

## 丽水莲都农商银行 为青年创业者提供资金支持

青年是城市发展所需、活力所在、未来所系。2024年以来,浙江农商银行联合辖内丽水莲都农商银行聚焦丽水青年创业者融资需求,以莲都区“风起·城西里”文化创意街区为载体,强化金融政策对青年创业者的扶持,创新推出以“青年创业贷”为代表的专属信贷产品,创新开发“商管ERP系统”,助力经营主体步入从摊到铺、从铺到店的发展“快车道”,搭建“夜市一街区一园区”培育孵化平台,向青年创业者提供低成本“练摊创业”机会,奋力打造丽水特色文创街区和青年发展社区。

截至目前,该行新增129户“一码通”商户,月均交易笔数5.09万笔,将112家商户纳入“商管ERP系统”进行管理,为城西里美食街区的商户累计发放400万元信贷资金。 吴贞霖

## 沅江农商银行 金融助力养殖户奔向致富路

龚先生是沅江市琼湖街道万子湖村一位怀揣梦想的养殖大户,目前经营着10余亩鱼塘、养殖1万只鸭子。然而,2024年以来,随着养殖饲料价格一路飙升,资金流转困难犹如一块巨石,挡住了他前行的道路。一筹莫展之际,龚先生想到了湖南沅江农商银行。

了解到龚先生的资金需求后,沅江农商银行万子湖支行第一时间安排工作人员上门进行贷前调查,并结合实际情况为龚先生制订了个性化授信方案,在最短的时间内成功为其发放了5万元贷款,为龚先生的养殖事业注入了新的活力。

长期以来,沅江农商银行始终坚守服务“三农”的市场定位,持续深耕农村金融市场,加强对农村特色产业的走访摸底,积极把金融资源配置到农村经济发展的重点领域和薄弱环节,多措并举推动乡村特色产业高质量发展,以实际行动助力农户拓宽致富道路。截至2024年11月末,沅江农商银行支持当地养殖户贷款余额8344.02万元,助力702户养殖户扩大养殖规模和稳定经营。 蔡海霞

## 昭平农商银行 创新“数字+普惠金融”模式

“昭平农商银行的‘易农贷’真是‘及时雨’啊。有了这笔资金的支持,我种植的10亩马蹄喜获丰收,收入几万元不在话下!”正在采收马蹄的种植户胡大哥满怀感激地说道。

近年来,广西昭平农商银行积极响应县委、县政府“一村一品”发展战略,坚守支农支小市场定位,创新“数字+普惠金融”模式,以整村授信赋能乡村振兴。这一变革性的惠农政策,免去了农户们往返银行的奔波之苦,建档立卡的农户只要符合授信条件,就可以轻松获得1万元到50万元不等的信用贷款额度。有贷款需求的农户,只需轻点手机屏幕在线上提交贷款申请,即可实现随用随贷、随借随还,极大地提高了办贷效率。

截至2024年11月末,昭平农商银行农户贷款余额达33亿元,较年初增加1.21亿元。下一阶段,昭平农商银行将继续以实际行动诠释金融助力乡村振兴的深刻内涵,为昭平县县域经济发展注入源源不断的金融“活水”。 叶羽柳

## 武穴农商银行中官支行 全方位对接客户融资需求

自“六访六增”活动开展以来,湖北武穴农商银行中官支行秉承“勤走访、细需求、快落实”的宗旨,全方位对接辖区内客户融资需求。在一次走访中,该支行工作人员了解到客户朱先生新开了一家公司,目前缺少流动资金来维持公司的稳定运营。经过实地调研,该支行工作人员根据朱先生公司的实际情况,为其推荐合适的贷款产品并制订了贷款方案,双方迅速达成合作意向。随后,该支行工作人员利用移动展业设备为朱先生录入贷款申请信息,并在7天内成功为其发放290万元的抵押贷款,及时解决了朱先生的流动资金问题。收到贷款资金后,朱先生对武穴农商银行中官支行的高效服务赞不绝口,表示今后不仅会将公司业务全部转移到该支行,还会将武穴农商银行中官支行的贷款服务推荐给他的商业伙伴。

武穴农商银行中官支行将继续发扬“挎包精神”,通过切实的走访活动,强化金融服务意识,积极拓展营销阵地,进一步加深与客户的关系,为武穴市的经济社会高质量发展贡献力量。 吴露春

## 南通农商银行整合资源

# 以精准服务夯实发展根基

□ 李道海 倪美丹

近年来,江苏南通农商银行紧紧围绕经营发展目标,坚定信心、积极谋划,深入挖掘潜在资源,全面提升员工综合素质,为客户提供更加优质、高效的金融服务,为地方经济发展贡献农商力量。

该行积极响应省联社、各级政府及监管部门的工作要求,坚守支农支小战略定位,将各支行、各节点的序时目标进行全面细致地分解、落实,以确保贷款规模合理增长、结构持续优化。该行通过不定期召开推进会、每月召开信贷例会等方式,切实压实领导班子、各条线部门、各片区和辖内各支行责任。

该行定期下贷放款到期客户清单,以扎实的摸排工作为基础,用好无还本转贷政策,通过提前周转信贷资金,进一步防范客户流失风险。与此同时,该

行针对核心主力客群,精准匹配提额营销策略,深度挖掘存量客户价值,为全行业务高质量发展筑牢根基。

该行整合行内资源,对省联社、政府部门、监管部门下发的各类走访名单进行梳理;同时,结合金融政策导向、客群特征等,对客户进行分类,形成绿色企业、养老企业、制造业企业、“专精特新”企业、“江海贷”名录库企业等细分名单。该行转变前期大而全的走访任务下发模式,探索采用小批量、多频次方式,精准下访走访客户清单,明确走访分工,全面提升走访营销工作成效。

该行通过进一步细化网格营销管理,确定将街道、建制镇作为基础管理单位,引导辖内各支行盘查区域内客户资源,以商圈、园区、社区(村组)等划分网格,梳理出详细的网格数据清单,深度整合网格资源。该行采用“一

行一表”管理方式,助力辖内各支行行长精准剖析业绩现状和存量资源,针对性制定关键业务指标、业绩提升目标、重要业务抓手等,建立并完善外拓营销与电话营销方案,精准发力,有效促进营销转化。该行分批次开展客户经理营销能力培训,依据培训成果细化场景式营销话术,结合员工业务实操过程中的流程变化,动态调整移动展业设备操作指导手册,切实提升营销队伍的综合素养。

该行通过业务培训,帮助柜面人员掌握扎实的金融产品知识和丰富的营销技巧,在为客户办理日常业务的过程中,助力其敏锐捕捉客户潜在需求,适时、适度地开展金融产品推荐和营销服务,将柜面服务与产品营销有机结合,在提升客户满意度的同时拓展业务范围,为全行业务高质量发展添砖加瓦。

## 鹿泉农商银行 赞助迎新长跑活动

日前,备受瞩目的“鹿泉农商行杯”2025石家庄·鹿泉迎新长跑活动在抱犊寨山脚下鸣笛开赛。来自河北、北京、天津、山西、山东、河南等11个省市及自治区的选手齐聚抱犊寨,共同开启这场充满激情与活力的体育赛事。

此次赛事共设置男子组、女子组两个组别,参赛选手共计2000人。比赛线路全长17公里,赛道从抱犊寨景区游客中心出发,途经山前大道、土门关驿道小镇、“1314恋爱公路”等鹿泉区知名景点,选手们环绕抱犊寨一周后,回到抱犊寨游客中心完成比赛。抱犊寨公路像一条丝带,将沿线各大景区连接在一起。不久前,这条公路被评选为“石家庄市十大特色农村公路”。在长跑过程

中,参赛选手们不仅能够享受运动的酣畅,也能融入鹿泉区山水相依、风光旖旎的自然环境中。

作为此次大赛的冠名赞助单位,河北鹿泉农商银行积极投身于赛事的支持工作中去。在比赛过程中,该行设置了水站、医疗站等多个补给站点,为选手们提供能量补给及医疗健康保障。此次活动是鹿泉农商银行热衷公益、支持全民健身事业的生动体现,也是河北农信支持地方文旅产业发展的一个缩影。下一阶段,鹿泉农商银行将继续秉持“客户至上,服务为本”的经营理念,在为广大客户提供优质金融服务的同时,以更加饱满的热情为推进鹿泉区全民健身事业贡献力量。 刘家祺

## 武宣农商银行 推进第三代社保卡换发工作

为深入践行普惠金融理念,全面提升金融服务质效,2024年以来,广西武宣农商银行以第三代社保卡换发工作为契机,通过勤走访、深对接、优服务,全方位满足广大群众对第三代社保卡换发服务的相关需求。截至2024年12月20日,该行工作人员累计换发第三代社保卡15.79万张。

武宣农商银行充分发挥双渠道宣传作用,线上利用微信公众号及朋友圈进行第三代社保卡推广,大力宣传第三代社保卡的主要功能、办理流程、开卡渠道等,提升广大客户对第三代社保卡的知晓率。线下,该行发挥营业网点厅堂小课堂作用,大堂经理利用客户办理业务的等待时间为客户讲解第三代社保卡的金融功能及便民服

务功能,一对一耐心地回答客户提出的问题,提高客户对第三代社保卡的认知度和使用率。

武宣农商银行工作人员发挥人熟、地熟、情况熟优势,以“万名农信党员进万村”活动为切入点,深入辖内各社区村屯,将第三代社保卡换发服务与贷款授信深度融合,不断提升金融服务质效。该行辖内各营业网点积极与当地镇政府、村“两委”负责人进行对接,组建第三代社保卡换发金融服务队,秉承“先您所需,诚心相随”的服务理念,上门为行动不便的客户、高龄客户等特殊群体办理第三代社保卡开卡、激活、挂失、重置密码等业务,不断提升第三代社保卡换发工作质效。 陈晓玲

## 祁东农商银行 帮助农户销售红薯干

近日,家住湖南省祁东县凤池坪乡的罗大爷,在历经几个月的辛苦忙碌后,迎来了红薯大丰收。本是一年好“丰”景,但因为大量红薯吃不完且销售渠道单一,罗大爷辛辛苦苦的1000斤红薯干陷入滞销困境。

湖南祁东农商银行凤池坪支行工作人员在网格化营销走访时得知罗大爷的情况后,为帮助他尽快渡过难关,利用朋友圈、微信群等渠道,化身“销售员”积极帮助罗大爷销售红薯干。随着一条求助信息的发布,一场温暖的爱心接力在微信群及朋友圈中传播开来。

“我要10斤”“我来30斤”……在祁东农商银行凤池坪支行工作人员的推销

下,罗大爷家的红薯干已成为群众竞相购买的“香饽饽”。截至目前,该支行共帮助王大爷销售红薯干约800斤,为其增加收入近1万元。看着家里滞销的红薯干越来越少,钱包越来越鼓,罗大爷的脸上终于露出了笑容。为表达感激之情,罗大爷还特地制作了一面锦旗送到祁东农商银行凤池坪支行营业厅,当面向该支行工作人员表达了谢意。

事实上,帮助农户解决红薯干滞销难题只是祁东农商银行服务“三农”的一个缩影。长期以来,该行始终把客户需求放在首位,坚守“金融为民”初心,秉承向上向善、用心用情的服务理念,切实做到办实事、解民忧,当好群众“贴心人”。 刘洋

## 热河农商银行 真诚服务获赠锦旗

近日,客户王女士将一面印有“尽职尽责不厌倦,真诚服务人心暖”的锦旗送到河北热河农商银行营业部员工的手中,感谢其提供的优质金融服务。

据了解,日前,王女士前往热河农商银行营业部自助柜员机办理存款业务,由于操作失误,当天携带的2200元现金被吞入柜员机。该行工作人员了解到这一情况后,耐心地为其讲解吞钱的原因,并按照相关流程及时在柜员机取出钱款,核对一致后交给王女士。

近年来,热河农商银行不断拓宽金融服务的广度和深度,不断完善金融服务场景,优化金融服务举措,全面提升金融服务“软实力”。该行在辖内营业

网点配备了统一的办公设备,规范营业大厅标识牌,完善自助服务设施,增设爱心座椅等,让每一位客户都能享受到便捷而又优质的金融服务。

该行不断强化工作人员之间的衔接配合,要求大堂经理耐心做好客户引导工作,关注客户的金融需求,耐心解答客户咨询的问题;针对部分不能亲自前往柜台办理业务的客户,积极提供上门服务,全方位帮助客户解决金融难题。该行在辖内营业网点设置金融消费者公众教育区,摆放金融知识宣传资料,张贴保护金融消费者权益公益海报,播放金融知识宣传视频,全方位增强金融消费者权益保护意识。 孙雯雯

## 临猗农商银行 解锁普惠金融服务新模式

2024年以来,山西临猗农商银行以党建工作为引领,坚持上下联动、同向发力,积极探索“金融+”服务模式,创新金融服务场景,整合优质金融资源,打造“金融+生活+服务”三位一体的金融服务生态圈,助推各项业务高质量发展。截至目前,该行各项存款较年初增长15.91亿元,各项贷款较年初增长9.45亿元。

近日,王女士前往临猗县人民医院就诊,将医保账户与农商银行的银行卡绑定后,通过农商银行的自助终端设备很快完成了挂号就诊。此前,临猗农商银行在临猗县人民医院摆放了10台“银医通”自助终端设备,广大患者通过网上银行、电话银行等渠道,即可享受预约挂号、充值缴费、信息查询、自助结

算、取药确认、费用清单打印等一站式自助服务,免除了排队等待的烦恼,助力医保结算更顺畅、医疗服务更贴心、百姓就诊更智能。

此外,该行在县域内建设了107个普惠金融综合服务站,设立14个社保卡便民服务点,开通22个养老保险资格认证点,累计发行15.56万张第三代社保卡。该行充分发挥辖内营业网点多、覆盖面广的优势,加强与人社、税务、教育等部门的联创共建,搭建与居民生活息息相关的金融服务场景。截至目前,该行已为当地百姓提供社保、医保、取费、涉农补贴等20余种生活费用代缴服务,开展900余场公益志愿服务,惠及群众12万余人次。 黄晓



为进一步提升第三代社保卡换发工作质效,江西彭泽农商银行秉承“以客户为中心”的服务理念,通过上门宣讲、柜面服务、厅堂服务、深化与村“两委”合作等方式,向客户介绍第三代社保卡的“非接触式”用卡功能,引导和组织客户及时前往临近银行网点办理第三代社保卡。图为该行大堂经理为客户激活第三代社保卡。 陈静娴

## 沁水农商银行多措并举

# 加快培育中间业务发展新动能

2024年以来,针对传统存贷款业务利差收窄且盈利能力下降的经营情况,山西沁水农商银行积极寻求中间业务新的增长点,加快培育中间业务发展新动能,不断提高自身业务竞争力。

该行确立首批10个商圈建设目标,通过建商圈、活营销,不断扩大金融服务覆盖面。该行领导班子带头走访商圈管理方,积极洽谈合作事项,为商圈内的各大商户提供定制化金融产品和服务方案,优化金融产品和服务流程,由商圈管理单位作为中间人,对商户进行批量开发营销。截至目前,该行已完成亲水商舟购物广场、金德源小吃城等3个标准商圈建设,组织召开8个商圈建设座谈会;强化对商

圈客户面对面宣传营销,与全县10个商圈签订合作协议;开立6户基本存款账户、3户代发业务账户,累计发放830万元贷款;累计完成628户各大商圈内商户的对接工作,为365家商户办理“晋享e付”二维码,布码率均达80%以上;预授信客户287户、授信签约客户188户,用信客户132户。

为了助力中间业务发展,该行积极推出更加灵活、多样化的营销宣传方式。如主题节日营销、“快乐星期六”周周营销等,以此带动各项业务向前、向好发展。截至目前,该行已累计开展10余次宣传营销活动,推动各项存款净增600余万元。

该行工作人员积极开展市场调研,实地了解辖内商户的金融服务需求,制

订出台《商圈建设实施方案》,积极开展收单业务免手续费、送“云音箱”、银行卡满减活动及“亲商贷”利率优惠活动,进一步促进存贷款业务快速发展。

该行制订并实施《金融达标营销活动方案》,全面开展“信用卡开卡满101减100元”活动、“厅堂欢乐购”“一元早餐”“瓜果自由购”等用卡活动以及“晋享e付”“晋享生活”等优惠活动。在走访营销过程中,该行通过内外勤相结合、机关与基层相结合的方式,组建87支3人小分队,依托走访营销小程序,对客户进行精准“画像”,对照目标任务,全面开展存贷款业务、中间渠道业务等营销,新增用信客户792户,拓展“晋享e付”商户1475户,换发第三代社保卡865张。 王林东

## 安顺农商银行深入客户群体

# 推动普惠金融便民利民

为进一步访民情、解民忧、聚民心,积极落实支持小微企业融资协调工作机制要求,贵州安顺农商银行工作人员通过走千家万户、访百园千企,深入调研各类客户群体的金融服务需求,积极履行“百姓银行”的社会责任,进一步推动普惠金融高质量发展。

该行充分发挥金融机构的“头雁效应”,坚持上下联动,与省联社安顺审计中心共同建立合作走访机制,进一步提升走访营销工作成效。该行领导根据“四不两直”工作部署,全面下沉一线,与安顺农商银行董事长、行长一行拜访安顺经济技术开发区铜山镇人民政府,大力推进“两城三基地”建设。安顺农商银行党委班子成员以上率下、下沉一线,积极摸实

情、办实事、解难题;建立挂帮督导联席机制,利用每周三、周六非工作时间,前往辖内各支行开展“陪访式”走访,对新增客户开展走访营销,对存量客户开展回访慰问,对不良贷款客户开展催收走访,真实了解客户需求,实实在在解决客户难题。该行不断加大“政银企”三方合作力度,通过与安顺市工商业联合会合作,全力搭建银行与企业之间的金融服务桥梁,整合客户资源,挖掘潜在优质客户,延展招客渠道,提升拓客效率。

安顺农商银行多次与企业召开座谈会,面对面倾听企业负责人的金融服务需求,了解企业在生产经营、技术创新、人才引进等方面面临的挑战,同时积极对接相关职能部门,尽可能为企业排忧解难。为全面推动

支持小微企业融资协调工作机制落地见效,安顺农商银行辖内各支行负责人、客户经理对所辖区域内小微企业、个体工商户等开展全覆盖走访,为他们普及金融知识,提供全方位金融服务。该行积极打造多元化金融服务场景,覆盖与居民生活息息相关的“衣食住行娱”领域,真正做到“金融为民、金融便民、金融利民”,不断增强客户黏性,为广大客户提供暖心的金融服务。

安顺农商银行根据客户走访情况制定客户服务清单,针对不同客户主体,进一步提供个性化金融服务,从而进一步提升金融服务质效。截至目前,安顺农商银行已累计为小微企业、个体工商户等新型农业经营主体发放贷款6.55亿元。 甘甜