

田东农商银行
送金融知识进瑶乡

近日,正值登瑶族布努文化民俗活动隆重开幕之际,广西田东农商银行组织党员、金融专员走进活动现场,开展了一场别开生面的金融知识宣传活动。

活动现场,该行精心设置了“反诈知识套圈”“金融知识有奖问答”等趣味互动环节,让群众在游戏中学习识别电信网络诈骗的技巧;有奖问答环节则围绕存款保险、反假币、征信保护等实用金融知识展开,吸引过往群众积极参与。

该行金融专员在现场设立了咨询服务点,耐心解答群众关于储蓄、贷款、电子银行等业务的疑问,重点向中老年群体讲解防范非法集资、保护个人信息安全的重要性。此外,该行金融专员重点介绍了田东农商银行支持民族特色产业发展、乡村振兴的信贷产品和服务政策,得到过往群众的一致好评。 黄辉

宽城农商银行
普及金融知识显成效

近日,河北宽城农商银行深入开展形式多样的金融知识宣传活动。该行工作人员通过现场讲解、典型案例剖析的方式,向群众宣传代理维权收费陷阱、中介虚假承诺贷款骗局等典型金融领域违法犯罪行为;同时,通过发放宣传单、指导群众使用反诈APP等方式宣传反洗钱和防范电信网络诈骗等金融知识。

通过此次活动,该行将金融知识普及工作延伸至田间地头,实现了“金融服务‘零距离’,金融知识进万家”的目标。 许稀琛

海门农商银行
首笔福费廷业务成功落地

日前,江苏海门农商银行通过同业合作方式,从苏州农商银行成功买入一笔300万元福费廷资产,标志着该行在同业贸易融资领域实现新突破。

这笔业务全程通过省联合银行国内信用证福费廷业务平台办理,海门农商银行就此成为南通市辖区内六家农商行中首个成功使用该系统的银行。业务开展过程中,该行金融市场部、国际业务部、风险管理部等部门紧密协作,严格按照相关监管要求及国际惯例,对贸易背景真实性、单据合规性及风险状况进行了全面审慎审查,确保业务“真实、合规、可控”。该业务的成功落地,是该行积极响应国家关于加大金融支持外贸稳增长号召、深化同业合作、推进贸易金融业务创新的重要举措,在丰富该行资产运用渠道的同时,也为下一步服务实体经济、支持外贸企业发展拓宽了空间。 施伟

方山农商银行
打通信用主体创建“最后一公里”

日前,山西方山农商银行信用主体创建工作进入深水区,该行组织辖内11个支行工作人员利用周末和班后时间深入基层,网格化推进整村授信工作。

夜幕降临,方山农商银行营业部员工踏着暮色走进村民家中,用通俗易懂的语言讲解信贷政策;方山农商银行峪口支行员工通过电话邀约,向农户详细介绍专属金融产品;方山农商银行积翠支行在商户午后休息时开办“经营小课堂”,量身定制“商户助力包”;方山农商银行麻地会支行深入调研各村产业特色,简化审批手续;方山农商银行大武支行针对地域特点,制定分区域攻克战略,构建“近稳远拓”工作格局。

该行相关负责人表示,打通信用主体创建“最后一公里”,是该行履行社会责任担当,实现高质量发展的战略选择。通过各网点协同发力,该行正着力构建“数据可信、流程可控、风险可防、服务可得”的农村信用体系。 刘立华

峡江农商银行
大力拓展银行卡业务

今年以来,江西峡江农商银行深入开展固本培新专项行动,大力拓展银行卡业务,着力为辖内客户提供更加优质的金融服务。

该行出台专项考核方案,根据内外勤岗位职责按照“量质并重、目标到人”的原则将任务分解到人,建立“日通报、周排名、旬调度”的工作机制,形成“人人有目标、个个会营销”的良好氛围。

与此同时,该行以相关优惠活动为宣传切入点,依托拓展家庭备用金产品、客户提额、社保卡激活和商户零钱缴存的有利时机,为客户匹配手机银行、“百福e支付”、第三方绑卡等增值服务,手把手、一对一指导客户掌握操作方法,在大力拓展银行卡业务的同时,为客户提供更加便捷的金融服务,有效扩大该行的影响力和覆盖面。

在此基础上,该行定期对客户进行回访,持续了解客户的银行卡使用情况;将预约服务、上门服务等服务延伸到节假日和“8小时以外”,确保在客户需要时能够迅速响应,切实将服务送到商户“家门口”。 罗晓洋

编辑:唐慧乔 2025年12月30日 E-mail:zhgnxb@126.com

太原农商银行多措并举 激发金融服务新潜能

近年来,太原农商银行深入探索供需互促的发展模式,不断优化金融产品供给,推出了一系列贴合客户需要的创新服务,有效激发了金融服务新潜能。通过提升服务质量、增强客户体验,该行进一步巩固了与客户的信任关系,为业务持续发展奠定了基础。

该行聚焦民生领域金融需求,着力拓展场景化服务链条,通过定制化金融产品与金融服务,满足了不同消费群体的差异化需求,促进了消费市场的繁荣与发展,同时也为自身赢得了更广阔的市场空间与增长机遇。通过构建“需求牵引供给、供给创造需求”的良性循环,该行厚植发展新动能,在支持乡村振兴、小微企业融资、居民消费升级等重点领域强化产品迭代与场景融合,推动金融服务深度嵌入经济社会链条。

该行同步推进网点功能迭代,打造了一批集金融、政务、民生服务于一体的综合便民服务中心,通过高频场

景联动,持续积累用户行为数据,反向优化产品设计路径,形成需求洞察与供给升级的闭环机制。在区域经济转型关键期,该行主动对接重点项目融资需求,创新供应链金融模式,提升资金配置效能,为深化服务能力建设提供坚实支撑。

该行紧跟国家宏观政策导向,主动融入地方发展大局,聚焦“稳增长、调结构、惠民生”等重点任务,优化信贷资源配置,加大对实体经济的支持力度。该行依托“政银企”合作契机,强化信息共享与资源整合,提升政策落地效率;通过建立动态响应机制,确保各项扶持政策与金融服务实现无缝衔接,切实增强经营主体的金融服务获得感。

在中小微企业纾困、产业升级扶持等政策支持下,该行精准投放普惠型贷款,降低融资门槛与成本,助力企业轻装上阵,持续提升金融服务可得性与可持续性;加强政策解读与宣传

触达,着力打通政策落地“最后一公里”,确保惠民利企举措真正惠及基层主体;依托数字化平台实现政策匹配智能化,推动“人找政策”向“政策找人”转变,提升服务主动性和精准度。

该行持续推进业务流程再造与服务模式创新,通过构建线上化服务平台,打通移动端、网点终端与第三方场景接口,深化生物识别、电子签章等技术应用,保障交易安全与合规性;搭建智慧运营中台,整合客户“画像”与信用数据,有效支撑该行精准营销与动态评估等工作开展;先后在智能风控、远程服务、无感审批等环节实现突破,不仅压缩了运营成本,更推动金融服务向普惠化、智能化、无感化方向加速演进。依托开放银行架构,该行推动金融服务嵌入政务、医疗、教育等高频生活场景,提升对农户、个体工商户等群体的信用“画像”精度,扩大金融服务覆盖半径,为用户提供“无感授信、即需即用”的沉浸式体验。 郭睿

围场农商银行 让农业产业“牛”劲十足



该行工作人员走访养殖场了解其经营状况

今年秋天,河北省围场县棋盘山镇鑫牛肉牛养殖场负责人贾先生看准市场行情,打算扩建牛舍、引进优质种牛,可手里的周转金远远不够。眼看着和牛场的约定交款日期越来越近,贾先生急得团团转。 为推进“一池两新万企”行动落地,河北围场农商银行班子成员带头下沉一线,“地毯式”摸排辖内新型农业经营主体的资金需求。在得知贾先生的情况后,该行信贷人员当天即主动前往养殖场,现场测算其养殖效益,第二天就完成了贷前调查,第五天便将1000万元贷款打到了贾先生的账户上。此外,该行

根据养殖产业特点,为贾先生申请了优惠利率,帮助其降低融资成本。

这笔“及时雨”般的贷款,让贾先生的扩产计划顺利落地。新牛舍很快建成投用,优质种牛如期进场,他还升级了粪污资源化利用设备,实现了养殖废弃物的循环利用。

今年以来,该行以新“三信”建设

和新“双基”共建为抓手,把银行

柜台“搬”到田间地头、养殖棚舍,

用“脚底板”摸清企业的生产经营状

况,打破了以往“坐等客来”的信贷

模式。针对农业产业特点,该行先

后推出“养殖贷”“惠享贷”等特色产

品,开通“绿色通道”,实行“优先受

理、优先审批、优先放款”的“三优先”政策,最大限度压缩办理时间,让金融“活水”快速精准地流向企业最需要的地方。截至11月末,该行成功打造河北围场经济开发区“信用微企园区”1个、培育“信用微企”9家,为2253户小微企业授信11.64亿元、用信金额10.56亿元。

下一步,围场农商银行将继续聚焦地方产业发展需求,不断优化信贷产品、简化办理流程,让更多企业享受到优质高效的金融服务,以金融之力激活乡村振兴的内生动力,让地方产业在金融“活水”的滋养下蓬勃生长。 刘晓东

太湖农商银行 支持县域经济高质量发展

近年来,安徽太湖农商银行坚守支农支小市场定位,扎实做好金融“五篇大文章”,创新金融产品、加强信贷投放、优化服务模式,为县域经济高质量发展引来源源不断的金融“活水”。 该行持续加强科技型企业营销,积极探索“圈链群”新打法,创新推出“膜力贷”产品,围绕县域“功能膜”上下游企业,做好科技型企业全生命周期服务;认真落实监管部门“投贷批量联动”试点工作,加大知识产权质押信贷协调工作机制,开展明示企业贷款综合融资成本工作;持续优化涉农金融产品和服务模式,在全县15个乡镇开展整村授信工作,有效满足了辖

内农村地区的融资需求。与此同时,该行深化与省农担合作,加大对种植养殖大户的支持力度,着力推广“兴农e贷”产品;加强与国元农险等保险公司的合作,稳步拓展“政保贷”产品,进一步完善了绿色信贷产品谱系。

此外,该行加强数字金融发展规划,初步建成区内自助取数平台,加快以“金农易贷”为代表的线上信贷产品推广,其数字赋用作用不断凸显。在此基础上,该行持续加大科技人才培养力度,加强自助取数平台系统建设,着力为相关业务发展赋能。 张开林

宜黄农商银行 破解抵债林权处置难题

近年来,江西宜黄农商银行锚定省行不良资产处置重点任务,直面巨峰与融资公司9万余亩抵债林权“产权纠纷、界址不明、资源不清、开发难度大、多次拍卖流拍”的多重困境,依托分类分析、高位推动、把握时机、精诚沟通、据理力争、巧借工具、坚持不懈等举措,七渡难关,圆满地完成了风险化解任务。

自2022年起,该行在省行党委的指导下启动重组处置工作,历时3年攻坚克难,最终以9800万元成功处置5.32万亩国有林权。从“压舱沉石”到“资产盘活”,宜黄农商银行这场历时3年的攻坚实践,不仅成功化解了重大风险,更沉淀出不良资产处置的有效经验。

复杂不良资产处置的前提,是撕掉复杂标签,精准拆分问题。宜黄农

商银行面对9万余亩“产权杂、纠纷多、分布散”的林权,通过“线上核权+实地勘界+走访溯源”三维排查,筛选出5.32万亩无纠纷国有林权,将“无解困局”转化为“可推进项目”。

单纯依靠处置专班或清收事业部人员“跑断腿”,其发挥的作用是极其有限的。想要攻破部门壁垒,必须联动省行党委、辖区党组、监管部门“自上而下”协调,通过“向上争支持+借势地方需求”的方式打破僵局。

政府部门、关联主体的协作意愿,需用情感温度消融。宜黄农商银行董事长亲自带队深夜蹲守,用“熬出来的诚意”打动人心,主动为相关部门“减负”,用“放下身段、共情难处”的真诚,用“帮减负”代替“催进度”。

面对林业部门“避责式要求”,专业法律支撑是“硬底气”。当林业局要

求林地挂牌需经三分之二村民表决时,宜黄农商银行把法律条文、案例摆上台面,最终让林业局认可其合规逻辑,用“专业+主动”确保合规落地,破解了“避责拖延”困局。

不良处置需在合规框架内用巧招破堵点,复杂不良处置需要“敢想敢试”的创新精神,但创新必须扎根合规、立足实际。宜黄农商银行针对支付难题,创新推出“支付令+三方协议”模式,在符合法律规定的前提下,既满足了监管要求,又解决了实际问题,实现了合规性与实用性的有效统一。

此次抵债林权处置,是宜黄农商银行破解复杂不良资产处置难题的生动实践。未来,该行将持续总结推广此次攻坚经验,在不良资产处置中探索更多新路径、新方法,为风险化解工作提供更多“攻坚样本”。 熊萍

随州农商银行

为居民提供一站式社保卡服务

为全面提升社保卡服务质量,让辖区居民深度畅享“社保+金融”融合服务的便捷与高效,湖北随州农商银行精准部署第三代社保卡升级换代及推广工作,为居民提供一站式换领、激活社保卡以及配套金融服务,以扎实的金融担当切实增进民生福祉。

聚焦群众“就近办、便捷办”的核心

需求,该行组建三支服务专班,以“社保卡服务直通车”为载体,开展“进园区、进社区、进校园”的“三进”专项行动,将服务阵地延伸至群众身边;同时,厅堂服务全面升级,增设社保卡专属窗口,实现“即来即办、即办即取”,日均服务量迅速提升,真正践行了“群众需求在哪里,服务就跟进到哪里”的服务承诺。

针对以往换卡环节多、耗时长的痛点,该行创新推行“专人专岗+全流程跟进”模式,实现从审核、采集到制卡、激活的闭环服务;开辟“绿色通道”,为老年人等特殊群体提供上门办理服务;与曾都区人社局建立服务和数据实时共享机制,压缩制卡周期,大幅缩短客户等待时间。

该行以“三进”服务为抓手,在力度、速度、温度层面三维发力,将第三代社保卡换发政策落到实处,让群众切实感受到“社保+金融”服务的便捷,更用有温度的金融服务绘就了民生幸福底色,赢得了辖区群众的广泛好评,彰显了地方农商银行“服务地方、惠泽民生”的责任与担当。 曾娜

苍南农商银行

推进普惠金融数字化转型

近年来,浙江农商联合银行辖内苍南农商银行顺应数字化发展趋势,全面推进普惠金融数字化转型,通过大数据赋能信用评估、场景化创新产品供给、智慧化完善服务渠道等方式,着力破解农户“融资难、抵押少”痛点,为乡村振兴注入强劲金融动能。

针对传统信贷中“信息不对称、抵押物不足”的核心痛点,该行创新搭建“大数据+金融”精准服务体系,主动对接政府部门数据资源,整合农户家庭资源、医保参保、信用历史等信息,运用大数据技术为每一位农户生成专属的金融“画像”,自动测算授信额度、形成贷款“白名单”,打破“唯抵押论”限制,让信用成为农户融资的重要依据。

针对养殖业风险高、资产难评估问题,该行联合县农业农村局推出活体抵押贷款、生猪价格保险指数贷款,借助物联网设备实时监测生猪、肉牛等活体资产状况,结合保险机制对冲市场价格波动风险。

在农业生产端,该行聚焦农户资金需求,推出“农资贷”“番茄贷”等产品,通过大数据分析农户的农资采购记录、种植面积、历史收成等数据,实现贷款额度自动测算,线上快速审批——在线上端,该行创新推出“农商好贷”“小微易贷”等线上贷款产品,农户、小微企业主等经营主体通过手机即可完成贷款申请、资料上传和审批放款的全流程;在线下端,该行持续完善农村金融服务基础设施,在全县布点37个营业网点,选派216名“助农共富专员”组建“网格化”服务团队,深入田间地头为农户提供包括政策解读、业务指导、金融宣传等在内的金融服务,有效填补了农村金融服务空白。 朱韦嘉

冀州农商银行

开展第三代社保卡营销推广

今年以来,河北冀州农商银行锚定“稳固市场份额、提升服务质量”的核心目标,全面打响第三代社保卡“百日冲刺”营销推广战,目前已取得阶段性亮眼成果。

该行加大硬件投入,新增6台制卡机,在全辖36个网点设立社保卡专属服务窗口,实现一站式办结;依托移动展业设备开展下乡、上门办卡服务,着力打通金融服务“最后一公里”。

该行搭建“网点专窗+上门服务+场景绑定”体系,推出“社保卡+惠农快贷+代发工资”一站式服务,为群众提供“一卡在手,畅享多元服务”的体验。

为进一步提升社保卡使用率,该行联合100家商户推出社保卡消费满减活动,覆盖商超、餐饮、农资店、药店等多

个民生消费场景,带动社保卡消费交易超3000笔;组建移动展业服务队主动下沉社区、医院和工业园区,开展户外集中服务28场,服务群众12000余人次,让更多群众“足不出户”就能享受到便捷的办卡服务;通过网点海报、LED屏、手机银行、微信公众号,以及宣传折页和实时解答疑问等多渠道开展宣传工作,同步普及社保卡反诈知识,全面提升群众用卡安全意识。

该行建立考核奖惩机制,将推广任务精准分解到各支行、各岗位,明确任务指标与完成时限;设置差异化激励标准,对任务达标的支行给予专项奖励,充分激发全员攻坚积极性,在全行范围内营造出“比学赶超、奋勇争先”的浓厚工作氛围。 吕凌洁

崇阳农商银行

筑牢防返贫“金融堤坝”

在湖北省崇阳县,部分农户脱贫基础尚不牢固,一些监测户也存在返贫风险,仍需持续帮扶。作为扎根地方的金融主力军,湖北崇阳农商银行始终牢记“防止规模性返贫是政治责任,更是天然使命”,以源源不断的金融“活水”浇灌产业根基,全力护航脱贫群众“稳得住、能发展、可致富”。

为贯彻落实市委相关工作要求,该行推出“防返贫金融护航”行动,联合村“两委”、驻村工作队,对全县脱贫户、监测户开展地巡式走访,建立动态金融需求档案,确保“不漏一户、不落一人”;组建移动金融服务队,携带移动终端深入村组,现场受理、现场调查、现场签约,将柜台延伸到农户“家门口”,打通金融

服务“最后一米”;通过“银行+农民专业合作社+农户”模式,引导贷款资金用于发展本地特色种植养殖产业,并协助农户对接购销、拓展销售渠道,形成“贷款支持生产—产业带动增收—增收巩固脱贫”的良性循环;建立贷后定期回访机制,客户经理兼任金融顾问,持续关注农户生产经营状况,及时为其提供信息与技术支持,防范经营风险,保障信贷资金发挥最大效能。

截至目前,该行已累计为1571户脱贫户及监测户提供专项信贷支持7555万元,一条“精准滴灌、全程护航、产业赋能”的金融防返贫战线正在崇阳大地坚实筑起,为推进乡村全面振兴注入了强劲的金融动能。 程仕瑾

阿坝农商银行黑水支行

金融赋能显担当 精准帮扶暖民心

近日,为深入贯彻落实巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的部署,压实帮扶责任,四川阿坝农商银行黑水支行工作人员来到该支行对口帮扶村——黑水县晴朗乡日格老村,通过精准化金融支持和多元化帮扶措施,切实为帮扶对象排忧解难、助力增收,确保帮扶工作落到实处、取得实效。

该支行坚持“扶