

### 泰州农商银行 为农民工解决办卡难问题

近日,江苏省泰州某建筑企业负责人向泰州农商银行营业部寻求帮助。据了解,该建筑企业地处偏远且项目地点分散,许多农民工不能到网点办理工资卡,希望银行能够快速解决农民工工资发放难题。该行营业部在了解到该情况后立刻开通“绿色通道”,安排工作人员携带自助开卡机具,驱车几十公里前往工地现场开展实地办卡服务。

在开卡过程中,工作人员向农民工朋友介绍当前电信诈骗犯罪的主要作案形式和不断翻新的作案手段,提醒他们在网购、社交、支付等场景中充分注重个人信息保护,防止上当受骗。同时,工作人员现场演示农商银行手机银行APP下载方法,耐心指导务工人员,帮助他们充分了解手机银行的使用方法。  
王晓 徐瑜东

### 临安农商银行 拓宽非税缴费支付渠道

作为“浙里基财智控应用”的试点行社,浙江农商联合银行辖内临安农商银行始终以数字化改革为引领,在现有支付场景的基础上,携手政府单位共同探索开放更多线上支付场景,全力推进构建非税缴全流程无纸化、渠道多元化、人账电子化服务体系,进一步做优、做实公共服务。

据悉,本次非税缴微信缴费渠道上线后,用户只需进入“浙江政务服务网公共支付平台”或关注“浙江财政”微信公众号,进入公共支付页面输入相关信息并核对一致后,便可在微信渠道使用微信支付轻松办理学费缴纳、社保补缴、交通违章罚款等250多家征缴单位的缴款事项。

作为此次非税缴微信缴费渠道上线的合作金融机构,临安农商银行认真贯彻落实政府惠民政策,积极履行社会责任,主动对接区财政局,充分发挥金融机构职能作用,经过前期多次业务需求调研、系统开发调试,实现了财政信息系统与银行网络平台的对接。此次创新发挥了协同效能,率先打通微信非税缴渠道,得到省行,以及多部门的大力支持。在此之后,缴纳学费、身份证工本费等与生活密切相关的缴费业务都可以在线办理,让非税缴款等财政公共服务变得更加便捷。  
王欣 沈俊

### 岚县农商银行 数字化赋能传统金融业务

山西岚县农商银行在省联社总体科技支撑下,秉承“科技是第一生产力”工作理念,实现数字化赋能传统金融业务,更快捷、更便利地服务客户。

该行最大限度让“信息多跑路、客户少跑腿”,在全力保障业务网络、电脑设备上足下功夫,一改过去传统的纯手工或半自动化的业务受理模式,与联通、移动公司实现双网连接,配备齐全PC终端、指纹仪、刷卡器、密码器、路由器、交换机、打印机、复印机、ATM存取款机、现金柜、取号机等电子设备,实现各网点通存通兑、跨行转账取款等功能,全力打造高标准金融服务网点;利用电子商务产品提升服务三农水平,以山西农信的网上银行、手机银行、微信银行、“晋享e付”“晋享生活”等电子银行产品为支撑,增强客户互动和消费体验感,让金融服务更加多元化、场景化,除提供付款扫码、收款扫码、公众号支付等多种支付方式外还可为客户提供交易通知、数据报表、分店账务管理等与支付相关的服务。  
牛永录

### 大城县农信联社 开展防范和打击非法集资宣传活动

为提高社会公众风险意识及防范能力,有效防范案件风险,近期,河北省大城县农信联社组织辖内网点开展了防范和打击非法集资宣传活动。

大城县农信联社成立了以理事长为组长的防范和打击非法集资活动领导小组,下设办公室及宣传小组负责牵头组织协调、督促各网点开展宣传工作;通过悬挂宣传条幅、制作宣传折页、在营业厅显眼位置摆设展板、LED电子显示屏、广告机、进社区、进大集等方式开展宣传活动,截至3月31日,开展宣传活动26场次,累计发放宣传折页5000份,覆盖人员5000人次。同时,该行利用移动公司平台向县域内移动用户手机发送“拒绝高利诱惑,远离非法集资”为内容的短信,员工每日通过微信朋友圈发送防范和打击非法集资相关信息。宣传活动的开展进一步增强了广大群众风险意识和辨别能力,扩大了防范和打击非法集资的宣传面和影响力。  
刘稳桥 苑顺志

## 泰兴农商银行聚焦重点领域 为实体经济注入金融动力

□ 李道海 通讯员 于鹏

多年来,江苏泰兴农商银行始终致力于成为金融助力乡村振兴的“主办行”,苏中地区高质量发展的“特色行”,通过聚焦地方经济发展重点领域和关键环节不断增强服务普惠金融的能力和水平,为县域经济加速“回暖”,持续贡献金融智慧和力量。

该行坚定一个“方向”,始终坚持“走访为本、客户下沉、差异化竞争”发展战略,在充分借鉴学习浙江农信普惠金融工作先进经验和做法的基础上推进“整村授信+阳光E贷”普惠金融新模式向纵深发展,全面实现授信覆盖所有可贷人群;同时,积极开展“整村授信”“回头看”工作,持续更新迭代农户经济档案和客户信息,加强精准化营销走访考核。该行聚焦两个“重点”,一方面保持对制造业企业的持续关注,针对制造业贷款投放规模与地方制

造业发展不匹配的现状充分发挥新设置的公司业务五大区域中心作用,梳理排查规上企业与该行未建立联系的情况,以多频次的营销走访做好跟踪服务;另一方面聚焦高新技术企业和绿色企业、重大项目,对客户资金流进行深层次分析,掌握客户资金使用规律,重点结合企业的资产、负债、资金回笼周期等信息,灵活运用中长期贷款模式。

泰兴农商银行做到三个“全覆盖”,在实际工作推动中要求全行员工从讲政治的高度,坚守初心使命,确保新型农业经营主体走访全覆盖、授信全覆盖、用信落地全覆盖;始终保持对农业基础设施项目建设的支持力度,持续为粮食和农产品的稳产保供提供信贷支持,努力促成良好的社会示范效应;同时,持续加大对“新市民”的关注力度,针对“在外地的泰兴人”“在泰兴的外地人”做好信息采集梳理,通过丰富产品体系、优化服

务流程,提升“新市民”服务体验。

该行抓住四个“关键”,用好外联外拓关键资源,动员全行员工群策群力,持续深化与地方各部委办局的紧密联系,广泛建立战略合作伙伴关系,在“面”上求突破,在“质”上求提升;抓好科技赋能关键环节,强化系统支撑,加大自主研发力度,逐步推广轻型系统平台,持续线上引流,对获取的各类基础数据进行综合分析,完善客户“画像”,为精准走访、客户触达提供助力;抓好社区金融关键领域,充分发挥新设置的社区金融部职能,以网格化营销模式,持续加大对延令、济川街道和黄桥镇区的营销走访力度,深化与物业、公安、驾校联动,拓宽获客渠道;抓住年轻客户关键群体,进一步下沉客户、下沉风险,通过开展年轻人喜闻乐见的“贷记卡”活动,不断增强年轻客群黏性,推动客户结构优化,提升客户体验,增强金融服务获得感。



山西长治漳泽农商银行始终以服务县域经济发展为己任,多措并举为地方龙头企业减负纾困,“输血供氧”纾困解愁。图为该行党委书记、董事长靳惠忠一行于近日深入某汽贸城走访调研,就如何为“输血供氧”纾困解愁。图为该行党委书记、董事长靳惠忠一行于近日深入某汽贸城走访调研,就如何为“输血供氧”纾困解愁。图为该行党委书记、董事长靳惠忠一行于近日深入某汽贸城走访调研,就如何为“输血供氧”纾困解愁。  
李雪

## 北流市农信联社靠前服务 书写乡村振兴“金融答卷”

近年来,广西北流市农信联社紧扣服务乡村振兴战略,不断加大服务实体经济和乡村振兴的支持力度,有力支持地方经济发展、农民群体稳定增收,充分发挥乡村振兴主力军作用,并且累计派出驻村工作队2人,机关及基层信用社101人与帮扶户“一对一”结对帮扶,成为乡村振兴“战线”上的一道靓丽风景线。

北流市农信联社通过持续加强与政府部门、村“两委”沟通联系,深入各村各户调研调查,根据脱贫户的产业特点、生产周期、还款能力等实际情况,对符合条件的脱贫户继续做好脱贫人口小额信贷投放力度,在贷款规模、利率上给予优惠,进一步提高脱贫人口贷款获得率,截至今年2月末,脱贫人口小额贷款2797户、余额1.3亿

元;精准灌溉,推动支农支小,主动对接“5+2”“3+1”优势和特色产业,加大对地方重点项目、重点产业、特色农业、农副产品加工、旅游等的金融支持,精准高效投放地方特色产业贷款。截至目前,北流市农信联社涉农贷款余额145.31亿元,比年初增长4.84亿元,普惠小微贷款余额34.72亿元,普惠涉农贷款余额43.74亿元。

该行强化授信,打造信用生态,通过“网格化”管理全面推进、逐户采集,不断扩大采集、授信覆盖面,扎实做好“白名单”采集和“整村授信”基础工作,今年新增采集“白名单”客户611户,累计采集“白名单”客户9.82万户,完成144个自然村“整村授信”工作。一直以来,北流市农信联社持续加大农村地区网点、电子银

行设备建设及支付结算工具的普及力度,努力改善农村金融服务环境,不断扩大服务覆盖范围,努力打通服务农民群众的“最后一公里”,目前,在全市278个行政村共布设农村金融便民服务点242个,实现基础金融服务“村村通”。

该行一方面利用“惠农商城”电商服务品牌加大消费领域帮扶力度,加强产销对接,线上线下齐发力,助推乡村振兴产品销售;另一方面,为全面支持乡村振兴工作,北流市农信联社首家乡村振兴特色信用社在新圩信用社挂牌成立,通过以点带面积极融入乡村振兴大局,全面推动金融服务乡村振兴,构建“县(市、区)-镇-乡-村”四级服务网络,打造鲜明的农信经营特色。  
李寿敏

## 安远农商银行做好“四篇文章” 激发员工积极性汇聚发展磅礴力量

近年来,江西安远农商银行会在江西省联社、辖区党组的坚强领导下,在本行党委的大力支持下,切实履行职责,认真做好“认识”“培育”“关怀”“服务”四篇文章,充分调动起全体员工的积极性、主动性、创造性,为高质量跨越式发展汇聚源源不断的动力。

该行做好“认识”文章,让员工有共同奋斗的思想。该行一方面坚持用党的创新理论宣传、教育、引导群众,开展知识竞赛、组织专题学习、座谈会、红色走读等,另一方面,坚持用信合精神熏陶、感染、凝聚群众,通过打造企业“文化墙”,开展“我和农商行”征文比赛,举办“奉献信合30年”表彰仪式,选树先进典型人物等活动宣传和弘扬企业文化,增强员工对企业的认同感。

该行同时做好“培育”文章,让员工有创业的职业技能,建立“每周一学”制度,由机关部门每周组织全员通过“线上+线下”方式学习上级文件精

神、各项规章制度、系统操作方法等重点内容,提高职工工作能力;举办技能比赛,立足岗位需求,每年举办业务技能竞赛、写作比赛、演讲比赛等形式多样的“练兵比武”活动,引导员工苦练本领;加强职工书屋建设,根据学习需求不断扩充各类书籍,目前职工书屋共藏书籍5000余册,并充分发挥职工书屋阵地作用,每季度组织开展青年读书会;鼓励员工参加职业教育,出台考取相关职称及资格证书奖励措施,制定学习之星评选办法,激发全员考取各类资格证书的热情,加快员工理论化、知识化、专业化进程。

安远农商银行做好“关怀”文章,让员工有良好的工作保障。该行办好“三心”实事,每年向员工征集意见、需求,针对员工所需、所想、所盼,结合自身实际出台方案,办好强信心、聚人心、暖人心的三心实事,多措并举提升员工满意度;开展走访慰问,落实“五必谈五必访”,落实家访制度,每年收

集全行员工特殊情况,在人事决议时向党委提出合理化建议;做好权益保障,牵头全面落实职工住院补充医疗保障互助计划,为全行在岗员工购买两份意外险及一份人身寿险,在员工需要出险时,工会委员主动协助办理相关事宜。

该行做好“服务”文章,让员工有拼搏的不竭动力。该行工会积极发挥桥梁纽带作用,服务全行发展大局,建好职工之家,根据各营业网点实际情况全面开展“三小五小”设施完善建设,并每年对设施进行检修和更新,为员工创造了温馨舒适的工作环境;丰富精神文化生活,组建12个文体兴趣小组;引导员工参与管理,以通过合理化建议征集、组建创新工作小组等方式让员工参与决策的制定,引导员工将个人目标和企业发展的相融合,相统一,培养员工主人翁意识,增强员工的责任感和参与感。  
谢淑英

### 安图农商银行 存款余额突破60亿元

年初以来,吉林安图农商银行持续优化存款业务结构,将低成本资金作为存款营销重点,推动存款业务量质并进。截至目前,各项存款余额60.25亿元,低成本资金余额34.99亿元。

该行拓宽引存渠道,推广零售转型营销新方法,以“百日存款攻坚战”专项营销活动为契机,广泛拓展个人零售市场,力推“吉信E消费”“聚合支付”“手机银行”等产品做到全员营销、全产品推广,机关下沉,深入一线,组建16支战队小组,打造“线上+线下”相融合服务双向营销趋势;深挖市场资源拓展存款营销新渠道,加快营销多方获客,坚持“七走进”网格化营销,进商圈、进社区

积极推广聚合支付“金融+商户”电子渠道营销,保证商户活跃度,推进稳存增存,高管带头下沉,带头调研,实行“日调度、周汇报、月考核、季总结”制度,由“坐商”向“行商”转变。此外,该行撬动“政银企”联动营销新模式,本年度着力重点对公业务向零售业务领域渗透,提高开户率,调整负债结构,提高对存款份额,深挖财政资金,撬动对公存款纵深发展,降低资金成本,做好“政银企”对接会,推进对公账户融资需求,以贷引存,加强对公客户营销力度,持续做好中间业务代发工资、对水费、取暖费、社保、医保等民生项目代发代付业务实现全覆盖。  
李明

### 涪潭农商银行 集中授信推动城市信用工程建设

根据贵州省联社打造“城市信用工程”新名片的工作部署,涪潭农商银行步行街分理处依托网格化管理和服务,重点聚焦网格内个体工商户和社区居民客群,密切联系地方党政部门和社区工作人员,对网格内个体工商户集中授信,社区进行“整楼授信”。

涪潭农商银行步行街分理处客户经理对自己网格内的个体工商户展开“地毯式”走访,以码牌巡查为契机向商户介绍个体工商户集中授信工作并收集商户信息,负责人对接地方党政部门和社区,收集网格内小区居民信息,通过小区走访和物业联动的方式对小区居民信息进行校对;抓好评级授信工作,内勤人员将已收集到的商

户和居民信息在大零售系统中逐户查询建档评级授信情况,对已建档授信的客户建立台账,未建档评级的客户进行建档和评级授信,切实做到全面建档,应评尽评,差异授信;强化有感知反馈工作,电话告知已完成评级授信的客户授信情况和用信渠道,建立授信反馈台账,据实登记客户反馈情况,对授信额度未能满足客户需求的情况下门调查后进行调整,真正做到无感授信,有感反馈。

在下一步工作部署中,涪潭农商银行步行街分理处将通过“金融知识进社区,金融服务进市场”的方式扩大商户集中授信、小区“整楼授信”的知晓率和用信率。  
张德琴

### 石城农商银行 “三个推进”营销拓展财政预算单位账户

江西石城农商银行以“三个推进”营销拓展财政预算单位账户,成功拓展县人社局、农业农村局、民政局、就业局、发改委、组织部、疾控中心等高含金量预算单位账户19个,增加活期存款近1亿元,推动核心存款增长6.8亿元。

该行高位推进强部署,成立由主要领导亲自挂帅的领导小组,带头加强与县委、县政府、县人行、财政局等外单位的沟通协调,并就地组建由班子成员任队长的攻坚小队;精准推进抢市场,精准锚定可拓展的优质预算单位账户,建立营销台账,实行“一户一打法”的名单制管理,充分借助党建

联建攻坚的纽带效应,全方位推进与预算单位党组织的联建互动,以党建引领业务共建,达到高效互动拓展预算单位账户的目的。同时,该行推出“提供专人对接跟进、专人全程陪同、专车接送、专业知识服务、领导专职全盘维护”的“五专”服务,快速畅通开户渠道、简化业务流程、提高工作效率,涉及部门和网点通力协作、深入配合,全面落实“财政审批、他行销户、本行开户、人行系统审批、预算一体化系统录入等系列操作“一天就能办好”的工作要求,确实达到“让客户一开单位账户就想到农商银行服务”的效果。  
池勇平

### 广平县农信联社 党建引领促进业务稳步发展

河北省广平县农信联社全面贯彻落实党的二十大精神,以“党建引领”为主线,以各项党建制度为纲领,始终坚持不忘初心抓党建,不断开创党建促进各项业务发展的新局面,推动广平县农信联社高质量发展。

广平县农信联社聚焦全面从严治党、服务地方经济发展、助力乡村振兴、深化改革创新、提升发展质量等重点,坚持到农村金融主战场和乡村振兴排头兵的格局站位,积极探索金融支持三农发展新路径;坚持学用结合,结合实际工作,用党的二十大精神引领业务发展,使广大党员干部在业务上提质增效,同时建立党委班子联系支部制度,对各

基层党支部“点对点”帮扶、“面对面”指导,推动基层支部学习制度化、组织生活标准化、党建融合发展常态化,为扎实做好经营管理工作筑牢思想根基,凝聚实践力量。

该行与当地沟通协作,结合农村金融服务专员,提升农村金融服务水平,围绕当地农业产业、专业市场、优质商圈,结合实际推出“商易贷”“轻松贷”“农户贷”“惠农快贷”等特色信贷产品;深入农户、商户、企业,通过实地查看准确掌握农业生产、商户、企业的需求动向,摸清底数,建立台账,科学确定资金投放规模,制定信贷支持方案,加大对普惠、乡村振兴、民营及小微企业信贷投放力度,全力助推乡村振兴。  
贾新新

### 浙川农商银行 打通金融服务“最后一公里”

今年以来,河南浙川农商银行扛稳扛牢“乡村振兴主办行”的职责与义务,充分发挥人缘地缘优势,围绕各乡镇自然资源禀赋,充分发挥网点多、人员多、资金充沛的优势,背包进村入户、进厂访企,推动送资金、送服务、送政策等“一揽子”金融服务。截至2月底,该行各项贷款余额132亿元,较年初上升5.19亿元。

该行成立“一把手”亲自挂帅的“行长进万企”专项服务领导小组,对辖区内企业进行网格划分,加大进厂入企走访频率,了解企业面临的突出困难和用款需求,认真分析研判企业融资空间,根据企业实际情况有针对性地为企业高质量发展提供精准的

融资服务。截至2月底,该行通过主动走访排摸,举办“政银企”对接会,金融服务送上门等形式,累计发放中小微企业贷款71.76亿元。此外,该行鼓励辖内农户创业增收,紧紧围绕各乡镇镇区经济特色,创新推出5大类15个信贷品种,积极对接乡镇村组,在全面走访、大量掌握农户信息的基础上开展全覆盖式信用评定,找准致富带头人、劳动模范、“勤劳致富星”等关键人物提供精准营销,充分发挥乡村能人的致富带动作用,组织党员先锋队以整体授信的方式扶持当地居民就地就近创业增收,彻底打通服务农户致富创业的“最后一公里”。  
李镇 党玉印