

咸宁农商行打响金融助力乡村振兴“第一枪”

金融授信大走访“乡村行”取得开门红

本报讯(通讯员 雷涛 陈醇)冬至阳升,岁回律转。新年伊始,咸宁农商行各农区支行启动金融授信大走访“乡村行”,活动现场人气火爆,签约不断。本次活动共吸引村民200多人次参与,预约荆楚小康贷签约授信57户,预约存款1000余万元,打响了咸宁农商行2024年金融助力乡村振兴的“第一枪”。

在桂花镇毛坪村,村民看到咸宁农商行“送贷下乡”十分热情主动。咸宁农商行桂花支行信贷主管周燕,了解到在外打工的村民杨某,想做点餐饮生意,但是由于无车房等固定资产,未通过外地银行的贷款申请。杨某表示亲戚朋友的钱也不好借,正烦恼得很,恰好碰到周燕向他宣传荆楚小康贷产品,并当场为他测出了5万元额度。杨某

激动地说,明年的生活有盼头了。

马桥镇仁窝村脱贫户陆伟,今年家中甜橙大丰收,但因销路不畅,闷闷不乐。咸宁农商行马桥支行在“乡村行”活动中,了解到陆伟的情况,及时找到村支书商量对策,约定每成功签约荆楚小康贷一户送五斤甜橙。在村支书的带动下,仁窝村开了组长大会,每个组长到各自组群宣传农商行整村

授信签约活动。活动当天,人潮涌动,一箱箱甜橙被送出,成功帮助脱贫户陆伟解决甜橙滞销的难题,也彰显了农商行“金融为民”的温度和情怀。

咸宁农商行将持续开展金融授信大走访活动,通过进村入户的宣传方式,为广大农民群众提供“家门口”的金融服务,用实际行动践行做有温度、有速度、有深度的百姓银行。

嘉鱼农商行“春天行动”

微贷用户增长破百户 微贷余额全市首位

●通讯员 李洁 记者 徐浪

人勤春来早,奋进正当时。嘉鱼农商行坚守“地方经济”主战场,发扬挎包精神,持续优化金融服务质效,积极开展2024年“春天行动”,微贷发展首有突破。截至1月8日,嘉鱼农商行微贷余额用户增长110户,以平均每天14户的速度在增长,微贷余额及户数增长在全市农商行列于首位。

■信用有价,送贷到家

“我正站在自家鱼塘边上晒太阳,小伙子过来问我要不要贷款,我说有个农商行的收款码,他就给了我10万额度。”40岁的田老板,言语之间非常兴奋。“现在信用值钱,来年手上更方便,争取规模搞得再大一点!”

春天行动期间,为更好做好农村金融服务,嘉鱼农商行充分发挥金融村官“人熟地熟”的信息优势,通过日常坚持

走访、周末坚持拉练,向符合条件的辖内村民预授信。通过整村授信,进一步实现金融服务下沉,通过“送贷到家”服务,金融质效进一步提升。

■脚步快一点,质效增一分

“一直听说有个产品叫码商e贷,随借随还,我们副食店现在生意忙,本来想到腊月再去银行,没想到昨晚嘉鱼农商行有人来,给了我一个授信额度,今天我试了,可以自主输入提款金额,扫两次脸就过了,如今的银行越来越科学,越来越人性化,减少了我们做生意的成本开支!”经营副食生意的周老板十分高兴。

春天行动期间,嘉鱼农商行员工全力做好客户走访与对接,发扬挎包精神,进一步对潜在客户进行“地毯式”走访。支行网点下班后,一部分进行电话营销,跟进客户并取得实效,得到不少客户满意赞许;另一部分则按各自计划

走访农户、商户,巩固基础客户,挖掘新客户。根据客户实际需求,“一户一策”定制服务,尽力使每一个创业者、每一个家庭都有一份“备用金”。

■业务不打烊,效益不打烊

“星期六将我的10万元贷款放到位,农商行真不错!”客户张老板给新街支行杜坤打电话表示感谢。张老板曾是嘉鱼县新街镇首个“万元户”,养育子女三个,目前都在外读研深造,年近60的他劳动惯了闲不下来,近几年承包了村里的70亩鱼池养殖“四大家鱼”,因计划扩大养殖规模,为资金问题发愁,新街支行杜坤了解情况后,主动上门调查,通过“一站式”金融服务为张老板发放无抵押贷款“亲情贷”10万元,解决了他资金周转难题。

自2024年春天行动动员大会起,嘉鱼农商行全力保障县域内金融服



务,班子成员周末带头下沉到各支行,全方位做好新年开门红。业务发展“不打烊”,周末做好拉练。机关业务部门“不断人”,切实为基层做好7*24小时业务保障服务。其它部门“站到位”,周末全部到支行进行帮扶,全力保障业务发展。

下一步,该行将继续发扬“开局即决战,起步即冲刺”的精气神,以提质增效精神为核心,聚焦重点业务工作,踏实走好每一步,奋力实现2024年“春天行动”开门红。

赤壁农商银行营里支行

新年首日发放贷款500万元

本报讯(通讯员 张怡 张芳)全局看开局、全程看启程。2024年,赤壁农商银行营里支行以奔跑的姿态奋勇向前,于新年第一天成功发放贷款500万元,打响了新年第一枪。

据了解,该笔贷款系营里支行副行长兼客户经理杨晓红发放。去年10月,杨晓红通过熟人了解到赤壁某生物科技有限公司需要大额贷款,通过熟人牵线搭桥与该企业负责人取得联系并长期主动沟通、积极对接,最终成

功打动客户。

2024年是杨晓红在赤壁农商银行工作的第29个年头,也是她转岗客户经理的第6年。一路走来,她坚持努力学习、与时俱进,尤其是转岗客户经理后,始终坚守“微贷成就事业”的信念,充分利用积累多年的人脉资源,坚持用政策寻找客户、用实践服务客户、用效率征服客户。

“现在微贷确实没有前几年好做了,市场竞争越来越激烈,有时候说好

了的客户转身都能被其他银行挖走。但是方法总比困难多。”杨晓红说,她平时大部分时间都在维护客户,这笔500万的贷款也是她维护来的。

杨晓红是陪客户去劳动局送贴息资料的与熟人言谈间了解到赤壁某生物科技有限公司需要大额贷款,而且想做贴息贷款。于是她便抱着试一试的心态对接上了该公司负责人。通过长期的电话、微信、上门拜访等方式维护,最终用真诚打动了客户。客户对

她的服务十分满意,后来又把对公账户和工资代发转至农商行。

据统计,该公司在赤壁农商银行开立对公户后,为该行带来长期稳定的活期对公存款300余万元,每月代发工资20余户。

贷款的发放不是一朝一夕、一蹴而就的,正所谓“冰冻三尺非一日之寒”。只要你足够坚持坚定,坚持用“细心、耐心、恒心”来滋养客户,业绩自然也就来了。

湖北咸宁农商银行
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

乡村振兴
主办银行

全市农商银行存贷 超千亿
支农 支小 支微 更给力
1000亿