

尧都农商银行广场支行党支部

## 践行责任担当 激发为民情怀



尧都农商银行广场支行党支部认真落实新时代党的建设总要求,践行责任担当,厚植为民情怀,不断提升普惠金融的下沉深度、覆盖广度、服务力度,以高质量党建引领高质量发展。截至目前,广场支行各项存款余额11.9亿元,较年初净增1.7亿元,完成进度目标的235%,贷款发放较年初净增2596万元,完成进度目标的190%。

**融情于魂,坚持“把方向、管大局”党的全面领导**

该支部深刻领会金融工作的政治性、人民性,把加强党的全面领导、深化全面从严治党贯穿于经营管理的全过程、各方面,把方向、管大局、促落实,推动党支部领导作用发挥组织化、制度化、具体化,努力把维护最广大群众根本利益作为金融工作的出发点

和落脚点,深耕细作,稳健发展,在不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力的实践中担当初心使命,努力实现组织“硬”起来,队伍“强”起来,制度“立”起来,以高质量党建引领稳健高质量发展。通过支部书记带头学、党员自觉学、全员主动学,支行上下掀起了以高质量党建引领高质量经营业务的比学赶超热潮,让党史党规铭记于心,业务技能娴熟于手,发展蓝图履责于行,努力培养打造一支讲政治、懂业务、善学习、肯实践的党员干部员工队伍。

**融情于客,创造“举党旗、亮党徽”的实践体验**

该支部坚持以客户为中心,将打造星级支部和星级网点相结合,持续引深“我为群众办实事”活动,不断提升党支部组织建设和网点综合金融服务水平。一方面,发动“党员服务队”走街进巷,精准聚焦,为不方便、没时间来厅堂办理业务的老年客户、特殊客户提供上门服务,以更有效的服务方式、更集约的服务效率,让这部分客户真切感受到有温度、有责任、有情怀的“百姓银行”就在百姓身边;另一方面,深入调研客户消费体验,以客户“满意不满意、方便不方便、舒心不舒心”为服务原则,通过添置智能柜员机、增设便民设施、优化改造营业厅布局环境、设立户外劳动者爱心驿站和厅堂引导员等方式,有效改善营业网点软硬件服务环境,

让广大客户“进门不后悔、来了有业务、出门很放心”。

**融于众,优化“全方位、一体化”的服务流程**

该支部以临汾市内最繁华商圈——生龙国际购物中心为平台,结合实际,因地制宜,组建成立“党员先锋队”,把阵地设进商场里,把服务做进客流中,把川流不息的购物人群视作“送上门”的目标客户,把平凡日常的金融业务作为践行初心使命的便民服务,为客户量体裁衣制定专属服务方案,用“个性菜单”满足客户“切身所需”。支部以“晋享e付”为切入点,通过“网点周围三公里”营销竞赛活动,不断融入商户的经营圈、生活圈、上下游圈,实现“全商圈、全方位、全链条”的精准营销,仅生龙国际沉淀的存款余额就达近亿元,自主收单商户实现了建档率100%,开户率100%,交易商户100%。通过常态化开展“比服务、比业绩、比客户体验感”的特色主题党日活动,让生龙国际购物中心商户享受到更加便捷的金融服务。今年以来,生龙商户转介绍贷款23户562万元,存款11户358万元。

广场支行党支部将始终以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,努力践行金融服务实体经济根本宗旨,以党建“红心”引领业务“匠心”,在高质量发展的征程中踔厉奋发、勇毅前行。

尧都农商银行

## 投放信贷资金 助力春耕备耕

春耕备耕工作开展以来,尧都农商银行客户经理怀揣责任,肩挑重担,以坚守阳光信贷、普惠三农为宗旨,在铿锵的脚步声中踏出金融支农的雄浑节拍。

在开展之初,各支行客户经理积极与村委对接,完善农户台账信息,坚持与企业碰头、走田间地头、到农民炕头的“三头”举措,通过积极对接、挨户了解,依托福农卡、社保卡开户、晋享生活客户端、第三方支付绑卡等基础金融载体,实现农户小额贷款“一次授信、随用随贷、随有随还”的目标,确保辖内农户春耕备耕期间合理的信贷需求及时得到满足。

**现场办公,有效助力农户增收致富**

目前正值农忙时节,尧都农商银行金殿支行的客户经理便把办公场所搬到田间地头,用实际行动支持农民朋友春耕备耕。

在广袤的麦田里,王大姐俯身劳作、缓缓前行的姿势,已经持续很久了。

“大姐,怎么就你一个人在干活,家里没个帮手?”包片客户经理关心地问道。

“唉,家里人常年在外务工,最近一个人还能忙过来,收麦的时候就得花大价钱雇机器了。”王大姐无奈地说道。经过走访左邻右舍掌握基本情况后,客户经理在田间为王大姐现场授信10万元,用于购买收割机。王大姐激动地回应道:“等收麦挣了钱,我一定先把咱的贷款还上!”

越是关乎民生,越是责无旁贷。该支行在支持春耕备耕的道路上持续发力,让农民朋友们明白只要是务实项目、本分创业,银行就大力支持,切实解决村民贷款难、担保难的问题,这是农信的职责所在,也是价值所在。

**产品助力,及时解决农户资金需求**

人勤春来早,春耕正当时,尧都农商银行屯里支行的客户经理走进镇上班路旁的田间小道,处处可以看到正在地头忙碌的乡亲。

张大姐家的田地里,正在给绿油油的麦苗春浇、施肥,听张大姐说,以前这地也种两季,夏种玉米、冬种小麦,粮食产量也并不高。为了增收创利,自去年她开始种起了白菜、大葱,年收入增加了1倍。今年准备再种些辣椒,却因为资金不足暂时搁置。了解到张大姐的诉求后,屯里支行及时对接,向她发放助农丰收贷5万元,解了张大姐的燃眉之急。她信心十足地说:“今年我要好好干,准备到年底给家里添辆新汽车!”

该支行不失时机,抓好正值春耕备耕关键时期,在需求摸排、资金储备、办贷效率、服务提升上持续发力,组织客户经理对接种植、养殖户、家庭农场等,开展春耕备耕资金需求上门调查和金融宣传,明确农户信息采集要点,引导客户通过线上渠道申请,通过“线上+线下”的发放流程,进行快速放贷。

“烟暖土膏民气动,一犁新雨破春耕。”尧都农商银行将继续秉承“服务三农、助力乡村振兴”的宗旨,不断创新服务模式,提升服务质量,为当地农业生产提供更加全面、高效的金融支持,在抢抓农时中全力保障春耕备耕信贷供给,让农户春耕不等“贷”。

尧都农商银行

## “六个坚持”助力贷款投放提速扩面增效



村振兴有效衔接,落实“四个不摘”政策要求,认真履行分片包干责任制,在过渡期内持续满足建档立卡脱贫户和边缘易致贫户合理信贷需求,切实做到有需即贷、应贷尽贷、合理续贷或展期。

**坚持活动引领**

依托助力乡村振兴“百行进万村 争创主办行”行动,继续规范和深入开展“信用用户”“信用村”“信用乡(镇)”创建活动,不断完善各类市场主体的信用评价标准,加快推进高质量授信,切实提高信用转化率。

以“整村授信”“网格化营销”等方式合法合规收集农户、新型农业经营主体、新市民、个体工商户及小微企业信息资料,完善信用档案,加快推进高质量授信,提升信用覆盖率。

持续开展“千名行长结对子”活动,切实担普惠之重责,举全员之合力,以解决普惠领域小微市场主体融资难题为目标,持续推动市场主体倍增工程金融支持政策的有效落地,切实增强金融服务实体经济的能力。

**坚持服务提速**

在人员方面,高度重视队伍建设,加强信贷从业资格管理,充实客户经理队伍,不断提高全行信贷人员综合业务素质;不断提升全员“主动服务”意识,及时建立客户台

账、开展常态化回访,实施“一对一”精准服务,确保服务不留空档。

在技术方面,采用在线申请等方式提高审批效率,让“尧商快贷 就是快”的形象深入人心;强化金融科技赋能助力县域内城乡融合发展,提升缴费、查询、远程服务等便捷性;充分运用大数据、云计算、移动物联网等新一代信息技术,为乡村振兴战略实施提供坚实金融保障。

**坚持求真务实**

一是做好过程管控。依托信贷管理系统平台提高识别、预警、处置风险的能力;全面监测掌握脱贫人口小额信贷情况,有效防控信贷风险;加大监督检查力度,有效防范违规行为。

二是做好贷后管理。做细做深做实贷款“三查”工作程序,全力确保金融精准扶贫健康发展;常态化开展信贷档案展评或检查工作,助力贷款投放工作高质量发展;努力争取地方党委、政府支持,依法依规、积极稳妥做好贷款风险防控、清收处置等工作。

尧都农商银行将在坚守初心中磨砺匠心,不断下沉金融服务重心,创新金融服务模式,以流程优化提升服务速度,以产品创新提升服务温度,以实际行动写好支持地方经济发展的农信答卷。

陈萍

自“首季开门红”活动开展以来,尧都农商银行坚持“以客户为中心”,持续加大对农户、个体工商户、小微企业等市场主体的支持力度,全力以赴推动贷款投放提速、扩面、增量,助力地方经济持续稳定发展。

**坚持一线督导**

党委班子成员深入网点开展“高管接待日”“高管营销日”活动,与一线工作人员一同前往市场、街道最前沿,详细询问客户生产经营情况,充分了解客户存在的问题和困难,带头抓重点、攻难点,凝聚全员营销合力,引领带动全员营销活动持续走深、走实。

班子成员坚持“四不两直”,不定期到网点督导调研,落实“一线工作法”,将问题解决在基层,全力营造为一线服务、为客户服务的良好氛围。

持之以恒落实贷款营销日通报、周调度、月分析制度,定期分析原因,对落后支行,开展帮扶指导,深挖贷款营销增长点,切实加强一线营销的过程管控。

**坚持产品推广**

全面掌握市场变化和客户需求,为客户量体裁衣,定制信贷服务,先后推出小本生意贷、码上贷、特色快贷、阳光快贷等特色金融产品。

积极组织开展贷款产品宣讲会 and 讲座会,通过直接与客户的面对面交流,掌握客户真实需求,同时,细化目标客群,进一步精准对接辖内个体工商户、小微企业等,做到营销工作“有的放矢”。

加大线上产品推广,充分利用网络、社交媒体等渠道进行产品推广,使客户不断加深对本行产品的了解和认识,增强客户体验,提高市场竞争力。

**坚持下沉市场**

尧都农商银行始终坚守支农支小市场定位,不断加强市场调查,结合“四张清单”明确重点目标客群,“一对一”制定服务方案和营销话术,匹配特色产品,开展重点客群营销走访。

一是发挥人熟、地熟优势,加强与政府、监管、农企等部门的沟通力度,建立信息共享互惠机制,及时会商解决工作推进中出现的新情况新问题,共同推动全省乡村振兴。

二是充分发挥网点多、人员多优势,开展“大调研、大走访、大营销”活动,逐户进行“地毯式”走访,提高营销成功率。

三是持续巩固拓展脱贫攻坚成果同乡