



咸宁农商行

“五大工程”强根基

本报讯 通讯员陈启真、梁刚报道:3月30日,咸宁农商行横沟支行副行长李方初带领团队,携带移动PAD,深入咸安区长江工业园。咸宁市恒旺化工有限公司负责人王总了解到农商行“301”贷款模式最高可贷200万元后,尝试通过“扫码申贷”平台申请贷款。“之前至少要等一个星期,现在喝杯茶的时间贷款就到位了。”王总称赞道。

当日,横沟支行走访5家企业、3个村组,收集17项金融需求,现场解决8件融资难题。

今年来,咸宁农商行以提质增效为核心,不断提升金融服务水平。该行围绕咸宁“5+4”现代化产业体系建设,聚焦六大重点客群,计划年内新增普惠贷款42亿元。不仅如此,每个县市农商行还将培育1至2个特色金融服务支行,打造30个“金融+政务”综合服务站,把服务延伸至全市305个行政村,切实打通金融政策落实“最后一公里”。

为更好地服务本地客户,该行实施五大

普惠扩面提质效

提升工程。在“扩面增量”工程中,114支党员先锋队围绕五类客群开展“六访六增”大对接;“产品定制”工程创新推出8个增量产品,优化5个存量产品;“智慧微贷”工程上线移动端业平台实现“无纸化办贷”,部署智能柜台提升网点效率40%;“流程再造”工程建立“限时办结+容缺受理”机制,500万元以下零售类贷款审批时限缩至1个工作日内,所有贷款申贷到放款限定在3个工作日内;“人才强基”工程精简机关人员,推动人力资源向一线和营销倾斜,激发创效动能。

截至一季度末,全市农商行累放各类贷款103亿元,贷款余额净增29.93亿元,存贷款规模占全市银行业四分之一以上,普惠小微企业贷款余额占全市银行业一半以上。

咸宁农商行党委书记、董事长何涛强调:

“我们坚守支农支小初心,把‘提质增效’转化为群众的获得感,为咸宁经济发展贡献农商力量。”

赤壁农商行

智驱转型优体验 流程再造提质效

本报讯 通讯员张芳报道:“以前办业务要排队等号,现在大堂经理手把手教我操作智能柜台,两三分钟就搞定了!”近日,在赤壁农商行营业大厅,刚刚通过智能柜台完成跨行转账的客户李女士笑着竖起了大拇指。

建工集团办公楼里,该行客户服务经理任毅正通过移动iPad为王先生现场查询征信、收集资料、报送审批,王先生连连点赞。这一幕幕高效便捷的服务场景,正是赤壁农商行“以提质增效为着力点推进高质量发展”的生动写照。

在数字化浪潮下,该行将智能柜台、自助回单打印机、移动iPad等智能设备作为服务



嘉鱼农商行

数据赋能破壁垒 极速审批提质效

本报讯 通讯员李洁报道:“三年前我申请过4万元贷款,当时签了好几次字,隔天流程才走完。今年,我在嘉鱼农商行申请10万元贷款,几分钟就到账了!”近日,嘉鱼县频达印务的老板肖立清在体验嘉鱼农商银行智慧信贷服务时赞不绝口。

近年来,嘉鱼农商银行大力推进“智慧信贷”建设。搭建大数据风控平台,整合工商、税务等关键数据,引入智能审批系统,精准勾勒客户画像,以“301”模式为1.4万户群众提供了授信便利。

嘉鱼农商行依托大数据分析与智能技术,针对每笔贷款申请,采用“智能审批+人工复核”的创新双轨机制。系统审核后,工作人员会致电客户,完成身份核验、资金用途确认和风险告知工作。通过科技赋能,既大幅提升了审批效率,又能精准识别异常交易,实现了资金安全与客户信任的双重保障,有力推动风险防控与服务质量双提升。今年以来,嘉鱼农商行

提质的关键载体。通过优化“人工+智能”协同服务模式,大堂经理从传统“业务操作员”转型为“服务引导员”,通过“一迎客户、二问需求、三分客流”的标准化服务流程,将60%的常规业务精准引导至智能终端;客户经理从传统的“等客上门”到“上门服务”,主动深入企业和社区,精准对接客户需求,提供个性化、差异化的金融服务方案。

近几年,该行紧扣“服务提质、业务提效、管理提升”三大目标,建立“班子包片、部门联动、全员参与”的责任体系,坚持将提质增效理念贯彻落实到各项工作巾。通过开展业务知识培训、柜面业务技能竞赛、信贷资料展评等活动,进一步强内功提素质;通过开展“六访六增”“扩面增量”等营销走访活动,精准对接中小型企业、新型农业主体金融需求,进一步拓渠道优结构;通过减少非刚性费用支出,加强低成本资金揽存,进一步控成本增效益。

“提质增效不是选择题,而是关乎生存发展的必答题。我们要探索新的服务模式,以满足客户多样化的金融需求。同时,要加强内部管理,优化业务流程,提高运营效率,降低成本开支,为高质量发展提供坚实保障。”该行主要负责人表示。

“提质增效不是选择题,而是关乎生存发展的必答题。我们要探索新的服务模式,以满足客户多样化的金融需求。同时,要加强内部管理,优化业务流程,提高运营效率,降低成本开支,为高质量发展提供坚实保障。”该行主要负责人表示。

质量进 一步 效能增 十分



通山农商行

错峰走访解急困 深耕三农提质效

本报讯 通讯员陈新华报道:4月14日下午六点,夕阳西沉,当金色的余晖洒在归家人身上时,通山农商行的员工们却整装待发,在客户相对空闲的时间,深入农区、社区、商区、园区,开展一场“错峰服务”大走访。

“大叔,我们是通山农商行的工作人员,现在正值春耕时节,我们特地来走访宣传,了解乡亲们是否需要资金支持”,通羊支行的陈迪通热情地向村民打招呼。通羊镇寨下村的李大姐笑容满面地说:“小兄弟,上次你帮我办理的5万元贷款真是及时又实惠,让我购买农机和化肥的资金有了着落,现在的秧苗已经种好了,真的非常感谢你们。”

为了避开上午菜市场的繁忙时段,新城支行的邓融蓉选择傍晚时分来到月亮湾农贸市场张大哥的店铺,向他介绍最新的扫码优惠政策和贷款政策。之前,张大哥因缺少抵押物而陷入资金

周转困境,邓融蓉在回访中了解到这一情况,现

场为他解决了难题,并协助完成了贷款申请,当

天就发放了10万元资金。

这样的场景在通山无处不在。通山农商行组织全员开展“大走访”活动,将服务柜台搬到农户院落、田间地头、门店企业。如果客户没有空闲时间,他们就带着便携设备,在田间签订合同,在厂房办理业务。

通山农商行将根据客户类别和行业特点,持续开展错峰服务大走访,建立需求台账,第一时间为广大客户提供精准、高效、优质的金融服务,通山农商行党委书记、董事长王清表示。

今年以来,该行累计向三农领域投放贷款9773笔,总额达到12.55亿元;累计支持个体户经营周转金7790笔,金额6.46亿元;累计向小微企业投放贷款119笔,金额4.51亿元。



智能兑换惠小微 服务下沉提质效

取钱这些简单的业务也不用到柜面去排队了。”

“随着崇阳地区经济的快速发展,市场主体对金融服务的需求日益多样化、个性化。面对新挑战,该行深刻认识到,唯有持续提升服务质量和服务效能,才能更好地服务地方经济发展,满足客户日益增长的金融需求。”崇阳农商行党委书记、董事长雷涛说。

为将提质增效落到实处,崇阳农商行推出系列举措。在优化业务流程上,精简不必要的审批环节,引入智能化审核系统,推广“301”(即3分钟申贷、零抵押、零担保、零人工干预、一键式提款)贷款模式,缩短业务办理时间;在人员培训方面,定期组织业务技能培训和服务礼仪培训,提升员工专业素养与服务水平;在小额人民币兑换工作方面,公示优先兑换窗口,做好分流工作提高服务效率;搭建线上服务平台,拓宽服务渠道,让客户足不出户就能办理多项业务。

崇阳农商行的这一系列举措,不仅提升了自身的服务质量与工作效率,也为地方经济的发展注入了新的活力。截至3月末,该行向商户、超市、汽运公司等发放零钱包124个,兑换小额人民币960余万元。

金融“活水”润实体 科技赋能提质效

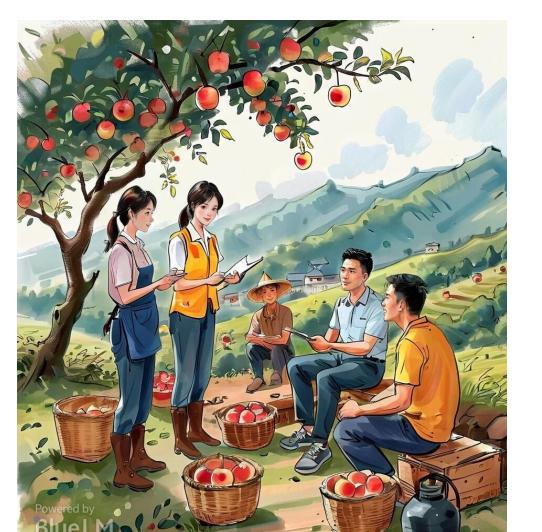
本报讯 通讯员周旖报道:通城县某社区小型超市店主刘女士曾经为备货资金发愁,通城农商行的“码商e贷”帮了大忙。依托“301”贷款模式,刘女士扫码申请当天获批20万元贷款,利率降低,流程从一周缩短至半天。她用这笔钱备足年货,拓展业务,月营业额增长近30%,这正是通城农商行深耕县域经济的生动写照。

面对经济转型升级挑战,通城农商行紧扣“提质增效”战略,以“强基固本、科技赋能、服务下沉”为主线,转变发展理念,追求质量效益。

强基固本筑牢底盘。该行强化内部管理,优化信贷结构,执行“统一授信、独立审批人、贷款三查”制度,严把准入关,不良率降至2.3%,增强了风险抵御能力。同时,深化“六访六增”活动,推进“整村授信2.0”工程,建立农户信用档案5.02万户,预授信20.8亿元,解决信息不对称难题。

科技赋能驱动引擎。依托“智慧银行”建设,打造“扫码支付+金融服务”生态圈,4087户活跃扫码商户实现“信用变现”,累计获贷3.5亿元,沉淀资金5.8亿元,电子银行替代率达96%。“金融村官”入驻117个行政村,推广“301”贷款模式,农户足不出户可申贷。截至目前,通过该模式发放贷款90800笔、金额50.66亿元。

服务下沉延伸触角。围绕县域主导产业和



特色农业,构建三级赋能体系,为7711户小微企业发放贷款64.46亿元,为3121户新型农业经营主体发放贷款6.62亿元。常态化开展“我为企业解难题”活动,为企业和个体工商户纾困解难,累计让利1600余万元。推进“智能网点”服务体系,配备设备,实现“基础金融不出村、综合金融不出镇”。