

连云港东方农商银行 发放首笔“诚E融”贷款产品

日前，江苏连云港东方农商银行高公岛支行向某医疗器械公司发放“诚E融”贷款100万元，标志着该贷款产品的成功落地。

“没想到，用信用也能贷款，公司因为年前回款问题，急需100万元资金付下游货款，公司商铺已经抵押出去了，贷款还没结清。这次是第一次和东方农商行合作，他们就愿意给我做信用贷款，而且很快我就拿到了100万元信贷资金，真是解了我的燃眉之急！”位于连云港市高公岛的某医疗器械公司法人李先生激动地说道。

据悉，东方农商银行“诚E融”产品为纯信用、线上申请的公司类贷款产品。该产品是将企业的税务、发票、供应链等大数据与客户“白名单”、真实交易背景相结合，通过微信小程序扫码即可面对面获得授信额度，真正实现了打通普惠金融“最后一公里”的目标。

孙亚伟

梓潼农商银行 开展“现金服务 情暖巴蜀”活动

春节期间，四川梓潼农商银行按照中国人民银行统一部署，积极开展“现金服务 情暖巴蜀”主题活动。

活动期间，该行营业网点通过LED电子显示屏循环播放宣传标语、设置宣传咨询台、摆放宣传折页、利用微信公众号、微信群、QQ群推送宣传资料等形式，向群众宣传数字人民币、反假货币、整治拒收现金等内容；组织宣传队走进社区、乡村、车站、集贸市场、商场、超市等场所，重点面向外出务工人员、老年人、老年群体，以群众喜闻乐见的形式为其讲解金融知识；为老年人和小商户兑换“零钱包”“新钞包”1200余个。现场参与群众达2400余人，发放宣传手册、折页和DM单1600余份，接受咨询、讲解300余人次。

此次宣传活动，进一步深化了广大群众对人民币法定地位的认识，取得了良好的宣传效果。下一步，梓潼农商银行将继续践行普惠金融社会责任，以点带面，开展全方位、多层次、接地气的金融知识宣传活动，进一步提升现金服务水平，让现金服务更多地惠及大众。

江锦鹏

巨鹿农商银行 获“支持企业发展优秀单位”称号

近日，河北巨鹿农商银行获“金融机构支持企业发展优秀单位”称号。

2024年，巨鹿农商银行在河北省农信社、邢台审计中心的正确领导下，坚守市场定位，积极整合资源，依托新“双基”共建工程，创办“巨好贷”信贷品牌，先后推出“金银花贷”“养殖贷”“税易贷”等7款特色信贷产品，实现县域特色产业全覆盖，为地方经济发展作出积极贡献。其中，“金银花贷”入选了河北省农信社首批“一业一品”名单。截至2024年末，该行各项贷款余额75亿元，其中小微企业贷款余额57.51亿元，较年初增加6.57亿元。

下一步，巨鹿农商银行将以此为新起点，继续强化信贷投放，不断提升服务质效，金融赋能县域经济发展，以实际行动彰显乡村振兴金融主力军责任担当。

赵晶晶

桑植农商银行 让农民工工资发放“零延迟”

岁末年初，为做好农民工工资保障服务工作，湖南桑植农商银行积极响应国家政策，全力配合桑植县人社部门，通过简化流程、快速办理、优化服务等多项措施，确保春节期间每一笔工资都及时、准确地发放到农民工的手中。

“感谢桑植农商银行的工作人员，春节期间都关心着我们，这么快就帮我们工资发到到位了！”在当地务工的张大哥看着存折上刚入账的辛苦钱，感激地说道。

为了保障农民工能安心过年，该行开通了工资代发“绿色通道”，设立“7×24小时”服务热线，安排专人负责农民工工资代发咨询、回访等金融服务，并通过手机银行、短信通知、电话回访等方式，帮助其及时掌握工资发放情况，及时为农民工纾解困难。同时，该行还积极宣传金融知识普及活动，帮助农民工了解如何正确保护自己的合法权益，远离电信网络诈骗、洗钱等陷阱，赢得了大家的一致好评。春节期间，该行成功发放农民工工资28笔，金额44万元；开展金融知识宣传活动3场，发放宣传折页500余份，受众人达800余人。

瞿珊

公安农商银行构建联动体系

打通清收“堰塞湖” 不良“包袱”变“财富”

一直以来，受区域环境、抵押物处置渠道、经济资本承载能力等多因素“共振”，湖北公安农商银行大额银团、关联企业、“双延”贷款等质量级次持续向下迁移，影响资本积累和监管评级。为打通清收处置“堰塞湖”，该行围绕上级党委出清不良贷款“六大攻坚战”总体部署，构建“批量转让+政府收储”“雷霆行动+包户销账”“责任机制+三台控险”联动化险体系，以路径突破撬动处置突围，变“不良包袱”为“资本财富”。

“批量转让+政府收储” 开启风险化解新路径

2022年，《中国银保监会办公厅关于引导金融资产公司聚焦主业积极参与中小金融机构改革化险的指导意见》出台；2024年，国家金融监督管理总局发布第474号便函，就落实《指导意见》提出要求；以真实估值为基础、在资产真实转让的前提下开展结构化交易，在资产转让后接受金融资产公司委托继续处置不良资产。

在湖北省农信联社的规划部署下，

公安农商银行先后走访5家资质一流的资产管理公司，通过谈判与中国信达资产管理股份有限公司就7.5亿“资产包”开展新型批量转让。经过3个多月的努力，该行顺利完成公开竞价、商谈约定、尽职调查、法律审核等工作流程，通过“结构化定价+反委托清收处置+分期付款”，让2.11亿元风险贷款实现洁净转让和真实出表。

“雷霆行动+包户销账” 凝聚风险化解新动能

该行制定“信贷风险标准化管理办法”，细化贷款逾期催收要领，加强逾期本息、罚息利息、两延贷款考核，抓实“督办电话到笔、现场指导到点、帮扶清收到户、权限调整到人”，推动“大额贷款重点突破、小微贷款全员清收、延期贷款限期出清、诉讼贷款质效提升、银团贷款加速化解”。目前，该行现清收表内不良贷款6800万元、罚息利息1777万元，近2亿元的两延贷款保持收息12个月以上，实现风险效益净流入近1.47亿元。

该行组织开展“风险大攻坚，效能

大比拼”活动，县行班子成员、各部室负责人深入一线，积极参与，帮助网点约谈客户、清收贷款、谋划对策、解决问题；对重点客户、重点项目，集中兵力实行重点攻坚、合力突破，对100万元以上的风险贷款，通过党委班子成员包户，清收贷款本息1.17亿元；在20多次“红马甲”集中清收中，坚持“早晨堵、中午盯、晚上等到十点钟，不达目的不放松、不见成效人不在，啃下不良硬骨头”，切实做到“借款人在哪里，清收就走向哪里”。

该行强化与公检法密切合作清收，构建推进快诉、快立、快审、快结、快执的“五快机制”，联合开展金融维权“银法联合执行”和“专项雷霆清收行动”，做到“审一案、胜一案，结一案、带一片”，制服“赖账户”、惊醒“睡眠户”、促进“观望户”、带动“一般户”，营造诚实守信、重诺践行的社会环境。目前，该行已劝退180余名借款客户主动还贷，重组盘活资金2484万元，撬动“僵尸”贷款5700万元，恢复执行1.35亿元，扣划资金和查封财产0.76亿元。近三年来，该行相继收回表外不良贷款1.5亿元，全员点据清收1539万元。

“责任机制+三台控险” 构建风险化解新体系

该行持续优化信贷流程架构，细化前、中、后台职责，构建全口径的质量管理体系、精细化的作业规范体系、智能化的风控预警体系、专业化的客户“画像”体系和高效的授信审批体系，形成风险防范、预警、处置、问责的工作闭环，把质效提升到首位，把风险控制放在首位；围绕以客户为中心的全价值链贡献考核体系与提质增效相适应的风控体系，衔接断点、堵住漏洞、扫除盲点，做到权责统一，从源头上降低经营风险；建好风险化解“岗位责任库”，依据国家金融管理法律、行业规范、信贷管理制度和内外审计结论，对贷款发放人、管户人、时任管理人、现任管理人等，理出“责任清单”和“事务清单”，把不良资产清收盘活、新增贷款风险控制举措细化到风险管理的每一环，全面深化合规意识，切实解决“三不管、三难管”问题。

该行对“清收盘活部”进行功能再定位、职责再明确、资源再扩充、方案

再完善，强化法律援助、调配清收能手、扩容专业力量，最大限度提升清收质效；对“表内1000万元以上、表外500万元以上”的26笔大额风险贷款，积极保障债权，帮助引进战略合作，探索押品处置措施，处置实质性不良贷款5.05亿元；返聘2名转岗人员，帮助风险相对集中的营业部开展清收化险，收回贷款本息2090万元，盘活资金6095万元。

该行认真落实湖北省农信社“五项机制”“五个一批”，专项治理“准放条件不落实、贷款支付不合规、合同签订不完整、贷后管理不到位、逾期催收不及时”等五类问题，集中管理客户资料、催收、起诉等保全资料，严查调查关的道德风险和信用风险，严管贷后关的信息失真和行动滞后，确保“放得准、管得住、有效益”；紧盯高风险贷点和薄弱点，组织开展不良贷款核查、资产质量真实性和不良贷款处置合规性检查，举办信贷合规培训26期，纠偏“不会为、乱作为”行为6起，调整“不想为、不作为”人员4人。

严建国



自第一季“开门红”活动开展以来，山西沁源农商银行李元支行贯彻落实上级有关部门工作部署，以“三个统筹”推进各项业务稳步增长。在营销过程中，该支行采取“营销+服务”模式，从“我要营销”转变为“客户需要”；在走访过程中，打破“开口即营销”的工作定式，在营销前进行调研摸底，依据客户差异化需求，针对性提供存贷款、社保卡和信用卡等产品，并对其进行充分讲解和指导，实现了从“套餐”到“点菜”的转变。图为该行工作人员为客户讲解金融产品。

贺晓庆

遂川农商银行多点发力 推动代理保险业务发展

自“春天行动”开展以来，江西遂川农商银行以代理保险业务为提升中间业务收入的主要抓手，从产品、技能、营销、合规四个方面重点发力，推动代理保险业务持续发展。截至目前，该行代理寿险业务133.3万元，代理车险业务10.2万元。

该行坚持“产品选择要符合市场需求和客户需求”的原则，在前期对市场进行充分调研的基础上，深入分析保险产品特点和优势，最终确定合作保险公司和代理保险产品。目前，该行已与5家保险公司签订合作协议，并开办了人寿保险和机动车辆保险等险种，最大程度满足了客户的需求。

为提升员工代理保险业务水平，

树立员工正确的营销理念，该行通过召开专题会议、职工内部培训、邀请保险公司专业讲师讲解等形式，先后组织辖内支行行长、客户经理等相关人员开展代理保险业务培训，内容主要涉及代理保险产品的简介、代理保险业务的重要意义、营销技巧、监管部门对代理保险业务的要求以及银保政策等，同时建立了完善的考核机制，鼓励员工积极开展代理保险业务，提高员工的积极性和主动性。

为进一步促进代理保险业务产品快速触达需求客户，该行通过召开客户答谢会，不断强化源头营销策略，制定针对性的营销方案。在营销过程中，该行通过讲解真实案例，优化客户

体验，同时关注不同时期客户需求变化，在传统代理业务的基础上及时推出不同的代理保险产品，通过全链条、全流程管理，提高代理保险业务的效率和效益。

此外，该行高度重视加强代理保险业务的风险管理和合规营销，本着客户自愿和防控风险的宗旨，及时传达监管政策，引导员工合规营销，定期上报业务报表，监控业务发展方向。同时，该行通过金融消费者权益保护相关机制对代理保险业务进行规范和风险评估，安排专人负责业务办理数据进行监测，结合内部审计对业务操作进行检查和规范，督促员工合规操作。

廖海华

禾城农商银行推出“禾城·新秀贷” 为企业成长按下“加速键”

近日，浙江农商联合银行辖内禾城农商银行向浙江云恒绿能新材料有限公司发放“禾城·新秀贷”1000万元，标志着首笔“禾城·新秀贷”业务成功落地，为嘉兴市秀洲区招商引资建设和“新秀企业”发展按下“加速键”。

据悉，浙江云恒绿能新材料有限公司于2023年签约落户嘉兴市秀洲区，是一家生产光伏焊带、焊锡条、焊锡丝等产品的省级科技型中小企业。在秀洲区“新秀计划”支持下，该公司持续扩大产能，加大研发力度，实现了快速发展。

2024年12月，该公司与嘉兴国家高新区签约光伏复合边框、多元金属高阻焊带项目，总投资5亿元，计划用地面积50亩。为全力支持秀洲区光伏项目建设，满足企业流动资金需求，禾城农商银行秀洲支行主动与企业对

接，深入走访了解企业生产运行、项目建设等情况，着重向企业介绍了“禾城·新秀贷”专属金融产品，并为其量身定制融资方案，最终，成功为企业发放贷款1000万元。

据悉，“新秀计划”是由秀洲区政府全力支持企业发展的五年战略，专注于培育具有“专精特新”特色的企业，加速产业创新，推动经济高质量发展。为做好“新秀企业”引导推进工作，秀洲区将构建一套引育流程，聚焦新质生产力，加大新兴产业和未来产业领域项目招引落地，加强“新秀企业”储备和培育管理，做好“新秀企业”认定和扶持；优化一批平台载体，建设特色产业园区，推动纳入“新秀企业”储备计划的项目向园区集中，鼓励“新秀企业”优化经营模式；同步做好科技

支撑、金融服务、政策服务，组建服务团队，为“新秀企业”在发展的关键环节、关键领域、关键项目提供全流程、全方位支持和服务。

为深入贯彻落实《秀洲区企业引育“新秀计划”实施方案（试行）》有关精神，禾城农商银行聚焦创新能力、竞争优势、发展潜力大的“新秀企业”，打造专属金融产品“禾城·新秀贷”。该产品具有“以期待贷、办理快捷、操作便利、专人服务、续贷无忧”五大特点，并伴有专属利率政策，致力于为企业提供“一站式”、成体系、全流程的服务。该产品发布后，禾城农商银行迅速行动，积极与秀洲区经商部门对接，共同走访多家“新秀企业”，精准对接企业融资需求，为企业成长赋能。

张焕楠 徐慧妹

大同农商银行 “三举措”加大信贷投放力度

今年以来，山西大同农商银行充分发挥地方法人金融机构人缘地缘优势，在三个方面下功夫，推动加快信贷投放，提振服务地方经济能力，努力实现与大同经济社会发展的同频共振。截至目前，该行实体贷款较年初净增5亿元，有力支持地方经济发展。

在精准对接上，该行主动参与到地方经济发展规划、项目投资建设、产业结构调整等工作中，积极对接地方党委政府及财政局、农业农村局等部门，利用好名单对接推送模式，通过多种渠道收集梳理项目名单，筛选符合信贷条件的经营主体给予支持。同时，该行认真落实支持小微企业融资协调工作机制要求，按照“完善机制、掌握清单、配强队伍、精准对接、合理授信、持续跟踪”的实施路径，对符合条件的民营和中小微企业做到应放尽放。目前，该行普惠小微贷款净增额占实体贷款净增额的82.07%

在拓宽渠道上，该行推进线上线下

融合发展，在服务区域内张贴客户经理公示牌，开通申贷热线，设置申贷二维码，用好“晋享贷”线上办贷渠道，确保平台服务第一时间响应、融资需求第一时间对接、服务进度第一时间反馈。此外，该行不断丰富担保方式，发挥中征应收账款融资服务平台作用，积极探索订单、知识产权质押担保业务；灵活运用“支农支小再贷款”等货币政策工具，协调临时性周转保障资金，积极落实无还本续贷、减费让利等政策，着力解决民营、小微企业贷款难、担保难、成本高、续贷难问题。

在优化服务上，该行根据各网点的区位优势，不断延伸服务半径，解决信贷供给、需求双方信息不对称问题；按照“高风险、长流程，低风险、短流程”的原则，持续优化信贷业务办理流程，提高办贷服务效率；利用线上线下多种渠道公开贷款条件、操作流程图、贷款利率、服务电话、“阳光办贷”，让各类经营主体不仅贷得上、贷得足，而且贷得快、贷得廉。

徐碧卿

莲花农商银行 扎根地方沃土 践行金融使命

过去一年，江西莲花农商银行贯彻落实江西省农信联社和地方政府的工作部署，扎根莲花发展沃土，专注“小而美、小而优、小而强”的行业特色，多措并举、精准施策，在推动莲花县高质量发展、增进民生福祉的征途留下了坚实的足迹。截至2024年末，该行资产总额达74.57亿元，各项存款、贷款各占新增市场份额50.43%、41.59%，缴纳税收2433万元。

该行大力支持政府重点项目，累计提供约4.62亿元的资金支持；2024年发放小微贷款15.78亿元，涉农贷款11.97亿元；为全县提供创业贷款1.49亿元，助学贷款5870.15万元；持续落实减费让利政策，主动承担信贷客户不动产抵押登记费，下调收单商户刷卡手续费率等。

该行积极响应县政府“数字莲花”项目建设，打造“批量化获客、线上化流程、智能化风控”的普惠特色金融产品“莲兴贷”，开发推广“莲创贷”“莲商贷”“莲抵贷”等多个系列信贷产品，缓解企业无抵押、无担保融资难题。日前，在全省农商银行2025年工作会上，莲花农商银行被授予“工作成效先进单位”称号。这次表彰，不仅是对该行上下166名劳动者的热烈鼓舞，更是对该行服务县域实体经济的高度认可。

2025年，该行将继续以“重责在肩、厚托在心”的使命感，攻坚克难、苦干实干，为推动县域经济高质量发展作出新贡献，携手创造莲花农商银行高质量发展的美好未来。

朱雨婕

青田农商银行 为客户办理专属定制卡



客户成功办理专属定制卡

近日，浙江农商联合银行辖内青田农商银行油竹支行成功为客户办理了专属定制卡。这张承载着浓浓亲情的银行卡，不仅为客户提供了便捷的金融服务，更成为了客户珍藏美好回忆的独特点缀。

据了解，这位客户是两个孩子的母亲，她希望将孩子们天真烂漫的笑容印刻在银行卡上，作为一份特别的礼物留作纪念。该支行工作人员在了解到客户的需求后，详细介绍了专属定制卡的服务，并在“丰收互联”APP上顺利完成

了定制卡的申请流程。当客户拿到印有孩子灿烂笑容的银行卡时，连连称赞：“这张卡太有意义了，我非常喜欢！感谢青田农商银行贴心的服务！”

此次成功办理专属定制卡，正是青田农商银行践行“金融为民”使命，用心用情服务客户的生动体现。下一步，青田农商银行将继续秉持初心，为客户提供更加优质、便捷、个性化的金融服务，让每一位客户都能感受到农商行的温暖与关怀。

郑倩倩