

定襄农商银行
满足个体工商户差异化金融需求

近年来,山西定襄农商银行始终坚守服务“三农”与小微企业的市场定位,紧密围绕县域经济特点,针对个体工商户“短、小、频、急”的金融需求,持续优化服务机制、创新信贷产品,延伸服务触角,以有温度、有速度、有力度的金融服务,助力个体工商户稳健发展。

围绕个体工商户在不同发展阶段的差异化金融需求,该行积极构建灵活多元的信贷产品体系,推出以“富民贷”为代表的经营性周转资金贷款产品,有效满足相关商户日常经营、扩大规模、应急周转等方面的融资需求;依托“晋享e贷”申贷平台,对经营稳定、信用良好的商户推广“一次授信、随借随还、循环使用”的融资模式,进一步提升融资效率,切实缓解其融资难、融资慢问题。

为真正实现服务“零距离”,该行全面推行“网格化”服务模式,开展“定时、定点、定人”精细化服务;联合本地餐饮、零售、特色农产品等领域的相关商户,组织开展各类消费满减、支付立减等惠民活动,通过平台引流帮助商户拓客增收,逐步构建起“银行‘搭台’、商户‘唱戏’、百姓受益”的良性互动格局。李平

恒信农商银行
定制“信用增值+预期变现”方案

“多亏了这笔贷款,今年果园的施肥、套袋和冷库扩建的资金都有着落了!我对增收的信心也更足了!”时值金秋,种植户吕大伯望着枝头一颗颗青绿色的猕猴桃,想到丰收的景象,脸上满是笑容。这温暖的一幕,得益于浙江农商联合银行辖内恒信农商银行以“红色引擎”引领“农商先锋”行动,精准滴灌乡村实体经济的一贯坚持。

在常态化大走访中,该行“红色引擎”先锋服务队队员深入一线,全面了解种植户的生产经营状况。在得知吕大伯面临扩建资金不足的困境后,队员们多次实地调研,详细了解猕猴桃的生长周期、管护要点、产量预期和市场销路,为吕大伯量身定制“信用增值+预期变现”的专属金融方案。从收集资料到贷款审批,队员们全程上门服务,仅用3天时间就完成了20万元贷款的审批和发放,解了吕大伯的燃眉之急。沈啸宇 方楚婕

万安农商银行
多措并举推进社保卡业务

为全面提升金融服务效率 and 水平,江西万安农商银行将社保卡推广工作作为抢占市场的有力抓手,积极践行社会责任,着力提供优质的金融服务,以全方位满足群众有关社保卡的各项业务需求。

该行在网点设立社保卡业务窗口,主动为办理业务的客户讲解社保卡基本知识,为有需求的客户现场办理社保卡;主动加强与县人社局、县教体局及各乡政府的对接合作,切实打通社保卡申领、制卡、激活、挂失一站式服务体系,持续加大第三代社保卡的推广应用力度。

该行将社保卡推广工作与普惠金融整村授信工作相结合,让广大客户在“家门口”即可激活社保卡;充分发挥普惠金融服务站的辐射作用,通过差异化服务,一对一答疑等方式提高客户对社保卡的认知度和使用率。截至目前,该行累计发行社保卡23.73万张,激活社保卡19.39万张,有效激活率达81.7%。康颖

晋州农商银行周家庄支行
成功拦截一起电信网络诈骗

近日,河北晋州农商银行周家庄支行工作人员凭借高度的警惕性和责任感,成功拦截了一起电信网络诈骗,帮助客户避免了财产损失。

事发当日,客户翟先生手持两张定期储蓄存单前往该支行办理取款业务,经办柜员发现两张存单均为最近新开户,立即提高警惕并详细询问取款用途。结合客户在业务办理期间频繁查看手机信息且说话含糊不清的异常表现,经办柜员怀疑客户遭遇了电信网络诈骗,随即将相关情况向上汇报并联系晋州市公安局反诈中心。后经反诈中心调查核实,确认该笔款项为涉案资金。

该支行始终将客户资金安全放在首位,常态化开展反诈培训,着力提升员工识别和拦截电信网络诈骗的能力,并通过发放宣传手册、电子屏滚动播放反诈标语等形式向客户普及反诈知识,切实增强客户的防范意识。王钊晶

江阴农商银行打造家庭幸福特色网点

拓展“金融+生活”服务边界

在江苏省江阴市这座充满人文情怀的城市,一家以“幸福”为名的银行网点正悄然改变着人们的生活。江苏江阴农商银行立足本土金融实践,将辖内澄丰支行打造成家庭幸福特色网点,将金融服务深度嵌入百姓生活的毛细血管,构建起覆盖全生命周期的幸福服务体系。这一探索不仅刷新了传统银行的服务边界,也为区域金融供给侧改革提供了鲜活样本。

面对新时代家庭金融需求的变化,江阴农商银行始终坚持“金融为民”宗旨,与江阴市妇联共同成立“金芙蓉红引擎”党建联盟,并联合启动“幸福+”金融服务项目,着力打造覆盖全年龄段、全家庭周期的综合服务生态,江阴农商银行澄丰支行家庭幸福网点就此应运而生。

如今,江阴农商银行澄丰支行“红娘公益点”已成为年轻人的新晋“打卡点”。通过与妇联、民政等部门的深度合作,该行将金融服务触角延伸至情感领域,定期举办“相约星期六”等融

合理财讲座与单身青年联谊的金融交友沙龙,形成独特的获客与活客渠道。

为进一步丰富服务内涵,该行联合婚庆、母婴、旅游等领域的优质商户,共同推出“家庭幸福权益联盟”。持有“幸福联名卡”的新婚家庭可享受婚纱摄影、月子中心专项补贴等多重专属权益。对于资产达标客户,该行还为其提供分期手续费减免、存款利率上浮等优惠。这种“金融+生活”的生态布局,有效拓展了网点的服务边界,使银行服务深度融入家庭生活。

在“幸福工作室”的改造过程中,该行突破传统网点布局,以“金融会客厅”为核心场景重构服务空间,着力营造轻松愉悦的沟通氛围。该行围绕家庭客群创新推出“双线融合”服务模式——在线上,该行通过手机银行“幸福专区”,为客户提供集成产品展示、积分兑换等功能;在线下,该行为客户配备融合情感沟通指南、财富规划建议及纪念日“幸福手册”,同步开发“幸福卡”专属借记卡及“新婚理财”系列产

品,形成覆盖婚庆消费、资产配置等金融解决方案。

在主题网点运营层面,该行以“三维服务体系”推动服务升级,形成专业服务矩阵;配套推出“幸福成长服务体系”,建立“短一中一长”周期服务节奏,通过高频触达培育客户习惯,增强品牌认同。

在此基础上,该行工作人员主动走出网点围墙,以场景金融突围,构建起立体化的“幸福金融服务”生态圈,推动金融服务与城市发展深度融合。

该行与“厂多多”开展链式合作,为其旗下经营主体提供收单结算、代发工资、消费信贷等综合金融服务;整合自有收单商户资源,建立分层分类管理体系,重点打造婚庆优惠联盟,构建覆盖婚庆全周期的金融服务网络;持续深化“政企”战略合作,与江阴妇联、民政局、红娘协会、母婴服务等机构建立长效合作机制,拓展“幸福产业”生态圈,持续升级金融服务赋能美好生活的“银行样本”。何震海

泸溪农商银行“双线联动”
“政银企”携手助力“好物出圈”



近日,湖南省泸溪县华瑞集团氧城泸溪农特展销中心正式揭牌开业,湖南泸溪农商银行新媒体中心同步进驻并开启助农直播,以“线下展销+线上带货”的“双线联动”模式,为县域特色农产品搭建产销桥梁,奏响“政银企”携手助力乡村振兴的新乐章。

开业当天,展销中心内人头攒动,来自泸溪各地的特色农产品整齐陈列。作为国家地理标志产品,浦市铁骨猪肉香气浓郁,吸引了不少人驻足品尝;特色传统手工艺食品洗溪腊豆腐尽显湘西风味特

色,试吃后的群众对其赞不绝口。据了解,该中心汇集铁骨猪肉、洗溪腊豆腐、山茶油等数十种农特产品,通过标准化陈列与品牌化展示,打造出武陵山区特色农产品集中展销的重要窗口,为农特产品“亮身份、拓销路”提供实体支撑。

“大家看这肉质肥厚的木耳,是我们泸溪的特色品种,生态培育、自然晾晒锁鲜,泡发后炒菜、炖汤都脆齐陈列。作为国家地理标志产品,浦市铁骨猪肉香气浓郁,吸引了不少人驻足品尝;特色传统手工艺食品洗溪腊豆腐尽显湘西风味特

地特色农产品,实时解答网友关于产品溯源、储存方法等问题,累计吸引11340人次在线观看,达成销售额2052元。

下一步,泸溪农商银行将与华瑞集团持续深化“政企银”协作,以展销中心为线下支点、以直播平台为线上纽带,有效推动“泸溪味道”向标准化、品牌化方向发展,让山间好物既走出大山、更立得住口碑,真正将数字赋能、金融助力转化为农户稳定增收的致富密码、县域特色产业升级的动力引擎,为乡村振兴注入长效活力。陈深龙

平武农商银行创新服务模式

“平武红信贷”精准浇灌乡村沃土

民族要复兴,乡村必振兴。作为服务地方经济发展的金融主力军,四川平武农商银行始终牢记“金融为民”初心,立足平武县国家重点生态功能区定位与山区县实际,针对农村融资难、融资贵、服务弱痛点,创新推出“平武红信贷”金融服务模式,以党建为引领,以服务为抓手,以产业为核心、以机制为保障,将金融“活水”精准注入乡村振兴一线,为县城农业强、农村美、农民富提供强劲动能,用实干实绩书写了农商银行服务乡村振兴的“平武答卷”。

平武农商银行始终将党建引领作为发展的核心驱动力,着力把党组织的政治优势、组织优势转化为金融服务乡村的实践优势。

在组织架构上,该行联合村(社区)党组织组建评级授信小组,由村(社区)党组织书记、监委会成员、村(居)小组长与该行信贷客户经理共同参与,赋予基层党组织信贷申请推荐权与初审权。这一举措让信贷服务更贴近群众,从源头夯实乡村信用体系建设基础,助力客户经理精准识别信用农户与经营主体,为后续信贷投放筑牢“信用基石”。

在产品供给上,该行每年单列10亿元专项信贷计划,针对乡村发展多元化需求,创新推出“红信帮扶贷”“红信先借贷”“红信兴旺贷”“红信林产贷”四大专属产品体系。产品设计充分考虑农村实际,最高授信额度500万

元,满足集体经济产业扩张需求;贷款周期最长5年,匹配农业产业长周期特点,真正实现“需求在哪里,产品就跟进到哪里”。

在资源倾斜上,该行聚焦退役军人、返乡大学毕业生、创业先锋等8类关键群体,为其提供差异化授信额度与优惠利率。截至目前,该行对8类重点群体贷款发放额占“平武红信贷”总规模的65%,切实做到让金融资源流向乡村振兴最需要的领域。

“以前贷款要跑好几趟,现在银行工作人员上门服务,小额贷款当天就能到账,太方便了!”谈起“平武红信贷”,家住平武县响岩镇农户张某赞不绝口。这背后,是平武农商银行以流程再造推动金融服务降成本、提效率、暖民心的不懈努力。

为打破“坐店等客”传统模式,该行大力推行“一线工作法”,从各网点抽调业务骨干,组建20支“平武红信贷”服务队,开展联合评级、政策宣讲、业务办理一站式服务。在审批效率上,该行专门开辟“平武红信贷绿色通道”,简化申请材料、优化审批流程,要求授信额度内贷款原则上5日内办结,20万元以下小额贷款当日到账。

金融服务不仅要高效,更要暖心。针对医疗、教育等群众急难愁盼需求,该行按照“特事特办、急事急办”的原则,为其执行“帮扶贷”LPR最低利率。截至目前,该行已为3户急难家庭提供医疗、教育紧急贷款24万元。

侯马农商银行
秉持为民初心 提升服务质效

近年来,山西侯马农商银行秉持“跃马争先,使命必达”的企业精神,凝聚起磅礴合力,将专业与热忱倾注于服务客户的点滴之中,让整个服务流程更加流畅与温暖,以实际行动诠释着服务客户的初心与担当,让厅堂服务不止于“完成”,更在于“增值”。

在厅堂服务场景中,侯马农商银行设置了“引导岗—办理岗—辅助岗”多层次服务链条——引导岗主动上前微笑问候,通过智能叫号、简洁沟通快速判断客户需求,随后精准引导至对应服务区域;办理岗则专注于业务办理的专业性与高效性,严格遵循操作规范,确保每一笔业务准确无误;辅助岗如同厅堂服务的“贴心管家”,以灵活补位、细致关怀的行动,填补服务空白、化解突发事件。通过无缝衔接的协作,该行织就了一张响应迅速、高效贴心的厅堂服务网络。

面对周边企业、商圈及社区的差异化、个性化金融需求,侯马农商银行深入市场调研,细分客户群体,量身定制金融解决方案,为小微企业开通“绿色通道”,为周边商户送上“零钱包”,为社区居民普及理财知识。通过精准识别、靶向投放等方式,该行成功将鼎力助推小微企业高质量发展的理念转化为触手可及的服务实践,有效满足区域内日益多元化的金融需求。

侯马农商银行始终将服务质量视为生命线,将客户反馈作为最珍贵的成长养分。该行建立常态化学习机制,定期组织业务技能练习、服务礼仪演练和案例复盘分析,不断锤炼员工的专业素养;同时,通过客户意见簿、满意度调查等多种渠道收集客户建议,并据此持续优化服务流程、简化操作手续,提升响应速度,切实驱动该行服务质效实现螺旋式上升。刘嘉琳

德兴农商银行
“金融夜校”进畚乡

为切实践行普惠金融理念,履行金融机构社会责任,日前,一场别开生面的“金融宣讲暨反诈宣传”活动在江西省德兴市畚族兰村温暖上演。此次活动由江西德兴农商银行香屯支行携手德兴市平安义警协会、香屯派出所、兰村村委会联合举办,为村民们带来了一场干货满满又温情洋溢的金融知识普及课。

当晚,该行将“金融夜校”开到畚乡的田间地头,工作人员化身“金融讲师”,聚焦村民的实际需求,用最朴实的方言深入浅出地讲解了第三代社保卡申领、激活、挂失、补办等知识,以及针对退役军人、义警等群体的专属贷款产品。多轮有奖问答穿插期间,到场村民积极抢答,在欢声笑语中检验并巩固了所学知识。

香屯派出所的民警为村民们带来

了一堂生动而深刻的“反诈必修课”。民警结合本地高发的诈骗案例,剖析了“医保骗局”“陌生链接领取养老金”等诈骗手法的套路与识别技巧,提醒村民务必守好自己的“钱袋子”。这堂“反诈课”不仅提升了村民的防范意识,更织密了“警银”协作的基层防护网。

观众席上,德兴市平安义警协会的工作人员就村民关心的社区安全、志愿服务等问题进行了耐心解答。随后,在现场各方见证下,德兴农商银行向义警协会捐赠了一批制服物资,以实际行动支持本地义警队伍建设,传递了金融机构对平安共建的社会担当。

下一步,德兴农商银行将继续深化“党建+金融”服务模式,持续推动金融服务下沉乡村、深入社区,以实际行动为地方经济发展与乡村振兴注入坚实的金融力量。兰文静 余芳

行唐县农信联社
开展金融知识宣传活动

为践行金融知识宣传要求,扎实履行社会责任,提高公民金融素养和风险防范意识,河北行唐县农信联社传承“老农金”精神,焕发“新农信”生机,用群众喜闻乐见的方式,广泛开展金融知识普及活动。

该联社工作人员着重讲解农村地区日常接触的基础金融知识、涉农信贷、支付结算、信用意识的培养、预防非法集资及金融消费者权益保护等金融知识,将枯燥的条款转化为漫画式折页,用真实案例还原“网络贷款诈骗”“非法中介”“虚假理财推销”等常见陷阱,并附上防范指南与风险规避方法,有效解决金融信息不对称的问题,确保群众“看得懂、学得会、用得上”。

在选择此次宣传活动开展地域的过程中,该联社着重关注金融知识匮乏、地域偏远、金融基础服务相对薄弱

的村镇,着力打通金融服务的“最后一公里”。其中烈坡沟、桑叶沟支农服务站距离县城90余里,为行唐县城最偏远的地域之一,柳树沟、麻家庄等为金融服务薄弱区域。行唐县农信联社选择在这些地域开办“金融夜校”,并在宣传过程中设置知识问答环节,旨在增添活动趣味性,提升村民的参与感、体验感,让村民们在热烈的氛围中掌握金融知识,切实提升其金融知识水平。

“今后我们将继续开展金融知识宣传,送金融知识下乡,同时着力完善网点布局,提供基础金融服务。”面对乡亲们对这些金融知识的渴望与热情,该行工作人员无不感动地表示。下一步,行唐县农信联社将继续立足“三农”、服务“三农”,充分发挥农村金融主力军、“乡村振兴主办”作用,为县域经济社会发展提供不竭动力。李雪龙

漳泽农商银行
为秋收播洒金融“及时雨”

近日,连续阴雨天气导致部分地区农田积水严重、农机作业受阻,秋粮收储面临严峻挑战。山西漳泽农商银行迅速响应省农业农村厅《关于迅速开展“抢收抢种保丰收”行动的通知》的安排部署,以“快响应、强对接、深服务”为原则,通过“政策响应、‘银企’联动、田间服务”三大举措,构建起覆盖秋收全链条的金融服务体系,为秋收生产播洒金融“及时雨”。截至目前,该行各项贷款金额达146.82亿元,较年初净增8.89亿元,其中农户贷款达42.07亿元。

“必须把政策要求转化为助农实效!”带着这一明确目标,该行第一时间召开专题会议,成立“秋收金融服务队”,结合辖内秋收实际与农户、企业需求,出台《秋粮收储金融服务应急预案》,推出“整企授信”“惠农贷”等特色服务及产品,开辟优先调查、优先审批、优先放款的“绿色通道”,持续开展“让老客户回家”专项行动,梳理存量涉农客户清单,确保政策红利精准触达,既激活老客户合作活力,也让新客户快速享受服务便利。

该行针对农民专业合作社、农机公司等秋收关键经营主体,着力打造“整

企授信+多维保障”服务模式:组织工作人员对辖内农机经销商、粮食合作社等经营主体开展全覆盖走访摸排,结合企业实际推出“一企一策”精准服务,建立“秋收企业服务台账”动态更新需求,并与重点企业签订战略合作协议;明确24小时响应机制,对企业设备维修、资金调拨等突发需求第一时间响应解决,同时依托线上“晋享e贷”APP,实现贷款申请、进度查询一站式办理,确保秋收期间金融服务“不断档”,全力保障秋粮“颗粒归仓”。

为打通金融服务“最后一公里”,“让老客户回家”专项行动更添温情。该行将网点真正“搬”到田间地头,建立“一村一档案、一户一策略”服务机制,工作人员携带移动展业设备现场为农户办理银行卡激活、贷款申请等业务。针对老年农户不熟悉智能操作的情况,工作人员手把手教学移动支付使用方法,并向其宣讲反假币、防诈骗及存款保险等金融知识;对因阴雨天气受灾的农户,第一时间启动“银行+保险”快速理赔联动机制,安排专人协助对接保险机构核实损失、提交理赔材料,最大限度帮助农户减少受灾损失。李雪