



金知道

上饶银行 协办

近年来,鄱阳农商银行以提高客户服务面为主要抓手,厘清工作思路,细化工作措施,采用“2+3+4”工作法不断促进“乡村振兴整村授信”走深走实,加快推进助力乡村振兴步伐。

鄱阳农商银行:扎实推进整村授信 全面赋能乡村振兴

蔡双珍 本报记者 陈建



鄱阳湖风光

1 聚焦二个“高”字
上下联动齐发力

该行党委班子高位推动。根据省联社要求第一时间研究部署,按照“主要领导亲自抓、分管领导直接抓、职能部门协助抓、基层网点具体抓”的工作方法,多次召开动员会、培训会、推进会,全员部署,全员落实,全员推进。鄱阳农商银行相关负责人积极与县乡村振兴局、农业农村局等相关主管部门汇报沟通,并多次下沉活动现场召开授信动员大会,发挥示范作用高位推动整村授信;试点支行高效落实。对照“1166”目标,将工作任务分配到个人,形成“人人肩上有任务,人人头上有目标”的工作态势。特别是在开门红期间,抢抓返乡潮,利用夜间开展不打烊、金融夜校进村等活动,宣讲金融产品,普及授信概念,吸收返乡客户资源,引导客户授信。

2 解锁三个融合
全员合力促提升

将整村授信与党建深度融合。通过支行与村党支部联动共创“银村共建”,与辖内20个党委党组、326个村委及单位党支部签订党建联建共建战略合作协议,选派81名业务骨干担任驻村义务金融助理,运用“驻村金融助理+村干部”的模式,把“整村授信”工作和政府党建引领信用村建设有机融合,一体推进;将整村授信与网格化营销相融合。制定网格营销策略,落实“一格一长三员”制,确保“村村有人管、人人有事干”。

通过建立“行长主推,村委协办,员工现场作业”联动配合的整村授信模式,以最短的时间高效完成信息档案及资料建立工作;将整村授信与综合营销有机融合。将服务触角延伸到县域五大客群,主动对接客户,推动客户信息的建档工作,实现客户群体的全面梳理。以客户需求为切入点,实现客户建档、授信、用信、存款及手机银行、社保卡、信用卡、聚合支付等电子银行业务的综合营销,不断提升客户黏性。

3 立足四个依托
密织增户扩面网

依托“实战督导”。建立党委班子一对一挂点督导,机关部室一对一帮扶机制。安排专员对网点在开展过程中发现的堵点和难点进行收集,并在每周行务会上进行梳理、研讨、解决,确保整村授信工作高质量推进;依托“优质产品”。通过“农户小额贷款”“社保卡”“百福易贷”等产品,深耕线下客户,依托“百福惠农网贷”等产品留住线上客户,迅速扩大授信面;依托“优质服务”。组建客户服务微信群1000多个,群成员高达40万人,约占全县总人口的34%,把牢宣传话语权。引导客户主动转发宣传动态,提升宣传覆盖面,将“服务暖行”意识扎根在各项工作中,用心贴心地服务谱好留客协奏曲;依托“跟进问效”。增加正向激励内容,建立绩效考核体系,将整村授信工作纳入绩效考核体系。设立客户经理擂台赛、支行竞赛奖,奖励分配自下而上逆向传导,竞赛情况实行日排名、周通报、月总结,激发营销积极性。

鄱阳农商银行相关负责人表示,乡村振兴整村授信是一项长远、打基础的工作,该行将继续践行“八行战略”,积极发挥党员先锋模范和驻村金融助理作用,强化党建引领业务发展效能,并且要加快整村授信推进步伐,满足农区金融需求,结合一村一策的营销特点,集中力量打造“整村授信”精品示范村,推进整村授信常态化开展,推动鄱阳农商银行高质量发展跨越式发展。

金资讯

中国农业银行上饶分行 协办

农发行横峰县支行
多措并举优化银行账户服务

本报讯 李娅璇 俞嘉娜 记者陈建报道:为优化营商环境,积极履行社会责任,进一步提升账户服务和管理水平,解决客户开户难、开户慢、开户繁的问题,近日,农发行横峰县支行积极作为,多措并举优化账户服务,全面提升金融服务质效。

积极打造优化账户服务氛围,该行充分发挥网点作为公众场所的作用,通过在LED屏全天候滚动播放优化账户服务,企业开户不难”等服务标语及在营业大厅醒目位置摆放优化账户服务宣传折页等方式对来往客户进行全面宣传,进一步提高社会公众风险识别能力;全面深化宣传优势,该行组织员工走进社区,走入街道,通

向群众分发宣传手册,进行政策宣讲,接受群众咨询等形式普及账户管理知识的方式,讲解依法开立、安全使用银行账户等金融知识,切实提升客户服务体验和风险防控意识;强化风险分级有效措施,根据企业账户使用和交易活动的特征进行风险分级管理,调整账户功能,使其与客户正常资金结算需求相符,有力将风险防控置于高效优质的服务之中。

据了解,该行坚持“线上+线下”宣传与服务紧密结合,共发放宣传资料40余份,接受群众咨询30余次。农发行横峰县支行负责人表示,该行下一步将继续坚持以客户为中心,不断优化账户服务,切实履行社会责任与担当。

玉山农商银行
高效推进城区“支小支微”普惠授信

本报讯 蒋冷昕 记者陈建报道:资金一到位,我们的订单就能活起来;金融活水”不仅激活了订单,更让我们对做活市场、做大规模充满信心。”江西甬视智能科技有限公司负责人对玉山农商银行信贷资金及时支持赞不绝口。今年年初,玉山农商银行在开展“普惠金融进万家”走访活动中,了解到江西甬视智能科技有限公司是一家集光学玻璃生产、销售为一体的专精特新企业。由于资金回流慢,新订单的原材料采购还缺少部分资金,该行根据企业情况高效对接,仅用三天时间,500万元迎新贷资金就发放到客户手中,解决了客户的燃眉之急。

据了解,自城区普惠授信试点工作开展以来,玉山农商银行深入贯彻省联社城区支小支微普惠授信活动试点方案部署,精准施策,稳步实施城区支小支微“四定五进”工程。紧密部署健全工作机制。管理层强力部署,方案解读、推进座谈、提升效率;机关层扎实推进。每日业绩通报、每周工作提示,每月业务培训,稳步进行。网点层强化落实。定期夜扫、银社联动、普惠金融进万家,各项活动落细落

实;精准施策保障有序推进。“党建+”模式引领推进。先后与32个单位、社区、企业建立党建联建平台,发挥桥梁纽带作用,深入开展联动。“商会+”模式综合推进。秉承“一会一策、一会一品”原则,先后与新生代企业家商会、创业者商会、女子商会等共55个商协会达成合作,精准对接客户,开展综合营销。“团队+”模式精准推进。成立“机关业务拓展专营团队”,主攻城区信贷投放、活期存款和客户数营销,助力城区“支小支微”普惠授信覆盖面不断提高;坚定不移确保目标达成。坚持扫户营销不松懈。全行上下坚持每周开展至少3日的常态化上门扫户,以客带客,扩大获客渠道。坚持每周开展“整企授信”、“普惠金融进万家”等专题营销活动,坚持上下联动全员营销聚合合力。建立机关督导帮扶机制,制定开门红期间“集中推进”阶段每日督导台账,充分调动机关全体员工的积极性和主观能动性。截至目前,已完成网格化对接82个,网格对接完成比例59%;新增授信15369万元,授信13243万元。

铅山农商银行
纵深开展服务效能提升培训

本报讯 朱蒙娜 记者陈建报道:为进一步提升员工职场素养,提升全行员工服务水平,全力打造“服务暖行”品牌形象,铅山农商银行组织6S(整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全)培训,引入6S管理理念,通过领导带头、工作带动、活动引领,提振全行干部职工精气神,汇聚发展正能量。

据了解,该行与专业培训机构合作,对全体员工办公环境、仪容仪表、执行力建设等多方面开展全方位、综合性6S培训。培训采取“理论+实操”的模式,白天培训老师深入每个部室,每个办公房间,逐一开展导入,晚上集中上理论课;对全天导入内容进行晚课辅导;强化服务提升。树立标杆典型,坚持以点带面,在全辖优中选优,推行“标杆网点”创建活动,以“6S”标杆网点建设为抓手,从员工服务七步曲到厅堂服务标准流程,从礼貌用语到迎宾礼仪,从环境卫生到硬件设施均严格要求,不放过任何一个细节,让网点员工在“整理”中学会判断,在“整顿”中学会节约,在“清扫”中学会标准化,在“清洁”中学会制度化,在“素养”中养成习惯,在工作中学会“安全”。

农发行弋阳县支行助力乡村振兴项目——雷竹基地

一服务形象,规范晨会流程,全面提升服务质量;加强检查督导。建机制,抓长效。坚持学以致用,强化落实执行,有效促进服务质量的持续提升;进一步建立完善长效机制。勤督导,抓实效。由外聘专业师资队伍对照6S管理验收标准,对部室、支行开展“一对一”督导评分,现场答疑解惑,指明问题与不足,并提出针对性整改建议。推行检查评比制度,指定总行相关部门成立专项检查督导组,不定期对支行和机关的“6S”管理落实情况情况进行明察暗访,对查出的问题进行通报,并实行限期整改。明奖惩,提质效。建立考核激励机制,制定各项考核办法,将“6S”管理纳入绩效考核和年底评级得分,并提升指标考核权重,以严厉的奖惩措施促动全行核心竞争力显著提升。

铅山农商银行党委书记董亚兵对记者表示,“提士气、塑形象、强素质”是一项长期性、连续性、系统性的专项工作,铅山农商银行将把该项工作抓在手上、扛在肩上,常抓不懈,常态推进,形成推动全行高质量发展的长效机制,不断提振队伍士气,焕发干事创业活力,切实提高网点服务效能以及服务水平,谱写铅山农商银行发展新篇章。



近日,金源华兴融资租赁有限公司携手横峰葛源青苗实验小学开展“世界地球日”环保公益主题活动。活动围绕“让地球微笑 让万物呼吸”这一主题开展宣传,让孩子们在参与中收获了知识与乐趣。据了解,金源华兴融资租赁有限公司自成立以来,始终将绿色低碳发展作为企业发展的根本战略,2021年在上海证券交易所成功发行江西省首支绿色资产证券化产品,其中70%都是光伏电站。

徐富华 摄

铅山县税务局: 让便民春风吹遍千家万户

本报讯 陈万民 杨文记 记者钟芷涵报道:连日来,国家税务总局铅山县税务局青年志愿服务队进驻企业,以第32个全国税收宣传月为契机,开展“进园区、优服务、解难题”主题志愿服务活动,让便民春风吹遍千家万户。

青年志愿服务队紧盯企业科技研究、创新发展面临的困难和需求,及时跟踪生产经营状况,开展“一对一”政策辅导,向企业人员大力宣传税务部门今年在便民办税和优化服务等方面新出台的各项举措,发放《2023年新出台及延续实施税收优惠政策办税指南》等宣传资料;围绕增值税小规模纳税人税费减免、高新技术企业研发费用加计扣除等政策进行耐心解答,持续提供“滴灌式”宣传辅导和税费直通服务,有效帮助企业解决科技创新过程中遇到的涉税问题;积极征求纳税人缴费人对税务部门的意见、建议,确保税费红利第一时间“落袋”,助力企业攻克新技术、研发新产品。

“近年来,在原材料供给不足的压力下,企业生产资金面临很大困难,税务部门在了解到相关情况后及时联系我们,帮助企业累计享受了近600万元的增值税留抵退税,大大缓解了我们的资金压力,相信企业今后也将在税务部门的帮助下发展得越来越好!”江西西祥汽车零部件有限公司厂长林涛感慨道。

江西省江天农业科技有限公司是一家农业深加工及新技术开发企业,新设备投入大、周期长,资金回流的速度比较慢。铅山县税务局青年志愿服务队及时上门开展税收政策宣传和辅导,帮助企业享受了研发费用加计扣除300多万元的政策优惠。企业负责人表示,今年企业将进一步加大新技术和新设备的投入,促进农业生产的精深化、科技化水平,为乡村振兴提供力量。

“税收宣传月期间,我局将围绕‘税惠千万家 共建现代化’这一主题,推出‘小铅说税’特色纳税服务品牌,以动漫、微视频、图文解说等形式展示热点政策,通过‘一问一答’进行专业解读,丰富宣传形式,拓宽宣传渠道,助力税收政策落实落地。”铅山县税务局党委书记、局长张勇介绍道。

农发行弋阳县支行首季贷款余额突破58亿元

本报讯 徐杨 胡俊男 记者陈建报道:农发行弋阳县支行认真贯彻上级行“开门红”动员精神,努力抢抓机遇,不断开拓进取,年初以来,全行累计投放贷款3.58亿元,截至3月末,贷款余额58.81亿元,较年初增加2.58亿元,增幅达4.59%,实现了首季“开门红”。

提前谋划,重点部署。该行紧跟上级行“开门红”动员会议工作部署,第一时间对“开门红”工作进行再动员、再强调、再推进,树立支行“开门红”工作目标,明确阶段任务和工作重点,全面压实责任、细化措施。提前预判、科学谋划,制定应急预案,通力协作,攻坚克难。

夯实基础,抢占先机。该行紧紧把握服务好当地政府经济发展方针,全覆盖对接重大项目建设需求,行长亲自带队,主动对接党政机关及重点企业负责人,大力宣传农发行信贷政策,为有效充实客户储备、强化政银业务合作打下了坚实的基础。安排专人逐个项目梳理、逐条件落实、逐日跟踪,加强政府、企业协调,主动与上级行对接项目流程,推进项目进度,快干实干,为“开门红”铺基开道。年初以来,储备贷款项目3个,金额20亿元,涉及棚户区改造、物流园、标准化厂房等项目。

强化担当,履职尽责。作为农业政策性银行,该行始终坚守“支农为国、立行为民”的初心和使命,围绕全面推进乡村振兴、促进区域协调发展,上下勠力同心、奋楫笃行,实现投放各项贷款

3.58亿元。守护粮食安全。投放1262万元支持仓储(物流)设施贷款项目,全力保障地方粮食收购业务,用心当好粮食安全的守护者;助力乡村振兴。投放8019.09万元支持弋阳县乡村振兴建设项目(一期),进一步巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴工作有效衔接,为促进地区经济发展注入新动能;聚焦重点领域。投放26546.16万元大力支持弋阳县城市基础设施配套工程项目,及时解决项目用款需求,为改善县城片区基础设施、推进城市化建设作出重大贡献。



农发行弋阳县支行助力乡村振兴项目——雷竹基地