

云州农商银行
多管齐下推动信贷投放提速

年初以来,山西云州农商银行认真贯彻落实山西农商联合银行、大同管理中心年度会议精神,不断加大信贷投放力度,持续拓宽信贷投放渠道,凝心聚力,奋勇争先,吹响首季“开门红”业务营销的“冲锋号”。截至目前,该行各项贷款余额较年初净增9900万元。

该行持续压实营销责任,深化跟踪督导,党委班子成员多次深入基层进行调研,解决一线难题;各条线聚焦主要业务指标制定推进责任人。同时,该行每周召开工作例会,将目标细化分解,按人匹配落实;并建立客户回访清单和重点客户跟进制度,持续强化绩效考核,明确激励措施,定期通报业务进度及网点排名,激励先进、督促后进,持续激发全员工作动能。

该行积极开展核心客户维护工作,建立重点客户名单和重点行业名单,以“网格化”管理为支撑,根据辖内17家支行服务半径,梳理客户清单,建立重点营销台账,通过电话、微信、实地走访等方式与客户保持联系,第一时间响应客户的咨询;通过“政银企”座谈会对接政府单位和重点优质企业,全面强化对黄花菜产业、小杂粮产业等的支持力度,为企业提供周到、便捷的金融服务。截至目前,该行走访对接个人客户411户、企业客户60户,达成初步信贷意向客户51户,意向金额1700万元。 田野

太仓农商银行三家支行
获评文明规范服务适老网点

近日,江苏省银行业协会正式公布了“2024年江苏银行业文明规范服务适老网点”名单,江苏太仓农商银行娄东支行、城中支行、璜泾支行成功荣获该称号。这一荣誉的获得,不仅是对太仓农商银行在适老化服务领域持续努力的肯定,也彰显了该行积极践行社会责任,致力于提升老年客户群体金融服务体验的决心与成效。

多年以来,太仓农商银行积极响应国家关于加强老年人金融服务的号召,以娄东支行、城中支行、璜泾支行为代表,深入推进“适老化”服务改革,致力于打造温馨、便捷、安全的金融服务环境。该行始终秉承“以客户为中心”的服务理念,加强与老年客户群体的沟通与互动,了解他们的实际需求和期望,不断优化服务流程和服务环境,为老年客户提供更加贴心、便捷的金融服务。 王萍萍

新乐市农信联社
借力文艺汇演送上“金融礼”

2月12日,由河北省新乐市文联、新乐市新时代文明实践中心主办,新乐市农信联社赞助的2025年“百花迎春闹元宵”文艺汇演活动在当地举行,为广大群众送上了丰盛的文化大餐。

文艺汇演伴随着萌娃秀丽的走秀舞步拉开了帷幕。舞台上《盛世腰鼓》《戏曲联唱》《祖国你好》《中国年》等精彩节目轮番上演。舞台上不仅有书画摄影展,还有来自各乡镇(街道)文艺代表队绚丽的服装展演。各个展演队员用嘹亮的锣鼓表达心中的喜悦,用多姿的秧歌表达对美好生活的向往,用欢快歌舞共贺元宵佳节,吸引了众多市民驻足观看。

活动现场,新乐市农信联社宣讲员为群众认真宣讲防范非法集资、防诈骗、反洗钱、反假币等金融知识,帮助人民群众提高反洗钱、反假币、反电信诈骗的能力和财产安全意识,助力营造良好的金融生态环境。 赵子琪

曲周县农信联社第四疃信用社
优化服务举措提升营销质效

今年以来,河北省曲周县农信联社第四疃信用社通过厅堂宣传、入户走访、线上营销等方式,开展多种形式的综合营销活动,在提升业务能力的同时,不断优化金融服务供给。截至2月10日,第四疃信用社各项存款余额10亿多元,较年初增加4738万元。

工作中,第四疃信用社全体员工时刻牢记“营销无处不在”的理念,及时准确为客户提供优质的金融服务,积极推进“一句话营销”,大力宣传存、贷款和理财产品以及电子银行、手机扫码支付等便民服务,以体贴入微的“家人”形象赢得百姓的赞誉。

第四疃信用社全面提升外拓走访营销力和服务能力,以客户需求为重点,从市场到进学校、医院,从网点大到进村入户,积极开展首季“开门红”营销活动。此外,第四疃信用社还在乡镇街道、集市等地悬挂宣传横幅、发放宣传折页;同时,运用新媒体“广覆盖”的特点,在微信公众号、朋友圈转发并投放联社的存、贷款产品和便民政策,积极开展线上“造势”宣传。 赵利帆 王兆宇

吴忠农商银行坚守“金融为民”初心
把客户“盼的事”变成“要干的事”

在新时代新征程中,宁夏吴忠农商银行秉持“以客户为中心”的服务理念,积极响应客户的期盼,将客户的愿望转化为金融人实实在在的行动,从最薄弱、最困难、最复杂、最细微、最前沿回应客户期盼,把客户“盼的事”变成金融人“要干的事”,持续推动金融为民事业向前发展。

在金融服务过程中,每一位客户都是值得珍视的宝贵资源,其需求与期盼也是多样且细致入微的。因此,吴忠农商银行以客户至上回应客户期盼,凝聚力量、彰显温度,聚焦客户最关心、最紧迫、最直接的利益诉求,不断优化服务流程,提升服务质量。无论是日常的存取款业务,还是复杂的贷款申请,该行都能以高效、便捷的服务满足客户的不同需求。

同时,吴忠农商银行积极加强与客户的沟通交流,通过定期的客户满意度调查和实地走访,深入了解客户的真实想法和潜在需求。这种贴近客户、倾听客户诉求的做法,不仅增强了

客户对吴忠农商银行的信任和归属感,更凝聚起一股推动金融服务创新升级的强大力量。工作中,该行以多元化的方式彰显社会担当,建设“适老化”服务网点,为环卫工人、出租车司机等户外工作者提供歇脚、饮水、充电等多种贴心服务。2024年,该行提供服务66次,开展进校园、进企业、进社区宣传23场,覆盖6000人次。在这一系列举措中,该行都以实际行动彰显了金融服务的温度,让客户感受到了实实在在的关怀与温暖。

面对当前复杂多变的经济形势,众多中小微企业面临融资难、融资贵等突出问题。作为地方金融机构,吴忠农商银行以助企纾困回应群众期盼,直面矛盾,找准方法,积极响应国家关于支持中小微企业发展的政策号召;通过创新金融产品和服务模式,为中小微企业提供精准有效的金融支持。

在具体实践中,该行直面中小微企业融资过程中的各种难题,不断提高解决问题的能力;通过深入调研,制

定切合实际的解决方案,并引入担保公司、风险补偿等机制,有效降低企业的融资成本和融资门槛。同时,该行积极加强与当地政府、行业协会等部门合作,制定营销名录,共同搭建中小微企业服务平台,为企业提供全方位、“一站式”的金融服务,确保基础服务不掉链、资金供应不断档。这些举措不仅有效缓解了中小微企业的融资难题,更彰显了吴忠农商银行在服务地方经济发展中的积极作用。

科技创新是引领经济高质量发展的关键引擎,支持科技创新型企业也是普惠金融的重要职责。吴忠农商银行以科技赋能回应群众期盼,注重实效,提高标准,积极服务和满足科技型企业发展各项金融需求;通过建立健全科技金融服务体系,从组织架构、信贷政策、服务效率和资源配置等方面全力支持区域科技型、创新型企业发展;同时,不断提高服务标准,通过引入先进的科技手段和管理理念,提升金融服务的便捷性和安全性。 李敏媛



今年以来,山西长治潞安农商银行秉持“以客户为中心”的服务理念,在金融服务领域持续深耕,不断优化金融服务体系,把金融反诈宣传融入日常工作,积极开展贷款申请便捷操作指导及上门服务,为客户提供优质的金融服务体验。图为该行工作人员指导老年客户进行相关业务操作。 马玲

沁水农商银行 多点发力拓宽营销服务渠道

自首季“开门红”开展以来,山西沁水农商银行全体员工齐上阵,结合区域特点,充分发挥主观能动性,创新工作思路,打破传统营销模式,主动出击;建立了以网点营销为主阵地,多渠道拓展市场,全方位获取客户的营销模式,将区域内客户群体分层、分类建档,有针对性地进行专项产品营销。

工作中,该行组织开展了多样化的信贷营销活动,不仅深度融合信贷营销与金融知识普及,还把把握住各类节日与重要时间节点,为客户提供新颖的金融体验,持续提升信贷规模的增长注入不竭动力;依托各金融服务网点,为客户提供实时、贴心、专业的金融咨询服务。同时,该行积极组织金融知识讲座、“三贴五进”等户外拓展

活动,进一步拉近与社区居民的距离,提升农商银行的亲力和亲和力。

该行以支行网点为半径,在保留柜面最低服务人员配备的基础上,全员出动深入拜访当地农户,开展网格营销,将区域内客户群体分布特点,成立若干营销小组,按照“定格、定岗、定责、定人”工作要求,提前筛选网格名单,开展精准走访。该行机关党员和部室成员实行“包片包行”举措,实时了解支行在网格营销中的困难,并下沉支行做好网格营销服务相关工作,上下协力确保首季“开门红”。

该行全力构建“人在网中走,档在格中建,格格有服务”的网格化管理体系,结合乡村和城区特点,开展差异化营销活动,其中,针对乡村客户以整村授信为抓手,批量覆盖“三农”客群;针对城区客户以“工薪族”、小微企业主、个体工商户为抓手,以逐户走访建档营销的方式实施集中授信,从而推动业务增量扩面和提质增效。同时,该行通过线上线下多点联动,建立快速响应机制,畅通服务渠道,及时处理客户的咨询和投诉,确保客户问题及时解决。为确保客户获得专业、周到的金融服务,该行建立了客户社群和服务联盟,加强农商银行与客户、客户与客户之间的交流,及时了解客户需求和反馈,为其提供更加精准的产品和服务。

截至目前,该行各项存款103.7亿元,较年初新增3.55亿元,各项贷款46.48亿元,较年初新增4.85亿元。 王林东

平武农商银行水晶支行“添柴加薪”
金融动能助燃小镇“烟火气”

冬日的暖阳慵懒地洒落在四川省平武县水晶镇的街道上,街道两旁的店铺陆续拉开了卷帘门,发出“哗啦啦”的声响,店主们哈着白气,一边整理着货品,一边热情地和路过的街坊打着招呼,新的一天就在这充满“烟火气”的氛围中拉开了帷幕。

四川平武农商银行水晶支行就坐落在小镇的中心位置,那醒目的招牌在阳光的映照下熠熠生辉,LED灯不停地滚动着农历蛇年各类优惠信息,似在向全镇的人们发出诚挚的邀请,吸引住了居民探寻的目光。

清晨时分,水晶支行便迎来了当天的第一位客户——张大妈,这位在镇上生活了大半辈子的“老熟人”,和她老伴儿一起经营着一家规模不大却充满生活气息的杂货店,靠着薄利多销积攒下了一笔养老钱。此刻,张大妈眯着眼睛,专注地看着农历蛇年储蓄产品介绍手册,时而眉头微微皱,像是在思考什么;时而又微微点头,似乎心中拿定了主意。最终,张大妈选定了一年定期储蓄产品,将自己

辛苦积攒的钱存了进去。看着手中崭新的存单,张大妈脸上满是安心的神情,仿佛透过这张存单,已经看到了未来安稳又惬意的生活。

在小镇的另一头,年轻的创业者万哥正站在自家建材铺前,眉头紧锁,愁容满面。虽然,近来建材生意收益还算不错,但想要进一步扩大规模,资金却成了他最大的“拦路虎”。

偶然间,听闻水晶支行对镇上创业者格外支持,万哥抱着试一试的心态走进了该支行。在得知万哥的来意后,该行工作人员详细了解了建材铺的经营状况、发展规划以及资金需求等情况,并向他推荐了贷款产品。当万哥拿到那笔承载着希望的资金时,眼中满是激动与憧憬。他心里明白,建材铺扩大规模的梦想,有了可以落地生根的养分。

镇中心的街道上,此刻热闹非凡,各个店铺都摆满了琳琅满目的商品,让人目不暇接。而平武农商银行与众多商家联合推出的农历蛇年消费优惠活动,更是给这热闹的氛围添了一把“旺火”。

王姐一家正在超市里置办年货,结账时,收银员笑着告知,只要使用四川农商银行手机银行“蜀信e”扫码“惠支付”商户码付款,就能享受随机立减的优惠。王姐一听,顿时喜上眉梢,赶忙拿出手机操作起来。看着那账单上真真切切少去的金额,她的脸上笑开了花。周围的顾客也纷纷效仿,大家一边享受着实实在在的优惠,一边你一言我一语地夸赞着农商银行的活动真实又贴心。商家们看着店里不断涌入的顾客,也笑得合不拢嘴。

平武农商银行水晶支行,恰似一位默默守护小镇的挚友,凭借着丰富多样且贴心的服务,悄然融入水晶镇的每一个角落,见证着小镇居民们的喜怒哀乐,陪伴着大家度过一个个平凡又温暖的日子。

无论是为老人守护财富,还是助力年轻人追逐梦想,抑或是给日常消费增添乐趣,平武农商银行水晶支行都在用心书写着属于自己与小镇居民的精彩故事,已然成为小镇生活中那一抹不可或缺的温暖底色。 陈莘森



近日,广西壮族自治区资源县2025年“点对点”送工服务送岗仪式在资源县政府广场举行,200余名返岗务工人员免费乘坐“返岗就业”直通车赴广东省揭阳市、潮州市、汕头市等地就业。资源农商银行积极开展送外务工人员金融服务活动,为返岗人员送上“爱心礼包”和新春祝福,用暖心服务助力外出务工人员返岗复工。图为该行员工为返岗务工人员详细介绍信贷产品。 湛永成 潘颖

汨罗农商银行
让金融知识“活”起来

日前,2025年长乐拾阁故事会比拼活动在湖南省汨罗市长乐镇举行。

活动期间,湖南汨罗农商银行在中国人民银行汨罗市分行的指导下,组织开展了一场精彩的金融宣传“故事会”。该行在支行门口摆设宣讲台,有序地铺设了存款保险、反电诈、反洗钱、个人征信、防范非法集资、消费者权益保护等内容多样的折页,为过往人员讲解“长乐故事会”渊源,普及金融知识,提供周边服务。

许多外来游客对长乐的美食特产兴趣浓厚,为此,该行员工还化身特产导购员,帮助游客挑选其最满意

的“长乐味道”。

活动巡游开始后,该行宣传队员们组成巡游队伍方阵,用最精练的金融知识宣传标语装点成的精美花车,向群众输送存款保险、支付结算等各类金融知识,引来两旁观众不断拍照合影。

一张张涵盖了金融知识标语背景的照片成了很多群众朋友圈中的打卡贴纸,辐射至更广泛的人群。

“年年都看到你们,年年都有新‘故事’,你们的‘故事会’内容很精彩,我平时都能用得上。”现场粉丝们的称赞让该行工作人员倍感温暖。 甘露

西乡农商银行
召开潜在风险贷款处置化解专题会

近日,为持续强化风险管控,攻克潜在风险贷款处置难题,陕西西乡农商银行针对金额大、欠息久的潜在风险贷款处置化解组织相关部门和机构召开了专题会。该行副行长、信贷管理部、风险管理部、管户机构负责人及部分管户客户经理参加了会议。

会上,各个管户客户经理逐笔对潜在风险贷款摸排情况、处置进展情况进行汇报,并就难点问题、方法措施等作了详细汇报;管户负责人对面临的问题进行了深入分析并提出了初步化解措施;条线部门负责人围绕大额潜在风险贷款处置和进展进行了现场质询,并在下一步化解措施上提出建议。该行副行长逐

笔对潜在风险贷款的化解时间、措施及责任落实等方面提出了明确要求。

会议强调,要全面排查风险,摸清底数,紧盯大额潜在风险贷款的处置难点,穷尽措施克难攻坚;要强化分类施策,精准化解,制定差异化处置方案,综合运用保全、诉讼等多种手段,确保风险有效化解;要加强协同联动,形成合力,管户机构要主动作为,条线及包片部门要强化指导和协助,形成上下联动、齐抓共管的工作格局;要完善长效机制,标本兼治,在做好风险化解的同时,进一步完善信贷基础管理,优化风险防控机制,从源头上防范风险。 邓珊珊 杨勇

田东农商银行
存款余额突破100亿元

日前,笔者从广西田东农商银行获悉,该行各项资产总额达113.22亿元,较年初增长2.98亿元;各项存款余额100.06亿元,较年初增长4.35亿元;资产总额、各项存款余额双双突破百亿元,成为田东县首家实现“双百亿”的金融机构。

该行始终秉持“服务‘三农’、支持小微企业、助力地方经济发展”的初心使命,坚持以人民为中心、以市场为导向,不断创新金融产品,优化服务流程,全力提升市场拓展能力,提升服务质效。在广西农商联合银行的坚强领导下,在田东县委、县政府和社会各界的关心支持以及各级监管部门的悉心指导下,通过全体员工的共同努力,该

行各项业务稳步发展,市场份额持续扩大,品牌影响力显著提升。

近年来,该行积极加强党建工作和业务工作深度融合,各基层党支部与全县各行政村党支部联合深入推进“万名农信党员进万村”“整村授信、户户有信”工程,充分发挥“金融专员”服务职能,为群众提供优质的金融服务,实现全辖172个行政村整村授信全覆盖,其中覆盖农户5.5万多户,累计授信43.68亿元,用信余额24.73亿元。同时,该行强化与社会各界、新老客户的联动合作,致力于打造“田东人自己的银行”,扎实做好金融“五篇大文章”,倾力“支农支小支微”,助力乡村振兴。 黄辉

沙洋农商银行
270名“乡情联络员”扎根一线服务“三农”

“大爷大妈们,新年好!今天把大家约在一起拉拉家常,也是专程来提醒大家,防范意识不可少。”近日,湖北沙洋农商银行客户经理“乡情联络员”樊哲驱车10多公里来到联络的凤桥村,面对面向村民宣讲政策、普及金融知识、答疑解惑。

“有人到村里宣传中介办贷利率低,这个是真的吗?”“上次两个人来找我们录银行卡信息,还送鸡蛋,靠谱吗?”现场许多村民提出了疑问。“非法中介千万不能信,重要信息千万不能给,不要贪图小便宜,否则因小失大,追悔莫及。”樊哲耐心讲解了违法贷款中介、买卖个人金融信息的危害性及可能引发的法律风险。在与村民的交流互动中,樊哲在发放宣传单页的同时,详细讲解了防范新型电信诈骗等关乎百姓“钱袋子”的安全支付常识。“农

商银行存款利率高、贷款产品丰富,请大家到农商银行办理存款、贷款,我们将竭诚为您服务。”樊哲还介绍了当前农商银行助力乡村振兴、落实普惠金融等政策,获得周围村民的纷纷点赞。

工作中,该行充分利用网点覆盖面广、在岗人员多、“三农”渠道资源丰富等优势,全面实行“乡情联络员”机制。该行270名干部员工对全辖行政村进行逐一认领包保,同时担任“乡情联络员”,并建立了“回乡人群、摸清乡情、了解需求、精准对接”的全流程金融服务模式。

截至今年1月末,该行“乡情联络员”进村入户服务农户约6.8万户,开展进村宣传活动200余次,惠及群众5万多人;帮助组织资金2.33亿元,转介贷款1.45亿元,支农实力进一步壮大。 吕鹏