

紫金农商银行 获“自营结算100强”称号

日前，中央国债登记结算有限责任公司发布2024年度中债成员业务发展质量评价结果。江苏紫金农商银行获债券交易投资类“自营结算100强”称号。这是该行连续四年获得此项称号。

近年来，该行积极参与银行间债券市场业务，持续加强投研能力建设，强化资产组合的择时择券和久期管理，积极提升交易能力；持续拓展债券借贷业务，以回购业务为交易抓手，新老券灵活融入，增加债券借贷交易量，提升中间业务收入；增加同业存单投资交易量，强化月内交易资本利得实现。2024年，该行各项业务合规开展，有效规避政策风险，全年托管结算业务量、年均托管量等业务指标均名列前茅，债券类业务的稳健发展得到了市场高度认可，市场知名度和美誉度不断提升。

冯喆

沅江农商银行 首笔“惠农秒贷”落地

近日，湖南沅江农商银行成功发放了首笔“惠农秒贷”。家住沅江市四季红镇红旗村的夏大哥看着刚到账的贷款，脸上洋溢着笑容。

据悉，夏大哥在红旗村有近150亩的稻虾养殖田。为更好准备来年的春耕生产，他打算购置一台新农机，但由于缺少资金，计划一直搁置。沅江农商银行四季红支行客户经理了解到这一情况后，主动上门，为其推荐了专为农户打造的“惠农秒贷”产品。该产品具有流程简便、审批快速、利率优惠、额度灵活等特点，贷款额度最高可达50万元。在该支行工作人员细心指导下，夏大哥在手机银行上提交了贷款申请，短短几分钟便完成了信贷审批和放款流程，资金即时到账。该支行以高效、快捷的金融服务为夏大哥的稻虾田注入了金融“活水”。

詹一凡

南丰农商银行 为上海南丰商会预授信1亿元

为进一步强化“银商”合作，有效降低客户融资门槛，提升普惠金融服务质效，近日，江西西南农商银行积极延伸服务触角，组织团队前往上海开展“普惠金融万里行”活动，并参加上海南丰商会第三届第一次会员大会暨商会成立十周年庆典。

会上，南丰农商银行工作人员详细介绍了该行特色金融产品，并向上海南丰商会预授信1亿元。其间，该行工作人员与众多在沪南籍创业人员深入交流，共叙乡情，并对其提出的金融问题进行逐一解答，为会员提供针对性方案，全力满足商会及会员的多元化金融需求。

周磊

梓潼农商银行城西支行 为客户提供上门服务

近日，四川梓潼农商银行城西支行为客户杨某提供上门服务，成功解决了杨某社保卡无法使用的问题，彰显了该支行关爱特殊群体、践行社会责任的担当，受到了客户及家属的高度赞扬。

据悉，杨某因身体原因常年卧病在床，生活无法自理。前几日因生病需入院治疗时，杨某发现自己忘记了社保卡密码，无法办理医保报销业务。这一状况让杨某十分焦急，其家属便前往该支行求助。

该行工作人员在得知这一情况后，第一时间启动特殊客户服务预案，在详细了解了杨某的实际困难后，迅速安排服务小组，主动上门为杨某解决社保卡账户的密码问题。事后，杨某对该支行的服务十分满意，他表示，银行的主动作为和专业服务让他们深感温暖。

王米果

南宁武鸣区农信联社 发放首笔“生猪活体抵押贷”

近日，广西南宁武鸣区农信联社东盟信用社成功发放首笔“生猪活体抵押贷”300万元，有效解决了生猪养殖企业的资金难题，助力南宁东盟经济技术开发区生猪养殖企业发展壮大。

据悉，“生猪活体抵押贷”是东盟信用社面向武鸣区内从事生猪养殖的借款人以生猪活体抵押作为主要担保措施发放的贷款，主要用于借款人生产经营的流动资金贷款或个人经营性贷款。该产品具有申贷手续简单、抵押门槛低、享受贷款“绿色通道”的特点，旨在有效突破生猪养殖企业“抵押难、融资难”的瓶颈。

东盟信用社工作人员在走访企业中得知广西某种猪有限公司面临资金周转的困难，第一时间组织工作人员上门与企业负责人对接，深入企业调研，详细了解客户经营情况和资金需求，为其量身定制融资方案。最终，该信用社以2002头活体生猪为抵押物，并以生猪保险单作为质押，为其发放“生猪活体抵押贷”300万元，解决了企业的燃眉之急。

覃杨正

大悟农商银行聚焦目标任务

让信贷资金直达小微企业

自支持小微企业融资协调工作机制启动以来，湖北大悟农商银行深入学习贯彻上级有关部门工作部署，聚焦目标任务，认真组织、迅速推进，全力推动支持小微企业融资协调工作机制落地见效，实现信贷资金直达基层。

按照省市行社支持小微企业融资协调工作机制实施方案要求，该行高站位谋划、高标准推进，及时成立工作专班，将专项行动同“春天行动”和实现高质量发展胜利突围紧密结合，制定《大悟农商银行支持小微企业融资协调工作机制活动方案》，部署5个方面15项重点任务，实现了任务清、标准高、要求严。为确保专项行动取得实效，该行党委书记、董事长龚家锋带队前往大悟县政府、大悟金融监管支局进行对接，并汇报了当前农商银行支持小

微企业融资协调工作机制实施方案具体内容，得到县委、县政府主要领导和监管部门的大力支持。同时，该行21家营业网点结合职能，制定工作方案，成立工作专班，指定专人联络，构建起上下联动、左右协同的专项行动工作格局。

为更好地服务小微企业，该行根据大悟县政府工作机制要求，按照“合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规”五项标准，配合政府部门制定“申报清单”与“推荐清单”，并结合“千企万户大走访”“六访六增”“一行一街”“助农惠农”“银担共赢”等专项活动，持续摸排清单内小微企业融资需求，对有融资需求的客户进行面对面问需、点对点帮助，争当落实协调机制的“主办行”。截至目前，该行累计走访各类经营主

体5542户，发放贷款2668户、金额15.55亿元。其中，新增客户73户、金额9184万元。

为确保信贷资金快速直达小微企业，该行整合现有信贷产品，陆续推出适应小微企业特性的“4+2”金融产品，持续优化信贷服务流程，以“扫码流量贷”“亲情商贷”“创业担保贴息贷”“税e贷”4个标准化产品满足小微企业快速融资需求；以“房易融”“新农快贷”2个担保抵押产品解决小微企业个性化经营需求，为小微企业量身定制专属融资方案。同时，该行在在用好用好支农支小再贷款、再贴现等各类货币政策工具的基础上进一步减费让利，为小微企业、个体工商户和有经营行为的个人商户减免银行账户开户、扫码收单等手续费，进一步降低小微主体经营成本。

肖强



日前，贵州普安县2025年“春风行动”暨就业援助月“春风送岗”系列大型招聘会在县体育场落下帷幕。招聘会现场，贵州普安农商银行通过摆放宣传咨询台、悬挂横幅、发放“新春礼包”等方式，积极向招聘企业、应聘企业及周边群众发放防范电信网络诈骗、防范非法集资、个人信用征信、反假货币等宣传资料，宣讲金融政策和金融知识，并重点介绍“新市民快贷”“外出务工人员体验贷”“信用商圈贷”、普惠授信工程等特色信贷产品及惠民利民工程。图为该行工作人员向群众讲解货币知识。

王俊

吉县农商银行窑渠支行创新服务模式

用业绩奏响业务“奋进曲”

自首季“开门红”以来，山西吉县农商银行窑渠支行紧跟总行党委工作部署，以“三个用心服务”为抓手，做实做优做细服务营销工作，扎实推进各项业务高效推进。截至目前，该支行各项存款较2024年初新增1132万元。

该支行坚持存量为先，针对50万元以上的大户，开展存量提升营销服务，创新专属服务模式，针对性推出高净值客户“金融服务礼包”，切实做好存量资金稳定的同时，让大户“主动追加”成为可能，现已成功营销存款22笔、金额205万元；坚持创新为要，针对50万元以下的客户，赠送亲民礼品的同时，新增“抽奖叠上叠”营销活动，紧抓客户眼球，以吸引更多的客户参

与到活动中，进一步夯实小额存量客户；坚持服务为本，为方便客户更好地了解各类金融产品，在客户等候区积极开展“厅堂微沙龙”，既吸引客户争相体验，还可以让客户享受“金融知识课堂”的增值套餐服务。

该支行制定工作任务“分解表”和“路线图”，明确责任分工和措施路径，全力补齐短板弱项，上门摸排“开门红”拟对接客户清单，建立重点客户落实进度表，将客户存在的问题全面汇总，并予以解决，切实保障“开门红”各项工作扎实有力推进。同时，该支行组织开展“进商户、送服务、进企业、送问候、送产品”的营销宣传活动，对周边政府部门、企事业单位、优

质客户开展新年走访，实行名单式营销管理，充分发挥各类产品优势，满足客户多元化的金融需求，在辖内营造“开门红”的浓厚氛围，确保存款稳定增长。

该支行针对辖区学校、村委和政府的233名公职人员进行零售整取的业务宣讲，让细水长流的理财植根客户心中，并成功营销20名公职人员办理该业务；针对辖内39户商户，以抽奖活动为牵引，开展异业联盟活动，真正做到资源交换，达到“双赢”；发挥支行地理位置优势，深入辖区的各个村委，积极上门营销核心客户，通过专属服务和利率优势，成功吸储322万元。

曹泽霖

荆州农商银行开发区支行运用“三个转变”

解决小微企业“融资难”“融资贵”

为有效支持小微企业高质量发展，切实解决小微企业融资难、融资慢、融资贵的问题，日前，在上级有关部门的统一部署下，湖北荆州农商银行开发区支行快速响应，主动融入支持小微企业融资协调工作机制，深耕荆州经济技术开发区工业园区市场，努力实现“三个转变”，全力打造经开区工业园区示范点，推动支持小微企业融资协调工作机制见行见效。

该支行努力实现“单向营销”向“三方互动”转变。支持小微企业融资协调工作机制的建立，有效打破了传统营销方式下“银企”双方信息不对等的壁垒，搭建起“银企”精准对接的桥梁，实现“政银企”三方互动，降低小微企业综合融资成本。

在市行党委的安排下，经开区工业园区将作为第一批示范点进行打造。开发区支行班子高度重视，第一时间向经开区管委会相关领导汇报，争取支持与合作机会。经过与经开区管委会的紧密对接，2024年12月22日，该支行获取了第一批“推荐清

单”企业25户。该支行在走访清单企业的同时，也将符合“合规持续经营、固定经营场所、真实融资需求、信用状况良好、贷款用途依法合规”5项标准的存量客户“反推荐”至相关部门，形成“推荐+反推荐”合作模式，不断优化、丰富“推荐清单”，提高信贷投放成功率。

截至目前，该支行已向相关部门反推荐存量企业客户30户，经过补充优化，目前获取清单企业共55户。该支行努力实现“普遍走访”向“精准走访”转变。在全面摸排形成“推荐清单”的基础上，该支行紧扣清单明细，紧密对接园区企业，由广撒网式的“普遍走访”方式转变为有目标、有对象的“精准走访”对接，实现信贷资金直达基层，旨在全面打通金融惠企利民的“最后一公里”。

为提升走访效率，加快小微企业融资协调工作机制的落地见效，该支行组织四个“3+1”市行工作专班（3名市行机关人员+1名网点客户经理）召开碰头会，从额度、利率及贷款方式等

多方面沟通探讨适合经开区工业园区企业的融资方案，逐户探讨，梳理堵点、难点，全力寻找合作突破点。

活动开展以来，该支行工作专班累计走访小微企业、商户148户，授信25户、金额8000万元，已实现投放12户、金额5000万元。

该支行努力实现“点式获客”向“链式获客”转变。为打造出“有看点、有学习亮点、有经营成效”的“三有”示范点，该支行总结运用前期“链式微贷”的成功营销经验，实施“走访一户+摸底一条产业链金融需求+服务链上一批企业”的走访服务模式，由“点式获客”向“链式获客”转变。同时，该支行创新推出“汽车零部件产业集群贷+订单贷”和“白色家电订单贷”两款特色产品，并针对这两条产业链上的企业开展全面走访对接，争取获得新的贷款增长突破点。

截至目前，该支行已对接汽车零部件产业相关企业清单53户，白色家电产业相关企业清单16户，摸底资金需求近6000万元。

王慧倩

侯马农商银行

推出“精微快贷”系列产品

一直以来，山西侯马农商银行紧紧围绕“六个实现”经营逻辑，稳妥推进“文化引领、零售转型、绩效改革”三位一体发展战略，持续践行“1344”工作机制，通过“三个着力”，蹚好大零售转型发展的新路子，为打造强零售、高效率、有温度的“精微银行”不懈奋斗。

日前，客户董女士在侯马农商银行新田路支行办理业务时了解到了该行“精微快贷”系列产品，而董女士正计划购买一辆新车。了解情况后，该行工作人员依托先进的风控模型与高效的系统

审核，为其办理了“富民金额贷”，很快便确定了董女士的授信额度，整个过程简便、快捷，极大节省了时间。“没想到这么方便，原本以为贷款手续会很烦琐，要等很久，没想到短短十几分钟就解决了我的资金不足的问题，这笔贷款真是解了我的燃眉之急。”董女士说道。

自“精微快贷”上线以来，侯马农商银行零售数字化转型签约客户贷款金额已突破11亿元；贷款申请业务1.68万笔，有效授信8996户、金额11.03亿元。

卢耀翔

尚义农信联社

召开代理保险营销培训会

日前，河北尚义农信联社召开2025年代理保险启动大会，全面开启2025年代理保险业务新征程，为全年业务发展奠定坚实基础，推动代理保险业务实现突破性增长。

会议伊始，该联社主任李浩然发表讲话。他表示，代理保险业务是开拓新的盈利增长点的重要举措，是满足客户多元化金融服务需求的必然选择，是提升市场竞争力、稳定和拓展客户资源的关键环节，是该联社实现可持续、高质量发展的重要一环。同时，他还特别强调了风险防控与合规管理的重要性，要求工作人员在营销过程中精准讲解产品，做好风险提示。

会上，与该联社合作的保险公司代表深入剖析2025年保险市场的趋势与机

遇，对宏观经济形势下保险行业的发展方向进行解读，并详细介绍了一系列针对性强、市场竞争力高的保险产品。通过翔实的数据和案例，保险代表人员为参会人员揭示了当前人寿保险、健康保险以及财产保险等细分领域的潜在需求和市场热点，协助其明确业务拓展重点。

在产品展示环节，该联社从适合不同年龄段的人寿保障计划，到贴合当下健康需求的百万医疗险，再到为企业和家庭量身定制的财产险方案，全方位展示了产品的保障范围、收益特点以及理赔优势。同时，该联社结合实际案例，深入讲解了如何根据客户的不同需求和风险偏好，为其提供精准的保险配置建议，切实提升了参会人员对产品理解和销售信心。

张海燕

阳城农商银行

全员行动 提质增效

日前，山西阳城农商银行紧抓首季营销旺季，加强总部署，全面紧抓落实，多措并举加速各项营销服务工作稳步推进。截至目前，该行各项贷款较2024年初新增6200万元。

该行各网点在客户等待区安排专人利用客户等待间隙，主动介绍旺季期间的各类优惠活动。同时，该行结合地域特色，创新开展了丰富多彩的厅堂活动，进一步拉近了银行与客户之间的距离，提升了客户的忠诚度和黏性。

该行员工主动发扬“背包精神”，深入社区、乡村、商场、企业等关键区

域，通过面对面交流、分发宣传资料等方式，积极开展外出宣传走访活动；在政务大厅等公共场所，指派专人进行针对性宣传；借助各类商业活动，现场推介旺季营销活动及各类信贷产品，为旺季营销活动的开展积累了充足的人气和资源。

该行充分利用全员企业微信群等线上平台，搭建展示业绩、交流经验的舞台；各网点、条线积极行动，纷纷晒出业绩单，形成了你追我赶、竞相比拼的热闹景象；建立完善绩效考核机制，将员工的业绩与薪酬挂钩，进一步激发了员工的工作热情和干劲。

李静

宁波北仑农商银行

发放首笔“奔富稳业贷”

日前，浙江农商联合银行辖内宁波北仑农商银行以宁波市财金联动“在甬奔富”项目为引领，提升“奔富”家庭金融获得感，为辖内一家模具企业成功发放首笔“奔富稳业贷”。

该行以宁波市财金联动“在甬奔富”项目为指引，坚持“大数据+大脚板”模式，运用浙江省财政厅现有渠道

和数据模型，辅以农村指导员、金融网格员入户细化家庭金融指标，通过精准“画像”、数据建模、分类施策等方式，构建全方位、多层次、差异化的综合金融服务体系。众所周知，模具产业是北仑区地方经济发展的一张“亮丽名片”，当地模具企业云集了众多“奔富”人群。为了进一步鼓励当地模具企业积极吸纳“奔富”人群，该行以150万元“奔富稳业贷”为橄榄枝，以政府贴息形式为当地一家模具企业吸纳“奔富”人群送上融资成本优惠，为辖内更多企业吸纳“奔富”人群树立了旗帜。

近年来，该行扎实贯彻共同富裕战略部署，坚持“创新、共享、融合、共赢”理念，深化创富模式，强化产品创新，完善助富体系，助力地方奔向共同富裕，以金融之笔在北仑大地上擘画了一幅崭新的共富新图景。

周开

新乐农信联社

科技赋能打通便捷支付渠道

一直以来，河北新乐农信联社积极践行“支付为民”理念，以金融科技之力服务民生领域，助推支付模式转型升级。该行围绕民生需求，从用户体验提升、消费场景优化、支付服务创新等方面不断探索优化，大力推进移动支付创新发展。

该联社主动对接超市、便利店、菜市场、药店、餐饮店等与群众生活密切相关的商户，布放聚合支付二维码，支持微信、支付宝、云闪付等多种支付方式，实现了“多码合一”。不久前，该联社还与新乐公交公司合作，在全辖200辆城乡公交车上搭建聚合支付场景布放二维码。截至2024年末，该联社新型收单活跃用户数量达5640户。

该联社借助开通手机银行代缴费、电费、物业费、暖气费、学费等业务

服务，为客户积极推送手机银行操作流程，提高手机银行的开户量和使用率；针对手机银行使用率较低的客户，主动电话回访，及时唤醒“沉睡客户”，进一步提升手机银行活跃率。截至2024年末，该联社手机银行活跃用户量达3.5万户。

该联社紧紧围绕数字人民币试点工作方案，以“乐有数币，畅享消费”为主题，在新乐伏羲南巷文化街打造数字人民币支付特色场景示范街，稳步有序地开展推广工作，确保数字人民币试点应用增量扩面，成为试点中的亮点。截至2024年末，该联社开通数字人民币受理商户2847户，累计开通数字人民币钱包5.7万户，并成功上线开展数币“一分钱”乘公交优惠活动。

李丽