

黄骅农商银行
“新三信”创建工作显成效

自“新三信”(信用微企、信用园区、信用县区)创建工作启动以来,河北黄骅农商银行通过强化顶层设计与机制保障等方式,取得了阶段性丰硕成果。

该行成立了由董事长亲自挂帅的领导小组,创新建立起“班子包片区、部室包网点、全员包网格”的三级包联机制,配套专项实施方案,充分调动干部员工工作积极性,并通过“日统计、周督导、月考评”的方式确保工作高效落地。

据统计,截至目前,黄骅农商银行已经对省联社名单内17816户企业及名单外新增的34户产业集群企业实现了100%走访,累计完成授信279户、授信金额24.47亿元;实际用信户数223户、用信余额18.24亿元。

此外,黄骅农商银行通过固化“周四全员营销日”机制,累计组织1500人次深入一线,先后走访各类经营主体3721户,达成授信117户、授信金额11.7亿元。依托这一行之有效的工作体系,黄骅农商银行为推动地方经济血脉畅通提供了动力强劲的金融引擎。

张泓

交城农商银行
拓宽普惠金融覆盖面

长期以来,山西交城农商银行以信用主体创建工作为抓手,持续推动金融服务下沉,通过“银政”“银村”“银市”多方联动,有效拓宽普惠金融覆盖面。近期,交城农商银行辖内多家支行同步推进信用主体建设活动,旨在以务实举措激活农村金融内生动力,为县域经济高质量发展注入金融动力。

活动期间,交城农商银行辖内各支行统一召开授信推进会,以“问需于民,送‘贷’上门”为导向,开展多项专题活动,并依托深入细致的走访、不断创新的金融产品和服务体系,以及持续的合作互动搭建起高效的“银政农”三方对接平台。据统计,授信推进会召开期间,该行累计发放宣传折页3000余份,成功吸纳意向客户397人,实现了从面对面服务到随时在线服务的延伸,为后续对客户进行持续、批量化跟进授信工作奠定了坚实基础。

与此同时,该行组织工作人员深入各大商圈、社区,别出心裁地策划了趣味套圈暨金融知识普及活动,让金融知识走出网点、走进客户心中,让客户在轻松愉快的氛围中提升金融知识水平。在此过程中,工作人员化身“金融宣传员”,以亲切的本地方言、“唠家常式”的轻松对话,向商户细致讲解防范电信网络诈骗、反假币等实用技巧,以及备用金贷款等实用金融知识,提升了商户的信用意识与风险防范能力,以务实高效的服务推动市场信用体系建设见行见效。

张亚萍

丹寨农商银行
上门服务解决客户难题

“真是太感谢了。我身体不方便出门,没法自己到银行办理业务,幸亏你们特意跑一趟!”近日,在丹寨县龙泉镇高排村,年过七旬的王大爷握着贵州丹寨农商银行工作人员的手连声道谢。

据悉,王大爷因腿脚不便长期居家,近日遗忘了银行卡密码,无法支取生活费用,但王大爷的身体状况导致他无法亲自前往银行网点办理密码重置业务。无奈之下,王大爷的家属拨通了丹寨农商银行的服务热线,就这一情况进行求助。了解到王大爷的具体需求后,丹寨农商银行东湖支行立即组织两名工作人员驱车前往王大爷家中,上门为其办理业务。

抵达王大爷家后,丹寨农商银行工作人员核实了王大爷的身份信息,随后通过人脸识别、现场签字确认等规范流程,协助其完成了密码重置操作。整个业务流程用时不到20分钟,王大爷的银行卡便恢复了正常使用,让王大爷及其家属免于奔波,在“家门口”就享受到了贴心的金融服务。

该行负责人表示:“金融服务不能只在柜台内,要走到群众需要的地方去。”一直以来,针对老年群体、患病群众等行动不便的客户,丹寨农商银行持续推行“上门办、就近办”服务,覆盖密码重置、账户激活、信息更新等多项业务,切实用“零距离”服务把金融温暖送到群众身边。

梁英

攀枝花农商银行践行“金融为民”使命

助力农业产业结构调整

四川省米易县丙谷镇芭蕉箐村地处龙肘山脚下,当地大面积种植的早春枇杷和先后建成的五大水库成就了芭蕉箐村“枇杷水乡”的美名,也让该村于2024年底获评国家AAA级旅游景区。如今,芭蕉箐村紧扣“阳光、休闲、旅游、康养”发展定位,配套完善的游客中心、观光步道、特色民宿、农家乐等基础设施,精心打造荷花观赏区、枇杷观光园、奇瓜果走廊等乡村旅游业态,着力将该村建成集休闲、观光、度假、体验于一体的乡村康养度假好去处。

时值收获季,走进芭蕉箐村,白色与浅红色相间的木棉花蕴含着攀枝花这座三线建设英雄城市的气概与坚韧。海拔1573米的山坡上,在晚熟芒果种植基地里,包裹着芒果的白色纸袋在阳光下随风摆动,像无数白色小鸟在果树林里跳跃。“我们村的晚熟芒果快上市了。”芭蕉箐村委书记苏国家介绍道。话音未落,他随手打开几个纸袋,硕大的凯特芒露出真容,果皮呈现出诱人的紫红色。“我们村目前种有8000多亩晚熟凯特芒,目前已经全部进入盛产期,预计亩产可达5000斤以上,如果市价好

的话,每亩收入会超过35000元。”

芭蕉箐村依托独特的气候与地形,大力发展特色水果种植产业。截至目前,该村种植有8800余亩早春枇杷和8000余亩晚熟凯特芒果,2024年全村人均纯收入达3.5万元,今年预计将超过3.8万元。

据了解,芭蕉箐村现有产业格局的形成,经过两次大的产业结构调整——第一次调整时,该村放弃传统的甘蔗种植,改种早春枇杷;第二次调整时,该村着重利用坡地,改种晚熟凯特芒果。而这两次重大的产业结构调整背后,都少不了四川攀枝花农商银行的信贷支持。

据攀枝花农商银行丙谷分理处主任张留源介绍,针对丙谷镇辖内各村镇积极布局产业结构调整、大力发展特色农业产业的实际情况,该网点着力引金融“活水”精准滴灌,助力其实现高质量发展。截至目前,该网点在丙谷镇总授信户数3856户、授信金额6.4亿元,已用信30872.42万元。攀枝花农商银行先后推出“农户小额信用贷”“个人生产经营贷”“蜀信e·商易贷”“蜀信e个人综合消费贷”等特色信贷产品,发放生源地信

用助学贷款292.63万元,脱贫人口小额信用贷款64万元,个人生产经营贷款2.98亿元,个人综合消费贷款710.98万元。

在该网点的持续支持下,丙谷镇特色农产品种植面积和收益实现了“双提升”。截至目前,该镇芒果种植面积达1.4万亩,主要集中于中高山民族地区,预计年收入可达6000余万元;早春枇杷种植面积为1.1万亩,预计每亩收入可达3.3万元。此外,当地群众依托安宁河流域肥沃的土地种植早春蔬菜,目前种植面积为2.75万亩,其中2.5万亩属蔬菜新品种、新技术推广区,预计年产值可达6.8亿元。

从海拔1500多米的山腰到1100米的安宁河谷,穿过二十多公里的乡村公路,芒果种植基地、枇杷种植基地、蔬菜大棚依次排列,呈现出一派生机勃勃的景象。无论是在果园里查看芒果长势的种植户,还是在大棚里查看菜苗生长情况的菜农,他们都不约而同地哼唱着《我们的生活充满阳光》,这正是攀枝花农商银行践行“金融为民”使命、助力产业结构调整的生动写照。

周泰 肖黎



该行工作人员了解芒果生长情况

乐亭县农信联社

高效服务获赠锦旗

近日,客户阎女士手持写有“专业银行高效服务,情系百姓共创未来”的锦旗,专程来到河北乐亭县农信联社聂庄信用社,郑重地将锦旗送到该网点员工手中,再三感谢其在办理贷款提前结清业务时提供的贴心帮助。

事情要从几周前说起。当时,阎女士怀着试试看的想法,来到乐亭县农信联社聂庄信用社,咨询个人住房贷款提前结清相关事宜。由于平时工作繁忙,加之阎女士居住的小区与该网点距离较远,此前她一直担心办理业务需要多次往返,耗时又费力,所以迟迟没有付诸行动。正在业务窗口值班的员工见状,立刻热情地迎上前,微笑着邀请阎女士坐下。在详细了解阎女士的需求和顾虑后,该员工并没有简单地告知业务流程,而是结合她的

实际情况,耐心地为她梳理出一套一次性办理方案。

考虑到阎女士时间紧张,该员工一边细致地讲解提前结清所需的材料清单,一边主动协助她核对个人信息、填写相关表格,还提前与授权部门沟通,协调好业务办理的各个环节。在业务办理过程中,阎女士对部分还款细节存在疑问,该员工没有丝毫不耐烦,而是用通俗易懂的语言反复解释,直到阎女士完全理解。在该员工的高效协助下,阎女士的贷款提前结清业务仅用短短半个小时就顺利办结。看着手中的业务办结凭证,阎女士既惊喜又感动,连连称赞:“没想到这么方便,你们真是太负责任了,为我节省了太多时间!”

这并非该员工第一次获得客户好

评。在日常工作中,他始终秉持“以客户为中心”的服务理念,对待每一位客户都耐心细致、热情周到。无论是解答复杂的金融业务问题,还是协助老年客户操作智能设备,他总能用专业的业务素养和温暖的服务态度,让客户感受到贴心与安心。该网点同事也纷纷表示,这位员工不仅业务能力过硬,还乐于分享工作经验,经常主动帮助身边同事解决业务难题,是大家眼中当之无愧的业务能手和暖心伙伴。

一面锦旗,不仅是客户对该员工个人服务的肯定,更是对乐亭县农信联社聂庄信用社优质服务理念的认可。未来,乐亭县农信联社将继续鼓励员工以更优质、更高效的服务,为客户解决实际问题,用实际行动践行“金融为民”的承诺。

郝斌

阳新农商银行量身定制金融服务

推动油茶产业高质量发展

近年来,湖北省阳新县委、县政府紧紧围绕农业现代化目标,以“一壶油”产业为抓手,全力打造具有地域特色的农业品牌。在这一过程中,湖北阳新农商银行引入金融“活水”,持续润泽油茶产业,为其高质量发展注入强劲动力。

在排市镇万亩油茶核心区,种植户王义禧正忙着采收油茶果。“五年前,我想承包60亩荒山种油茶,却连购苗款都凑不齐。多亏农商银行发放的20万元贷款,解了我的燃眉之急。”正是这笔资金,帮他度过油茶生长的漫长周期。

王义禧的故事,是阳新农商银行“一户一策”精准支持种植户的缩影。自2020年起,该行针对油茶种植特点和农户实际需求,量身定制金融服务,陆续推出“亲情农贷”“农e贷”等信贷产品,并为种植户开辟“绿色审批通道”,全面推行“301”线上服务模式,确保农时资金及时到位,真正将足额、便捷、实惠的金融服务送至田间地头。

与此同时,为推动油茶产业从分散走向集约,阳新农商银行聚焦“聚链

强链”,按照“种植规模化、生产标准化、加工精深化、营销品牌化”的思路,着力支持核心企业做强,推动龙头企业发挥“领头雁”作用,带动广大农户共同发展。

位于陶港镇的阳新富川油脂公司便是这样的“领头雁”。作为湖北省著名商标——“富川山茶油”的持有者,该企业通过“专家技术顾问+公司+基地+农户”的模式,带动周边2600余户农户实现就业,年均助农增收1560万元。2025年,随着订单大幅增长,该企业急需扩大种植与采购规模,却面临资金周转压力。

就在此时,阳新农商银行工作人员主动上门,用“信用+数据+财政”的“组合拳”为企业解困。该行通过大数据分析企业销售流水、纳税记录和品牌溢价,迅速为企业发放中小企业商业价值信用贷款500万元,及时缓解了其资金困境。

如今,阳新富川油脂公司不仅实现了产能与规模的扩张,还与6家农民专业合作社、40余户农户签订油茶果收购协议;同时,持续推进精深加

工、延伸产业链条,使油茶果从“初级农产品”升级为“高端精品油”,附加值成倍增长,真正串起了一条农户持续增收的“共赢链”。

在排市镇王埡村的茶花坞景区,导游正带领游客穿行于油茶园中。这里不仅可体验采摘乐趣,还能品尝农家菜肴、参观油茶文化展览。游客的欢声笑语与油茶的馥郁芬芳交织,构成乡村最美的风景。

这番热闹景象,同样离不开阳新农商银行的金融的支持。该行及时发放贷款,支持王埡村嫁接1.2万亩茶花,助力其将油茶林打造为生态景区;该行支持的企业也顺势开发出系列油茶文创产品,让油茶从经济作物延伸为“文旅IP”。如今,游客纷至沓来,农家预订火爆,农户收入渠道进一步拓宽,乡村振兴的“新活力”在此充分涌动。

截至目前,该行已累计向“一壶油”产业链投放贷款2.6亿元。这股源源不断的金融“活水”,不仅染绿了阳新的山野,更将醇厚的“油茶香”酿成了乡村振兴的“甜果果实”。

张云召

嵊州农商银行

优化居民医保缴费服务

随着新一年度城乡居民基本医疗保险缴费工作如火如荼展开,浙江农商银行联合辖内嵊州农商银行积极履行地方金融主力军的责任担当,充分发挥其网点遍布城乡、服务深入村社的独特优势,早部署、广动员、优服务,为居民提供便捷、高效、贴心的缴费服务,护航城乡居民医保缴费工作的顺利推进。

嵊州农商银行主动加强与市医保局、民政局等政府部门横向联动。该行通过建立定期会商、信息共享机制,明确最新缴费政策、宣传推广方案、优化服务流程,实现了业务协同的无缝衔接;辖内工作人员提前完成政策解读与操作培训,为做好“咨询—指导—缴费”

全流程服务做足准备,从源头上避免群众“多头跑、反复问”。

面对辖区范围广、居民层次多的特点,该行依托微信公众号、视频号等线上平台,高频次推送社保缴费操作指南等信息,辖内各营业网点运用LED屏、宣传栏进行政策解读宣传;组织员工成立“流动宣传队”,走进农贸市场、社区街道和田间地头,将参保政策、缴费渠道和截止时间等关键信息“送上门”,营造“人人知晓、自愿参保”的良好氛围。针对缴费期间易发诈骗风险的情况,该行工作人员在宣传过程中同步开展金融知识宣传,着力增强群众防范意识。

胡年 丁晨

海门农商银行

为客户追回不明扣款获肯定

近日,江苏海门农商银行瑞祥支行收到一份特殊的“礼物”——客户朱先生在该支行意见簿上留下的表扬信,字里行间满溢对大堂助理沈家雨热心服务的感激。

事发当日,朱先生来到该支行,称自己名下有一笔不明扣款,希望大堂助理能协助打印一份银行卡流水明细。大堂助理沈家雨查看后发现,朱先生持有的是邮储银行卡,当即明确告知他跨机构无法打印流水,并指引他前往邮储网点办理。本以为事情告一段落,不料半小时后,朱先生再次返回,称邮储网点未能协助其追回扣款,仅建议他回家找家人处理,可此时家人都不在身边,

无奈之下他只好再次向该行求助。

见朱先生焦急万分,沈家雨主动接过他刚打印好的流水,仔细核对后发现,扣款方为“元宝保险”。为帮朱先生尽快解决问题,沈家雨立即搜索并拨打元宝保险官方客服电话,向人工客服详细说明朱先生在不知情的情况下被扣款的事宜。经有效沟通,不到两分钟,这笔近2400元的扣款便成功原路返还至朱先生的银行卡账户。

朱先生亲手写下的表扬信,不仅是对大堂助理沈家雨两个人专业能力与暖心服务的肯定,更是对该支行始终坚持“以客户为中心”服务理念的生动印证。

林茜 施红艳

平陆农商银行

“贷”动种植户甜蜜“柿”业

秋末冬初,山西省平陆县圣人涧镇计王新村的柿子喜获丰收。说起柿子,就要说到当地远近闻名的种植大户曲大哥。他从最初的4亩柿树试种,到如今流转成片20亩柿园,只用了七年时间。

这天,山西平陆农商银行南村支行客户经理薛元杰像往常一样在计王新村走访,远远望见曲大哥家的柿子大棚红彤彤一片,便上门了解其收成情况。曲大哥握着薛元杰的手激动地说:“要不是农商银行这几年的贷款帮扶,我也不能有如今的规模。有你们的支持,我就敢想敢干!”

原来,曲大哥创业之初,便从平陆农商银行南村支行贷款3万元,用自己的4亩地开始试种柿子,不断积累经验。在品尝小丰收的甜头后,2024年,他又贷款5万元以扩大种植规模。如

今,曲大哥同步开展柿子种植和柿子产品加工,柿子种植面积已达20亩,占地300余平方米的柿子产品加工大棚也逐步建成。

在交谈间,曲大哥提到了自己的资金需求:“现在虽然是有规模了,但是所需的人工、机器等成本也随之增加。之前柿子的加工产品都是卖给本地人,今年计划拓展外地销售渠道,提高盈利能力。但里里外外算下来,还有5万元的资金缺口。”了解曲大哥的诉求后,薛元杰综合考虑其经营、信用等状况,表示可以将其贷款额度从5万元增加到10万元,并当场完成办理。

“真是太感谢你们了!这下我的资金就充足了,我家的柿子也可以走出去了,生活也更有奔头了!”看着贷款到账的提示,曲大哥激动地说道。

谷帆

保康农商银行

加快信贷投放 护航秋粮丰收

进入水稻收获季,湖北省保康县的田间地头处处洋溢着丰收的欢愉。在这丰收图景背后,是湖北保康农商银行的“蓝色服务队”以金融主力军的担当,深耕乡村一线,以定制化、高效率的金融服务,为秋粮丰收注入坚实支撑。

过渡湾镇种粮大户陈先生流转的200亩玉米正值收割,却因资金不足,无法顺利购置农机。正当他一筹莫展之际,保康农商银行“金融村官”主动上门,依托整村授信系统开辟线上审批“绿色通道”,15万元信贷资金当天就顺利到账,真正实现“申请不出村、审批零等待”。秋收期间,该行客户经理携移动终端走遍11个乡镇,让八成以上农户在“家门口”享受到便捷金融服务。

针对山区农户普遍面临的抵押难、融资贵问题,该行创新推出“农担贷”产品以解决其秋粮收购资金周转难题。在秋收启动时,粮食收购商王经理因周

转资金不足险些错失收粮良机。关键时刻,该行客户经理携“农担贷”主动对接,在两天内完成50万元贷款审批,及时“输血”让他成功收购稻谷300余吨。

为全力护航秋收,该行早谋划、深摸排、快响应,组建多支专项服务小队,深入涉农企业、家庭农场和专业大户,“一户一策”为其定制金融服务方案,实现快速精准投放;积极联合农技部门、农业合作社等,开展信贷政策宣讲和技术指导,为农业增产、农民增收构筑全方位保障。

截至目前,保康农商银行已累计投放秋粮专项贷款3000万元,支持种粮大户、农民专业合作社等经营主体120余户,覆盖全县75%以上规模种植群体;同时,百余名“金融村官”持续坚守村组,以“挎包精神”走入农户,摸排生产计划,掌握资金需求,在丰收的热土上,为来年的希望播下新的种子。

孙伟



今年以来,山西长于农商银行积极开展整村授信工作,组建金融服务小分队对辖内农户开展走访,了解农户的种植规模、产量及市场售价、资金需求等,并据此积极开展评级授信,实现了将农户的信用变成助力生产发展的“真金白银”。图为该行工作人员深入一线了解作物采收情况。

王珊