

尧都农商银行专题报道

本版组稿 刘田茵

尧都区委书记崔绍民在尧都农商银行调研



9月18日,临汾市尧都区委书记崔绍民前往尧都农商银行调研,通过实地查看、听取汇报、座谈交流等方式,详细了解金融业务开展、风险管控和服务地方经济发展等方面的情况,并召开座谈会。

座谈会上,崔绍民认真听取尧都农商银行总体工作情况汇报;并围绕深化政银

企合作、优化区域金融生态、防范化解金融风险等方面情况与尧都农商银行负责人进行交流探讨。

崔绍民指出,尧都农商银行作为一家具有辉煌历史、综合实力雄厚且在区域内具有广泛影响力的地方金融机构,长期以来为尧都区的高质量发展作出了重要贡

献。要始终把风险防控摆在突出位置,科学研判形势,全面评估客户资质,严格依规按程序办理,切实保障信贷安全;要聚焦服务地方发展,坚守扎根尧都、服务“三农”的定位,着力提升金融服务质效,积极支持小微个体发展,精准扶持农民群众,为区域产值和税收增长提供坚实金融支撑;要持续深化改革创新,以科技创新、思路创新、管理创新为抓手,夯实可持续发展基础,同时优化服务模式,以灵活高效的举措拓展客户群体;要全力维护金融领域和谐稳定,坚决防范化解信访等重大风险隐患,继续保持良好发展势头,奋力推动全区金融事业迈上新台阶。

尧都农商银行党委书记、董事长安仰志表示,尧都农商银行将深刻领会区委、区政府战略部署,坚决抓好贯彻落实,以更高标准履行地方银行职责,在严守风险底线、聚焦服务本源、深化改革创新、维护稳定大局等方面持续发力,全力为尧都区经济社会高质量发展贡献更大金融力量。

区领导温晋蓉、王君,以及有关区直部门负责人一同调研。

“码上贷”精准破局 助力实体经济发展

近日,太原某服装店店主郭大哥望着店内热销的换季新品,对尧都农商银行太原平阳路支行的感激之情溢于言表:“换季进货缺资金,眼看旺季要错过,多亏银行送来‘及时雨’,才让我抓住了销售热潮!”这是尧都农商银行精准服务小微商户、助力实体经济发展的生动缩影。

郭大哥与尧都农商银行的交集,始于一张“晋享e付”收款码。两年多来,支行“家人般”的贴心服务让他印象深刻:日常收款遇疑问,微信咨询秒回应;系统升级前,工作人员上门手把手教学操作;节假日销售高峰,主动提醒资金结算注意事项,生怕耽误生意。“他们不只是办业务的,更是经营路上的贴心参谋。”郭大哥常向同行夸赞。

今年换季前,郭大哥看中多款新品计划批量采购,却因前期店铺装修投入多,面临10万元进货资金缺口。“上新晚一步,整个季节销售都会受影响,我第一反应就是找尧都农商银行,他们最懂我们小商户的经营节奏。”抱着试试看的心态,郭大哥拨通了银行对接工作人员的电话。

当天下午,支行工作人员便带着量身定制的“码上贷”方案上门:“您使用‘晋享e付’两年,流水稳定、信用良好,完全符合申请条件。”工作人员细致讲解,“这款产品无需额外抵押,随借随还,利率贴合商户需求,最快两天资金就能到账,绝不耽误您进货。”随后,工作人员现场帮郭大哥整理资料,提交申请,并全程跟进审批流程。

两天后,10万元贷款准时到账。郭大哥立即下单采购新品,顺利赶上换季销售最佳时机。得益于新品热销,他的店铺销售额较去年同期显著增长。如今,郭大哥不仅生意愈发红火,还成了尧都农商银行的“编外宣传员”,先后介绍多位商户伙伴到平阳路支行办理业务,“他们不像银行,更像身边的理财管家,总是想在前面、做在实处。”

郭大哥的经历并非个例。今年以来,尧都农商银行太原平阳路支行已累计为55户小微企业主发放贷款2538万元,以精准高效的信贷支持,切实缓解小微商户融资难题。

小微活,则经济兴。尧都农商银行用一场场“有速度、有温度”的服务实践证明:真正的“百姓银行”,不在口号里,而在每一次收款码的贴心更换中,在每一笔贷款的快速到账里,在每一个“急商户所急”的日常间。它既是小商户身边可靠的“经营伙伴”,更是实体经济发展中坚实的“金融后盾”。

构建多维联动模式 推动服务业务双提升



尧都农商银行坂下支行将“稳固老客户、吸引新客户、唤回家乡的优质客户”作为重点工作,构建“下沉服务+精准对接+政银协同”多维联动模式,深入市场、街道及社区开展综合服务,推动业务发展与服务质效双提升。

坚守服务初心,强化团队赋能。该支行聚焦基层服务效能,抽调骨干组建专项服务小组,对辖内7条主干街道和11个社区开展常态化走访。工作人员每日驻点宣传至少2小时,现场为客户办理“晋享e付”收款码,同步讲解“码上贷”等金融产品,结合流水定制灵活的贷款方案;通过发放折页、面对面答疑,帮助客户了解业务办理流程。服务中主动收集客户经营痛点与建议,建立需求清单精准优化服务方向,实现金融产品推广与客户拓展双赢,以“看得懂、用得上”的服务赢得广泛好评。

深化客群对接,精准营销赋能。在常态化服务基础上,支行以“晋享e付”推广为切入点,组织员工主动走进商圈、集市等经营一线,与共建单位、合作商户及新老客户深度交流,精准摸排客户经营周期、资金需求节点。针对夏茶备货、旺季进货等关键时期,为客户“量体裁衣”推荐“阳光快贷”“轻松易贷”等特色产品;通过“拉网式”走访覆盖重点经营主体,既解决短期资金周转难题,更通过持续跟进培育长期合作关系。这

种“边沟通需求、边优化服务”的模式,让金融服务更贴合实际经营场景,有效提升客户粘性与服务效能。

践行普惠担当,政银协同赋能。该支行深化“政银合作”模式,打造“一站式”综合服务平台——在网点设立“政银服务点”,由网点员工担任联络员与业务专员,为新设企业提供营业执照代办、银行账户设立、金融授信评估、代发工资签约、网银结算开通及资

金扶持方案定制等全流程服务。自合作开展以来,已服务新设商户26户,提供贷款授信680万元,既擦亮了“便民利企”服务品牌,更延伸了星级网点服务内涵。

从街头巷尾的金融讲解到“家门口”的便捷服务,从创业初期的资金支持到日常经营的资金护航,坂下支行正以更接地气的举措、更温暖的陪伴,成为百姓身边“信得过、靠得住、离不开”的贴心银行。

深入开展金融教育宣传周活动

近日,尧都农商银行正式启动以“保障金融权益,助力美好生活”为口号,以“践行以人民为中心的价值取向”为核心主题的金融教育宣传周活动,通过多层次、多场景、特色化的金融知识普及行动,将金融服务与风险防范知识送进基层、直达群众,从总行到分支行、从城区网点到乡村服务站,形成“全员参与、全域覆盖”的宣传网络,将“金融知识普及”与“风险防范提示”深度融合入群众日常生活场景。

融合地域文化,打造“消保+非遗+文旅”特色宣教品牌。该行积极响应监管部门及省行统一部署,深度参与“山西好风光,消保伴你行”大型主题活动。立足山西深厚历

史文化底蕴,创新构建“消保+非遗+文旅”融合宣传体系,通过非遗技艺展示、文化体验等群众喜闻乐见的形式,在传承弘扬非遗文化内核的同时,潜移默化地传播金融风险防范知识,生动诠释“非遗承晋韵,消保守传承”的文化内涵,筑牢群众金融安全防线。

立足区域实际,构建“五进入+网格化”立体宣教网络。各分支行依托区域资源禀赋,聚焦“进社区、进校园、进企业、进乡村、进商圈”的“五进入”行动,通过“金融知识小课堂”“风险案例面对面”等沉浸式互动形式,将专业金融知识转化为群众听得懂、用得上的“金融家常话”。创新推行“志愿者包点包片+金融教育示范基地入驻”模式,在

社区服务中心、党群服务站等场所设立常态化宣传阵地,推动金融知识普及工作从“集中宣传”向“日常化、场景化”延伸。同步开展“风险提示送上门”行动,结合地方方言、民俗文化等地域特色,制作方言快板等通俗化提示内容,依托社区“网格化”管理机制,联合网格员、村干部开展“点对点”入户宣传,精准揭示非法中介、电信诈骗等风险,推动风险防范意识入脑入心、落地生根。

强化品牌引领,推动“一网点一特色”差异化宣教升级。以“金融教育宣传品牌创建”活动为抓手,鼓励各分支行立足区域特色与群众需求,打造差异化、场景化的特色宣教项目。通过“一网点一特色、一区域一

品牌”的差异化建设路径,推动金融知识普及工作从“单向灌输”向“精准滴灌”升级——如针对农村分支行打造“田间金融课堂”,面向老年群体推出“银发金融护航站”,围绕商圈客群设立“商户风险提示角”等,切实提升宣教内容的地域贴近性、群众共鸣感和品牌影响力,形成“基层有亮点、全域有特色”的金融教育宣传格局。

“金融是服务人民美好生活的重要力量。”本次金融教育宣传周活动既是落实监管要求的具体行动,更是银行践行“金融为民”初心的生动实践。下一步,尧都农商银行将以此次活动为契机,持续深化金融知识普及长效机制,将“风险提示”与“便民服务”融入日常,不断优化金融服务质效,让金融改革发展成果更多更公平惠及全体人民,为地方经济社会高质量发展注入“金融暖流”。