

尧都农商银行屯里支行党支部

着眼“三进三精” 助力“百姓银行”建设

今年以来,尧都农商银行屯里支行党支部严格按照各级党委关于“党建领航,融合发展”要求开展工作,党建与经营发展深度融合,做到两手硬、两融合、两奋进,有力助力“百姓银行”建设发展。

在服务实践中,该支部成立党员先锋队,以“党建+金融”为理念,采取“三进三精”办法,有效发挥了员工人熟、地熟、情况熟优势,做到了获客、活客、粘客、留客,为乡村振兴做出积极贡献。

党员示范进农村——注重发挥党员先锋模范作用,党员驻村驻点办公,带头开展“我为群众办实事”实践活动,通过实施“党员先锋示范”工程,引导激励党员在乡村振兴中当先锋、做表率,带动群众增收致富。

优质服务进农户——切实走出去、沉下去,为村民提供近距离金融服务,方便客户

开展业务咨询、金融安全知识学习、了解手机银行应用等,也让广大客户看到尧都农信人的新形象、新风采。

惠民产品进农户——党员带头背包进村,用脚步丈量服务“三农”之路,做到“您打电话我上门,您有需求我在岗”,对辖区农户进行100%走访回访,让农民朋友充分了解存款、贷款、理财、代理业务、晋享e付等不同金融产品的优势特点,做出适合自己的最佳选项。

压实责任精目标——人人头上有任务,个个肩上有担子,步步都有方向目的,不浪费一点时间,最大限度提高工作效能。

全辖覆盖精网格——按照“区域全覆盖、客户全触及、市场全掌握”要求,做到业务拓展到哪里,党员服务就覆盖到哪里,构建多层次、全覆盖的金融服务营销网格,党员及积极分子作为网格员,做标杆,做表

率,对网格区域客户做好一对一指导、一对多宣传。

有的放矢精营销——因地制宜,发挥支行区位优势,精准对接客户金融需求,由党支部书记带头,党员担任组长,成立4个营销宣传小组,深入走访辖区企业、商户,对接金融产品需求,进行重点走访,重点营销,提供“一揽子产品”“一站式服务”,多点发力、多面开花,将客户流量有效转化为业务增量。

屯里支行党支部将全面贯彻落实习近平总书记重要讲话精神,以及中央金融工作会议重要指示精神,正确认识新阶段金融业的发展形势和特点,增强责任感和紧迫感,充分发挥基层党组织堡垒作用,从实际出发,抓机遇,迎挑战,以“服务三农”为宗旨,探索新机制,采取新举措,谋取新业绩。

陈萍

尧都农商银行

下足三方面功夫 力推高质量发展



长期以来,尧都农商银行扎根平阳大地,深耕尧乡沃土,坚持说实话、谋实事、出实招、求实效,以过硬本领、优良作风、扎实成效下足三方面功夫,持续迈出高质量发展的坚实步伐。

坚守战略定力,在做强本土、筑牢根基上下功夫。一是坚持稳存增存不动摇,坚持存款立行,在保持总量增长的良好态势下不断优化负债结构,充分发挥遍布全辖的网点优势,提高活期存款占比;二是坚持服务提升不动摇,围绕厅堂客户迎送、营销、分流和应急处置能力,定期开展专题培训,针对各机构业务办理和客户服务实际情况,采取“一对一”专项授课,切实转变员工思想,提升服务质效。三是坚持普惠宣传不动摇,积极深入学校、企业、社区,重点针对务工人员、青少年、老年人和残障人士等群体开展金融知识普及活动,通过有力的外拓宣传将金融知识送到群众身边,打通宣教“最后一公里”,提升客户风险防范意识,守护好自己的“钱袋子”,同时利用手机银行、移动展业、线上申贷平台等,将适合的金融产品和服务送到百姓身边。

练就硬招实招,在增收节支、突出重点上下功夫。一是不断加强贷后管理,以“清单”为引,列明管理要点,做到月月有安排、月月有重点,按季全覆盖;以“流程”为线,抓实管理工作,紧紧围绕“底线思维”,严格按照信贷全流程闭环管理要求,经常到贷款企业及担保企业查看生产经营情况,并补充完善贷后管理资料;以“实干”为要,落实管理措施,定期回访客户,详细了解贷款支持的项目运营、企业生产经营、资金回笼、后续贷款发放等进展情况。二是持续加大对千万元以下普惠、小微等实体经济的贷款投放力度,聚焦重点领域,深耕小微企业、商户、市场和农户,走街串巷,实施网格化营销,挖掘市场潜力,向客户讲解该行信贷产品特点,有针对性地根据不同客户需求,提供“差异化”的分层服务,不断满足不同客户的信贷需求;聚焦产品创新,持续丰富信贷产品体系,推出助农贷款及“尧商快贷”系列信贷产品,有效匹配了农户、小微商户、个体工商户等客户群体的多元化的资金需求,进一步解决了三农及小微企业贷款难等问题;聚焦绩效考核,强化考核和督导机制,合理制定考核方案,通过细化岗位职责,将目标细化到“日”,责任量化到“人”,充分发挥绩效考核“指挥棒”作用,激励一线信贷从业人员工作积极性。

树立底线意识,在筑牢防线、消除隐患上下功夫。一是严密防控各类风险,进一步严密流程管理,狠抓合规操作,聚焦重点清单、重点项目,建立健全风险管理内部控制机制,实行分类管理、分类考核,按单督导,按月监测的防控措施,不断提升金融风险管理的效率和水平;二是加大风险处置力度,树牢“向风险资产、向表外资产要效益”的理念,按照风险资产清收处置专项行动相关要求,有的放矢,持续加强风险资产的清收处置工作;三是确保安全合规经营,要加强对薄弱环节、薄弱风险点的检查监督,切实增强合规履职能力,筑牢风险防线,同时,树立正确的安全观,全面落实安全责任,全面排查各类安全隐患,防范重大突发事件发生,保障安全运营,护航高质量发展。

尧都农商银行将持续加大信贷投放力度,优化投向结构,提升服务质效,动员全行干部职工起而行之、增强干劲、磨砺韧性,着力破难题、促发展,办实事、解民忧,以帮扶小微、助力实体的新作为,奋力开创高质量发展新局面。

陈萍

本版统筹:席文明 沈彩玲

随着交易行为日趋线上化,金融场景建设已成为高效连接金融服务与客户需求的关键一招。尧都农商银行紧扣时代脉搏,紧跟民生需求,以老百姓“衣食住行娱”为切入点,以“服务移动化、支付场景化、收单一体化”为突破口,全力打造“智慧商圈”场景品牌,通过场景驱动方式,完善获客、活客体系,推动区域经济社会繁荣发展。截至目前,尧都农商银行存量商户2.3万户,月均交易笔数555万笔,月均交易额7.7亿元。

深耕本地,让合作的根基更牢固。“您好,这里扫码,微信支付宝云闪付,都可以。”周末晚上八点,临汾市某商场内人声鼎沸,前来购物休闲的市民络绎不绝。作为一家体量庞大、客流量多、知名度广的购物中心,该商场智能高效的结算系统背后,离不开尧都农商银行的多元赋能。在该集团筹建之初,尧都农商银行积极与其对接,加深业务合作,并量身打造商圈支付场景,先后在其旗下商场、超市等开通晋享e付支付渠道,实现商场内收银台通过晋享e付渠道支付结算。目前,晋享e付月交易流水达18万笔,金额3000万元,实现以场景引流、促业务的目标。

以需为本,让合作的底气更充盈。尧都农商银行坚持以客户需求为导向,重视商户收银体验,针对不同需求的商户提供不同设备支持,为其提供差异化的产品和服务:对餐饮、商超、便利店等交易频次高,且有语音播报收款金额需求的商户,配备语音播报;对商户有收银机和ERP系统的商户,配备台式扫码盒子;对有动态扫码支付和移动收银需求的商户,配备独立式扫码盒子;对同时有打印单据及语音播报需求的商户,配备云打印机;对同时具有刷卡和扫码交易需求的商户,配备智能POS机具。目前商场自主收

尧都农商银行

迈进商圈场景建设新阶段



银商户248户,其中办理晋享e付商户200户,占比80%。

缤纷活动,让合作的成色更艳丽。该行围绕新生代消费需求,持续增加金融资源的投入,以消费动能打通金融堵点,将新客群与新场景进一步融合。结合晋享e付支付立减和优惠券营销功能,多次与辖内商场合作开展店庆超级满减、刷卡满减等活动,通过线上微信公众号领券、线下晋享e付核销的形式,有效激活沉睡商户、夯实优质商户,拓展新商户,加强了商户的使用粘性和忠诚度。

“商场需要什么?商户需要什么?客户需要什么?我们能提供什么?这是我们一直以

来在思考并着力解决的问题,也是努力的方向。”尧都农商银行搭建起的智慧场景生态圈,为辖内商场、超市、市场等提供了覆盖到账、收款、支付、授信等系列金融服务,而直面需求、解决痛点的现实举措,也赢得了商户、客户的信任与支持。

服务更精细、渠道更畅通、合作更紧密,尧都农商银行智能化、场景化、定制化的场景建设模型已初见成效。下一步,尧都农商银行将持续以居民日常生活场景需求为着力点,打通银行金融业务与客户生活场景,不断创新服务形式、提升服务能力、扩大品牌效应,促进零售业务高质量发展。

陈萍

尧都农商银行

多渠道开展存款保险宣传活动

为进一步提升社会公众对存款保险的认知和对银行存款安全的信心,尧都农商银行充分发挥金融机构网点遍及城乡的优势,利用基层网点、金融便民服务站、农村普惠金融服务点等作为政策宣传点和信息采集点,为基层群众提供金融咨询服务,普及存款保险知识。

宣传人员通过张贴存款保险宣传标识、

公共区域摆放宣传折页、电视循环播放存款保险宣传知识、发放宣传折页等方式,全方位、多层次向客户宣传存款保险的意义和作用,并邀请客户参与互动提问,增强客户对存款保险制度的了解和认知。

此次宣传活动让存款保险知识延伸乡村阡陌,下一步尧都农商银行常抓不懈,全方位、多层次、常态化宣传,切实维护社会公众利益,形成长效宣传机制。

陈萍

