侯马农商银行

持续推进普惠金融见实效

今年以来，山西侯马农商银行洪洞支行紧紧围绕“我为群众办实事”工作部署及具体要求，坚持“回归本源、专注主业”的发展战略，把强化服务作为推动业务的重要抓手，下大力气提升服务质量，延伸支农服务链条，从网格化营销出发，持续跟进客户实际需求，完善基础金融服务，扎实推进普惠金融落地见效。

该支行开展金融服务下乡活动，深入南营村、辛村、马牧、堤村等地区进行实地调研，向有实际经营需求的农户及时、足额的发放贷款。大槐树镇常青四村进行肉羊养殖的宋茅勺夫妇前期经营时由于周转资金较少、市场信息缺失、专业技术不足等原因，效益一直不理想，该支行客户经理走访后为夫妇俩申请了合适的贷款，助其扩大了养殖规模，目前该户不仅搭建了自有的养殖场，规模由8只羊发展为76只羊，还积极带动村内农民合作养殖实现增收致富。截至5月末，该支行已累计发放涉农贷款1383.58万元。

该支行还在大厅布放“智能柜员机”，通过“双大堂”分工负责的工作机制，一人负责引导客户填单，在柜台办理业务有序分流，一人在智能柜员机帮助客户办理银行卡、开通手机银行等；利用平板网贷“线上+入户”的流程优势，变被动营销为主动获客，打通金融服务“最后一公里”，将客户经理分为两人一组，分类走访摸排，实行“专人对接”，优化办贷流程，通过线下跟踪网格化营销拓户，有效提升业务办理效率，让农户足不出户即可享受授信服务，截至目前，已办理平板网贷业务28户261万元。 李庭

霍州农商银行

开展员工健步走活动

为庆祝建党100周年，加强党史学习教育，丰富职工生活，近日，山西霍州农商银行党委组织开展“迎接建党100周年 健强体魄砥砺前行”主题健步走活动，总行党委副书记、行长张云清参加活动并在开幕仪式上致辞。

该行员工在三眼窑十三烈士墓瞻仰了太岳军区13名抗日烈士纪念碑，通过讲解员的讲解深入了解抗日战争时期党的光辉历史，感悟抗日烈士众志成城、夺取胜利的革命精神；在比赛中以矫健的步伐，饱满的热情、高昂的斗志向着终点冲刺，经过激烈角逐产生了男子组、女子组健步走前三名；在教练的带领下开展了团体跳绳、双人协作运球、腰部抖球等丰富多彩的团建活动，充分展示了员工们凝心聚力、共同拼搏的团队精神，不骄不躁、稳扎稳打的处事态度。

此次活动丰富了广大员工的文化生活，缓解释放了工作压力，坚定了员工信念、磨练了员工意志、增进了团队凝聚力。该行员工们纷纷表示将把本次活动中展现出来的团队意识、拼搏精神，转化到工作与生活中去，做到肩上有担当，以更加优异的成绩献礼建党100周年。 郭丁洋

南宁市邕宁区农信联社

让“利农商城”成为农户致富平台

近日，广西农信“利农商城”被广西壮族自治区国资委正式授权为广西国有企业扶贫产品线上销售平台。广西南宁邕宁农村信用联社充分利用该平台挖掘资源优势，多方拓展合作商户，实现商户获利、农户脱贫良性共赢。截至5月末，该平台累计合作商户27户，线上渠道销售额约270万元，线下渠道销售额约192万元。

该联社依托该平台优势，多渠道搭建产销信息沟通平台，通过电商推动地方农特产业发展，同时将散小弱优质农户集约化，助推农业转型升级；与当地涉农企业深度合作，通过“公司+基地+农户”产业化发展模式为当地农户提供就业机会和技能培训，通过与农户签订收购协议方式，提高农户种植养殖积极性，利用“利农商城”将包装加工过的农产品销往全国各地。

弄峰山铁皮石斛公司是地处南宁市江南区苏圩镇大规模种植铁皮石斛的民营企业，该联社经充分调研给弄峰山铁皮石斛公司授信2267万元，扶持该公司铁皮石斛产业示范园建设发展，向铁皮石斛产业示范园周边贫困户发放每户3万-5万元扶贫小额信贷资金，鼓励贫困户与示范产业园合作，发展石斛种植产业；在石斛销售上第一时间上线“利农商城”高效助推营销，产品通达区内外广大客群，通过积极连接公司与农户，扩大宣传与服务，实现该公司线上线下销售良性发展，助推农户脱贫。

通过“公司+基地+农户+电商”模式，邕宁区农信联社既解决了农户获得授信后难以将资金投入生产的问题，又有效助推公司产品销售，在帮助农户提高经济收入同时扶持了涉农企业发展，形成互利互惠的乡村振兴经济循环。 赵成章

辽源农商银行

多措并举满足民营企业金融需求

为深入贯彻落实国家关于乡村振兴战略的各项决策部署，充分发挥吉林辽源农商银行在服务乡村振兴新格局中的金融主力军作用，近日，辽源农商银行党委书记、董事长赵凯和该行主要领导一行四人深入辽源市工农乡，对乡村民营企业的经营情况和贷款需求进行了实地调研，并就扎实做好乡村振兴的各项工作提出了明确要求。

要求明确，该行要坚持将信贷资源向新型农业经营主体、乡村龙头企业、特色产业、种植养殖大户倾斜，做长农贷链条，将助力区域农业发展、农村金融改革创新和农民创收增收摆在首要位置；精耕细作“整村授信”“阳光贷”等重点项目，明确分工，细化职责，严抓考核，确保“整村授信”工作快速有效推进，切实提升农贷服务水平，有效提高三农信贷市场份额，全面支持乡村振兴战略；完善乡村基础设施建设，着力打造“线上+线下”多层次服务架构，全力推动移动支付、聚合支付、银联快付、云闪付、手机银行、网上银行等现代化非现金支付方式在农村便民领域使用，大力推进完善助农金融服务点建设，重点向偏远村屯延伸，逐步实现行政村全覆盖。 卢旺

聊城农商银行

为夏粮收购客户提供便捷服务

为助力夏季生产，山东聊城农商银行充分发挥资金优势，精准制定信贷资金投放的方向和方式，全面满足“三夏”生产资金需求。

该行早部署、早安排、早行动，积极开展外拓营销活动，组织客户经理走村入户深入田间地头、农家小院，主动对接辖区内涉农企业、种粮大户、夏粮收购点等农业经营主体，实地了解夏季生产资金需求，提前测算生产资金需求规模，建立客户信息台账，准确掌握了农民资金需求动向。杨彦芳是朱老庄镇有名的收粮大户，长期从事粮食购销，“今年粮食市场行情不错，我想扩大一下规模但资金问题一直没有解决，没想到咱们农商银行的同志主动上门走访，了解我的资金需求，送贷上门，这服务真是做到了我们的心坎上。”。

在深入调研客户资金需求的基础上，该行还针对有贷款意向的客户及时跟进，现场办公，做到从速办理、从快审批；针对夏收夏种期间农村地区支付结算需求旺盛的特点，加大POS机、助农取款服务点等金融便民服务机具的布放力度，加大手机银行、网上银行、扫码支付、聚合支付的推广力度，实现客户金融服务需求的无缝对接，确保夏粮收购金融服务工作及时到位。截至目前，该行已发放夏粮收购贷款194户，金额5732万元，为从事夏粮收购、销售的客户提供更便捷的金融服务。 武晓萌

聊城润昌农商银行以土地托管项目为切入点

党建共建助力乡村振兴

□ 本报记者 刘欣欣 通讯员 张相俊

近日，金丰公社、山东润昌农商银行、人保财险齐聚辛集镇政府，隆重举行“党建引领 推进土地托管 壮大集体经济 助力乡村振兴”签约仪式。冠县县委常委、组织部部长韩宗宝，润昌农商银行党委书记、董事长牛为勇，县土地储备开发集团董事长靳华军，冠县人保财险总经理郭伟同志，润昌农商银行党委委员、副行长刘伟，金丰公社鲁西大区经理吴继伟，小社长代表、合作社理事长代表以及村支部书记、种植养殖大户、农金员等共计200余人参加。辛集镇党委书记程红镁主持会议。

会上，党委书记、董事长牛为勇指出，该行应主动扛起时代赋予的重任，大力发展普惠金融，组建红马甲金融服务队，开展整村授信、驻村办公服务，丰富产品体系，畅通办贷渠道，全力服务乡村振兴；以党建共建暨乡村振兴战略合作为契机，以土地托管项目为契入点，加强沟通交流，强化共赢理念，拓宽合作范围，延伸服务领域。

签约仪式上，辛集镇政府镇长魏昌与润昌农商银行副行长刘伟代表双方签署《党建共建暨金融助力乡村振兴战略合作协议》并现场为辛集镇政府颁发5亿元乡村振兴专项授信牌，辛集镇党委书记程红镁与润昌农商银行党委书记牛为勇共同为党建共建单位进行揭牌。

冠县县委常委、组织部部长韩宗宝对辛集镇政银企助力乡村振兴合作模式给予充分肯定，他表示，该模式不仅开启了种植专业企业、银行、保险公司同步介入农业生产，助力乡村振兴的新起点，也开启了党建引领下村集体组织壮大的新篇章，辛集镇党委政府、各村级党组织要继续发挥好牵头、监督作用，确保种植各环节都在可控范围；金丰公社要按照条约协议内容，发挥专业优势，把托管土地种好、把这块试验田种成功；农商银行在提供贷款的同时要对贷款账户实施保姆式闭环操作，确保贷下来的每一分钱实实在在的用在农业生产上；人保财险切实按保价、保收益的原则为土地托管吃上一颗定心丸，共同打造全县可推广、可复制的乡村振兴“辛集模式”。

据悉，依托“党建+金融”的服务模式，该行先后与范寨、清水、兰沃、柳林等4个乡镇建立了合作关系，本次以辛集镇土地托管项目为契机，与镇政府签订战略合作关系，并推出“福农贷”专属信贷产品。

湖北枣阳农商银行联合包保扶贫村太平镇杨庄村在端午节开展了一场别开生面的“迎端午 扬传统 村银共建粽是情”包粽子比赛，吸引了200余名村民前来参加。活动现场，该行还为村民献上一道丰富的“金融套餐”，现场推介荆楚小康贷、创业贷等信贷产品，预授信金额185万元，当场提款用信50万元。图为活动现场。 李星咏

安陆农商银行坚守支农支小定位

引金融“活水”浇灌县域经济

湖北安陆农商银行不忘初心，牢记使命，以“四个聚焦”全力担当支农支小的责任，不遗余力支持县域经济发展，助推“乡村振兴”战略实施。截至5月末，该行涉农贷款余额突破50亿余元，占各类贷款总额的70%以上。

安陆农商银行坚持“做小、做散、做优”发展理念，投放方向由传统大户贷款向小微企业、个体工商户、农户等转换，回归支农支小本源，积极对接园区招商企业、新型农业经营主体、农民合作经济组织、家庭农村和种植养殖大户等，投放方向往促进乡村振兴的重点领域倾斜；实施“六大让利”举措全面让利商户，满足商户发展需求，全方位服务实体经济发展。截至今年5月末，安陆农商银行微贷余额15.07亿元，较年初增长5亿元，微贷户数5883户，较年初增长1588户。该行充分发挥党建引领作用，推进党建、业务与乡村振兴有机结合，向辖内社区、乡镇派驻金融村官、金融服务联络员50余名，深入基层一线，参与乡村治理、服务站点建设，大力推进“整村授信”工作；各支行按照辖内农户建档率达80%以上、预授信率达60%以上、签约授信率达30%以上的标准，积极推进整村授信达标村建设，扩大授信覆盖面，让金融“活水”惠及千家万户。

安陆农商银行加大智慧银行建设力度，积极营销推广扫码付、手机银行、微信银行等智慧产品，组织开展“小微金融店小二 送码授信暖人心”活动，借助“人码合一”平台，引导客户进行线上预约、线上提款；充分拓宽线上业务渠道，截至5月末，累计拓展扫码商户2.05万户、手机银行10.86万户、微信银行6.67万户；通过线上申贷方式，共接收到线上预约贷款1467笔5.21亿元，符合条件实际放款643笔1.99亿元。该行结合本地实际，不断创新地方特色产品，增强金融服务能力，与省农担、省再担保对接合作，推出“楚银贷”信贷品种，用于支持家庭农场、农民合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体发展，培育一批“小巨人”企业；与安陆市政府协作，创新融资方式，成功打造“助保贷”信贷产品，为粮食购销、加工企业提供金融服务；结合安陆区域特色，先后推出“农机快贷”“猪农贷”“酒商贷”“安禽贷”“药农快贷”等区域性信贷产品，合理放宽抵质押条件、提供利率优惠，有效解决了农业经营主体“融资难”“融资贵”的问题。 聂梦莹

泰和农商银行发挥“主力军”作用

完善农村金融服务体系

近年来，江西泰和农商银行聚焦主责主业，大力发挥农村金融“主力军”“排头兵”作用，持续推进农户贷款普惠化、小微贷款专业化、消费贷款场景化、小额贷款线上化转型，不断探索金融服务新思路、新模式、新路径，积极构建更加全面、更加便捷、更加高效的农村金融服务体系，用实际行动和担当不忘惠民为民初心，践行乡村振兴使命。

近年来，泰和农商银行通过转变服务理念，变“等客上门”为“背包营销”，连续4年来开展普惠金融支农支小整村推进活动，以“做有效走访、建有效档案、做有效授信”为推进原则，在辖内开展“下村组、进农户、建档案、访需求”活动，积极探索驻村客户经理制，建立涵盖村简介、授信情况、客户基础信息、金融业务办理情况、存量优质客户、不良及风险客户等各类明细在内的《支农支小整村推进超链接操作表》，力争实现“所有农户和新型农业经营主体信息建档全覆盖、成年客户群体金融产品营销全覆盖、有效需求对接满足全覆盖”的三个全覆盖目标和授信户数“翻两翻”的目标。

今年来，该行以普惠金融改革试验区建设为重要契机，按照实质重于形式的原则，通过结合本土实情，整合优化信贷产品，简化办贷流程，调整贷款利率，陆续推出“泰易贷”“泰惠贷”普惠型小额信贷产品，其中“百福易贷”客户只需提供一张身份证即可申办到最高5万元信用贷款；紧跟客户办理业务习惯变革的时代步伐，通过强化科技创新引领，健全“非接触式服务”，不断提升金融服务便捷性和可得性，坚持线上线下相结合，通过加大手机银行、网上银行、微信银行、“e百福”等各类线上渠道推广，利用微信、抖音等新媒体进行互动式推广和裂变式营销，打造线上化金融需求申请入口，辐射输出农商银行“存贷付”等各类产品，切实满足客户足不出户的金融服务需求。

“多亏了农商银行给我们做了1000万的贷款延期，让我们熬过了疫情期间的寒冬，才迎来了现在复产后的暖春。”泰和县鑫龙混凝土有限公司负责人欣慰的说道。

面对当地企业受疫情影响较大的情况，泰和农商银行通过开展进园区、进企业、进商户和访生产、访需求、访合作的“三进三访”活动，现场为个体企业详细讲解两项货币政策工具政策，了解企业生产恢复情况和金融需求，为其量身定制金融服务方案，给予适当利率优惠，用“一对一”的上门服务和一户一策的分类帮扶帮助企业渡过难关。 胡广浍

荥阳农商银行

“惠民贷”缓解“三夏”生产资金难

河南荥阳农商银行以“我为群众办实事”实践活动为切入点，及早组织驻村金融助理深入田间地头做好“三夏”生产资金需求调查，了解当前农业生产形势，指定专人逐户走访辖内农业合作社，农药、种子、化肥、农业机械等生产销售商，及时、全面了解他们的生产、经营情况和用款需求；以纯信用、无抵押，循环使用的“惠民贷”为抓手，有效缓解当地农户贷款难的现状；充分利用网格化营销竞赛活动，迅速在全行上下掀起活动热潮，通过开展外拓营销，加强业务宣传等多种方式持续加大组织资金工作力度，加大不良贷款清收处置力度，为“三夏”生产腾出更多的信贷资源，截至5月末，该行各项存款余额149.91亿元，较年初新增11.67亿元。 王珂

麻阳农商银行兰村支行

开展全员信贷营销活动

今年来，湖南麻阳农商银行兰村支行从信贷制度落细落地、老客户回访、新客户走访对接等基础工作着手，扎实开展全员信贷营销活动。

该行根据总行2021年度信贷营销目标任务拟定本网点贷款营销方案，与每位客户经理签订贷款营销目标书，细化网点信贷营销方案，注重数据进度，对客户经理营销业绩进行实时统计、通报、考核，营造全员“有先必争、有冠必夺、你追我赶”的良好氛围；通过网点门楣LED、摆摊设点、进村入户发放信贷资料宣传折页等多种渠道大力宣传信贷产品，推介适合每位客户需求的金融产品；以乡村振兴卡、便民卡、福民卡为载体，结合区域产业特点创新小额信贷产品，充分满足农村领域“小、散”客户及市场主体“小、频、快”的融资需求。截至五月末，该支行贷款余额达18918万元，较年初净增1808万元，完成信贷营销任务的185%。 唐飞亚

沁阳农商银行

“神农贷”支持“三夏”生产

入夏以来，河南沁阳农商银行推出了一款专门针对“三夏”生产的贷款品种——“神农贷”。该产品主要面向辖内从事农作物储存、购销或批发零售各类农用物资的自然人或个体工商户等用于购买农资、农机、粮食等的日常资金周转，最高额度300万元，利率较普通贷款有大幅度的优惠。

该行把支持“三夏”生产作为当前金融服务、信贷支农的重头戏，要求做到信贷支持“三明确”，即明确投放时间、明确投放人员、明确投放片区，督促及时将信贷资金发放到农户手中，截至目前，已发放“神农贷”2笔，累计金额达500万元，已投放支持三夏贷款10.5亿元。 贾凯捷

磐石农商银行

创新“青创时贷”产品

为进一步延伸乡村振兴服务触角，扩大服务的广度和维度，吉林磐石农商银行经过前期深入调研，创新推出“青创时贷”特色信贷产品，全力满足农村青年创业者的小额信贷需求。

“青创时贷”是磐石农商银行牵头，与磐石市团委联合推出的特色贷款，旨在支持农村创业青年、返乡创业农民工、返乡创业大学生、大学生村官等青年农户发展规模种植、养殖、加工销售等创业项目，发挥农村青年致富带头人和农民合作社示范带动能力。各乡镇街团工委与磐石农商银行属地支行配合建立小额贷款联席会议合作机制，经团委把关推荐的项目和借款人可享受优惠利率政策。同时，在业务要素齐全、风险可控的前提下，磐石农商银行简化业务流程和手续，缩短审批时限，建立了“农村青年创业信贷绿色通道”，提供“一站式服务”。 刘超

宜丰农商银行

举办业务技能竞赛

为进一步加强队伍建设，提升员工业务技能素质，提高综合服务质效，近日，江西宜丰农商银行举办了2021年“讲学习比能力”业务技能竞赛，全行共计49名选手参赛。比赛共设置了手工点钞、传票算、零售业务、对公业务竞赛四个项目，分别角逐出一、二、三等奖。赛场上，选手们沉着冷静，争先比优，各显身手，赛后，选手们互相交流，寻找差距，挖掘潜力，真正做到了“赛中比，比中学”。此次比赛充分激发了该行员工提高素质、掌握技能的学习热情，展现了员工积极进取、勇于拼搏的精神风貌，提升了业务人员的核心战斗力，营造出“比、学、赶、超”的良好氛围。 潘雅菲