

咸宁农商行召开信贷风险处置专题会

本报讯(记者 徐浪)8月13日上午,咸宁农商行组织召开信贷风险处置专题会。会议通报了风险贷款管控情况,解读了《咸宁农商行风险贷款清收化解攻坚方案》,会上资产经营部、营业部、温泉支行、宝塔支行作表态发言,会议对下阶段

信贷风险处置工作提出相关要求。会议指出,信贷风险处置是今年的一项重点工作,目前咸宁行潜在风险贷款形势严峻,迫切需要加快风险处置进度。要统一思想,认清形势,增强风险贷款处置的紧迫性、重要性;要

摸清底数,锁定目标,明确风险贷款处置的任务要求;要全盘算账,精准测算,明确风险贷款处置的路径要求;要全员出击,通力协作,明确风险贷款处置的责任要求;要解放思想,守牢底线,明确风险贷款处置的措施要求。

会议要求,全行要领会会议精神,坚定风险化解的信心和决心,进一步完善化解措施,抓实六大攻坚活动,抓好“两个清单”合规化解,推进存量风险有效化解,确保风险贷款真化解、监管指标真达标。

助力本土企业亮相巴黎奥运,崇阳农商行—— 加大贷款投放力度 精准滴灌实体经济

本报讯(通讯员 李聪莹 程余莲)“想到我们亲手制作的手工灯笼亮相巴黎奥运会,内心就非常激动、自豪!”近日,在崇阳县沙坪镇崇阳银丰工艺有限公司生产车间,王大姐笑呵呵地说。走进该公司展示厅,映入眼帘的就是一排排形态各异、绚丽多姿、精美绝伦的手工艺灯笼。据悉,该公司生产制作手工艺品已有60余年历史,是沙坪镇

传统的手工艺品制作公司,目前制作的手工艺灯笼以其造型精美、工艺复杂颇受市场欢迎,产品远销欧美20多个国家。崇阳农商行在了解到银丰工艺有限公司因进行产业、设备升级等需要投入大量资金,为其制定特色金融服务方案,及时为企业办理了100万元的创业担保贴息贷款,不仅为企业节约了融资成本,更是助力企业完成转型升级的

“蝶变”。 “我们积极进行生产线全面升级,今年3月份与上海一家贸易公司签订了合同,为巴黎奥运会量身定制布艺灯笼,对对方提出的产品质量细节要求全力满足,在一个月內如期完成了手工灯笼制作,并在4月底顺利交货。”银丰工艺有限公司负责人吴先生介绍,公司这几年的发展离不开农商银行的大力支持。

近年来,崇阳农商行不断加大实体经济贷款投放力度,聚焦县域产业结构优化升级及重点建设项目领域,助推中小微企业生产设备改造、产业升级和经营发展,实现了金融服务的精准“滴灌”。截至7月末,崇阳农商行贷款余额72.52亿元,较年初增加6.85亿元,其中累计发放小微客户贷款5960户,金额18.2亿元。

嘉鱼农商行文庙山支行 砥砺奋进创佳绩 勇攀高峰铸辉煌

●记者 徐浪

一家只有7位员工的小网点,却能从全市113家支行中脱颖而出,先后勇创全市农商行2023年度先进支行、全市农商行2024年春天行动支行综合排名第三名、全市农商行2024年上半年争先创优支行排名第二等佳绩。这家网点就是嘉鱼农商行文庙山支行。截至上半年末,该支行各项业绩名列前茅,其中存款余额比年初净增4697万元,增幅12.40%,完成任务占比127.29%;贷款余额比年初净增5505万元,增幅36.51%,完成任务占比118.95%;优质商户、银码、铜码等电银指标均超额完成任务;贷款逾期率为零。一家小网点为何能拥有如此大能量?记者进行了采访。

■团结协作,合成一股战斗力

如何打赢一场人员不占优势的“战役”?文庙山支行给出的答案是:七人同操一艘船,每人都是螺丝钉。文庙山支行只有7位员工,今年春天行动期间,这7位员工中有两位孕妇、一位腿受伤拄拐杖上班员工、一位临退休员工。面对这种人员结构,他们没有丝毫退缩,没有半句怨言,而

是凭借着坚定的信念和顽强的毅力,在各自的岗位上发光发热。 孕妇支行长谢唯和柜员游晶晶,克服身体不适,以高度的责任心和敬业精神坚守岗位,为客户提供专业而贴心的服务。 春天行动开始的第一天,谢唯为了揽存,身先士卒,清晨开车从外地将存款亲戚接到支行,早晨支行一开门,第一笔存入,开好一日头,鼓舞了全员士气。游晶晶上柜办业务一坐就是几个小时,大家轮流关心提醒她多站起来活动,并勤买水果零食慰劳。她们的坚韧和勇敢,不仅展现了女性在职场上的魅力,更是为即将诞生的新生命树立了榜样。 腿受伤拄拐杖上班的员工任卓琳,尽管行动不便,但她的工作热情丝毫不减。每一步的艰难移动,都彰显着她对工作的执着和热爱,她用实际行动诠释了什么是爱岗敬业。任卓琳家住步梯房的高楼层,支行长谢唯主动帮她安排了电梯房临时居住,解决其上下楼不方便的问题,支行同事们每天轮流开车,做好任卓琳上下班接送。 临退休职工邓三红更是以身作则,充分发挥自己多年积累的丰富经验,悉心指导年轻同事,将敬业精神传递给新一代员工,为职业生涯画上了

圆满而又精彩的句号。 7人拧成一股绳,勇挑担子、甩开步子、找准法子,劲往一处使,勇往直前,创造了文庙山一个又一个奇迹。

■向下扎根,用脚步丈量青春

在文庙山支行每日晨会上,都会明列三个问题:今天主要干什么?从哪里获客?能完成多少任务?各项任务分配及分工都罗列的清楚明了。下午下班前进行复盘,将未完成部分标记、分析,并拟定日期查漏补缺。支行长定期分析各项业务指标完成及得分情况,测算支行在全市排名地位,对标先进、找准目标,做到知己知彼、有的放矢,今日事,今日毕。 轮番当家,算好经济账。员工轮流当“家长”,讲谋划、出点子,理好心账。今年是提质增效的起步年,面对他行存款利率竞争的激烈态势,做到不气馁、不退缩、不盲从,坚持做好客户差异化营销,针对20万以下客户重点维护,花更少的钱把事办好。 把控风险,坚持“零逾期”。在贷款管理方面,根据不同账龄和客户情况采取差异化管理。农户马某原贷款10万

元,贷款到期后结欠5万元迟迟不能归还。客户经理刘宇深度跟进后,了解到客户周转有点小困难,又不好意思开口,刘宇随即根据该户实际情况,为其制定分期还款计划,减轻其还款压力,使贷款状态恢复正常。农户周某借3万元信用贷款,到期时忽然联系不上,支行借助村委会力量,联系到该户,了解到客户因妻子生小孩住院无人照顾,被迫离职照顾妻子,导致暂无收入来源,于是客户经理为其贷款延期3个月,待客户夫妻双方可正常务工后再还款。 自“六访六增”活动开展以来,文庙山支行通过全面梳理辖内流失客户、沉睡客户、重点企业、个体户等清单,确定走访对象,明确责任人,确保存量客户有人管,潜在客户有人跟。责任感、使命感和紧迫感,让全员提振干事精气神,自觉把做营销客户作为自己的“吃饭问题”,投入热情和心力,用真诚服务找回流失客户,唤醒沉睡客户,确保客户扩面取得实效,业务发展提质增效。



全市农商银行存贷超千亿
支农支小支微更给力
1000亿