

绍兴恒信农商银行 举办“状元讲堂”守护学子成长

近日，一场别开生面的“状元讲堂”活动在浙江农商银行联合辖内绍兴恒信农商银行举办。这场活动邀请了浙江省绍兴市越城区高考状元和高考数学143分的数学新星分享学习经验，听众则以小学到高中的学生及其家长为主。活动期间，该行工作人员借此机会，为到场听众讲解了防范电信网络诈骗、银行卡的正确使用等金融知识。

据了解，此次成功举办的“状元讲堂”活动是该行探索“金融+教育”模式的一次创新实践。多年来，绍兴恒信农商银行始终聚焦民生，积极延伸金融服务的广度和深度，着力为教育公益事业贡献金融力量，守护莘莘学子逐梦而行、健康成长。
方楚婕

三峡农商银行 精准对接企业资金需求

为积极响应省联社推出“六访六增”活动不断取得新成效、新突破，近日，湖北三峡农商银行营业部赴宜昌翠林集团工业园区开展走访调研，精准“把脉问诊”企业发展需求，为企业高质量发展按下“快进键”。

在走访过程中，该行营业部客户经理详细询问回访集团生产经营、销售渠道、资金周转、融资需求等情况，重点向企业家介绍了该行为服务实体经济、支持小微企业推出的“创业贷”“码商e贷”“政采贷”“税e贷”“再担保园区贷”等特色信贷产品，并就双方如何加强合作、促进共同发展等方面进行沟通交流。在充分发挥政策性金融优势的基础上，该行围绕“三农”发展为相关经营主体提供精准金融服务，全面强化面向中小微企业的“零距离”服务，让金融服务实体经济发展的“最后一公里”更加畅通。
向茜

洪泽农商银行 开设“暑托班”为职工解忧

近日，“新业态职工子女暑托班”在江苏洪泽农商银行“润万家·邻里服务中心”开班。此次活动由江苏省淮安市洪泽区总工会主办、洪泽农商银行协办，旨在帮助新业态职工群体解决假期子女无人看护的难题。

本次“暑托班”为期一个月，来自淮阴师范学院等高等院校的6名优秀大学生志愿者将免费为孩子们提供全程的爱心辅导和托管服务。自2021年以来，洪泽农商银行“润万家·邻里服务中心”已连续三年协助开办“暑托班”。据了解，“暑托班”不仅为孩子们提供了阅读和书画的场所，还成为他们假期学习的好去处，极大地丰富了孩子们的假期生活。
朱天弛

新乡新中农商银行 推广“豫商”系列贷款

为满足农户生产需求，护航粮食安全和乡村振兴，今年以来，河南新乡新中农商银行聚焦主责主业，以“金融为民”为宗旨，结合当地实际情况和产业特点先后推出“豫商·种植贷”“豫商·收储贷”“豫商·养殖贷”等“豫商”系列贷款，着力将优惠的金融政策和具有针对性的适农产品送至田间地头，以便捷高效的金融服务为用户提供更“有温度”的金融体验。

截至7月末，该行共投放“豫商”系列贷款近1亿元，惠及新型农业经营主体380户。以此为基础，新乡新中农商银行将继续坚守“支农支小支微”的市场定位，不断创新金融产品，持续优化金融服务，用实际行动助力惠农，为农商银行深入实施乡村振兴战略作出更大贡献。
郭祥涛 刘加华

赵县农信联社 帮助客户挽回经济损失

日前，正当河北省赵县农信联社客户经理严格执行“客户告知制度”，在贷款业务办理前向客户赵某及其妻子宣读《赵县农信联社客户告知书》时，赵某的妻子就贷款手续费和服务细则等内容向客户经理发问，迅速引起了客户经理的警觉。在向客户说明此笔贷款“没有手续费，随用随还，按日计息”的情况后，该客户经理经过再三询问后得知，在贷款业务办理前，赵某已与中介公司签订借款合同，该中介公司工作人员通知赵某在放款成功后需要向其支付1.5万元手续费。

客户经理立即意识到，这是一起黑中介骗取客户手续费事件，随即向相关机构上报。该联社负责人与客户协商通过延迟放款的方式，严厉打击黑中介。一周后，赵某与中介公司解除中介，在该联社工作人员的帮助下顺利挽回损失。
武静欣 张云娟

吴兴农商银行推出“微改易贷”系列产品 拓宽文旅企业融资渠道

为实现浙江省湖州市吴兴区文旅产业与金融资源的有效对接，拓宽文旅企业在“微改造、精提升”工作中的融资渠道，浙江农商银行联合辖内吴兴农商银行与吴兴区文化和广电旅游体育局开展战略合作，联合推出“微改易贷”，向符合条件的企业或经济组织授信10亿元信贷资金，用于吴兴区内旅游产业开发及基础设施建设的贷款，以实现文化和旅游产业与金融资源的有效对接，推进文化和旅游发展迈向新台阶。

自吴兴区深入实施“微改造、精提升”行动以来，当地政府及相关部门从挖掘文化内涵和提升微感受入手，打造好“小环境”，实现“小切口、大成

效”，让“资源闲置”变“资本赋能”，让“业态同质”变“产业提质”，加速全区乡村旅游提档升级，进而解锁乡村“共同富裕密码”，全面展示“新时代吴兴山水清美图”。此次吴兴农商银行推出的“微改易贷”系列信贷产品，旨在为文化和旅游企业量身定制“循环贷”“税银贷”“经营物业贷”等金融服务，探索利用门票、景区经营等资源，开展租赁权、经营权、门票收益权等质押贷款业务，并在利率、期限、额度上给予优惠，对符合授信条件的企业做到应贷尽贷。该产品以借款人经营收入、其他收入及获得的政府补助资金作为还款来源，贷款期限可根据企业或经营主体“微改造、精提升”工作期限来确定，

发放利率较同类企业贷款优惠50BP。

截至目前，吴兴区已累计建设完成“微改造、精提升”示范点275个、示范项目593个，82个宜创村已全部改造为“景区村庄”，其中妙山村获评“国家级乡村旅游重点村”和“浙江省首批3A景区村庄”。2022年，吴兴区实现旅游总收入296.60亿元，同比增长15%以上；村集体经济增收10%以上，游客人均消费增长15%以上。在此过程中，吴兴农商银行上下齐心协力，以优质服务和有针对性的金融产品助力当地旅游环境逐步精致化、品质化，实现“席地而坐”“悦心而游”的发展目标，让“新时代吴兴山水清美图”由蓝图变为现实。
程菁 周建巨



日前，在2024中国石城“荷花季”暨“浪漫琴江”草地音乐节现场，来自江西石城农商银行的金融志愿者在县旅游集散中心组织开展金融知识宣传活动。志愿者们通过现场讲解和发放宣传折页的方式，向参加活动的群众普及防范电信网络诈骗等金融安全知识，并对该行相关金融产品进行推介。图为该行志愿者为来往游客发放宣传折页。
池勇平

邻水农商银行坚守初心 让农村金融政策进万家

作为服务县域经济的本土商业银行，四川邻水农商银行扎根当地70余年来，始终与“三农”同呼吸、共命运，突出发挥点多面广、贴近“三农”的优势，依托遍布“三山两槽”的物理网点、农村金融综合服务站，织就县域内覆盖最广的一张金融服务网络，将农村金融政策宣传融入信贷业务、支付结算、普惠金融服务工作中，以实际行动承担起农村金融主力军银行、地方金融主力军银行、普惠金融主力军银行的责任和使命。

该行切实履行农村金融政策宣传重要职责，以“以人民为中心”的发展理念全方位支持“三农”发展；主动将农村金融政策宣传与品牌宣传、业务宣传相结合，提升农村金融政策整体质效；明确专门部门负责农村金融政策宣传和金融消费者权益保护工作，

明确各支行、条线部门相关职能职责。

此外，该行充分利用自身渠道和资源普及农村金融政策，发挥网点厅堂主阵地作用，通过网点LED、横幅、微信公众号、视频号、抖音号、农村金融综合服务站等渠道加大宣传力度；加强线上宣传，选取“3·15”“金融知识普及月”等重要节点，在当地人流集中地摆摊设点开展宣传；并加强“政银”联动宣传，在与各村“两委”保持密切联系的基础上，通过新春座谈会等形式开展“送金融知识下乡”活动，同时利用政务大厅、不动产登记中心、社区、村居委等平台进行现场宣传；加强与企事业单位、社会团体的宣传合作，利用各类文化节、商会协会、学校金融知识普及等契机，安排专门力量做好金融政策宣讲；依托县融媒体中心等主流媒体和商业媒体，做好惠民

惠农金融政策的宣传推广；积极扩大宣传外延，包括参与川渝联动宣传，以及安排专门力量远赴广东惠州向邻水籍外出务工人员开展“金融知识万里行”活动等。

未来，该行将继续坚持“以人民为中心”的价值取向，加大金融知识教育宣传工作力度，进一步细化农村金融政策和金融知识宣传教育工作，严格执行国家主题宣传教育的重要安排部署，按期进行大型金融知识主题教育宣传，切实提高公众金融素养、保障金融市场稳定发展，持续深入开展送金融知识进乡村、进学校、进社区、进园区、进商圈活动，以喜闻乐见的方式全方位普及与老百姓日常生活息息相关的金融知识，助力金融知识“飞入”千家万户，为邻水现代化建设及经济社会高质量发展保驾护航。
郑颖

侯马农商银行以科技赋能 推进零售业务数智化转型

今年以来，山西侯马农商银行贯彻落实全省农商银行2024年中工作会议上提出的“三个牢牢把握”战略转型要求，以“先行先试”的高标定位和科技赋能的创新驱动力，深入推进零售业务数智化转型战略实施。

通过对现有贷款产品进行全流程再造，该行实现了贷款流程在“精微快贷”手机微信小程序平台端的集中化、流程化、自动化、智能化、标准化作业，做到实时申请、限时办结，贷款流程时长压缩至20分钟内，办贷效率大幅提升。与此同时，该行精简贷款申请材料，全面取消纸质资料收集，采用独创视频防伪调查技术进行现场采集，并运用大数据模型自动分析客户真实经营收入等关键数据和资产情况，有效应对人为因素干扰造成的道德风险，额度测算与利率定价更加科学合理。在此基础上，该行搭建风控与智能辅助审批体系，实现了个人贷款全程智能化风控，以及小微企业贷款对股东、

实际控制人的穿透式智能风控，使风控识别更加精准，有效遏制风险资产前清后增的势头；并准确把握自身定位，创新制定农户小额贷款“一本五有五无两好”准入机制，切实突破贷款难、贷款贵的瓶颈。

针对农户、商户、本地居民、小微企业等不同客群，该行先后搭建“富农贷”“富商贷”“富民贷”等七大“共富”系列金融产品框架，以更好满足客户差异化资金需求。与此同时，该行充分发挥网点、人员的覆盖优势，以数字地图为载体，将客户经理主要工作内容进行“T+1”展示，大幅拓展普惠金融覆盖面和服务深度，在助力乡村振兴实践中扛起“普惠新田、鼎力小微”的使命担当。

侯马农商银行紧跟行业数智化转型和金融消费线上化发展趋势，通过将网点植入微信、开到云端的方式，将客户变为更近距离接触、更高效沟通的“合伙人”，变全员营销为全民营

销，“有效合伙人”可通过“云账户”获得分销收入，促进了劳动者灵活就业和民生福祉增进；与此同时，侯马农商银行为小微企业提供包括采购下单、支付结算、贷款融资、数据整合在内的核心功能，实现区域供应链的数字化和线上化。

在此基础上，侯马农商银行深刻把握金融工作的政治性、人民性、专业性，扛牢压实全面从严治党主体责任，修正企业文化，严守执纪问责、匡正用人导向；与此同时，该行缩减中后台人员编制，增加前台和一线人员编制，以等级晋升、薪酬考核、尽职免责等激励机制，大幅提升金融从业队伍的专业能力和服务水平，为客户拓展增添强大动能。以“政治过硬、能力过硬、作风过硬”为标准，侯马农商银行着力锻造忠诚干净担当的干部队伍，并通过畅通员工晋升渠道的方式，切实把干部资源转化为发展资源、人才活力转化为发展活力。
吴静轩

吉安辖内农商银行 助农直播开辟金融服务新场景

近期，江西吉安辖内农商银行抓住机遇，开启了农商银行的直播首秀，并借此机会开辟了互惠民生新举措和金融服务新场景。

井冈山农商银行通过一场别开生面的助农公益直播活动，展现金融机构在新时代背景下创新助农模式的探索与实践，是该行通过新媒体平台赋能“三农”的生动体现。利用网络直播的社交属性和广泛覆盖面，该行通过此次直播为当地笋干、茶叶等特色农产品增加了销售渠道。

吉安农商银行抖音号以一则关于“金融知识进社区”的短视频，进一步拉

近了农商银行与另一端网民的距离，更展示了银行人日常工作的点滴。基于这则短视频，相关金融知识得以通过一种接受度更高、传播范围更广的形式宣传，为构建良好金融生态，守护群众的财产安全提供了新方式。

线上直播和短视频的推广不仅提高了金融服务的效率，更使得金融服务覆盖范围更加广泛，有效地吸引了大量潜在客户，进而促使吉安辖内农商银行的金融服务更加贴心、周到，打通金融服务的“最后一公里”，着力实现金融服务与新媒体科技的有机融合，谱写新时代金融服务的新篇章。
王豪

迁安农商银行 打通金融服务“最后一公里”

今年以来，河北迁安农商银行积极调整营销工作思路和服务模式，全方位满足各类客户群体的金融服务需求，通过“精准施训强本领、精织网格优服务、精心助农挑重任”的方式，常态化开展外拓营销工作，打通金融服务“最后一公里”。

年初，该行通过开展涵盖客户需求挖掘、产品推广、营销技巧、客户经营等多方面内容的零售营销及外拓提升培训，促进员工思想大解放、能力大提升、作风大转变、工作大落实，提升全员主动营销意识；并通过“建昌营大会战”“杨各庄大会战”的开展，实现全员主动

转型、主动零售、主动营销，并通过强化外拓营销技能，全力推进该行零售转型驶入“快车道”，迈上新台阶。

在此基础上，该行在基层网点优秀员工中选聘4名网格员加入营销外拓团队，不断摸索营销落地有效的话术、技巧、方法，并通过每日晨夕会总结提升自己的业务能力和营销质效。

此外，依托迁安亚龙湾农业公园“丰收节”“花神节”“采摘节”等各大节日，迁安农商银行组建志愿服务队进驻活动现场，开展一系列“助力乡村振兴”主题宣传活动，积极践行“金融为民”的社会责任与担当。
韩星 张颖杰

贞丰农商银行 “贷”动农户酿出“甜蜜生活”

家住贵州省贞丰县的养蜂户蒙福海原是贫困户，2018年他开始了自己的养蜂事业，盼望着通过自己的努力让自家的生活过得更好一点。然而创业初期，由于资金缺乏和经验不足，蒙福海的养蜂场规模不大，盈利也不多。经过艰难的学习和摸索，他逐渐掌握了养蜂的要领，并结合尾俄村特有的自然条件形成了自有的养殖方式。2021年，已拥有成熟养殖方式的蒙福海计划扩大养殖规模，但流动资金匮乏的实际情况让他的想法迟迟不能落地。

在得知蒙福海的困境后，贵州贞丰农商银行沙坪支行工作人员主动上门为其解决资金问题，在全面调查了解蒙

福海的情况后，迅速为其综合评级授信5万元，并为他办理了5万元脱贫人口小额贴息贷款。得到这笔资金支持后，蒙福海渐渐地将自己的“甜蜜”事业做得“峰”生水起。今年5月，他准备再次扩大养殖规模，该支行工作人员根据其现有养殖情况及信用记录等，最终将其的授信额度提高至10万元。

这只是贞丰农商银行坚持支农支小定位不动摇，积极履行地方金融主力军责任与担当的一个缩影。以此为开端，该行将继续落实各项惠民利民政策，将建设“有温度的百姓银行”这一目标落实到细微之处，用实际行动助力辖区内更多人民群众增收致富。
李有禄

安泽农商银行 扎紧织密工会服务网

面对新形势下的工会工作，山西安泽农商银行工会向“新”而行，坚持“一盘棋”推进思路，多方发力、多管齐下、精准服务、直击需求，锚定全年工作目标，着力把“规划图”变成“施工图”，推动工会工作焕发新光彩、展现新作为、实现新突破。

该行工会按照“每月一主题、月月有重点”工作思路，结合工作实际，确定每个月宣传主题及配套活动，推动该行内部形成积极想事、干事的氛围，激活工会工作“一盘棋”。

该行工会致力于拓展职工服务阵地建设运行新模式，积极打造服务阵地，高标准创建“十个一”服务职工项目，为职工提供普惠性、常态化、精准性服务，切实做到职工服务阵地的规范管

理、高效使用、长期维护。

在往常职代会制度、公开民主管理工作的基础上，该行工会探索更多畅通职工诉求渠道，深化职工普惠服务内涵，不断提升员工的幸福感、获得感，进一步保障职工权益；并通过开展多项“工字”系列活动，不断丰富广大职工精神文化生活，持续提升团队凝聚力和战斗力。

与此同时，该行工会积极打造宣传矩阵，增强宣传的实效性，牢牢把握意识形态主动权，打造全方位宣传体系，形成多链条宣传合力，及时宣传工会特色工作，确保“重大信息不漏报、动态信息不迟报、特色信息不简报”，进一步提升农商银行的凝聚力和向心力，树立良好的企业形象。
李瑞

江陵农商银行秦市支行 推动“六访六增”走深走实

自“六访六增”活动开展以来，湖北江陵农商银行秦市支行积极响应省市县行决策部署，通过精准对接、全面走访，全力推动该行金融服务提质增效。7月以来，该支行累计走访对接客户57户，预约贷款客户550户，新增贷款6户，累计金额260万元。

在贯彻上级会议精神的基础上，该支行明确活动目标，制定详细活动方案，成立走访小分队，全员定岗定责、真抓实干，着力抢抓市场稳营销；并将“六访六增”活动与党纪学习教育、“金融村官”、扫码商户活跃度提升及风险化解专项攻坚等工作齐步推进，全面推动“六访六增”活动走深走实。

在此基础上，该支行注重在深挖存

量客户潜力的同时积极拓展新客户，通过建立“沉睡客户”激活、流失客户回归台账，逐户分析未用原因等办法，分类制定专属营销策略。此外，该行工作人员通过扫码与电子银行联动营销，引导商户开通其他电子银行产品，将单一客户发展成综合性客户。

以“系统和重点客户重点走访，一般客户全面走访”为整体工作目标，江陵农商银行秦市支行重点走访辖内重点企业和新型农业经营主体，着力满足其融资需求。与此同时，该支行大力推广优惠利率政策，对行内信用好、经营佳的优质重点企业加强营销力度，为后续金融服务的精准对接奠定基础，为地方经济发展贡献农信力量。
李跃