

元氏农商银行 推动聚合支付业务“拓户提质”

为加快聚合支付业务拓展，提高获客能力，促进移动支付与业务发展相融合，近期，河北元氏农商银行联合“南佐大集”服务中心，高效推动聚合支付业务“拓户提质”。

该行工作人员通过现场演示向摊主讲解河北农信聚合支付收款码的操作流程；与“南佐大集”服务中心管理员采取“流动服务+定点讲解”的模式开展宣传，极大提升了效率。活动当天，该行共走访商户 40 余家，采集意向商户信息 16 户，其中现场办理聚合支付收款码 8 户，发放宣传折页 90 余份。

下一步，该行将以更接地气、更务实的举措，切实解决商户经营中的资金难题和服务痛点，为激活地方经济活力、助力乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。
李梦

海盐农商银行 开展“丰收一码通”精准服务

近日，浙江农商联合银行辖内海盐农商银行武原支行组建专项服务团队，深入武原农贸市场开展“丰收一码通”专题调研与精准服务。

该行通过部署“丰收一码通”聚合支付系统，并配套安装智能溯源电子秤、集成数据展示大屏、触摸屏查询机等硬件设施，持续完善了集支付、查询、溯源、管理于一体的智慧农贸生态体系。消费者扫码支付后，不仅能清晰掌握消费明细，更能通过智能溯源系统一键查询农产品的“前世今生”，实现了从单纯支付便捷到食品安全溯源、市场信息透明的全方位跨越，为民构建了更为安全、放心的消费环境。

从昔日嘈杂的传统菜场，到如今科技感十足的智慧菜场，武原农贸市场的蜕变是海盐农商银行深耕地方、服务民生的生动实践。
夏奕轶

吉县农商银行 “苹果季”里服务忙

日前，吉县万亩苹果园硕果满枝，果农采摘、果商收购的繁忙场景随处可见。为抢抓苹果产销旺季资金归行机遇，山西吉县农商银行聚焦果农果商金融需求开展专项存款营销活动，交出支农支小与业务发展的双赢答卷。

针对果农“卖果款临时存放”的需求，该行推出“苹果丰收存”产品，为果农定制资金归集套餐；制定《苹果季存款营销任务分解表》，明确每个网点日均新增存款金额；实行“日通报、周调度、月总结”机制，确保责任落实到人、任务推进到位。

同时，该行抽调 36 名业务骨干组建 9 支“苹果金融服务专班”，下沉至苹果种植基地、收购市场和苹果储存冷库，现场为果农办理开卡、存款、手机银行开通等业务，实现“果农卖果即存款、果商收果即归集”。
艾菲

咸丰农商银行 发放近亿元“赈灾贷”

日前，湖北咸丰县遭遇特大暴雨洪涝灾害。位于该县白水坝工业园区的恩施州克肥克魔芋科技有限公司受损严重，生产车间内产品乱堆、淤泥遍布，成品、原材料、设备等均因洪水遭受重大损失。

面对汛情，咸丰农商银行南门支行迅速行动，第一时间对接该公司负责人王总，上门核实受灾情况与资金缺口，快速受理贷款申请，为企业发放 220 万元贷款，为其恢复经营注入底气。

为降低受灾主体融资成本，助力重建，当地政府推出财政全额贴息“赈灾贷”。该行积极响应，聚焦中小微企业和个体工商户需求，为符合条件的企业提供支持。截至目前，该行累计接待“赈灾贷”咨询 417 人次，受理 254 笔、金额 1.07 亿元，已发放 9773 万元，惠及 217 户受灾主体。
何成珍

安化农商银行 深耕帮扶路 情系困难户

前不久，湖南安化县大福镇党委书记王勋，党委副书记、镇长姜凛与安化农商银行党委书记贺舟一行组成联合调研小组，深入大福镇木孔村开展现场办公和调研走访。

在木孔村村委办公室，联合调研小组与村支“两委”成员、驻村工作队队员召开座谈会。会上，村支“两委”及驻村工作队详细汇报了木孔村基本情况、近年帮扶成效和现阶段建设难点。双方围绕该村塌陷路段修缮、广场建设等诉求进行深入沟通，并对帮扶工作与迎检工作进行了商议安排。随后，联合调研小组上门慰问了村内 4 户重点监测户与困境儿童。

下一步，该行将持续优化帮扶工作，把金融服务与乡村振兴、民生改善深度融合，为县城乡村振兴工作注入更多的金融力量。
廖姿柔

兴山农商银行营业部精准施策

推进存款量增质优

长期以来，湖北兴山农商银行营业部紧紧围绕县行党委工作部署，把稳存增存作为业务发展的核心要务，全员凝心聚力、主动作为，奋力实现存款规模与效益双提升，存款组织工作取得阶段性显著成效。

该行始终坚守党建引领发展的理念，坚决贯彻落实“四勤”“四争”工作要求，将揽存优存作为提质增效的重要方向，营造全员营销的良好氛围。在资源储备与客户管理上，该行不断细分客户群体，严格按照“守牢存量、拓展增量、回迁流失”的存款营销总体思路抓好落实。为夯实基础存款客户群体，该行通过优化存款结构，以财政资金、项目资金、代发工资为突破口，成功引流对公低成本资金近 1 亿元。截至 6 月末，该行存款付息率降至 1.58%，较年初下降 20 个 BP，揽储成本持续降低，存款结构得到进一步优化。

上半年，该行将 1115 户存量对公客户按行业细分为不同类型，针对不同客户的特点和需求定制个性化营销方案。例如，在三八节期间为县直单位女职工送上节日祝福，借助医保局为医疗机构培训的契机向个体户宣讲金融政策，及时掌握客户资金动态和

业务需求。同时，该行重点关注财政资金的拨付和使用情况，了解企业的经营状况、项目进展及资金回笼情况，构建长效联络机制，不断增强客户黏性，为存款组织工作筑牢基础。

在客户跟踪与存款回流方面，该行组建专业营销团队，深入走访本地企业开展精准营销。上半年，该行累计举办企业金融讲座、行业研讨会、联合支部主题党日等活动共 5 次，为各类企业提供金融知识培训和政策解读。围绕全县大财政体系建设，该行积极参与政府主导的基础设施建设项目、产业升级项目等，深度融入县域经济发展大局，通过深化与平台公司的沟通合作，及时提供 7500 万元贷款融资支持，成功回流对公存款 6000 余万元。

为强化信贷资金管理，该行紧盯信贷资金归行情况，严格落实贷后管理要求，针对信贷客户的资金流量和回笼情况，结合贷款利率定价管理办法，狠抓信贷客户资金闭环管控。截至 6 月末，该行 1495 名贷款客户累计实现资金归行 5.76 亿元，信贷客户资金归行率较年初上升 2.01 个百分点。

在提升客户满意度与优化服务体验上，该行抓实“三个活”，全力提升客

户满意度。该行充分发挥全员主观能动性，通过全方位、多元化的宣传策略吸引新客户、巩固老客户，营造存款营销的良好氛围；积极号召全员参与短视频拍摄活动，累计拍摄短视频 5 个，撰写宣传稿件 11 篇，围绕存贷、电银产品开展朋友圈营销，保持产品在社交圈的持续热度；半年来先后主动上门 30 余次，为客户办理各类特殊疑难业务，同时建立客户服务反馈机制，通过设置意见箱、开展客户满意度调查等方式，及时收集客户意见和建议，提升客户满意度。

与此同时，该行做优“两服务”，增强客户体验感。一方面，该行围绕资金组织“上量、提质、增效”目标，提升服务质效，扎实做好存量存款账户领养维护工作，确保到期存款顺利转存、稳中有增，以存量带增量，持续扩大基础客户数量；另一方面，强化内部管理，提升服务水平，严格落实首问负责制和一站式金融服务模式，为客户提供全方位金融服务，有效提高客户满意度与认可度。

下半年，兴山农商银行营业部将锚定全年目标任务，以更扎实的工作作风与更精准的工作措施提质增效，力争实现全年工作“满堂彩”。
杨汉钦



今年以来，江西安远农商银行以整村授信为抓手，走村入户绘制“信用图谱”，让农户凭“信用”就能轻松获取发展资金，为乡村产业增收注入金融“活水”。截至目前，该行已在全县 79 个行政村完成整村授信，累计投放涉农贷款 44.77 亿元，带动 2.4 万余户农户发展脐橙、百香果、鹰嘴桃等特色产业。图为该行工作人员走访农户宣传场景。
赖超峰

青田农商银行聚焦外籍人员需求

打造“无国界”金融新体验

随着我国新一轮高水平对外开放深入推进，外籍来华人员数量显著增长，优化涉外支付服务、提升金融便利性已成为金融机构的重要课题。这一场景，正是青田农商银行优化涉外金融服务的生动缩影。

为精准满足外籍人士的金融需求，该行推出一系列创新举措。在服务模式上，该行打造一站式金融体验，针对外籍客户推出专属服务方案，优化开户流程、简化手续材料，提供账户开立、国际结算、外汇兑换等综合金融服务，大幅提升业务办理效率；在支付体系建设上，积极推进涉外支付环境完善，强化外币兑换服务，提升移动支付便利性，构建多元化、无障碍支付服务体系，让外籍人

理开户手续，并详细介绍跨境结算、汇率避险等业务。该支行高效便捷的服务和温暖周到的接待，让客户连连称赞。这一场景，正是青田农商银行优化涉外金融服务的生动缩影。

为精准满足外籍人士的金融需求，该行推出一系列创新举措。在服务模式上，该行打造一站式金融体验，针对外籍客户推出专属服务方案，优化开户流程、简化手续材料，提供账户开立、国际结算、外汇兑换等综合金融服务，大幅提升业务办理效率；在支付体系建设上，积极推进涉外支付环境完善，强化外币兑换服务，提升移动支付便利性，构建多元化、无障碍支付服务体系，让外籍人

士在华支付更便捷顺畅。

针对语言沟通障碍这一服务痛点，该行通过提升服务人员外语水平、制作多语种业务指南等措施，有效消除沟通壁垒，让金融服务更显亲切无障碍。同时，该行聚焦外籍人士短期停留、旅游消费、商务活动等不同场景需求，量身定制金融服务方案，全方位满足其多样化金融需求。

青田农商银行华侨支行负责人潘军何表示，作为侨乡金融机构，该行始终坚持“以客户为中心”的服务理念，不断提升外籍客户的金融体验。为优化涉外营商环境、推动县域开放型经济发展贡献金融力量。
潘玲玲

宜兴农商银行

举办“4v4”篮球赛

日前，2025 年江苏宜兴农商银行“4v4”篮球赛在宜兴市兴河体育中心成功举办。经过两天激烈角逐，机关奋斗者队（机关工会）斩获冠军，桥北王牌联队（和桥片区与城北片区工会）获得亚军，城南超燃队（城南片区工会）获得季军；高塍支行杨铭熠和授信评审部潘建中分获“得分王”“篮板王”称号。总工会主席、副行长钱嵩，党群工作部总经理刘琦及各片区工会主席全程到场观赛。

比赛期间，各参赛队伍展现出昂扬进取的精神风貌，凭借精湛的篮球技艺展开比拼。赛场攻防转换节奏紧凑，比分交替胶着，多次呈现精彩瞬间，充分展现了员工的竞技热情与团队协作

力。此次赛事不仅丰富了员工的业余文化生活，更有效增强了团队凝聚力，为全行营造出积极向上、团结奋进的良好氛围。

自宜兴农商银行工会篮球协会成立以来，已先后举办了多项行内外篮球赛事，收获广泛好评。此次“4v4”篮球赛的举办，是该行深入推进企业文化建设、丰富员工业余生活、增强团队凝聚力和向心力的重要举措，也为打造活力十足、团结奋进的员工队伍奠定了基础。接下来，篮球协会将引导员工把赛场活力转化为工作动力，立足岗位履职尽责，在金融浪潮中砥砺前行，助力宜兴农商银行持续蓬勃发展。
任磊

隰县农商银行

利剑出鞘清收不良贷款

今年以来，山西隰县农商银行党委秉持“敢啃硬骨头”的决心，以精准举措化解风险资产，全力打击逃废债行为，用实际行动为诚信社会建设注入金融动能，彰显依法清收的坚定立场。

2020 年 12 月，张某在隰县农商银行城关支行办理 29.9 万元贷款，约定 2023 年 12 月 28 日还款。贷款到期后，张某拒不履约；面对客户经理电话催收，以经济困难、外出务工敷衍；客户经理多次上门沟通，常吃“闭门羹”，清收工作一度陷入停滞。为打破僵局，城关支行成立以支行行长为组长的专项攻坚小组，启动“资产穿透式排查”。工作人员扩大走访范围，摸排张某资产与背景信

息，同时借助司法渠道调阅其银行账户、消费记录，最终锁定关键线索——张某每月有稳定的养老金收入。基于前期多次清收无果的现状与掌握的核心信息，该支行立即向法院提起诉讼，并同步申请财产保全，法院依法冻结张某资金账户，为清收打开关键缺口。

账户冻结后，张某主动联系城关支行表达还款意愿。从最初情绪激动指责，到逐渐认清法律后果，最终在法律的震慑与政策引导下，他打消侥幸心理，一次性结清全部贷款本息。此次清收不仅为隰县农商银行挽回经济损失、化解信贷风险，更以实际案例彰显依法清收的强大震慑力。
闫杨

定南农商银行

落地首笔消费贷款财政贴息业务

近日，江西定南农商银行历市支行成功为客户郭某发放 15 万元消费类贷款。该笔贷款其中的 9600 元用信资金用于购买房屋装修防盗门并开具发票，完全符合财政贴息条件。这标志着江西省农商银行系统首笔个人消费贷款财政贴息业务在定南正式落地，也意味着该行将国家惠民金融政策精准送达群众身边，为县城消费市场注入金融“活水”。

业务落地源于高效的“政策争取+服务落地”行动。8 月 12 日，三部门联合发布《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》，明确对 2025 年 9 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日期间发放的居民消费贷款给予贴息支持，但未将县城中小金融机构纳入直接支持范围，仅鼓励地方财政自主扩大覆盖。

该行第一时间捕捉信号，于 8 月 20 日主动向定南县政府提交贴息申请。获批后，该行迅速制定《定南农商银行个人消费贷款财政贴息实施细则》，明确支持范围、贴息标准等核心要素；同时对对接县财政局、金融监管支局，并深入家装、建材、家电等商户搭建“银行+商户”联动服务网络，提供“贷款申请+消费场景”一站式服务。

“装修房子要花不少钱，听说农商银行有贴息贷款，抱着试一试的心态申请，没想到贷款批得快，买防盗门的钱还能贴息，真是帮了大忙！”客户郭某感慨，道出了百姓对政策的认可。此次业务落地，既是该行响应国家促消费政策的生动实践，也是“以客户为中心”服务理念的具体体现。
胡瑞

富顺农商银行

筑牢安全网 守护“钱袋子”

在反假货币集中宣传月期间，四川富顺农商银行在富顺县板桥镇吴庙村“农村反假货币工作站”启动“筑牢货币安全网 守好群众钱袋子”主题宣传活动。该行以“知识普及+便民服务”双轨模式，既让反假货币知识扎根农村，又通过零钱兑换、残损币处理破解村民“用钱难”，累计服务超 300 人次，筑牢县域农村金融安全防线。

该工作站由人民银行自贡市分行指导建设，设在吴庙村村委办公室，配备统一标识牌、点钞设备，设“反假货币知识课堂”“防伪特征展区”，形成固定阵地与流动宣传服务矩阵。村民可随时通过展板学习防伪要点，或向驻点人员咨询，实现反假知识“日常化渗

透、长效化传播”。活动现场，工作人员针对农村居民、老年群体采用“一看二摸三听四测”教学法，手把手指导辨别真币凹凸感，结合农村常见骗局用方言讲解防范方法，解答十余项村民关切问题，发放宣传资料 400 余份，让 300 余名村民掌握辨假技能。

此外，活动同步开设零钱兑换、残损币兑换“绿色通道”，累计为 23 户村民兑换小面额零钱 700 余元、残损币 1500 元，整理旧币破币超 4600 元。该行相关负责人表示，将持续深化工作站建设，扩大便民服务半径，以“知识+服务”双轮驱动，守护群众“钱袋子”，为县域金融生态持续注入“农商温度”。

廖静秋 张锡

行唐县农信联社上方信用社

存款营销获得优异“答卷”

随着县域金融竞争加剧，河北行唐县农信联社上方信用社主动作为，交出了存款营销优异“答卷”。截至 9 月末，上方信用社各项存款达 8.47 亿元，较年初增长 1.03 亿元；对公存款 6530 万元，较年初增长 4050 万元，两项数据均创历史新高。

在营销推进上，该信用社实行“网点没有营销空白岗、客户没有营销空白点、市场没有营销盲区”机制，通过分解存款任务至全员，配套绩效挂钩激励措施，强化主动营销意识；负责人发挥“头雁”作用，员工以“主人翁”姿态开展重点客户回访，对公开存款监测，对存量低效客户开展“二次营销”，凝聚全员力量促增长。

同时，该信用社精准对接外部资源，加强与政府、工商、税务等部门的沟通，及时获取各类经营主体信息，提升批量获客能力；结合人缘地缘优势开展宣传，并通过拓新稳旧收单商户、拓展手机银行场景，筑牢存款基数、沉淀活期资金。在服务优化上，该信用社强化培训规范服务行为，将服务理念融入日常，提升柜面效率，增设饮水机、爱心窗口等便民设施，营造优质服务与营销氛围。

今后，该信用社将持续提升服务质效，为客户带来便捷、高效、有温度的金融体验，筑牢存款业务长远发展根基，不断开创转型发展新局面。
李雪龙

王修旦