务集中倾斜至某个柜员等现象,通过分析业务全面性指标能够有效的督促网点柜员尝试开展不同的业务,进一步提升柜面业务服务效率。
(段铜钢)