

吉首农商银行 “惠农秒贷”解决资金难题

日前，湖南吉首农商银行利用“惠农秒贷”为商户发放贷款资金3万元，解决客户资金难题，成功开启金融服务新体验。

据悉，在湖南吉首市峒河街道光明社区经营副食店的李女士，新开了一家店铺，计划在年前购进一批年货以备销售，却由于资金短缺让她一度陷入了困境。就在这时，吉首农商银行工作人员主动上门，积极营销“惠农秒贷”信贷产品，在工作人员的指导下，李女士很快便完成了贷款申请，经审核，该行成功为其发放贷款资金3万元，解了其燃眉之急。该行的高效服务赢得李女士的连连称赞。

据了解，“惠农秒贷”是一款涉农领域线上化智能信贷产品。该产品以信用贷款为主，聚焦农业生产、农村经营、农户生活等多元化需求，具备流程简便、额度灵活、利率优惠、授信无感等特点，贷款额度最高可达50万元，切实解决农户“贷款难、贷款慢”等问题。 **田方华**

江南农商银行 “警银”协作救助走失老人

前不久，江苏江南农商银行安全保卫部监控中心在对24小时自助服务区进行日常巡查时发现，有一名老人滞留在ATM机防护舱内。监控中心第一时间进行远程喊话询问，老人自称找不到回家的路，因室外寒冷，想在自助服务区内休息至天亮。

江南农商银行监控中心人员秉持“以人为本”的企业文化精神，即刻拨打了报警电话，并阐明事发地点和缘由，沟通对接相关情况，争取助力和支持。同时，监控中心值班人员利用对讲系统给予老人抚慰和陪伴，直至警务人员到场将老人救助至派出所。

近年来，江南农商银行始终坚持金融工作的政治性和人民性，持续在适老服务、养老金融等领域深耕细作，在敬老爱老、“金融为民”的道路上不断开拓进取。 **孟震**

峡江农商银行 主动收集信息应对市场竞争

日前，江西峡江农商银行抽选客户资源丰富、社会关系广泛、市场消息灵通的精干人员组成小分队，广泛收集信息积极应对市场竞争。

该行小分队通过收集同业利率信息，运用FTP测算，在“非敏感区”合理下调存款利率，对新增和挖转他行优质客户有竞争力的贷款利率，提高议价能力；通过参加乡贤座谈会、商会活动、召开客户见面会、批量外呼客户等形式，收集客户信息，有效拓宽各类客群触达面，提高对客户知晓率；通过紧盯同业特色产品、优惠政策、营销活动动态，收集活动信息，进行优劣势对比分析，制定和调整自身应对措施，主动发挥市场信息的“杠杆”作用，及时采取差异化策略有效应对市场竞争。 **习磊**

阳城农商银行 以实际行动践行节约理念

日前，山西阳城农商银行贯彻落实“降本增效、厉行节约过紧日子”的要求，全面推行一系列降本增效措施，以实际行动践行节约理念，为可持续发展奠定坚实基础。

该行倡导简约办公新风尚，简化会议程序，缩短会议时间，切实提高会议实效；主动节约“一度电”，充分利用办公室自然光，开启楼道照明灯日常间隔，随手关闭楼道、卫生间、热水器等用电设备；及时关闭水龙头，严防“跑、冒、滴、漏”现象发生，杜绝“长流水”，提倡“一水多用”。同时，该行积极推行无纸化办公，利用电子版传递文件，减少资料打印；使用笔芯代替一次性用笔，信封、资料袋、手提袋等用品重复使用，减少资源浪费；本着节能降耗的原则配备办公家具、设施设备，不配备与工作无关的家具设备，加强闲置资产调剂，杜绝铺张浪费；适度做好办公环境的绿化工作，创造绿色、环保、优美的工作环境。 **原伟光**

寻乌农商银行唱响“四部曲” 推动普惠金融发展

近年来，江西寻乌农商银行始终坚持“金融为民”惠民理念，通过唱响党建引领、品牌打造、队伍建设、转型发展“四部曲”，持续深入推进普惠金融工作，为夯实发展底座、稳住效益之源打下了基础。截至目前，寻乌农商银行实现余额74.41亿元，较2024年初上升4.32亿元，贷款客户总数达4.44万户，占全县总人口的15.8%。

该行坚持以“一次党建联建或党日活动就要引入一批客户”的经营理念，积极引导各党支部用党建的思维做业务，全面推进党建与业务融合发展。该行组织辖内各党支部主动与县医保局、工信局、财政局、县果业服务中心以及各类企业开展党建联建共建，推动党建与业务融合发展。截至目前，该行累计新增联建共建系统单位128个，批量新增贷款客户350户，金额6000万元。

该行把效率作为第一品牌来打造，在服务效率上，“小额贷款不过夜，大额贷款三天必答复”的工作要求逐渐内化成为员工的工作习惯；在权力

下放上，把利率定价权限下放到基层一线，由基层根据客户贡献度进行自主定价，进一步缩短了决策链条，提升了决策效率；在产品推出上，从客户的需求端入手，陆续推出“创业贷”“订单贷”“脐橙复种贷”等系列产品，并在去年寻乌遭受雪灾的情况下，第一时间推出“百福赈灾贷”，帮助1413户果农实现复种复产，得到了果农和地方政府的广泛赞誉。

该行围绕政治过硬、能力过硬、作风过硬的标准，全方位、多层次、立体化加强员工队伍建设。一方面，该行通过开办“唯实求真，惠农兴商”百福大讲堂，赴同业标杆学习培训以及规范职业操守等形式，开展了“开口能讲、提笔能写、遇事能上、问策能对”和“服务有温度、奋斗有热度、为人有气度、做事有高度、工作有准度”的“四能五有”队伍建设，让员工队伍更加能干事、会干事、干成事。另一方面，该行在内部凝聚了“一个团队一条心、一个目标一起拼”的共识，构建了领导班子、支行行长、机关员工“三层帮扶”机

制，形成了上下贯通、齐抓共管、执行有力的工作合力。截至目前，该行已完成173个行政村的整村授信，实现信用农户总数2.93万户，用信金额50.63亿元，用信覆盖面达74.58%。

该行积极打破传统壁垒，以理念创新和技术创新推动普惠金融发展，逐步构建起智能化服务体系，助力小微企业发展。一方面，该行通过全面强化客户信息建设，实施“农商好邻居”商户拓展活动，采用线下信息收集，线上建档，进一步完善客户全景视图，并通过整合“四扫”、CRM、大数据平台等信息数据，对客户实施营销精准“画像”。另一方面，该行组织员工主动营销手机银行、网上银行等数字化APP，上线手机银行登录权益活动，提升客户使用率，同时加大与商超、影院、餐饮、药店等高频消费场景的合作力度，拓宽客户消费场景应用，实现与商户经营和居民生活紧密贴合、全面融合。截至目前，该行已实现手机银行用户11.64万户，占全县总人口的41.5%。 **赖有为**

建湖农商银行 创新信贷产品对接融资需求

近日，江苏建湖农商银行通过召开专题会议，围绕“建设江淮绿色和打造千亿之城”目标，勇挑重担，力争2025年新增加信贷投放16亿元，增幅达7.5%，旨在为推进中国式现代化建湖新实践作出更大贡献。

建湖农商银行主动作为，围绕县委、县政府建设江淮绿色工作清单，推广移动展业平台，优化办贷流程，从“客户跑银行”变为“银行跑客户”，从“线下办”变为“线上办”，积极利用合作平台，打造“党建+金融”服务新生态，拓宽小微企业金融服务宽度和厚度，主动上门，开展“千企万户大走访”活动，并通过“网格化+大数据+铁脚板”的模式，精准对接融资需求。

建湖农商银行积极创新信贷产

品，陆续推出了“智科贷”“苏质贷”等8类助企惠企贷款产品，并针对石油机械产业创新推出“油机贷”“油企贷”产品。同时，该行灵活运用转贷方式，将无还本续贷政策嵌入协调工作机制，严格执行“3110”服务机制，延长合作期限，确保全年各项贷款增速不低于7.5%，其中小微企业中长期贷款占比增长不低于46%。

建湖农商银行强化组织领导，围绕县域产业发展需求，实施名单制、精准化服务，优化工作机制，将县重点产业、重点企业和小微企业贷款增速作为重点考核指标，实施四级推动机制，提供分层服务，推行“金字塔”式服务模式，确保金融服务全覆盖。 **李明玉 夏昊**

容城农信联社 “三个注重”强化人事档案管理

一直以来，河北容城农信联社党委高度重视人事档案管理工作，并将其列入重要议事日程，旨在通过“三个注重”管好干部人事档案，提升干部人事档案工作科学化、制度化、规范化水平，为容城农信联社稳健运行提供人力资源保障，助力容城农信联社行稳致远。

该联社严格按照规范要求形成干部人事档案材料，加强档案材料的甄别鉴定、审核，防止不符合要求的档案材料入档，严格执行档案查借阅制度，确保干部人事档案安全保密；加强档案的转递、保管制度，定期对干部人事档案进行补充完善，集中审核、整理、归档，保证干部人事档案的规范化管理。

该联社加强档案整理力度，突出重点，对新人职员工档案，认真鉴别、准确分类、有序编号、整齐装订。目前，该联社已完成180余份人事档案整理工作，在干部人事档

案专项审核的基础上，对全部在职人员的档案进行逐卷逐页整理、审核、汇总分析、调查核实、组织认定，做好查漏补缺，按照相关管理办法规定，及时向员工催收干部人事档案缺失材料；同时，加大对干部人事档案管理工作的宣传力度，提高员工对档案管理工作重要性的认识，及时将档案缺失材料归档，确保干部人事档案信息的准确性和真实性。

该联社全力加大人才培养，配足配强工作力量，明确专人负责档案的建立、接收、保管、转递、收集、整理等工作；加强对档案管理人员的政策和业务培训，不断提升档案工作队伍的专业知识和专业能力；加强硬件设施投入，设置专门的人事档案室，配备人事档案管理专用电脑、彩色打印机、档案柜等办公设施，确保档案管理工作更加安全高效。 **高鹏**

文安农商银行 推进第三代社保卡营销工作

为推动第三代社保卡业务有效开展和推广使用，进一步提升市场竞争力，日前，河北文安农商银行开展了第三代社保卡推广“百日行动”集中营销活动。

活动期间，文安农商银行人和路支行通过上下联动，扎实推进第三代社保卡的营销开卡工作，以多渠道宣传为途径，做好“一对一”厅堂宣传，充分利用客户支取养老金的间隙，主动宣讲社保卡的金融功能，引导客户绑卡、活卡、用卡；拓宽营销渠道，组织员工深入乡镇、社区、超市、卫生院、企业等各个角落，通过设立咨询台、悬挂横幅、发放宣传册、现场讲解等形式，广泛宣传第三代社保卡的便捷功能和安全性。

此外，文安农商银行人和路支行还将金融服务触角延伸至乡村，通过在村内设点开卡的方式，为村

民提供金融便利，主动营销手机银行、数字人民币等电子银行业务。截至目前，该支行已累计换发第三代社保卡370张，开通手机银行255个，开通数字人民币357个。

“现在不用跑银行，文安农商银行上门服务，几分钟就拿到了新的社保卡，省时又方便！”“文安农商银行的办事效率高，短短几分钟就给我换发了一张新的社保卡，为你们的专业服务点赞！”文安县史各庄镇王村的李大爷拿着崭新的第三代社保卡对该行的服务连连称赞。

通过“百日行动”的深入开展，文安农商银行人和路支行成功推广了第三代社保卡的换发，为广大群众提供了更加优质、高效的社保卡金融服务。此举不仅提升了文安农商银行的社会形象，也为完善社会保障体系、构建和谐社会贡献了农信力量。 **李梦娟**

泰顺农商银行 发放首笔“共富稳业贷”

“共富工坊”作为吸纳中低收入家庭劳动力就业、促进家庭增收的重要载体，近年来在各地蓬勃发展。

前不久，浙江泰顺农商银行彭溪支行月湖分理处“共富专员”在“百行进万企”专项活动中了解到，浙江鼎盛电子有限公司作为推动共同富裕的重要力量，该企业积极吸纳中低收入家庭就业，为当地经济发展和民生改善注入了强劲动力。岁末年终，本是企业冲刺收官、谋划新篇的关键时期，该公司却因订单量爆发式增长，陷入资金周转困境。

面对这一情况，泰顺农商银行彭溪支行迅速行动，结合企业实际情况，为企业量身打造了“共富稳业贷”专项金融服务方案，短

短数日，就将150万元低息信用贷款资金发放到了企业手中，及时缓解了企业资金压力。该公司负责人唐志激动地表示：“农商银行的这笔贷款真是太及时了，有了资金的支持，我们不仅能够按时完成订单，还能进一步扩大生产规模，为更多的中低收入家庭提供就业机会，为共同富裕贡献企业力量。”据悉，此次贷款是泰顺农商银行推出的共富系列贷款中的首笔“共富稳业贷”。

下一步，泰顺农商银行将继续深入贯彻财金助力扩中家庭项目实施，加大对“共富工坊”等实体经济的支持力度，创新金融产品和服务模式，为更多企业和家庭提供精准高效的金融服务，为地方经济的高质量发展和共同富裕目标的实现贡献金融力量。 **季昌华**



日前，山西河津农商银行“聚力共前行，蓄势启新程”助力2025春天行动健步走活动在黄河一号旅游公路清湾湾成功举办。活动伊始，全体参赛选手精神抖擞、昂首阔步，行进途中大家情绪高涨，或安步当车，悠闲感受冬日户外的惬意；或健步如飞，享受着健步运动带来的快乐；或驻足欣赏，用手机定格美好时光。经过两个小时的竞走，该行最终评选出团体和个人一、二、三等奖，由支行领导班子分别为获奖人员和团队颁奖，并合影留念。图为颁奖活动现场。 **赵雷强**

老河口农商银行童营支行多措并举 迎来零售贷款业务“开门红”

前不久，湖北老河口农商银行童营支行以全面落实支持小微企业融资协调工作机制为抓手，全力冲刺2025年“春天行动”。截至目前，该支行零售贷款业务发放1511万元，提前完成“春天行动”1月贷款投放计划，在全行贷款任务进度中名列前茅，奏响“开门红”的激昂乐章。

该支行以“六访六增”活动为载体，积极与辖内工商局、税务局等部门建立紧密合作关系。通过多部门联合推荐，该支行了解到一家光伏发电企业因扩大产能急需流动资金支持，支行工作人员迅速行动，深入企业调研，依据其经营状况、发展前景和资金需求等特点，为其量身定制了一套完善

的融资方案，成功为企业发放流动资金贷款900万元。该支行这一举措不仅助力企业顺利推进生产扩张进程，也为支行新一年的零售贷款业务拓展奠定了坚实的基础，开启了“银企”合作共赢的新篇章。

该支行行长王高峰带领客户经理团队，深入辖内法院、图书馆等事业单位，积极开展“公积金e贷”营销推广活动，并成功营销9名优质客户，授信贷款180万元，有效满足了这一群体的资金需求。同时，该支行客户经理深入大街小巷，对300余户个体工商户进行走访，并根据其经营状况，为其量身定制金融方案，该支行“创业贷”以优惠的利率赢得客户的青睐。自2024年以来，该支行

成功为6户个体工商户发放“创业贷”共计180万元。

该支行通过对1900余户存量贷款客户进行精细化分类，充分挖掘客户价值，对潜在客户进行深度回访的形式，积极宣传该行信贷优惠政策与特色产品，以高效、贴心的服务增强存量客户的黏性与转介意愿。截至目前，该支行通过“福e贷”“小康贷”年审为存量贷款客户顺利续贷200万元，稳固了存量业务的根基。与此同时，该支行新增“存量转介”贷款8笔，金额100万元，并借助存量客户的人脉资源，成功引入新增客户，新增贷款意向金额达500万元，实现了存量与新增业务的良性互动，为业务持续增长开辟了新通道。 **乔豫鄂 王辽**

阳曲农商银行精准“滴灌”客户 让普惠金融“触手可及”

日前，山西阳曲农商银行贯彻落实上级有关决策部署，围绕支农支小的市场定位，陆续推出多款信贷产品，其服务范围涉及科技型中小微企业、“专精特新”企业以及专业市场中的各类商户，在满足其多样化的融资需求的同时也为各类农业经营主体提供了更贴合实际的金融支持，有效提升了金融服务的普惠性和适配性。

“材料交上去才两天，30万元贷款就到账了，速度快，利率还低！”吴先生站在自家养殖场，看着茁壮成长的牛群喜悦地说道。据悉，吴先生作为种养大户，原本计划承包10亩地用于扩大养殖场规模，但资金短缺让他一度陷入困境。该行小微事业部工作人员

得知后，主动上门走访，精准对接需求，及时为他送来了“丰收雨”，全民助力其产业发展更进一步。如今，在该行的信贷支持下，“普惠金融之花”正在这片土地上绚烂绽放。

近年来，山西省太原市阳曲县凌井店乡湾里村的王先生大力发展草莓种植产业，草莓种植需要搭建大棚，资金需求较大，由于自身资金不足，已严重影响了草莓的生产。为了能够尽快搭建大棚，他主动联系阳曲农商银行工作人员，在得知该行有一款专门针对农户的信用贷款时，他便立即申请，仅用两天时间，就获得了30万元的贷款资金。事后，王先生对该行的办事效率表示赞扬。

山西某股份有限公司是一家从

事纳米硅碳复合负极材料和微孔铝箔、微孔铜箔应用于锂离子电池的研究工作的公司，该公司已建成一个集研究与生产应用于一体的研发平台与生产基地。该行工作人员在实地走访中了解到，企业目前急需资金支持，并在得知其融资需求后，第一时间入企，积极开展实地调研，迅速对该企业进行评估，并制定专项服务方案，成功为该企业发放贷款，解决了其资金难题。

一笔笔金融“活水”流向烟火人家，也流向田间地头，疏通和滋润着新质生产力，这是阳曲农商银行助力普惠金融的缩影，也是阳曲农商银行以实际行动践行“让普惠金融触手可及”的真实写照。 **范之琦**