

河北农信沧州审计中心  
筑牢合规基石促进全面发展

今年以来,河北农信沧州审计中心贯彻“1357”战略规划,以党建为引领,通过组织高管讲堂、合规操作培训和岗位能力测试,形成了自上而下、层层推进的良好局面。

沧州审计中心指导县级社通过建立“月度总结、季度研判、半年汇总”机制和条线督导、边查边移交工作机制,形成了一级抓一级、层层抓落实的工作格局。沧州审计中心还指导县级社创新推出了“厂房贷”“流水贷”“纳税贷”等系列“惠企贷”特色产品,为小微企业提供灵活、个性化的贷款方案。同时,该审计中心明确“六优先”工作原则,推广“三台六岗”信贷全流程增效模式,开辟“绿色通道”,以最快速度将信贷资金送到客户手中,打通惠企利民“最后一公里”。李泽亚

灵石农商银行  
开展宪法宣传活动

12月4日是我国第11个“国家宪法日”。当日,山西灵石农商银行开展学习宪法、弘扬宪法精神和维护宪法权威的宣传活动。

灵石农商银行各营业网点利用LED显示屏、宣传机等设施,循环播放宣传海报、宣传视频、宣传口号等,突出宣传现行宪法公布实施40年的深远历史意义,不断强化辖区客户对宪法的政治认同、法治认同、思想认同,激发广大群众学法、用法热情,使社会公众充分认识到开展宪法宣传的重要意义。

本次宪法宣传活动,有效加强了金融机构与群众的沟通交流,营造了良好的活动氛围,让更多群众了解宪法、热爱宪法、遵守宪法。下一步,该行还将持续开展宪法宣传活动,在全行形成学习宪法的热潮,努力营造尊法、学法、守法、用法的良好氛围。张焕鼎

嘉善农商银行  
首笔“共富经营贷”落地

近日,浙江农商联合银行辖内嘉善农商银行罗星支行发放了县域内首笔“共富经营贷”,助力扩大中等收入家庭客户增收致富。

赵先生在庄港社区经营一家洗车行,专门为大型货车做清洗服务。近两年,同行都在不断更新洗车设备,对赵先生的经营造成了一定的冲击。嘉善农商银行推出“共富”系列贷款后,罗星支行客户经理第一时间联系到赵先生,以超低的贷款利率让他下定了更新洗车设备的决心。申请当天,该支行就将20万元贷款发放至赵先生的账户。

“共富”系列贷款是该行为“扩中家庭”特别定制的一款低利率的贷款产品,根据贷款对象的不同需求,包括“共富经营贷”“共富安居贷”等产品,旨在提升扩大中等收入家庭金融服务可得性和便利性。石臻

淮安农商银行  
举办营销辅导专题培训

为进一步提升对公客户经理的业务水平和营销能力,近日,江苏淮安农商银行举办了以“知行合一”为主题的营销辅导专题培训,全行70余名客户经理参加。

淮安农商银行党委委员、副行长项宏波作开班动员讲话,鼓励学员珍惜此次学习机会,并学以致用,为银行持续发展贡献力量。

本次培训邀请了业内资深专家和讲师,通过丰富的课程内容、多样的教学方式,为客户经理们带来了一场知识与技能的盛宴。在培训过程中,讲师们通过小组PK、问答互动、情景模拟等生动有趣的教学方式,充分调动了学员们的积极性和参与度。通过两天紧张而充实的学习,学员们纷纷表示受益匪浅,不仅掌握了更多实用的营销技巧,还发现了自身在营销工作中的不足,为今后的工作指明了方向。吴静

麻阳农商银行岩门支行  
解决果农融资难题

“你们看,今年的冰糖橙又大又漂亮,这得感谢农商银行的贷款呀!”日前,在湖南麻阳县岩门镇双冲村,果农滕先生见到麻阳农商银行岩门支行客户经理吴似权时掩饰不住内心的喜悦。

滕先生从事冰糖橙种植已有10个年头了。这些年,从无到有,从小到大,他的生意越做越好。今年3月初,滕先生因冰糖橙种植面积扩大,资金超出了预算,一时间陷入了资金短缺的困境。正在他一筹莫展之际,麻阳农商银行岩门支行向他伸出了援助之手。该支行客户经理在了解到滕先生的难处后,便主动上门实地考察,收集资料,为其办理了“惠农贷”,仅2天时间,贷款资金就发放到位。滕先生的致富故事只是该支行助力当地特色农业发展、助力乡村振兴的一个缩影。邹宇秋

## 景德镇农商银行深耕场景化服务

## 探索数字化转型路径

随着金融与科技的深度融合,数字化转型已成为金融行业发展的主旋律。江西景德镇农商银行秉持“以客户为中心”的服务理念,以场景化服务为突破口,深入挖掘客户需求,将数字化技术融入金融服务流程,在医疗服务、商户支付和乡村振兴等领域,探索务实高效的数字化服务路径。

景德镇农商银行乐平支行工作人员在走访乐平市人民医院(以下简称:乐平医院)时发现,挂号和缴费窗口前常年排队,既增加了患者的负担,又降低了医院的运营效率。针对这一痛点,该支行引入“银医通”系统,为医院打造挂号、缴费、结算一体化解决方案。“银医通”系统上线后,该行27台终端设备覆盖乐平医院主要服务点,年服务人次超过7.6万,总缴费金额突破400万元。乐平医院财

务负责人表示:“农商银行‘银医通’系统让我们的工作效率和患者满意度都得到了大幅提升。”自乐平支行与乐平医院建立合作关系以来,医院账户年流水突破4亿元,为其他医疗场景服务优化积累了可借鉴的经验。

针对乐平市商户面临的支付成本高、结算效率低等问题,景德镇农商银行乐平支行通过推出“聚合支付”服务,为商户提供“一码多用”的低成本结算方案。与此同时,该支行与乐平市副食品百货商会合作,将“聚合支付”服务延展至农贸市场、乡村旅游等场景,并为辖区18个乡镇卫生院开通“聚合支付”和财务管理服务。“聚合支付”不仅提升了地方商户的支付效率,也为景德镇农商银行打造差异化服务提供了有力支撑。

在推进乡村全面振兴过程中,农

村产权流转交易因透明度高、效率低而长期受阻。景德镇农商银行乐平支行积极参与建设乐平市农村产权交易中心数字化平台,通过智能化手段推动产权流转交易的规范化和透明化。截至目前,该平台已挂牌交易4笔,年度交易额预计达到4亿元。农村产权交易平台的建立,不仅促进了农村产权的高效流转,也拓宽了农业贷款服务范围,解决了产权流转的难题,为乡村振兴注入了新动能。

乐平支行的场景化服务是景德镇农商银行数字化转型的一个缩影。该支行通过深耕医疗、商户和乡村振兴等领域,探索出精准高效的服务模式。下一步,景德镇农商银行将继续立足客户需求,聚焦场景创新,助力地方经济发展,用务实行动书写农村金融高质量发展的新篇章。李莹



山西泽州农商银行坚守支农支小市场定位,组织客户经理走访涉农龙头企业、农民专业合作社和种植大户,精准摸排其金融需求,并分产业制定专项服务方案,将金融“活水”引入农业产业项目,为乡村振兴蓄势赋能。截至目前,该行普惠型涉农贷款余额较年初净增4.65亿元。图为该行工作人员在山西广明这家家庭农场草莓种植基地询问客户资金需求。张凌云

## 清徐农商银行拓宽金融服务边界

## 构建场景化金融新生态

山西清徐农商银行通过深度融入生活、多点跨界合作、科技创新赋能等方式,不断拓宽金融服务的边界和领域,积极构建场景化金融新生态,为客户提供优质的金融体验。

在“金融+农村”这一场景中,清徐农商银行通过设立金融服务站,配备“金融专员”,为老百姓提供面对面的金融咨询和服务。该行城关支行陈家庄便民服务站运营一年来,工作人员定期在此开展存款、贷款及信用卡等便民服务,并常态化开展金融知识宣传、防范技能指导等金融服务,在实施普惠金融、服务乡村振兴中形成了不

一样的“窗口效应”,让助农服务更加便捷、高效。

清徐农商银行积极与县域特色文旅项目、乡村旅游产业跨界合作,将金融服务融入文化旅游场景中。在清源水城“莲花池”游客必打卡的核心区域,该行增设金融便民服务中心,不仅配置2台存取款一体机,提供24小时自助银行服务,还设立VIP客户休息区,为优质客户或景区特定人员提供休息、洽谈等增值服务,将金融服务“搬”进景区。

清徐农商银行坚持党建与业务同谋划、同部署、同落实、同检查,不仅选

派网点负责人担任支部书记和支部委员,从组织架构上实现党建与业务“一肩挑”,还推动党建工作深度融入公司治理、企业管理、业务经营,持续开展“四联”活动,各支部联合当地乡镇、村委开展主题党日,推动党建共建共融。该行各支部积极开展“党建联盟”,目前已与清徐县民政局、房产中心、孟封镇孟封村等单位签订了“党建联盟”协议,助推相关业务工作联动发展。该行西谷支行党支部书记兼孟封支行行长李明在孟封镇北程村担任驻村书记,在“银政”合作中又迈出了坚实的一步。宋斌

## 桂东农合行抢抓农时

## “金融先锋”助力冬种冬收

近日,广西贺州桂东农合行组织“金融先锋”队员走进田间地头,抢抓农时,助力村民冬种冬收,共绘乡村振兴多彩丰收景。

铺门镇蔬菜基地的特色蔬菜菜杯、菜心已大面积成熟,而桂东农合行铺门支行的“金融先锋”队员与菜农正在地头间来回穿梭,全力抢抓抢种。该支行结合本地农业种植时令特点,抓牢农业生产资金需求“黄金期”,积极支持敢为人先的种植大户、种植养殖能手,用金融“活水”浇灌“粤港澳大湾区篮子”,鼓起农民“钱袋子”。截至目前,该支行累计支持地方蔬菜种植户138户、金额1105万

元。

芳林马蹄是国家地理标志农产品,近日,平桂区沙田镇桥头村200亩芳林马蹄绿色种植基地喜获丰收。桂东农合行沙田支行“金融先锋”队员挽起袖子,拿起铁耙、锄头与村民们一道在田间翻挖、拾捡马蹄。沙田支行通过整村授信等灵活方式,强化支农实效,加大“马蹄贷”信贷投放,鼓励和帮助村民种植马蹄,扩大种植规模,拓宽村民收入来源。截至目前,沙田支行累计投放马蹄种植贷款72笔,金额939.4万元。

西湾镇飞马村甘蔗叶随风摆动,甘蔗粗壮挺拔,郁郁葱葱的甘蔗林进

入成熟期。桂东农合行西湾分理处“金融先锋”队员与蔗农一起砍蔗和装运。“感谢桂东农合行年初发放的10万元贷款,今年产值有望达到20万元。”蔗农李先生乐呵呵地说道。今年以来,西湾分理处累计发放涉农贷款235笔、金额4782万元。

近年来,桂东农合行派遣农信党员、“金融先锋”队员深入田间地头,通过上门服务等方式助力村民增收致富。截至10月末,该行累计派驻“金融先锋”队员135名,累计发放涉农贷款13623笔、金额26.77亿元,以实际行动助力乡村振兴。

黄绍章 潘虹

## 泰和农商银行

## 全面提升普惠金融覆盖面

今年以来,江西泰和农商银行通过发力支撑点、落脚点和创新点,全面提升普惠金融的覆盖面、便捷性和获得感,做好普惠金融“大文章”。截至10月末,该行新增授信户数3100户,净增有效户数1600户,用信金额2.95亿元。

该行班子成员率先垂范、以身作则,对支部普惠工作挂牌督战,建立网点“党员+群众”“先进+落后”的帮扶制度;开展“优服务”行动之“党建+普惠金融万里行”活动,累计开展外拓营销活动13次,参与客户710人次。同时,该行持续推进“一支部一品”创建全覆盖,共打造20个特色支部党建品牌,全面推动党建联创共建、“党业融合”发展和战斗力。此外,该行加强党的理论引领普惠,引导党员讲党性、讲政治,并把学习成果转化为提升普惠实际成效。

该行实施支农支小整体推进三年规划和“三区一园”客户营销全覆盖活动,推进普惠金融“76352”工作机制;全面加大对客户增量、业务增效的考核力度,实施普惠金融考核指标复活机制;提高办结速度,制定评审人员专项考核办法,强化工作责任和专项激

励,实行小额贷款当日办结、一般贷款2日内办结、大额贷款4日内办结,全面提升客户体验感。在此基础上,该行还优化贷审流程,对审批权限进行充分授权,实行小额贷款权限内无纸化操作,申请调查“一表通”,提高客户体验和评审时效。此外,该行提升信贷技能,下发28期信贷管理提示,组织3期全员培训,从业务技能、风险防控、数据分析等角度丰富员工信贷能力。

该行通过推行全员“混岗”增加一线人力,让一线人员有时间、有精力做强客户基础,做优服务质效,做大品牌建设。该行在产品创新上,不断优化“退役军人贷”“拥军贷”“生源地助学贷款”等系列产品;针对求知中学,推出“求知贷”助力学生学费缴纳,实现“产品找客户”的精准匹配;持续创新优化“社保贷”“个商易贷”“泰易贷”等信贷产品,并成功发放全省首笔“百福流水易贷”,实现多个阶层客户群体的无缝对接。

该行还组建数据赋能小组,让员工掌握客户数据分析和挖掘能力,通过基础客户“再回访”,结清客户“再激活”,切实把对接客户“变现”为直接信客户。肖文彬

## 兴山农商银行

## 以金融力量支持“大财政体系建设”

今年以来,湖北兴山农商银行以推进“大财政体系建设”为契机,深度融入经济社会发展大局,为推动“分散变集中、资源变资产、资产变资本”高质量发展格局不断注入金融力量。

自“大财政体系建设”首次推进会后,兴山农商银行在县委、县政府的正确领导下,迅速响应成立专班,形成“班子成员+相关部门+经办支行”三级联动机制,发挥核心助推作用。该行由领导牵头对接国有企业,沟通协调、搭建平台,达成合作协议,陆续为国资公司发展注入金融助力。

该行出台了《兴山农商银行关于做好金融服务助力大财政体系建设的指导意见》,明确了专列计划、专班服务、专项产品、专项审批流程、专门容错机制、专项考核的“七专”工作制,大幅度提高了服务质效,并着力向经营主体送资金、送政策、送服务,解项目之难、解成本之

难、解生产之难。该行指导意见出台后,仅用2个工作日便完成了粽子山幸福里农村道路建设项目贷款的进件、审批、放款流程,为项目建设注入1000万元金融“活水”。

该行持续落实金融助企纾困政策,通过办理应急转贷、下调贷款利率、减免评估费用等方式减轻客户融资成本;不断探索和深化链式金融服务模式,精准对接企业需求,为产业链供应链中的上下游中小微企业提供产业链金融整体解决方案;为客户提供一站式、综合化的服务。截至目前,该行已向县属国有企业直接投放贷款约1.2亿元,向其上下游企业授信8亿元,累计用信0.4亿元。

下一步,兴山农商银行将充分抢抓政策机遇,加强政策研究,强化沟通协作,以实实在在的贷款支持“大财政体系建设”工作,实现资源共享、统筹联动融合发展的新局面。让明国

## 德兴农商银行

## 开展“流失·找回”客户营销活动

为抢占旺季营销先机,创造新的业绩,推动银行高质量发展,为2025年“党建+开门红”做好充分准备,日前,江西德兴农商银行开展了“流失·找回”客户集中电话营销活动,共计40名客户经理参加。

该行充分发挥大数据优势,通过多维度筛选,精准定位到符合本次活动的目标客户群体,并最终确定了极具潜力的客户名单,为电话营销活动提供了精准的目标对象。

活动前,该行行长张杰作动员讲话,强调此次活动对年末收官以及明年“开门红”的重要意义,鼓励全体客户经理要以高度的责任感和使命感投入到此次电话营销工作中去。

活动当天,该行各网点按照统一部署,迅速组建电话营销团队,工作人员按照客户名单,很快便投入到紧张的电话营销工作中。客户经理以饱满的工作热情,用专业、真诚的态度与每一位客户进行沟通,为其详细介绍农商银行的最新优惠政策以及特色产品;针对每一位客户提供差异化的服务,耐心地逐一解答客户的疑问,努力挖掘客户贷款需求,提供资金支持。

在开展电话营销的同时,该

行各网点还积极配合线下营销工作;对于电话中表现出较强意向的客户,工作人员及时记录相关信息,并在活动结束后第一时间安排线下沟通,进一步加深客户对该行信贷产品的了解,增强客户信任。

在此次集中电话营销实战中,该行客户经理积极投入,共计拨打电话1111个,电话登记意向客户224名,意向金额5647万元,充分展示了德兴农商银行员工热情的工作状态和出色的营销能力。

活动结束后,该行迅速组织复盘会议,参与人员纷纷分享自己在电话营销过程中的经验和心得。同时,该行还建立起长效的客户跟踪维护机制,对本次活动中的意向客户进行分类管理,并提供个性化的金融服务方案。

此次“流失·找回”客户集中电话营销活动不仅提升了员工的个人能力,还进一步增强了该行营销团队的凝聚力和战斗力。德兴农商银行将以此次电话营销活动为契机,继续践行“服务暖行”的使命,不断创新营销方式,提升服务质量,为广大客户提供更加优质、高效、便捷的金融服务,为实现德兴农商银行的高质量发展保驾护航。胡鹏辉