

抚宁农信联社
金融助力新市民安居创业

近期,河北抚宁农信联社积极贯彻河北农信“1357”发展战略,持续推进“一池两新万企”行动,聚焦新市民群体在安家落户、创业经营中的金融需求,通过产品创新与服务优化,有效助推了地方民生改善与乡村振兴。

该联社运用“背靠背”评议机制,整合村级信息,对符合条件的新市民进行标记和深度评估,并根据其实际情况开展实地走访。随后,该联社将新市民群体细分为“外地来本地”与“本地人去外地”两类,实施差异化服务策略,分类建档、因户施策,实现对新市民群体的精准对接。

在产品方面,该联社推出“家庭贷”专项信贷产品,为来抚宁创业的小微企业主、个体工商户提供优惠利率,切实降低其融资成本;积极拓展一手房与二手房按揭贷款业务,全力满足新市民安家落户的实际需求。

为提升服务便捷度,该联社在城乡接合部网点专门设立新市民服务专区,为新市民提供一站式咨询与业务办理。截至目前,该专区已服务客户2万余人次,发放宣传材料1.6万余份,开展现场讲解超200场,推动存款、贷款、电子银行等多项业务签约逾2000户。 关洪蕊

交城农商银行
“背包精神”推进信用主体创建

“背包精神”是农信人的宝贵财富。山西交城农商银行将这一精神深度融入信用主体创建工作,切实破解贷款难、放款慢问题,让金融“活水”精准滴灌民生领域。

在信用主体遴选阶段,该行工作人员延续“背包入户”的调研传统,摸清各类主体实际情况,优先选择民风淳朴、配套度高的主体推进创建工作;同时,依托村干部、产业带头人等本土联络员队伍,开展政策宣讲90余场,让“信用能换贷款、守信能享优惠”的理念深入人心。

在信用主体创建过程中,该行工作人员带着宣传册走进田间地头,用简单易懂的“乡土话”,让农户快速理解政策;针对外流务工人员,通过电话随访、微信视频等方式完成信息登记,实现知晓率达100%、建档覆盖率超90%。

在服务落地环节,面向行动不便的老人、忙碌的商户,该行工作人员主动上门对接,在炕头、柜台边完成签约手续。这份“走村入户、主动服务”的“背包精神”,不仅让信用主体创建工作走出了办公室、走进了百姓家,更以“问需送贷”的实际行动把金融服务的温暖送到了百姓心坎上。 张亚萍

临桂农商银行
组织志愿者宣传医保缴费知识

近日,2025年桂林市全民参保集中宣传月暨临桂区全民参保集中宣传月启动仪式在临桂金山广场举办,广西临桂农商银行“红马甲”积极加入志愿宣传队伍,为居民朋友送上医保缴费指南和干货满满的金融知识。

活动开始,该行志愿者分工合作,有条不紊地为到场群众分发互动小礼品并主动维持现场秩序;提醒到场群众注意缴费起止时间和缴费金额,耐心细致地对现有缴费渠道进行宣传演示,手把手指导到场群众通过手机微信、支付宝等渠道进行医保缴费。

与此同时,该行志愿者现场讲解电信网络诈骗典型案例,提醒群众擦亮“火眼金睛”,准确识别投资理财、养老保健、刷单返利、假冒公检法等骗局,面对陌生来电、不明链接做到“不听、不信、不转账”,保护好自己的“钱袋子”。 欧清平

岚县农商银行
以网格授信提升金融服务质效

山西岚县农商银行深入践行金融工作的政治性、人民性,以“信用主体”为主战场,秉承“问需于民,送‘贷’上门”的服务理念,将整村授信作为乡村振兴催化剂,以网格授信提升金融服务质效,切实打通金融服务的“最后一公里”。

该行依托村委会平台,以通俗易懂的语言向村民深入解读信用主体创建的核心意义,重点厘清授信与信用的区别,突出授信卡“随用随贷”的灵活优势,夯实信用评级工作基础;同时,以客户经理为核心,精准锁定信用创建“关键人”,联动村“两委”干部、产业带头人、片区网格员等关键力量组建“金融服务站”,紧盯节假日、秋收等村民集中返乡节点,开展“信用创建便民周”活动,精准对接村民金融需求;通过“已用信客户转推荐+产业能手转介绍”的联动机制,进一步扩大信用创建覆盖面,让金融服务更贴近乡村实际,激活了乡村信用生态,为特色产业发展注入金融“活水”,构建起“信用促发展、金融惠民生”的乡村服务新格局。 杨丽芳

南通农商银行“双线行动”
开创城乡协同金融服务新范式

面对城乡金融需求的多元格局,江苏南通农商银行依托整村授信提质增效与城区网格“百日攻坚”的“双线行动”,打破传统服务边界,通过过程化管理与数字化转型,将金融“活水”精准引至田间地头与城市街巷,着力开创城乡协同金融服务新范式。

南通农商银行城区支行以“百日攻坚”为抓手,划分责任网格,组织客户经理通过清单式走访、数字化建档,成功转化客户212户、用信金额5393万元;南通农商银行农区支行则组织工作人员利用下班时间送卡入户,目前其整村授信已覆盖辖区内95%的农户,用信金额达8.27亿元,形成“城区提速+农区扩面”的协同格局。在此基础上,该行组建专项工作群,辖内城区支行每日上传走访图片与成效数据,由相关负责人在工作群内进行实时点评;农区支行定期通报授信进展,分享先进案例,确保“问题不过夜、改进不间断”,实现“日反馈、周总结、月复盘”的闭环管理。

该行组建整村授信和百日攻坚两

翼拜访督导小组,每日提交督查底稿,实时反馈问题并优化方案;通过“图片打卡+数据通报+案例分享”三重机制,构建“目标—执行—评估—优化”的管理闭环,形成“政银”协同推广合力。与此同时,该行依托周末集中走访机制有效弥补日常服务碎片化短板,辖内各支行行长统筹路线规划与过程管控,全员利用班后时间开展“扫街入户”“厅堂沙龙”等活动,实现从物理覆盖到认知覆盖的深层转变。

该行系统梳理信贷产品制度,果断废止8款低效产品,并创新推出“退役军人创业贷”“碳减排工具”等特色产品,与南通市退役军人事务局开展战略合作,通过优化专项产品、联合走访加大信贷支持等举措获得政府部门高度肯定。今年8月,该行成功运用人民银行碳减排工具1176.56万元,成为南通市首家落地该政策的农商银行。在此基础上,该行办贷流程实施分阶段时效目标,推动“三台六岗”模式落地,组织调研团队深入一线,收集建议98条,形成针对材料收集、不良处

置等9大环节的优化方案,逐条明确堵点及提升方向,实现全流程办贷效率与风控质效双提升。

该行以大数据技术为支撑,构建“客户管理精细化、业务流程高效化、考核激励立体化”的数字化营销体系;深入开展提升办贷效率专项行动,分金额段明确时效目标,全力推动“三台六岗”信贷模式的有效落地与运营。在落地过程中,该行广泛收集基层实践案例,聚焦差异化竞争策略、特色客群深度开发、全流程效率提升及痛点难点问题破解等关键领域,进一步明确推进方向与具体措施,将形成的解决方案通过情况通报的形式发布全行,进一步凝聚全员共识,共同重塑本行的核心竞争优势。

从城乡“二元分割”到全域协同共进,南通农商银行以网格“微治理”激活基层细胞,以整村授信筑牢信贷根基。下一步,该行将持续深化“双线行动”模式,在乡村振兴与城市转型的交汇点上,全力书写金融赋能的高质量答卷。 张伊曼



日前,江西南丰农商银行员工化身“金融娘家人”,用亲切的方言,结合“冒充子女紧急借钱”“投资养老”等真实案例,生动剖析常见诈骗手法,为过往群众送上了一份实用的“防骗指南”。图为该行工作人员为群众讲解相关金融知识。 彭天涛

竹山农商银行潘口支行量身定制贷款方案
解决外出创业者资金周转难题

“真是太感谢了!60万元贷款一天就到账了!既没损失定期利息,又能让我准时给乡亲们发工资,农商银行真是帮我解决了大难题!”日前,年在外承接劳务工程的竹山县潘口乡人程某,握着湖北竹山农商银行潘口支行客户经理的手再三致谢。这场金融“及时雨”不仅化解了他的资金周转危机,更彰显了竹山农商银行“支农支小、服务本土”的使命担当。

据了解,程某带领三十余名乡亲在山东承接建筑劳务分包项目,既是团队的“领头人”,也是乡亲的“主心骨”。今年10月,在给工人发放工资时,程某却犯了难——原来,上游工程款未能按时到账,60万元的工资缺口让他愁得彻夜难眠。他名下虽有一笔80万元的定期存款,但距离到期仅剩6个月,若提前支取,数万元利息将“打水漂”;若可不支取,三十多名乡亲的

工资将无法按时发放,还可能影响后续工程施工进度。“工人跟着我干活不容易,工资一天都不能拖;可这笔利息也是笔不小的金额,实在舍不得。”程某就此陷入了两难境地。

竹山农商银行潘口支行工作人员在开展“六访六增”日常走访工作时得知了程某的困境,迅速为其量身定制定期存款质押贷款方案,以程某未到期的80万元定期存单作为质押物,在不影响原有定期存款利率的前提下快速审批60万元贷款。“您的定期存款继续享受原利率,到期后能拿到足额利息;同时60万元贷款能马上到账,工资发放一点不耽误。”客户经理详细讲解方案时,程某紧锁的眉头终于舒展开来。从提交申请到资金到账仅需1个工作日,让他真切感受到了农商银行服务的速度与温度。

这笔“雪中送炭”的贷款,看似是

一次偶然的服务,实则是竹山农商银行潘口支行长期深耕乡土、筑牢信用体系的必然结果。该支行以“六访六增”为抓手,持续推进农户建档工作,程某的经营状况早已纳入该支行的“七本台账”,这也是此次合作能快速制定方案、高效审批贷款的关键前提。如今,在潘口乡,越来越多像程某这样的外出创业群体通过农商银行的精准服务解决经营难题。今年以来,竹山农商银行潘口支行已为300余户村民建立信用档案并完成预授信,授信总额1600余万元,有效满足了农户在劳务周转、生产经营、产业扩张等环节存在的各类资金需求。

下一步,竹山农商银行潘口支行将持续深化“六访六增”工作,把金融服务送到农户“家门口”,让金融“活水”更精准地滴灌乡村振兴沃土,助力更多农户实现创业增收梦。 陈杰

苏州农商银行
为养殖场提供“管家式”服务

近日,江苏苏州农商银行泰州分行营业部客户经理在日常走访时发现,饲料价格上涨已成为村头巷尾热议的话题。凭借对当地养殖行情的了解,他们意识到一定又有农户在为资金周转不开而愁眉不展。

在泰州市姜堰区张甸镇,恰巧有一家中型现代化半自动养鸡场因近期饲料价格上涨,资金周转成了大难题,养殖场主想要融资却因为抵押物不足而难以实现。得知这一情况后,该分行紧抓农担贴息政策机遇,迅速为该养殖场主匹配特色产品“惠农快贷”,并为其提供“省农担保+供应链优化”的综合解决方案。在此基础上,该分行推行“管家式”服务,主动帮助整理办理贷款所需

材料,通过江苏省农业融资担保有限责任公司担保,在7个工作日内就完成了50万元的贷款发放。随后,该分行利用多年扎根当地的人脉优势,积极为其对接本地优质饲料供应商,成功为该养殖场主争取到了30天的账期优惠,有效缓解了资金周转的压力。

在及时得到贷款支持后,该养殖场主主动向苏州农商银行泰州分行推荐养鸡协会其他有融资需求的会员单位。根据不同会员单位养殖规模、经营特点等具体情况,该分行依托“一户一策”的精准服务,为其配套提供结算、存款等综合服务方案,持续优化审批流程,最终促成200万新增贷款落地,实现存款、结算业务同步增长。 陆婷婷

阳新农商银行
贷动“一篮果”挑起“金扁担”

2018年,在外务工多年的明平杜返乡创建大明府家庭农场,在逐步积累种植技术和灾害防治经验,并引进高校专业团队与先进种植技术后,他所经营的农场得到快速发展,逐渐建成200余亩柑橘标准化种植基地、100余亩种苗繁育基地和50余亩产业研学基地,产出的高品质“爱媛28”柑橘产品,在多个展销平台屡展获奖,广受市场追捧。近期,明平杜决定对基地50个老旧大棚进行现代化改造,可流动资金不足的实际情

况却让明平杜犯了难。

为进一步助力当地农业产业现代化发展,湖北阳新农商银行根据省市行社产业链式金融工作部署,持续加大本土“一篮果”产业金融支持,指导辖内军

雅安农商银行

发布自然相关信息披露(TNFD)报告

近日,扎根“天府之肺”生态核心区的四川雅安农商银行正式发布《2024年度自然相关信息披露(TNFD)报告》。

作为全国首批、四川省首家发布TNFD信息披露报告的银行机构,雅安农商银行此举不仅填补了农商银行系统和省内银行业自然相关信息披露的空白,更以金融实践为生物多样性保护与绿色发展深度融合提供了“雅安范本”,为全国同类机构提供可借鉴的区域化经验。

在人民银行四川省分行指导及人民银行雅安市分行推动下,依托北京绿色金融与可持续发展研究院智力支持,该行依据自然相关财务披露工作组(TNFD)发布的《自然相关财务信息披露建议》及《自然相关财务披露工作组金融机构附加指南》完成报告编制。报告系统梳理了该行在自然相关治理、战略、风险管

理、指标与目标四大维度的举措成效,首次全面量化运营及投融资业务对自然的依赖、影响与关联,标志其绿色金融实践进入“精细化、可衡量”的新阶段。

此次报告发布,是该行践行“绿水青山就是金山银山”理念的具体行动,也体现了四川法人银行践行“昆蒙框架”要求、积极参与自然生态多样性保护的责任担当。在此基础上,雅安农商银行将持续深化TNFD框架应用,持续升级自然风险评估工具,推动GIS、生物多样性影响评估(BIA)在贷前审查全面落地;创新“生态茶园认证贷”“林下经济固碳贷”等产品,将客户生态绩效与信贷条件挂钩,强化全员自然风险管理培训,推动投融资组合向“自然向好”转型,为雅安建设“绿色发展示范市”、为四川筑牢长江上游生态屏障提供更坚实的金融支撑。 封文波

峡江农商银行

多措并举普及社保卡知识

为全面提升社保卡的知晓率、应用率和覆盖面,江西峡江农商银行积极组织全辖网点持续开展社保卡系列活动,主动将金融服务和惠民政策送到群众身边。

该行与村委会、社区网格员紧密协作,走进群众家中,用通俗易懂的方言,面对面讲解社保卡的重要性、应用场景,以及如何使用社保卡查询养老金、缴纳医保费等。对于部分尚未申领或激活社保卡的居民,工作人员现场收集办理意向,预约上门服务时间,或引导其前往就近网点办理,确保惠民政策“不漏一户、不落一人”,打通社保卡服务“最后一公里”。

阿坝农商银行若尔盖支行

打通社保卡业务“最后一米”

近期,学生社保卡办理、更换业务迎来高峰期。为保障辖内农牧民群众、学生顺利完成业务办理,确保社保卡权益“不断档、不缺位”,四川阿坝农商银行若尔盖支行主动担当,针对业务高峰时段提前谋划,增配移动终端、业务骨干、开设专属窗口、动态延长营业时间等,全力打通民生服务“最后一米”。

为有效提升服务质量与群众满意度,该支行从硬件保障、特殊关怀、便民服务三方面发力。该支行从其他支行调配社保卡移动终端,共配备3台设备专办社保卡业务,有效补强硬件支撑能力;针对老年人等特殊群体,安排本地工作人员全程协助办理,并提前梳理、备齐业务所需资料,真正实现“让客户少跑腿”;提前备好饮用水、休息座椅等便民物资,为客户营造舒适的等候环

境,组织工作人员同步普及金融知识,切实切降低了群众的“跑腿成本”,也保障了客户群体的办卡需求。

面对激增的业务量,该支行全体员工全力主攻社保卡业务。营业部员工主动放弃轮休,坚守岗位高效办理业务;后台部门员工利用休息时间主动前来帮忙,协助引导客户、核验资料、解答疑问。整个营业大厅虽人头攒动,但始终忙碌而有序,用实际行动彰显着该行“为民服务”的初心使命。

依托设备增补与人员配备,该支行平均每天为辖内300余名农牧民、学生客户办理社保卡新办及更换业务,以专业服务赢得群众一致认可。下一步,该支行将持续立足地方实际,优化民生服务举措,全力当好群众的“金融贴心人”与“民生守护者”。 抗中措