

宁波奉化农商银行  
创新“拥军贷”产品

近日,浙江农商联合银行辖内宁波奉化农商银行工作人员走进浙江省退役军人创业园区,开展“提升服务,从拥军出发”活动,持续深挖“军银”联动新方式,提升拥军服务质效,全力打通金融服务“最后一公里”。

近年来,该行不断深化党建引领,将金融服务与拥军工作紧密结合,在辖内营业网点设立军人优先服务窗口,创新“拥军贷”金融产品,提供个性化金融服务方案,持续提升退役军人对于金融服务的满意度。活动现场,该行工作人员向退役军人个体工商户、小微企业主讲解拥军最新政策及“拥军贷”产品,以高效、方便、快捷的金融服务支持退役军人创业,并向他们普及理财技巧、防范金融诈骗等知识。

接下来,该行将推行专班机制,实现总部与辖内营业网点的高效联动,做好退役军人金融服务工作,为退役军人的工作、生活提供坚实保障。王丹丹 李昕

桃江农商银行  
为黑斑蛙养殖户送“贷”上门

近期,湖南桃江农商银行工作人员在桃江县鸬鹚渡镇玉溪村开展整村授信入户走访时,获悉养殖户小夏急需在黑斑蛙进入冬眠期之前购买配套设施,采购来年蛙苗。得知客户的资金需求后,该行员工立即展开实地调查,了解到小夏虽然年纪小,但养殖黑斑蛙已有四年多时间,养殖经验相当丰富,且养殖收益一直较好,当天就为其发放了8万元“惠农贷”,及时缓解了燃眉之急。

桃江农商银行为客户小夏提供的贷款帮助,只是该行支持地方养殖产业发展的一个缩影。作为农村金融主力军,桃江农商银行长期以服务“三农”为使命,把金融支持农业生产摆在突出位置,不断加大农户小额贷款投放力度,优先满足当地农业、种植养殖业等产业发展需求。下一阶段,该行将持续推进整村授信工作,将信贷资金送到农户“家门口”,为他们提供更加便捷、高效的金融服务,助力乡村产业蓬勃发展。詹雅心

赵县农信联社  
实现整村授信全覆盖

今年以来,河北赵县农信联社坚守主责主业,深耕县域“三农”主阵地,下沉服务重心,以实际行动践行金融服务乡村振兴的职责与使命。

赵县农信联社充分利用基层党组织换届契机,大力推广“党建共建+整村授信”模式,对全辖基层党组织按信贷网点进行重新规划调整,将党建工作、党支部共建贯穿于农村信用体系建设之中。为更好地推进整村授信工作,该行各信贷网点客户经理发扬“挎包精神”,成立党员先锋队,实行“白+黑”模式,开展了25场集中签约活动;同时,在各村村民微信群中积极宣传整村授信惠农政策,以及线上金融产品。截至目前,赵县农信联社已实现辖内281个行政村的整村授信全覆盖,累计授信7.4万户,授信金额达37.19亿元。

下一阶段,赵县农信联社将不断创新金融产品,优化金融服务,巩固提升整村授信工作成果,为巩固乡村振兴成果、服务“三农”领域发展作出应有贡献。武静欣

道真农商银行  
金融服务乡村振兴获肯定

近日,道真县政协组织各界别委员50余人以“文化体育及金融服务乡村振兴”为主题,前往贵州道真农商银行开展金融服务乡村振兴调研。

道真县政协委员们首先前往道真农商银行提供信贷支持的贵州道真同辉食用菌发展有限公司,调研该公司当前的生产和经营情况。该公司于2018年、2019年、2023年累计在道真农商银行小微中心申请了4500万元固定资产贷款用于厂房建设、购买机器设备及原材料。在道真农商银行的扶持下,该公司规模和食用菌种植面积不断扩大,经营效益也越来越好。

随后,道真县政协委员们深入上坝乡八一社区新风超市调研该行“社银一体化”服务运营情况。由道真农商银行与道真县人力资源和社会保障局联合打造的“社银一体化”服务点,融合了基础金融服务与社保功能,致力于为城乡居民提供“一揽子”金融服务。截至9月末,该行已累计建设完成92个“社银一体化”服务点,共发行23万张社保卡。该行所做的一系列工作,赢得了道真县政协委员们的一致好评。毛秀真 韩锐 余旭敏 杨菁

会昌农商银行深耕民生领域  
打造“家门口”的“百姓银行”

今年以来,江西会昌农商银行凭借辖内营业网点人员、客户资源、金融方案上的优势,成功竞得会昌县“智慧校园”项目。该项目分为“智慧食堂”和校园商超两大部分,覆盖全县122所学校、15所校园超市,全部建成后将为当地7万余名师生提供“无接触式”校园就餐、消费服务。近日,该项目的首批7所学校正式开始施工建设。

近年来,会昌农商银行坚持金融工作的政治性、人民性,先后打造了“银行+商超”“银行+医院”“银行+社保”“银行+校园”等与老百姓息息相关便民金融服务场景,为当地老百姓的日常生活提供金融解决方案,全力打造人民群众身边的“百姓银行”。

为优化医疗服务流程,方便患者支付医疗费用,提高医院服务水平,该行积极与当地医院合作打造第三方支付

平台“银医通”,全力搭建医患自助服务平台。截至目前,该行“银医通”业务已累计覆盖19个乡镇卫生院、3个县城医院、1家养老院,实现了患者自助预约、自助挂号、自助缴费等服务,极大地提升了医疗服务效率,每年约为3万人提供高效线上医疗服务。

近年来,随着信息技术的推广和应用,社保卡的服务功能早已不局限于医疗、养老等领域,并逐步扩展到了就医购药、政务服务、交通出行、文化旅游、养老服务等诸多民生领域。在这一背景下,该行领导主动作为,带头做好与当地相关部门的沟通与对接,通过包括共建共建在内的相关形式,共同推进社保卡业务高效发展。截至目前,该行已累计投入超100万元,在19个乡镇及城区网点打造社保卡服务标准网点;在市民中心人社服务窗口派驻专人提

供社保卡服务,实现了社保卡业务不出乡镇、不出社区的目标,每年为50多万名社保卡持卡人提供“家门口”无差别社保卡服务,每年免费为30多万名社保卡持卡人提供“线上+线下”社保、医保费用缴纳服务。

小菜场承载“大民生”。肉菜粮油市场直接关系到千家万户的“菜篮子”“粮袋子”。会昌农商银行工作人员主动对接当地菜市场改造工程项目以及粮油商超改扩建项目,为当地居民的饮食及生活便利提供金融服务方案。截至目前,该行已成功打造1个“百福”菜市场,覆盖200余户摊贩,为11个中小型生活超市上线了收单业务系统,并结合社保卡应用需求,向社保卡持卡人推出粮油物资消费优惠活动,为当地百姓及商户提供便利结算服务。邹鸿达



位于上犹县最北部的紫阳乡素来被称为“油米之乡”。当前正值油茶丰收季,当地的油茶树上挂满了沉甸甸的茶果,村民们正忙着采摘。作为支农支小主力军,江西上犹农商银行围绕油茶种植全周期制订针对性金融服务方案,并开发专属信贷产品“百福·油茶贷”,大力支持当地油茶产业发展。图为该行客户经理走访油茶基地,了解当地种植户的油茶采摘情况。钟咏

横州市农信联社坚守服务初心  
赋能地方经济高质量发展

长期以来,作为服务“三农”、助力乡村振兴的金融主力军,广西横州市农信联社始终坚守初心,不断创新金融服务模式,深入田间地头,了解农民需求,为农业生产送去精准的资金支持和先进的种植技术,助力农产品打开销路,通过多项举措把服务做好做实,为横州市的经济发展注入金融“活水”。

该行深度结合乡镇党委政府发展规划,聚焦乡镇优势产业,通过“一镇一策一品牌”金融服务模式,多渠道、多维度、多层次开展项目对接,精准支持乡镇企业和涉农产业发展;结合县域特点和乡村实际,不断挖掘农村金融市场,形成了茉莉花、甜玉米、木材等经济作物集种植、初加工及精加工于一体的特色产业链资金支持模式。截至9月末,该行各项贷款

余额131.97亿元,涉农贷款余额97.46亿元。今年以来,该行已向茉莉花全产业链投放5.45亿元贷款;支持1323户甜玉米种植户,金额1.52亿元;支持3301户林木种植及木材加工行业客户,金额4.19亿元。

横州市农信联社聚焦“茉莉文化·馨金融”的文化定位,不断加强文化与业务深度融合,完成了企业文化建设工程中的16个重点环节建设,进一步推动全行业务高效发展;强化“积极服务、主动学习、走出去营销”观念,不断抢占金融市场;搭建金融服务场景,走品牌化新营销道路;探索“金融先锋”直播模式,将客户流量转化为“留量”再变增量,为实体经济注入金融动能。

该行工作人员积极开展“网格化”服务、上门服务、精准服务,增强客

户黏性,通过“线上+线下”做推荐,不断扩大金融服务半径,确保营销服务不留死角。该行充分发挥“桂盛富民平台”无纸化、线上化、移动化办贷优势,提升客户办贷体验和办贷效率。截至9月末,该行通过“桂盛富民平台”采集19.81万户客户信息,累计授信13.31万户,授信金额118.84亿元,授信3.1万户,授信金额66.79亿元;其中,授信农户17.52万户,较年初增加3160户,授信金额138.50亿元,授信覆盖率66.58%。

该行积极推进“万名农信党员进万村”工程与整村授信深度融合,在辖内17个乡镇全面铺开“党旗引领+金融先锋”活动,选派“金融服务专员”赴308个村(社区)开展驻村工作,村屯覆盖率达100%。黎冬华

福海县农信联社擦亮为民底色  
金融“活水”润泽县域经济

新疆福海县地处古尔班通古特沙漠腹地,拥有乌伦古湖、吉利湖等丰富的水资源,额尔齐斯河、乌伦古河从这里穿流而过,有着“大漠渔乡”和“离海最近的海”的美誉。作为服务本土的金融机构,近年来,新疆福海县农信联社深植湖海与大漠,结合当地优势产业,通过创新金融服务模式,推出特色金融产品等方式,探索出一条促进县域经济高质量发展的道路。

近期,福海县65万余亩籽粒玉米开镰收割,为积极响应辖区种植结构调整,顺应现代农业发展趋势,福海县农信联社党委坚守“把服务做精、把客户做广、把总量做大”的宗旨,以“核心企业+种植户+信用社”的模式,全方位打造玉米供应链贷款,有效满足玉米收购企业及玉米种植户的双向需求。

在福海县农信联社的资金支持下,福海县玉米种植面积从2020年的32万余亩扩大至如今的65万余亩。截至目前,该行累计投放约10亿元玉米收购贷款,约3.3亿元玉米种植贷款。骆驼被誉为“沙漠之舟”,如今,它们已成为福海县帮助农牧民走向致富之路的“沙漠金舟”。多年来,福海县农信联社始终大力支持当地发展骆驼产业,全链条“贷”动上下游客户致富增收。

2007年,新疆旺源生物科技集团有限公司在福海县注册成立,随着厂房、骆驼养殖基地等建设全面铺开,周转资金严重不足成为制约该公司发展的棘手问题。福海县农信联社得知这一情况后,立即展开深入考察调研,随后向该公司投放了200万元经营贷款,为其后续发展奠定了坚实基础。从2007年至今,该行累计投放贷款近3亿元,帮助该企业完善基础设施建设,扩大

生产规模。经过长达17年的“银企”联动,当地骆驼养殖户从最早的10余户发展到如今的400余户,骆驼存栏量达3.8万峰,骆驼年产量达6000吨,形成了产、供、销为一体的骆驼产业链。

福海县拥有“全国十大内陆淡水湖”之一的乌伦古湖,水域面积1035平方公里,渔业产量达8100吨、产值1.62亿元,是新疆重要的渔业生产基地。为全面打通渔产业上下游融资堵点,近年来,福海县农信联社党委深入调研水产养殖、销售、餐饮等产业,创新“富渔贷”特色信贷产品,全力满足相关客户群体的金融服务需求。

据介绍,“富渔贷”产品最高额度为500万元,利率低至4.5%,手续简便、使用灵活,能够充分满足渔业产业客户资金需求,为后续发展奠定了坚实基础。今年以来,该行累计投放涉渔产业贷款1026万元,其中投放14笔“富渔贷”,金额440万元。尤文俊

左云农商银行  
为秋收提供金融保障

近期,山西左云农商银行充分发挥金融服务的优势,以客户需求为导向,为秋收工作提供强有力的金融支持,全方位提升金融服务质效,助力当地农业丰产、农户丰收。

该行主动加大与左云县农业农村局、中小企业的对接力度,充分了解全县粮食产业的市场形势,及时掌握市场需求变化;积极调配信贷资源,制定专项信贷投放计划,优先满足秋收季节的农业资金需求,并对秋收期间全行金融服务工作进行详细部署;推出秋收特色信贷产品,开通秋收贷款“绿色通道”,简化贷款审批流程,缩短贷款发放时间,确保客户能够及时获得信贷资金。

该行成立秋收服务工作组,扎实开展走访调研和“网格化”营销,加大对农业专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体的信贷支持力度,通

过提供定制化、差异化的信贷产品,满足其多样化的融资需求。

该行员工全面走访调查辖内粮食收购点、农资经销点的涉农企业,通过“一对一”建档、“面对面”授信,现场解决相关企业的融资需求;积极探索与农业产业链上下游企业的合作,通过包括供应链金融在内的相关方式,为客户提供全方位的金融服务。

该行持续优化线上服务流程,大力宣传“晋享e贷”线上贷款产品,主动为客户办理“聚合支付”收款码,为客户提供更加便捷、高效的金融服务;广泛开展金融知识普及活动,通过“金融知识下乡村”“金融夜校”等活动,“面对面”为客户讲解基础金融知识,传授防范金融诈骗的相关技巧,提高客户的金融风险识别能力和自我保护意识,切实守护好自己的“钱袋子”。魏晓峰

大城县农信联社  
将信贷资金送到农户手中

今年以来,河北大城县农信联社聚焦主责主业,以其独特的区位优势和创新的模式,为农村经济的蓬勃发展注入了强劲动力。

该行工作人员深入田间地头,针对县域内农户,特别是特色农产品种植户的实际需求,量身定制金融产品,通过简化贷款申请流程,提高贷款审批效率,确保每笔贷款都能够精准投放到农户手中,助力特色产业蓬勃发展,实现从“输血”到“造血”的转变。

为有效解决“三农”领域的融资难题,该行发动“农村金融服务专员”,深入田间地头,为农户提供定制化融资方案,多渠道助力农户解决资金难题。

该行积极发挥农村金融主力军作用,坚持服务“三农”和中小微企业,持续加大普惠型涉农贷款和普惠型小微企业贷款投放力度,以小贷业务转型为抓手,全力支持农业主导产业和县域特色产业群发展,以高质量金融服务

推动普惠金融落地生根。

该行扎实推进整村授信,通过树立信用村、信用用户典型,充分发挥辐射带动和典型引领作用,深入挖掘和延伸“双基”共建工作的广度和深度。截至9月末,该行已建立3个信用乡、5个示范区、156个信用村,为6.77万户客户建档评级,为5.1万户客户提供授信。

该行最大化满足不同客户群体的金融服务需求,主动走访对接辖内专精特新“小巨人”企业、新型农业经营主体、绿色产业企业等,了解相关企业金融服务需求,收集意见建议,进一步扩大金融服务覆盖面,提升客户对于金融服务的满意度。

下一步,该行将积极与政府、企业、社会组织等各方建立更紧密的合作关系,共同探索金融服务的新模式、新路径,通过多方联动,形成金融服务乡村振兴的强大合力,助推农村地区经济高质量发展。陈晨

苍溪农商银行  
走访企业问需求 优化服务助发展

金融是经济发展的“纽带”,金融服务是营商环境的“润滑剂”。今年以来,四川苍溪农商银行持续不断为经营主体注入金融“活水”,在苍溪这片充满活力的土地上,奏响了双向奔赴、共享喜悦的美好乐章。

为疏通经济运行的“毛细血管”,激活市场经济的“一池活水”,苍溪农商银行将打破“银企”信息差,摆脱融资难作为工作重心,积极对接当地政府及相关协会、商会,多次组织召开座谈会、茶话会,了解企业现实需求,帮助企业减负释压。截至目前,该行累计为500余家企业提供信贷支持,授信金额超4.5亿元。

此外,苍溪农商银行还建立了全县企业名录库,组建专业金融服务团队,实施“一对一”管理、“保姆式”服务,走进企业问需、走到身边问急,想企业之所想、行企业之所

盼,让每家企业的疑惑都能有处问、办事都能找到门、需求都能有回应。该行实行贷款资料一次性告知,通过实地调查和资料收集,尽量让企业“少跑路、不跑路”,缩短申请贷款时间;将企业的经营范围、还款能力等作为重点考察内容,最大限度增加贷款授信额度,统筹考量相关企业的信用状况、综合贡献等,“一企一策”制定差异化贷款利率。同时在风险可控的原则上,该行进一步简化申贷手续,开通贷款审批“绿色通道”,全力推动企业发展资金落地落实,推动相关项目取得良好收益,有力地促进了全县营商环境向好向优发展。截至目前,该行已走访对接辖内3000余家小微企业,授信金额超10亿元。今年以来,苍溪农商银行累计投放19亿元普惠型小微企业贷款,加权利率同比下降83BP。谭静

岚县农商银行  
“银社”联动解决金融难题

今年以来,山西岚县农商银行持续开展“问需于民 送货上门”主题营销活动,以客户需求为导向,全面推进全员、全产品、全方位“三全营销”,通过“党建+金融+网格”的活动模式,与社区互联共建,下沉金融服务,“一站式”解决老百姓的金融难题,依托“小网格”做好做实普惠金融大文章。

岚县农商银行不断深化“银社”互联共建,强健建、问需求、优服务,以网格服务系统为依托,充分发挥该行辖内营业网点多、覆盖范围广的优势,携手社区网格员走街串巷问需求、进企业户解难题,精准施策,靶向发力,通过上门宣传金融产品,提供社保卡办理及激活服务等,满足客户多元化的金融服务需求,切实打通金融服务“最后一公里”,真正践行“百姓银行”服务百姓的理念。

岚县农商银行立足本地特色,坚守市场定位,主动融入县域经济发展

大局,让金融“活水”润泽更多当地特色企业。该行积极组建快办服务队,立足本地特色,深入企业进行走访调研,走进工厂车间听介绍、看生产、访困难、问需求、讲政策、谈发展,实地倾听小微企业负责人的心声,了解其融资需求,切实强化主动营销观念,积极宣传信贷产品和信贷政策,在企业发展壮大关键时刻,及时送上信贷资金,助企纾困解难。

该行始终坚持“心中有客户,服务有温度”的理念,与社区互联共建,努力做实、做细“适老化”金融服务;定期开展反诈宣传,引导老年人自觉抵制非法集资、防范电信网络诈骗,提供预约上门、帮办代办等精准金融服务,主动为行动不便的老年客户上门服务,立足群众需求,与社区共同推进社保卡金融服务下沉基层社区,让“适老化”服务更有温度。杨丽芳