

深入田间地头 摸排金融需求

咸宁农商行“六访六增”为乡村振兴添活力

记者 徐浪 通讯员 雷涛 陈醇

7月8日,记者来到咸安区高桥镇白水村看到,利民农业服务专业合作社负责人正在抢抓晴好天气,组织工作人员对基地里的水稻进行田间管理;另一边的大棚里,一串串葡萄挂满枝头,令人垂涎欲滴。

近年来,高桥镇依托丰富的乡村自然资源,按照农旅融合思路,成功打造环境优美、业态丰富的白水畹田园综合体,这也为农业经营主体带来了发展机遇。

发展有机遇,条件有基础,咸安区利民农业服务专业合作社负责人李建军说干就干。按照基地的改造建设规划,他计划从丰富基地业态出发,对现有大棚进行修缮和扩建,丰富种植水果的品类和规模,另外新建龙虾垂钓区、农产品深加工区和农家菜体验区,最终实现合作社从传统种植农业向观光休闲农业的成功转型。

发展蓝图已经绘好,然而在具体实施时,资金短缺的问题让李建军开始犯了难。

咸宁农商行高桥支行客户经理孟本富在深入辖区开展“六访六增”活动时,了解到合作社的金融需求,经过现场调研和综合评估,高桥支行为其精准发放了100万元的“共富贷”,有效解决了合作社的资金难题。

“百姓在哪里,我们的服务就延伸到哪里。”咸宁农商行高桥支行行长陈巍表示,接下来,该行将进一步深化“六访六增”活动,持续加大普惠金融力度,切实履行“乡村振兴主办行”的职责,确保为广大百姓提供及时有效的信贷资

金支持,积极释放乡村振兴发展活力。

当下,咸宁农商行正以实际行动践行省联社“六访六增”精神,主动出击、快速反应,发扬“挎包精神”,深入村头巷尾、田间地头、企业厂房,为新型农业经营主体和农户制定个性化的金融方案,为近期受灾村民开辟信贷业务绿色通道,优先保障灾后恢复生产生活金融需求。截至6月底,咸宁农商行共对接客户3900户,建档3900户,营销贷款金额33225万元,极大地为乡村振兴贡献了农商行力量。

咸宁农商行荣获全省农商行统计工作“十佳单位”称号

本报讯(记者 徐浪)近日,湖北省联社下发《关于表彰全省农商行2023年度统计工作“十佳单位”的通报》,咸宁农商行被评为2023年度统计工作“十佳单位”。

在省联社和咸宁农商行党委领导和

支持下,该行财务统计部认真开展数据治理,加强统计管理,充分发挥统计职能作用,严格按照人行、监管部门和省联社要求报送统计数据,确保上报数据及时、准确、完整。其中,2023年的统计工作分别

获得中国人民银行咸宁分行的“2023年度咸宁市金融统计工作先进单位”和国家金融监督管理总局咸宁监管分局的“非现场监管报表报送先进机构”。

咸宁农商行将继续抓好统计培训

和数据治理等常态化工作,进一步提高统计质量和分析能力,为咸宁农商行各项业务发展提供统计数据支撑和预测分析,为推动咸宁农商行高质量发展提供强有力的统计监督保障。

通山农商行成露 风雨彩虹 铿锵玫瑰

●记者 徐浪 通讯员 涂箫

2011年,成露入职通山农商行,先后担任过柜员、统计员、综合员、人事专员、副经理、经理、支行长等岗位,现任通山农商行营业部行长。

在成露的带领下,营业部多次获得省市优秀支行、示范支行称号,支行员工也多次被省市县评为优秀柜员、先进揽储个人、微贷先进个人。成露本人也多次荣获省市县三级农商行“优秀共产党员”“揽储先进个人”“先进工作者”“先进支行行长”等荣誉称号,她用行动书写着她的农信故事。

◆她是揽储路上的“拼命三娘”

百花头上开,冰雪寒中见。如果要用一个字来形容成露,那就是“拼”,只要有任务,只要有工作,她拼了命也要第一时间完成,不仅完成而且要完成得漂亮。

成露在工作中总像“打了鸡血”一样,她始终坚持做到“三勤”,勤动腿、勤动手、勤动脑。在她看来,揽储无秘诀,主要就是以心换心,想客户之所想,帮客户之所需,小到农民工、普通商贩,大到对公单位、大客户,她所维护的客户

无不对她赞誉有加。

记得今年“春天行动”的一个周日,客户打来电话,说是因为网银操作不当,一笔加油站的进油款汇不出去。由于对业务不熟悉,客户电话里又说不清楚,只是不断地重复着:“今天必须要转出去的,怎么办……”

成露当即放下手头的事,驱车40公里赶到客户身边,手把手教客户把款汇出去了,客户非常感动。半年结账过程中,成露打电话客户想请客户帮忙揽存,客户立即表态大力支持,次日就从他行转入存款500万。

成露常说,日常重维护,源泉自然流。拓展客户固然重要,维护客户更重要,在关键时刻帮助客户一把,往往比平时一万句关心都重要,这就是“人到急难见真心,他日必然有厚报”。

◆她是清收一线的“铁腕娘子”

清收工作不易,在清收过程中总会遇到很多“疑难杂症”,但成露在清收工作中始终保持着一颗恒心,无论金额大小,面对风险贷款始终坚持“不怕炼不成,就怕心不恒”的信念,很多事情不是没有能力做到,而是没有坚持做下去就放弃了。



成露在清收过程中有一套自己的工作法:先易后难、倒排时间、一户一策。在她的带领下,营业部近两年的风险贷款各项指标考核排名均名列前茅。

慈口的徐某,前期在通山农商行借款5万元用于火锅店经营周转,因2019年底疫情突发,造成火锅店经营亏损,导致在该行一笔贷款逾期一直未还。今年得知客户生意有所起色,成露多次找借款人沟通,但都没有效果。为了使这笔贷款顺利收回,她甚至连续1个星期每天晚上下班都到借款人家,有一次甚至坐到了晚上12点。借款人见一个女同志如此的敬业,连家人都觉得非常不好意思,最终从其他亲戚那筹措一部分资金加上店里的周转金,一次性结清本息。

每一笔不良贷款的清收化解,背后都深藏着无比艰辛的历程。虽然清收工

作道路千难万阻,但是成露常说,哪怕只有百分之一的希望,我们也要尽百分之百的努力做好每一笔不良资产的清收工作。

◆她是营销疆场的“巾帼红颜”

其身正,不令而行;其身不正,虽令不从。作为支行领头羊,成露十分注重发挥自身的模范带头作用,以身作则,率先垂范,打造全行营销团结向上的工作氛围。

“不等业务上门,走出去开疆拓土”是成露一贯的营销思路。2023年12月份营业部出现了部分业绩落后的局面,为迅速扭转局面,成露将整个开发区的企业和重点行政事业单位分配到人到岗,带头开展走访活动,所有大户皆亲自上门,不畏艰辛往返某企业十余次,争取到该企业贷款1000万元,连续一周晚上陪某公司加班,争取到其活期存款2000万元。

通过2023年末的大走访和大回访活动,为2024年“春天行动”开门红奠定了坚实的基础。今年一季度,营业部仅用30天就净增存款1.85亿元,贷款净增3648万元,率先完成2024年“春天行动”任务目标,存贷款净增均创新高,二季度营业部各项业务持续保持全行领先,受到了领导和同事们的一致肯定。

自2022年7月份任营业部行长以来,成露带领营业部团队上下一心,接续奋斗,各项业绩一路飘红、遥遥领先,打赢了高质量发展的“第一枪”,营业部的各种荣誉表彰也纷至沓来,她用榜样的力量鼓舞、鞭策着大家奋勇争先,勇创佳绩。

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

 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