

交城农商银行 “银村”共建跑出振兴“加速度”

近日,山西交城农商银行召开“银村”对接座谈会,邀请辖内35个村委48名村干部参加。活动中,“银村”双方共解困难问题,共办民生实事,共谋乡村振兴。该行创新打造“惠农贷”“惠商贷”“惠民贷”等信贷产品,并成立“农商快办”服务队,发扬背包精神,将服务送到千家万户。对接会期间,该行客户经理就存贷、电子银行产品和特色金融服务向参会人员“面对面”地进行推介。

该行将聚焦县域各村镇发展实际,创新对接形式,丰富交流内容,常态化开展“村银”对接座谈会,不断强化“百姓银行”的责任感和使命感,因地制宜制定金融服务策略,切实履行支持地方经济发展责任,全力提升金融服务质效,努力形成“政银”有效对接、良性互动、共同发展的工作格局。

张亚萍

邻水农商银行 维护人民币法定货币严肃性

为更好的规范人民币图样使用,有效维护人民币国家法定货币的严肃性,日前,四川邻水农商银行积极开展整治非法使用人民币图样宣传。

该行在各营业网点LED显示屏上滚动播放宣传标语,网点工作人员积极向广大客户讲解人民币管理条例及人民币图样使用管理办法,使广大群众充分认识到违规使用人民币图样的危害性和违法性。在传统节日“中元节”前后,该行工作人员深入销售祭祀用品的摊点和店铺,向经营者和群众宣传制售使用人民币图样的商品属于违法行为,并引导群众自觉维护人民币形象和信誉,进一步净化人民币流通环境。该行将不断践行社会责任,持续开展人民币管理相关宣传活动,坚决维护人民币形象,规范人民币图样使用行为,携手社会公众共同爱护人民币。

甘凌厉

泰和农商银行 丰富员工业余文化生活

为落实江西省总工会“嘉游赣惠生活”主题活动要求,进一步丰富行内员工业余文化生活,关爱员工身心健康,提升职工生活品质。近期,江西泰和农商银行工会组织全员分四批到庐山、三清山等地开展两日游活动。

该行采取员工自选去处方法,让大家心情愉悦,轻松地欣赏大自然的美景,同时还开展了红色革命传统教育。此次活动,不仅让员工们近距离感受了大自然的奇妙,增强了自身体质,释放了工作压力,还加深了同事之间的感情,提升了团队的凝聚力。大家纷纷表示,“嘉游赣惠生活”活动后,工作要加油干,要把活动汲取的力量转化为做好本职工作的动力,大力弘扬红色优良传统,以更加饱满的精神状态和团队活力,践行金融为民初心,为推动农商银行高质量发展贡献力量。

匡华 肖文彬

青神农商银行 适老服务让金融更有温度

“谢谢你们了!”一日清晨,四川青神农商银行高台支行门外传来激动的感谢声。

原来是两天前,张先生到该支行支取其父亲存款,但由于密码错误无法支取,而其父亲又因重病住院,急需取款救治。了解情况后,该网点立即启动“绿色服务通道”,当天上午工作人员便前往县人民医院ICU病房,按照业务流程核实情况,留存影像等,迅速协助张先生办理密码重置业务并成功支取存款。目前,老人病情已经稳定,正在逐步恢复中。

一直以来,该行坚持贯彻“以客户为中心”的服务理念,针对特殊客户提供个性化服务,确保普惠金融走进千家万户,今年该行累计开展各类宣传活动20余场,提供上门服务十余次,服务居民达到5000余人次。

陈懋槐

河津农商银行 “贷”来养牛好“钱”景

在山西河津市清涧湾养牛场,40余头体态匀称、膘肥体壮的黄牛吃得正欢,养殖场负责人正精心地饲养着这群“牛宝贝”。

“是河津农商银行的大力支持,给了我养牛事业上的决心和信心。”卫大哥说道。2014年,卫大哥从父亲手中接过了“接力棒”,从事养牛行业,一家人吃在养牛场,住在养牛场,一干就是10年。“我不怕苦不怕难,就怕资金周转不过来。”卫大哥一言道出了无数养牛户的心声。针对这一需求,河津农商银行清涧支行客户经理在走访时了解到卫大哥的难题后,便第一时间为其发放贷款30万元,解决了他的燃眉之急。

清涧湾养牛场只是当地养殖产业的一个缩影。下一步,该行将继续对种植养殖户提供优质的信贷支持,帮助他们发展,走出乡村振兴“牛路子”,做河津人最贴心的银行。

周兵

赣州农商银行发放全省首笔“科创积分贷” 拓宽科创企业融资路径

9月5日,江西赣州市举行“科创积分贷”发布仪式,江西红一种业科技股份有限公司使用84.28分的“科创积分”在赣州农商银行获得了1000万元信用贷款,这是江西省落地的首笔“科创积分贷”,也是该行对标学习粤港澳大湾区科技金融的先行尝试,让老区科创企业享受大湾区金融服务的首创性示范成果。

江西赣州是著名的革命老区,曾为中国革命作出了巨大贡献。赣州农商银行坚持走科技金融优先发展之路,把创新“科创积分贷”作为推动科技金融“弯道超车”的引擎,赋能科创企业首要工程,是党委书记亲自自主抓的重点改革项目,经过深入调研并进行科学论证,在汲取借鉴粤港澳大湾区科创企业融资新模式基础上,率先在全省推出了“科创积分贷”。

该行利用赣州市科技局“科创积分”体系,采取赋分评价与授信调查同

步进行,选取42家科创企业作为标本,将“科创积分”与授信参数反复比对、验证,调整至最优状态,相比传统贷款,“科创积分贷”资料节省三分之一,办贷效率提高二分之一,利率优惠了100BP,最高授信额度达到1000万元,实现了客户体验和风控最佳组合。

据介绍,赣州“企业创新积分制”结合大数据模型,通过基本信息、创新投入、风险投资等3类一级指标,18个二级指标打造一整套积分体系,对企业进行“画像级”评价,对企业创新能力量化评价,将企业创新能力转化为银行机构看得懂、直观的“财务数据”。该行以“科创积分”为依托,对科创企业进行评级授信,将授信额度与积分相挂钩,50分以上可授信100万元,80分以上可授信500万元,最高可达1000万元,对于在积分授信额度内无法满足的,引入融资担保机构进行增信,担保费率低至0.4%,只有一般融资担保费的二

分之一。

“品牌是附加值,高质量才是硬核。我们在农商银行500万元‘科创积分贷’的加持下,加速进军北方电磁供暖市场,预计年产值将达到两亿元。”江西摩力斯科技股份有限公司(以下简称:摩力斯科技公司)董事长张余名津津乐道。摩力斯科技公司是一家集研、产、销、运于一体的高科技企业,也是推出“科创积分贷”后的首批受益者。自6月份试兑以来,赣州农商银行发挥市级平台引领作用,带动辖内16家农商银行为111家科创企业累计授信5.6亿元。

下一步,赣州农商银行将围绕“四好”服务新模式,打造“科创积分贷”升级版,并用好党建引领“加油站”,修好产品创新“高速路”,建好专营机构“服务区”,打造科创企业的“桥头堡”,跑好人才支撑“加速度”,全力支持革命老区科创企业健康发展。

张兴东



今年以来,浙江农商联合银行辖内遂昌农商银行回归本源,不断提高金融服务实体经济质效,与12家小微企业建立党建共建关系,大力推动“产业链+行业+园区+党建共建”模式,深化党建共建合作机制。同时,该行为企业提供执照代办、“陪跑代办”等增值服务,并推出“茶农贷”“浙里富”等专项金融产品,打造具有高效结算、融资、溯源功能信息链、产品链、服务链的全链普惠服务模式。此外,该行加大对竹产业、中药材、山地蔬菜、畜禽产业、生态旅游等重点行业企业支持力度,推动特色产业高质量发展。图为该行工作人员走访客户,了解企业经营情况。

汪敏

海盐农商银行 绘就绿色金融新画卷

浙江联合农商银行辖内海盐农商银行作为地方金融的排头兵,将绿色信贷发展理念融入长期发展战略,坚持围绕绿色金融这篇大文章,不断探索绿色金融发展新路径。截至6月末,该行绿色信贷余额35.28亿元,占比12.79%。

为有效激发绿色动能,该行制定了绿色金融发展五年行动计划,并通过制定工作方案,建立专项考评激励机制等措施,推动绿色金融与普惠金融深度融合。同时,该行还构建了绿色信贷专属的授信审批流程,切实畅通绿色服务渠道,并通过支持绿色产业、促进碳减排、

防范环境风险等措施,全面倡导“绿色低碳银行”建设,提升银行绿色金融的专业能力和服务水平。

为更好地服务绿色经济发展,海盐农商银行创新推出了“绿源贷”与“绿E贷”两大绿色金融产品。“绿源贷”聚焦于支持光伏分布式电站建设,通过“0首付”模式,助力农户与企业降低用电成本,优化能源结构,实现碳减排目标。截至7月末,该行累计发放86笔“绿源贷”,金额1.36亿元,相当于支持光伏发电建设1360万千瓦时,每年可减碳13056吨。“绿E贷”则依托“银税”互动与“数字税务+绿色金融”

的深度融合,为纳税信用良好的科创企业提供定制化的绿色金融服务,以纯信用、低费率、简手续等优势,激发企业绿色发展的内生动力。自2023年9月“绿E贷”推出以来,该行已累计发放6笔贷款,金额829万元。

在推动农业农村绿色发展的道路上,海盐农商银行同样不遗余力,目前全辖13家支行已累计与121个行政村(社区)签订党建共建协议,通过“财政支持+金融扶持”的形式,持续加大对生态农业、绿色畜牧业等特色产业的支持力度,为美丽乡村建设提供了坚实的金融保障。

詹雯婕

松滋农商银行“六访六增”铸造乡村振兴“强引擎”

今年以来,湖北松滋农村商业银行以“六访六增”为抓手,思想、作风、统筹发力,将优质的产品和服务送到企业“车间内”、送到农户“家门口”、送到百姓“心坎上”,以自身的高质量发展为乡村振兴添彩。

该行要求全员把“六访六增”走访对接作为打基础、管根本、利长远的大事要事,第一时间制定活动方案,明确走访目标、走访措施、考核奖惩,引导全员走访一户,就服务一户。党委班子带队走访发改局、农业农村局等20余个市直单位,深入洲业汽车城、桐馨乐器等50余家企业向需求部门、机关基层员工对照客户名单开展分层营销,形成同走访、齐上阵的良好氛围。

该行以城东和临港两大工业园区为轴心,遍访园区重点企业及其上下游客户,灵活运用“政采贷”“科创贷”等产品,“一企一策”制订服务方案。为桐馨乐器授信并放款300万元,在该行信贷支持下,预计年产值可达6000万元以上。

截至7月末,该行通过走访为198家园区工业企业发放35.67亿元贷款。以18家农区网点为阵地,该行立足南海水产养殖、卸甲坪莓根等特色特色产业,开展农区大走访大服务;同时制定“水产贷”特色营销方案,对接南海镇水产种植养殖户200多户,目前已授信20户、金额292万元。该行为乡村振兴示范村新屋村农户授信697户、金

额845万元,并向新型农业经营主体授信1500万元,助力其发展沼汽、种植养殖、酿酒、乡村旅游等产业。

该行城区7家网点以点带面,“地毯式”遍访社区和个体工商户,打造“3公里金融服务圈”;为蓝天社区“言程农贸市场”整体授信800万元,授信400万元;为市场商户全部布设收款码,引流存款1206万元,发放“创业贴息贷”和“扫码流量贷”共计300万元;为“居然之家”建材市内154个商家制定特色营销方案。此外,该行还与万联商圈170户商户聊需求、问意向,进行送“码”上门、送“卡”上门、送“贷”上门,授信32户,授信金额1450万元。

张庆娅 苟学菲

赣榆农商银行 为海洋经济发展注入“金融动能”

为推动海洋经济向高质量发展迈进,江苏赣榆农商银行围绕省联社“1357”专项金融服务举措工作部署,把支持海洋经济特色产业作为重点,通过创新金融产品、加大信贷投放等方式,全力为海洋经济发展注入“金融动能”。截至7月末,该行累计发放涉海渔业及相关产业贷款8161户,余额33.16亿元。

该行将党建引领作为有力抓手,全面推进党建与业务“双融双促”,以“党建红”助推“海洋蓝”。该行先后与区工商联、各镇党委、行政村开展党建共建,共完成与沿海镇村等89个党组织党建共建签约。该行与区工商联共同打造“行长+会长”模式,在沿海重点镇级商会、行业协会联合设立金融副

会长,在沿海五个镇设立“金融村干”24名,通过党建引领,双向赋能,助力赣榆海洋经济破浪前行。

该行专设100亿元海洋渔业信贷资金,支持海洋渔业一二三产业融合发展。同时,该行聚焦加快设施渔业集中区、苏鲁海产品产地市场等重点项目,依托展业平台,联合各镇党委召开“银企”对接会,深挖金融服务需求。截至7月末,该行发放支持海洋上下游相关贷款13.9亿元。此外,该行还推出渔业船抵(质)押贷款、网批质押贷款等信贷产品,对栢庄镇紫菜产业园、宋庄镇海水养殖等行业集中授信,通过实施优惠利率、开设“绿色通道”等方式,拓宽企业及渔民融资渠道,破解担保难题。截至7月末,该行共发放渔船抵押贷款

552户,余额6.91亿元。

该行在栢庄镇、宋庄镇等沿海四个镇共设网点11家,占农区网点的36.67%,搭建“智慧医疗”“智慧公交”等金融场景,通过人员、资源倾斜,提升客户服务体验。依托“韩口渔人码头”等热门地标,赣榆农商银行组织开展“五走进”“点亮星夜”新时代文明实践等活动,主动为景区商户提供二维码收单、信贷资金等服务,为秦山岛景区等涉海旅游项目提供信贷资金支持3400万元。与此同时,该行还与区行政审批局联合推进“农商·苏服办”,在沿海网点开设“企业开办一站式服务专窗”,设置自助终端服务,配备“证照打印全城通取自助终端”,实现企业开办就近办。

庞敬强 李浩

麻江农商银行 再贷款助力脱贫户种出“致富瓜”

初秋时节,走进贵州省高山凉爽蔬菜种植基地麻江县坝乡水城村,菜地里充满了浓郁的绿色,黄瓜、青椒、大葱……在阳光照射下油光锃亮,一派生机勃勃。这是麻江农商银行运用央行支农再贷款支持脱贫户致富的一个缩影。

王玉南是水城村的一个脱贫户。6年前,麻江农商银行运用央行再贷款支持他从事蔬菜种植业,至今累计向其发放贷款20余万元,现有贷款余额5万元。王玉南通过种植蔬菜不仅成功致富,还带动村里约30人劳动就业。据王玉南介绍,如果不是扩大种植规模需要资金周转,他早就还清了麻江农商银行

的贷款,如今他的蔬菜种植规模已稳定在37亩左右,不出意外的话今年可以还清5万元贷款。

麻江农商银行一直致力于金融服务县域有效衔接乡村振兴,运用央行支农再贷款,持续强化对脱贫户发展种植养殖业的贷款支持力度,并激发其发展的内生动力,还帮助他们练就生存技能,以金融的力量最大程度保障脱贫户在不返贫的前提下持续增收致富。

截至7月末,该行运用央行支农再贷款累计向1.02万个脱贫户发放小额贷款信用贷15.89亿元,现有贷款余额数4627户,贷款余额1.93亿元。

熊建友

雄县农信联社 破解“找零难”温暖“零钱包”

河北雄县农信联社主动作为,靠前服务,积极推广“零钱包”兑换服务,助力破解“找零难”支付瓶颈,为金融便民贡献农信力量。截至8月20日,该联社累计投放零钱包800余个,金额30余万元。

该联社配备的“零钱包”有300元、500元两种标准化规格,标准化的“零钱包”即来即兑,无需等待,极大地提升了兑换效率。同时,为满足不同商户和消费者的多样化需求,该联社各营业网点还提供了现场配置个性化“零钱包”的服务,工作人员根据客户需求快速配置“零钱包”,确保每一位客户都能享受到最贴心的支付体验。

为进一步提升兑换服务的便捷性,该联社推出电话预约、窗口兑换和上门服务等多种兑换方式。一方面,在营业网点开设“零钱包”兑换绿色窗口,直接办理;另一方面,对于那些经营繁忙无法亲自到网点兑换的商户,工作人员便主动将“零钱包”直接送到商户手中,有效解决商户的找零难题。

在推广“零钱包”兑换服务的同时,该联社积极履行金融普惠的职责,通过“面对面”交流、发放宣传资料等方式向商户和公众普及金融政策法规、支付安全知识等内容,共同构建一个便捷、安全、和谐的支付新生态。

郭嘉珍

临县农商银行 积极做好养老金融服务

山西临县农商银行聚焦“银发经济”发展,更好地满足老年人的需求,推动“银发”服务模式在内容上更适老,全力做好养老金融这篇大文章。

近年来,该行在添置配全厅堂、窗口适老设施基础上,还深入社区村委,通过“金融大讲堂”“金融夜校”等方式,开展反诈防诈金融知识宣传活动,向老年群众宣传金融知识和风险提示,守护“养老钱”,让“暖心窝”的金融服务走进每一位老年人的心坎里。

该行还推出“社银一体化网点”,使

老年人少跑路,极大提升了金融服务体验感;同时,持续与社保局强化“银政”合作,建成30个“社银一体化”网点,实现社保换卡、对接“一站式”服务,极大改善了客户体验,并积极开展社保卡、粮食补贴等职责。

截至目前,该行已累计为5.16万人提供养老金代发,沉淀资金6943万元,助力养老金融业务从“公”到“私”的完美联动落地,真正做到让“数据多跑路、让客户少跑腿”,打通服务客户的“最后一公里”。

杨梨梨

从江农商银行 全方位普及存款保险知识

为提升群众对存款保险条例的认知度,充分保障存款人合法权益,贵州从江农商银行积极开展存款保险宣传活动,普及相关知识,夯实金融安全防线。

该行各网点通过官方网站、微信公众号等渠道,发布存款保险小知识,并持续发挥乡镇网点的“场所优势”,通过电视、显示屏和厅堂人员“面对面”等形式,向客户普及存款保险条例。该行还与从江县人社局联动,借助“周末大舞台”活动机会,开展存款保险、社保卡办理、防电诈等金融知识宣传,为往

来群众送去金融安全知识,提升金融安全意识,系好金融“安全带”。

同时,该行还组织员工深入社区、村寨,开展“面对面”的线下宣传活动;通过“金融夜校”,向群众作全面宣传,特别是针对老年人、学生等重点群体,进行了耐心细致的讲解,切实提高群众对存款保险制度的认识水平。下一步,该行将持续开展存款保险宣传工作,并将宣传工作与信用工程建设相结合,持续营造好普惠金融这篇大文章,共同营造稳定和谐的金融大环境。

吴和江

鹿泉农商银行 多举措提升职工“幸福指数”

一直以来,河北鹿泉农商银行始终坚持以人为本,高度重视职工身心健康,不断丰富职工文化生活,多措并举提升职工“幸福指数”,为大家构建优良的工作环境。

为营造和谐奋进的企业文化氛围,帮助职工快乐工作,鹿泉农商银行开展了多种文化活动。今年,该行开辟了书画天地,帮助职工培养爱好、陶冶情操,开展“榜样至上”“巾帼力量”主题征文活动……既帮助员工放松了心情,又为员工搭建了沟通交流的平台。该行持续关注员工身体健康,每年按时组织职工体检,还积极开展各种体育活动;定期组织职工进行健步走、乒乓球、踢毽子等活

动,让员工亲近自然、强健体魄,以更好的状态在工作中展现价值、贡献力量。

该行组织新入职员工座谈会,深入了解员工所思所盼,帮助员工答疑解惑;节假日期间为坚守岗位的员工送去慰问,提升职工的荣誉感、归属感;关注员工需求,实现乡镇网点“午休”,城区网点“周六日例休”,有效缓解了一线员工的工作压力。下一阶段,鹿泉农商银行将继续员工关爱工作,在保障员工身体健康的基础上营造团结向上的工作氛围,不断增强员工凝聚力,为推动员工与企业的共同发展而不懈努力。

刘家祺

盐城农商银行东亭支行 强化厅堂营销推动网络支付客户增长

李道海 陈琦

今年以来,江苏盐城农商行东亭支行以“做小做专做透”活动为契机,不断强化厅堂营销,积极推动网络支付客户数增长。截至8月25日,东亭支行净增网络支付客户数360户,完成率任务的179.98%。

该支行根据总行下发的考核办法,将目标任务分解到人,结合“做小做专做透”活动,进一步加大信贷客户的走访营销,注重“一揽子”联动营销,不论客户贷款是否营销成功,均注重网络支付产品的营销开立,真正做到“能开尽

开”。

该支行注重实施“日汇报、周通报、旬督办”机制,及时复盘总结,对标找差距,全面营造“比学赶超”的浓厚氛围。同时,该支行还围绕目标任务,持续做好厅堂引导、电话营销等基础工作;根据清单客户开展厅堂“零距离”营销,外拓团队主动上门开展“面对面”营销。此外,该支行针对客户配置“支付绑定红包有礼”活动,进行持续引流,并依托“小苏e呼”进行电话宣传引导,对每一位有可能的客户努力营销,对每一位有意向的客户耐心解释,对每一位愿意参加活动的客户贴心服务。