

垣曲农商银行
强化客户经理队伍建设

近日,山西垣曲农商银行组织开展客户经理能力提升专题培训。此次培训聚焦该行信贷业务发展,力求通过系统化的学习与实战演练,打造一支业务精湛、素质优良、服务卓越的客户经理队伍,为该行稳健前行注入新的活力与动能。

本次培训特别邀请了运城农商银行小微部的客户经理荆圆进行授课。她凭借丰富的实战经验和深厚的业务功底,围绕贷款业务的核心环节,结合生动的案例和业务实操,对客户贷前资料收集、风险防范等关键内容进行了深入讲解。她不仅传授了理论知识,更注重实践操作,确保客户经理能够学以致用,将所学知识灵活运用 to 实际工作中。培训现场气氛热烈,客户经理纷纷表示受益匪浅。

此外,该行还在培训现场进行了随堂测试,通过以考促学的方式,促进信贷条线人员迅速掌握信贷相关知识,为稳步推进信贷工作打下坚实基础。下一步,该行将以此次培训为契机,健全培训长效机制,持续强化客户经理队伍建设,不断提升综合能力素质,积极践行“百姓银行”使命担当,为助力乡村振兴、推动县域经济高质量发展贡献金融力量。 高莎莎

西乡农商银行
关爱保洁员 冬季送温暖

日前,陕西西乡农商银行组织开展了“关爱保洁员,冬季送温暖”活动。

活动现场,西乡农商银行工作人员向保洁员送去米面油等慰问品,感谢他们在严寒中用勤劳的双手让大街小巷变得整洁美丽,并叮嘱他们加强防寒保暖,注意安全。

“这些慰问品不仅是对我们物质上的支持,更是对我们工作的支持和信任。”“太谢谢你们了,我们大家会将这份关爱化作积极工作的动力,让咱们西乡的环境越来越好。”保洁员激动地说道。大家纷纷表示,此次慰问活动,如同冬日里的暖阳,让他们感受到了来自西乡农商银行的尊重和关爱,进一步增强了他们精神上的归属感。

后期,西乡农商银行将继续用实际行动诠释“金融为民”的深刻内涵,积极践行社会责任,将“四心银行”发展定位与新时代文明实践紧密结合,切实提高群众的幸福感和获得感,为西乡创建全国文明城市贡献力量。 陈笛

资溪农商银行
举办“商联信贷通”推介活动

为进一步搭建“银企”对接平台,推动金融服务实体经济发展,日前,江西抚州市资溪县委统战部、资溪县工商联会、资溪农商银行共同举办“商联信贷通”推介活动。该县中小微企业、个体工商户代表共计100余人参加。

会上,资溪农商银行党委书记、行长罗娟就当前金融政策、“商联信贷通”相关产品特点和优势作出详细介绍。其中,该行推出的“商会贷”产品得到了与会企业家的热烈讨论与互动咨询。

此次活动进一步细化了资溪农商银行与资溪县委统战部、资溪县工商联会的战略合作,更增进了“银企”之间的沟通联系,拓宽了融资渠道,为帮助企业解决融资难、融资贵、融资慢的问题提供了新途径。下一步,资溪农商银行将以此次推介为契机,聚焦主责主业,全力搭建好“政银企”交流合作平台,为地方经济繁荣发展贡献力量。 陈子贝

盐山农信联社
践行社会责任 传递温暖力量

一直以来,河北盐山农信联社始终坚守初心,积极投身公益事业,以实际行动践行社会责任,传递温暖力量,为社会和谐发展贡献力量。

该联社与有关部门紧密协作,开展了一系列丰富多样的金融知识普及活动。截至目前,该联社累计举办“金融知识进企业”活动2次,为企业员工讲解融资渠道、网上银行操作流程等知识,助力企业稳健发展;举办“金融赶大集”活动13次,采取趣味问答、有奖竞猜、互动交流、生活分享的方式,向群众普及金融知识;开展“金融知识进课堂”活动3次,在孩子们心中播下金融知识的种子,培养其正确理财观念;举办“金融夜校”2次,利用夜晚时间为广大群众提供学习金融知识的机会;开展“金融知识进养老院”活动2次,为老年群体讲解金融知识,守护他们的养老积蓄。

此外,该联社还通过赞助燕赵残疾人文艺晚会,为残疾人提供了展示自我的平台。晚会上,听障舞者凭借手语指挥和自身努力跳出动人舞蹈;盲人歌手用纯净歌声传递对生活的热爱;肢残演员克服身体不便,展现顽强毅力和艺术追求。该联社的这一善举,让残障人士感受到社会的关爱与尊重,向全社会传递了关爱残疾人的正能量,吸引更多人关注他们的事业,激发社会各界对他们们的支持与帮助。 石金魁

咸宁农商银行组建走访小队

化解小微企业融资难题

自支持小微企业融资协调工作机制开展以来,湖北咸宁市农商银行紧紧围绕湖北省农信联社党委工作部署,制定工作方案,并组建113支金融走访小队,传承“挎包”精神,从供需两端发力,统筹解决小微企业融资难和银行放贷难的问题,让小微企业在家门口化解融资难题。截至目前,全市农商银行已走访清单内小微企业2.33万户,授信7239户,累计授信金额55.46亿元,为小微企业发展提供了坚实资金支持。

湖北漫居饮品实业有限公司是一家从事天然矿泉水开发、生产的小微企业。近期,该公司在扩大生产、提升品质的过程中遇到了资金难题。咸宁农商银行双泉支行金融走访小队了解到该公司的困境后,创新运用“周转融”产品,为该公司发放了255万元续贷资金,不仅有效缓解了公司的资金压力,更为其持续健康发展注入了新的活力。截至目前,该支行对全行信贷产品进行梳理,创新推出“好企贷”

“成长贷”“设备贷”等13个新产品。

金点包装科技(赤壁)有限公司是一家从事精品礼盒、茶叶盒、酒盒、纸箱包装等设计制作公司。近期,该公司因印刷设备升级,急需资金周转。赤壁农商银行大桥支行金融走访小队通过小微企业融资协调工作机制专班下发的“推荐清单”,及时摸排到该企业的融资需求,通过实地走访了解,确定融资方案、审批资料等环节,最终成功为该企业发放创业担保贴息贷款230万元,解了企业的燃眉之急。

“大额资金能在24小时内发放到位,确实快,农商银行效率高真高。”近日,湖北嘉腾新材料科技集团有限公司负责人王超的喜悦之情溢于言表。据了解,该公司因年底结账导致流动资金不足,嘉鱼农商银行仅用一天时间,便为其发放贷款990万元,解决了公司融资难题。

为贯彻落实国家关于支持小微企业融资协调工作机制的部署要求,嘉鱼农商银行深入农区、商区、社区摸

排,借助大数据的力量,积极获取中小企业、个体工商户、农民专业合作社名单,由16支金融小分队持续开展走访活动。该行优化审批流程,开辟“绿色通道”,结合“301”模式,提升放款效率,让小微企业在发展过程中“吃饱穿暖”,在扩大生产规模、购置生产设备、吸纳发展人才等方面不再有资金阻力。同时,该行持续推出多种低利率贷款产品,让利于企、惠利于民,向市场提供利率更优惠的信贷产品,帮助小微企业解决创业初期及成长阶段遇到的困难。

“全市农商银行将精准对接小微企业融资需求,强化金融要素保障,加大产品创新和服务力度,以更务实的举措助力小微企业融资协调工作机制落地见效,为小微企业高质量发展提供有力支撑。”咸宁农商银行董事长何涛说道。

目前,咸宁农商银行正积极开展2025年支农支小“春天行动”,平均每天走访小微企业客户168户,已成功发放小微企业贷款40笔、金额4100万元。 余少华 陈醇



近日,湖南省祁东县第三届砖塘白菜节暨2025年特色农产品“网上年货节”活动在祁东县砖塘镇政府广场隆重开幕。祁东农商银行受邀参加活动。该行巧用“金融摊位”为群众送来贴心金融服务,助力白菜节“出圈”更“出彩”。图为活动现场。

刘洋

龙湾农商银行温州湾新区支行开业

全面赋能区域经济发展

近日,浙江农商联合银行辖内龙湾农商银行举行助力温州湾新区、龙湾区民营经济高质量发展行动发布暨温州湾新区支行开业仪式,全面赋能区域经济发展提质增效、向好向往。

在龙湾当地,龙湾农商银行被企业和百姓誉为“龙湾人自己的银行”。据了解,龙湾农商银行已走过了70多年的发展历程,始终坚持深耕本土、服务地方,书写了从“草根”到“标杆”的蝶变之路,现共有43家网点、38家丰收驿站。该行结合多层次、广覆盖的线上渠道,为实体经济和城乡百姓提供足额、便捷、优惠的金融服务,收获近90万客户的认可和信赖。当前,该行存贷款总量已超1200亿元,存款市场份额占1/3,贷款市场份额超1/4,上榜2024年温州综合百强企业第27位、温州服务业三十强企业第15位。

为满足中小微企业全方位、“短频快”的金融服务需求,龙湾农商银行制定了助力温州湾新区、龙湾区民营经济高质量发展行动计划。该计划以实现民营小微金融服务“更广泛、更精准、更贴心”为目标,计划三年新增民营小微贷款超150亿元,全力支持温州湾新区、龙湾区小微经营主体做大做强做优;提出“民营小微伙伴银行”十大举措,包括强化“金融+非金融”服务、推出专属特色产品、深化“连续贷+灵活贷”工作机制、助力企业数智经营管理、降低企业融资成本等;持续擦亮“民营小微伙伴银行”金名片,全面提升金融服务实体经济质效。

近两年来,温州湾新区以政务服务增值化改革为突破,帮助企业解决痛点、堵点、难点问题。活动当天,随着龙湾农商银行温州湾新区支行的成

立,支行内企业服务中心首次亮相。作为区域内首个设立在金融系统的企业服务中心,该行将创新金融增值服务模式,为地区商会、行业协会等入驻单位打造共享办公场地,为全区营商环境优化提升注入农商能量。值得一提的是,龙湾农商银行温州湾新区支行积极打造绿色低碳模式,在支行楼顶引入60千瓦光伏铺设,每天可生产约200度电,预计一年可生产7万度电供网点使用。

未来,龙湾农商银行将以此为契机,持续聚焦小微企业、民营企业金融需求,充分发挥地方银行优势,深耕本土、守正创新,以更专业的团队、更优质的服务回馈客户,持续擦亮“民营小微伙伴银行”金名片,全面提升金融服务实体经济质效,为区域经济社会发展贡献农商力量。 郑吉吟

柳林农商银行运用“直播+”

探索“出圈”新思路

新年以来,山西柳林农商银行积极探索直播营销新模式,在平台搭建、直播体验、渠道融合等方面做精做优,有效发挥了直播营销获客、活客、黏客优势,推动各项业务快速发展。

该行通过“教学+实操”的形式,创新直播团队建设和队伍话术运用,为网点服务提供了丰富平台,有效拓展了客户群体。该行面向全行35岁以下青年员工选拔直播队伍,通过授课展示等环节,选拔出6名专业知识过硬、语言表达和现场应变能力较强的直播队员。直播团队分为3个小组,各小组协作配合,共同完成直播策划、预热宣传、过程管控等流程。同时,该行组织开展直播营销专项培训,从主题策划、直播话术、个人特色、临场应变能力等方面开展密集演练,持续提升直播团队实战能力。在此基础上,该行在全行24个网点搭建专用直播间,利用手机、音响、背景板

等设备,从灯光、背景、音乐等方面巧妙设计,将直播间打造为产品宣传和形象宣传的特色阵地。

该行持续深化客户体验,不断丰富服务场景、优化服务流程,提高服务效率。该行在直播前,制作短视频、推文、宣传海报,动员全体员工在微信朋友圈和客户群广泛转发,邀请客户进入直播间,为直播宣传预热;直播期间,组织开展多种形式的互动活动,通过评论留言、点赞抢红包、随机抽取幸运观众送礼品等方式,点燃观众情绪,激发观众参与度,将直播推向高潮;在直播中穿插金融知识普及、金融产品推广及业务预约提醒,在直播后台对有需求客户推送客户经理个人名片,通过直播引导实现“流量”到“客量”的转化。

该行积极探索创新合作模式,通过“政银”合作与异业联盟中心,实现资源共享、优势互补,为自身发展与地

方经济建设注入强劲动力。该行充分利用“党建共建”成果,与地方党委政府联合开展“我和我的家乡”系列直播节目,全面展示农商银行服务乡村振兴、助力精准帮扶取得的成效,有效宣传了金融产品和金融政策;与优质商户联合直播,通过“直播+体验”等方式,聚焦与居民生活息息相关的领域,为合作商家提供宣传空间;定期举办联合推广活动,打通商户与消费者双向渠道,实现获客模式升级裂变;采取“线上获客+线下对接”的方式,邀请客户进入直播间“业务预约”接口,登记联系方式、业务意向,就近网点和金融需求等信息。直播结束后,后台人员将客户信息推送至相应支行,由支行人员上门对接,及时跟进精准营销。截至目前,该行已开展直播营销活动24次,累计吸引观众15.6万人次,后续维护拓展客户1200余人,有效转化客户300余人。 李小军

兴仁农商银行

关爱留守儿童 传递农信温度

隆冬之际,寒意正浓。贵州兴仁农商银行城东支行营业厅内,支行负责人方向像往常一样忙碌着,忽然看见兴仁市陆官街道水一方社区的李支书带着一名小男孩走进营业厅。只见孩子衣衫单薄,被冻得瑟瑟发抖,看着甚是可怜。

方向心中一紧,赶忙上前招呼。一番交流后得知,李支书是带着小男孩前来办理社保卡的。男孩名叫小升,年仅8岁,其父亲外出多年杳无音信,母亲也离家出走多年未归,小升一直与奶奶相依为命。奶奶年事已高,疾病缠身,目前卧病在床。经社区与小升伯伯沟通,伯伯将奶奶接回了老家。如今,小升独自一人在社区居住生活,平时还要上学,好在社区联系到了邻居肖大爷,帮忙照顾他的日常生活。

城东支行全体员工听闻小升的遭遇后,无不心生挂念,大家纷纷伸

出援手,为小升挑选了衣物、食品和文具等生活及学习用品。次日,该行工作人员便带着物资来到小升家中,与小升亲切交谈,关切地询问他的日常生活和学习状况,并为他送上粮油、衣物、学习用品等爱心物资。当这些满载爱心的物品被送到小升的手上时,他露出了久违的笑容,眼中满是感激之情。同时,该行工作人员鼓励他要坚强勇敢,不畏困难,勤奋学习,努力追逐自己的梦想。

近年来,兴仁农商银行秉持“金融为民”的服务理念,主动参与社会公益事业,持续开展爱老敬老、关爱留守儿童等多种形式的志愿服务活动,用心用情为困难群众办实事、解难题,持续传递温暖与关怀,让更多身处困境、需要帮助的人真切地感受到社会的关爱与支持,以实际行动构建有温度、有速度、有深度的“百姓银行”。 方向 朱隆

樟树农商银行

满足商户多元化金融需求

“贷款资金这么快就审批下来了,这个春节,我不用再愁备货资金的问题了。”日前,江西樟树小香港服装店的张总激动地说。

据悉,张总在樟树市小香港步行街经营着一家服装店,正值春节备货高峰期,他却为备货资金犯了难。正当他一筹莫展之际,江西樟树农商银行客户经理在开展上门营销时,了解到张总的资金需求,便为其推荐了“家庭备用金”产品,并申请到了10万元的贷款授信额度。

该行通过“线上+线下”等多种渠道,广泛宣传金融助企纾困政策。线上,该行定期在微信公众号推送优质金融产品介绍,全体员工在微信朋友圈圈转发、分享;线下,全面梳理个体工商户清单,按照街道划分走访对接区域,分配专人开展一对一对接,大力营造助企惠商、金融支持个体工商户健康发展

的浓厚氛围。截至目前,该行累计走访沿街商铺2100余户。

该行针对当前商户“短、小、频、急”的资金需求特点,不断优化信贷结构,大力推广“家庭备用金”等贷款产品,并运用“创业担保贷”等政策性贷款产品,创新推出“百福·乡村振兴贷”,拓宽个体工商户融资渠道。截至目前,该行累计为个体工商户发放贷款125户、金额3600万元。

为满足商户多元化金融需求,该行坚守“以客户为中心”的服务理念,通过“百福钉”办贷、移动平板、手机银行APP、“扫码付”等数字化工具,实现24小时不间断金融服务。同时,该行组织农商青年服务队,携带移动设备开展面对面对上门服务,让商户实现“足不出户”即可享受便捷的金融服务,全面打通金融服务“最后一公里”。 刘周益洋

荆门农商银行子陵支行

“好企贷”送来资金“及时雨”

“真是太感谢你们农商银行了!‘好企贷’犹如一场‘及时雨’,不仅有效缓解了我们的资金困境,更为我们企业的未来发展注入了强劲动力!”日前,湖北宝源家居有限公司的朱总在面对湖北荆门农商银行子陵支行的工作人员时满怀感激地说道。

据悉,湖北宝源家居有限公司,是华中地区地板木门制造的领军企业,产品线丰富全面,涵盖了木地板、实木复合门、全屋整装等多个细分领域。多年来,凭借卓越的产品品质和良好的市场声誉,公司赢得了广大消费者的信赖与好评,并荣获多项省级殊荣,更被湖北省经济和信息化厅评为“专精特新”“小巨人”企业。

在“六访六增”活动中,荆门农商银行子陵支行行长袁超了解到该公司资金周转出现了困难。他

迅速行动,带领客户经理深入企业实地走访,与朱总进行深入细致的交流。在全面了解公司的资金需求和经营状况后,袁超运用“好企贷”这一创新金融产品为其解决了资金难题。

为确保贷款资金能够迅速、准确地发放到企业手中,客户经理认真学习“好企贷”产品的相关政策和要求,严格按照流程收集整理相关资料,并以最快的速度将申请材料上报至市行授信审批部。经审批,500万元贷款资金已顺利划入该公司账户。

此次“好企贷”的成功发放,不仅为该公司解决了资金周转难题,更为其未来的发展提供了坚实的金融支撑。同时,这也充分彰显了荆门农商银行在服务地方经济、支持实体企业发展方面的责任担当和积极作用。 严慧

隰县农商银行桥北支行

贷款营销取得良好开局

自首季“开门红”活动开展以来,山西隰县农商银行桥北支行紧扣总行党委的既定目标,全面把握贷款营销大方向,积极对接辖区客户融资需求,通过专业化、差异化和特色化贷款营销,持续拓展新市场、新客户,挖掘存量客户。截至目前,该支行各项贷款较2024年初净增685万元,贷款户数净增46户,贷款营销取得了良好开局。

该支行以深入推进“千企万户大走访”活动为契机,进一步加大对中小微企业的金融支持力度。该支行党员带头通过落实“推荐清单”全对接、合理需求全覆盖、信贷规模稳增长等营销目标,形成对接记录,掌握经营情况,跟进融资需求,持续扩大基础客户覆盖面,对有合理融资需求的客户实现100%授信,并大力引导已授信客户合理用信,实现中小微企业贷款规模持续增长。 闫杨

该支行深入贯彻落实县委、县政府经济规划,围绕支持乡村振兴、助力梨果产业发展、倾力支持涉农涉果龙头企业开辟信贷服务“绿色通道”。该支行党支部采取灵活方式加强与客户的对接,了解客户需求,对已授信的客户,做到有需即贷、及时放贷、应贷尽贷。同时,该支行大力开展厅堂营销活动,将人民群众生活消费性贷款列为营销重点,以更广的覆盖率撬动市场潜力,为区域经济发展注入新活力,有效满足客户多元化金融需求。

该支行综合考虑区域经济发展状况、市场环境、客户承受能力等因素,由党员干部带头分成两个营销服务小组,深入社区、学校、乡村、县直单位、门店商铺等地区,用有竞争力的利率吸引优质客户,及时跟进有融资需求的客户,倾力为服务实体经济,“贷”动绿色金融领域的信贷投放。 闫杨