编辑：侯栈璠 2025年3月4日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

高安农商银行

残损币兑换背后的暖心守护

2024年10月，江西高安市一户人家因家中老人在使用电器时电路短路引发火灾，导致存放在家中的1万元现金被烧毁。

怀揣着对挽回部分损失的期待，他们来到江西高安农商银行杨圩支行，在工作人员的帮助下，成功兑换残损币2000元。但剩余部分因损毁程度严重，兑换难度较大，让兑换工作一度陷入僵局。关键时刻，中国人民银行宜春市分行高安营业管理部挺身而出。接到求助后，该管理部迅速响应，与高安农商银行共同组建起残损币兑换工作小组，开启了一场特殊的“货币拯救行动”。经过数小时的不懈努力，成功为客户兑换残损币4815元。 **况小艺 敖翔**

田东农商银行

办理首笔线上支小再贷款业务

近日，广西田东农商银行成功办理广西壮族自治区首笔线上债券质押类支小再贷款业务，标志着该行积极运用货币政策工具，降低小微企业融资成本又迈出了坚实一步。

新业务上线时间短，办理时间急，该行在办理债券质押类支小再贷款面临着诸多挑战。由于线上支小再贷款业务涉及全国银行间同业拆借中心本币交易系统和中央国债登记结算公司（中债综合业务平台）双方系统对接，该业务申请和操作流程烦琐。此外，该业务属于全新业务，该行内部和同业之间缺乏相关操作经验，需要从“零”学习和摸索。该行抓住金融科技创新的契机，积极参与再贷款业务流程优化的探索，在中国人民银行百色市分行的指导下，不到5天的时间就完成新业务申请和基础信息维护等紧张的准备工作，确保了债券质押类再贷款线上办理顺利开展。 **黄辉**

沅江农商银行

零币兑换“小”业务 贴心服务暖人心

近日，湖南沅江农商银行金福支行成功为客户兑换残损零钱1.2万元，用实际行动践行“金融为民”的服务理念，展现了本土银行的责任与担当。

原来，某超市经营者张先生因日常经营积攒了大量零钱，部分纸币受潮、磨损严重难以流通，抱着试试看的心态，他带着两大箱零钱来到沅江农商银行金福支行寻求帮助。

面对客户急难愁盼问题，该支行工作人员迅速响应，开辟“绿色通道”，经过3小时整理、清点、鉴别真伪，成功为客户兑换残损币1.2万元。该支行高效的服务不仅解了客户的燃眉之急，更让他对农商银行的贴心服务赞不绝口。 **夏添**

达州农商银行万源支行

借助商会年会开展宣传活动

近日，四川达州农商银行万源支行党委委员、副行长吴林文带领市场拓展部、营业部工作人员组成外拓营销专班，应邀参加万源市古东关商会第四届一次会员代表会议暨2024年年会，并开展集中营销活动。

此次盛会，该支行工作人员为参会人员派发宣传折页、宣传用品大礼包55份，现场接受咨询20余人次，完成预约存款200万元、预约小微企业贷款450万元。自“开门红”活动开展以来，该支行已借助“政企”活动开展营销宣传16场次，成效显著。

下阶段，该支行将通过精准走访服务，全方位、深层次、多领域提供金融支持，用实际行动助力小微企业蓬勃发展，为实体经济高质量发展注入源源不断的金融“活水”。 **张方**

荆州农商银行沙北支行

发放首笔“商会会员贷”

近日，湖北荆州农商银行沙北支行成功发放首笔“商会会员贷”。荆州市沙市区某汽配经营部张总在收到贷款后，脸上露出了欣慰的笑容。

据悉，“商会会员贷”是荆州农商银行沙北支行为支持崇文商会332家会员单位发展而量身打造的专属信贷产品。该产品采用“白名单”准入机制，通过“福满e家”线上平台受理，客户仅需提供身份证、营业执照、经营场所照片及商会职务证明等基础材料即可办理。

张总的汽配经营部主要从事汽车零配件零售及汽车装饰用品销售，因年后事故车辆维修剧增，需要购买大量的汽车零配件，导致流动资金紧张。该支行营业部客户经理在走访中了解到这一情况后，主动上门对接，向其推荐了“商会会员贷”产品。仅用几分钟就完成了从申请到放款的全部流程，实现了资金“即时申请、即时审批、即时到账”。这种高效便捷的服务模式，不仅提升了客户的体验感，也展现了农商银行数字化转型的成果。 **吴佳佳**

黄梅农商银行多措并举

实现“春天行动”“开门红”

自2025年“春天行动”开展以来，湖北黄梅农商银行深入贯彻“提质增效”高质量发展战略，牢固树立“存款立行”理念，全行团结一心、多措并举，用“辛勤指数”换来业务发展的“增长指数”。截至2月18日，该行各项存款余额达235.17亿元，比年初净增15.12亿元，实现“春天行动”存款“开门红”。

该行结合省市行工作部署及工作实际，多次组织召开专题会议对“春天行动”各项工作进行专项安排，提前制定和完善总体工作方案、绩效考核方案、资费管理办法等；提早做好厅堂设计布置、网点升级改造等基础保障工作，统一全员思想，为决胜“春天行动”“满堂红”指明方向。

该行优化存款考核方式，明确“存款净增、日均积数、结构优化”三大任务目标和奖励措施，从机制上扭转“高成本拉存款”的错误观念，引导各支行既要注重稳存款、夯基础，也要注重降成本、提质效；突出考核导向，从机关到基层，实行员工责任揽存业绩与绩效工资、奖励工资挂钩的考核机制，充分激发员工揽存主动性。

该行通过流动宣传车播放宣传标语、发放宣传折页、“黄梅戏惠民演出”等方式，将农商银行存款利率、主打产品、服务品牌推介出去，为“春天行动”攒足人气和资源。同时，该行大力宣扬“春天行动”中的先进单位和优秀典型，让奋斗者“出彩”又“出镜”；在微信公众号等内部平台推送相关报道共73篇，在全行形成“你追我赶”的争先氛围。

该行大力开展“存款日日净增、2月底提前完成‘春天行动’任务”等稳存增存活动，每天评选3个“明星团队”和5名“挖转之星”，让业绩好的员工更有成就感。活动开展以来，该行营业部增存近3.5亿元、小池支行增存近2.1亿元，全行236位“挖转之星”营销存款3.5亿元。

该行分层分级对存量客户全面维护、对增量客户重点跟进。财政局、社保局等重点对公客户，由该行领导班子逐户上门维护，开展攻关对接，确保大额资金的相对稳定；小微企业、存贷款大客户由支行行长进行走访维护，最大程度留住客户的流动资金和闲置资金，确保提升日均存款水平；个人揽存、中小客户由员工进行维护，提前对5万元以上定期存款客户进行上门或电话维护，确保到期存款不流失。

该行领导班子每周到分片支行现场督导，剖析问题，厘清思路，督促各项业务发展；机构合作部每天通报，加大结账频度；机关部室负责人每周到挂点支行现场督导，参与支行业务对接和营销，帮助协调解决实际问题；县行纪委及时对工作作风不实、推进不力的支行进行提示，为“春天行动”决战决胜提供坚强保障。

黄梅农商银行全行上下将继续保持拼的姿态、实的作风、严的要求，朝着全年目标接续奋斗，全力推动该行高质量发展，实现以存款工作“开局精彩”带动各项工作“全年出彩”。 **黎小敏 柳丽**

近日，湖南保靖县迁陵镇利福村的王大哥一家经历了一场重大的家庭变故。一场突如其来的大火，不仅烧毁了王大哥家的部分财产，更将他为女儿结婚备下的嫁妆钱也烧成焦黑残片，给这个家庭带来了沉重的打击。在中国人民银行湘西州分行的深切关怀与指导下，湖南保靖农商银行迅速行动，以专业服务和暖心关怀，成功为王大哥一家清点兑换残损币4.66万元，帮助这个普通家庭重燃生活希望。图为该行工作人员为客户清点残损币。 **向思遥**

近期，山西浑源农商银行以客户需求为导向，结合“千企万户大走访”活动，利用班后时间深入周边商场、超市、中小微企业等进行集中回访，对照制定的营销策略，针对不同经营类型的商户，积极做好产品营销与维护，以满足客户全方位的金融需求，迅速掀起首季“开门红”工作热潮。截至目前，该行实体贷款净增4300万元。图为该行工作人员为客户介绍金融产品。 **胡文杰**

寻乌农商银行构建“三位一体”矩阵

全面提升金融服务质效

今年以来，江西寻乌农商银行以“春天行动”为号角，围绕“扩份额、树形象、强根基”目标，构建起农区整村推进、城区支小支微、普惠金融万里行“三位一体”服务矩阵。截至目前，该行累计开展专项营销活动300余场，走访覆盖全县90%以上的行政村及企事业单位，存贷款规模突破155亿元，交出了一份服务地方经济发展的亮眼答卷。

该行聚焦乡村沃土，以“金融赶大集”活动掀起服务热潮，组建20支“红马甲”服务队，对菜市场、地方党政单位、村组客户进行全覆盖走访，实现了铺天盖地的宣传效应。同时，该行创新推出“五步工作法”，即圩日驻点宣讲、村委会联合建档、农户精准“画像”、批量授信签约、特色产业对接，累计开展100余场“金融大集”，现场办理社保卡换卡、手机银行开通等便民服务0.6万人次，整村授信行政村达173个，实现农户贷款余额46.26亿元，让金融“活水”畅流田间地头。

该行聚焦城区经济主战场，由党委班子带头攻坚，完成40余个重要机关党委部门走访对接，并受邀成为县招商大会唯一发言金融机构，社会形象有效提升。同时，该行城区网点闻势而动，持续开展“千企万户大走访”“城区支小支微”活动，累计开展街道商户、菜市场走访宣传活动46次；开展广场宣讲活动36次，覆盖城区12个社区、25个机关单位。此外，该行全面延伸金融服务渠道，成功落地“智慧校园”项目，与全县19家中小学签订战略合作协议，有效提升城区市场竞争力。

该行以“全生命周期”服务理念打造特色产品矩阵，面向创业群体创新推出“社保存+创业贷”组合方案；针对“银发族”推出“幸福存”产品，配套健康体检、适老服务；关注少儿成长设计“教育储蓄计划”，叠加金融课堂增值服务。该行通过30余场“三大座谈会”搭建情感纽带，邀请重点企业开展“银企”战略合作洽谈，与老年客户共办金融知识茶话会，借力乡贤恳亲会拓展外出务工群体服务半径，累计新增核心客户2000余户，存款较年初净增5.66亿元，新增存款市场份额提升42.28个百分点。

下阶段，寻乌农商银行将继续秉承离大地最近、与百姓最亲、跟小微最近的“百姓银行”初心，以更精准的产品、更贴心的服务、更务实的行动，为县域经济高质量发展注入澎湃金融动能。 **赖有为**

东海农商银行念好“四字诀”

全力奋战“开门红”

2025开年之际，江苏东海农商银行聚焦首季“开门红”各项业务指标，全行上下凝心聚力、多措并举，以强有力的部署、铺开式的营销、暖人心的服务，奋力书写高质量发展的崭新篇章。

2024年末，东海农商银行便开始精心筹备，召开首季“开门红”启动暨誓师大会，详细解读工作方案，打响2025年首季“开门红”第一枪。该行全员统一思想，凝聚共识，强化使命担当，各支行网点结合节日氛围与节气特点开展厅堂“扮靓行动”，让“开门红”氛围“燃”起来；立足辖区实际，精准对接企业与客户需求，积极组织社区、商户开展丰富多彩、独具特色的蓄客活动，蓄势聚力迎战首季“开门红”。

东海农商银行全体员工迅速响应、积极作为，以饱满的热情和专业的素养，投身到这场“开门红”战役中。该行客户经理主动出击，深入社区、企业、商圈进行逐户走访，为其介绍各类金融产品和服务，从储蓄存款到信用卡优惠，从个人消费贷款到企业经营贷款，不断为客户量身定制差异化金融产品与服务，全力助推“开门红”进程跑出发展“加速度”。

东海农商银行始终践行“金融为民”理念，创新推出多款“鑫福鼎”系列存款产品，全方位满足不同客户群体的金融需求。针对小微企业融资难、融资贵的问题，该行主动开辟“绿色通道”，优化审批流程，对符合条件的小微企业降低贷款利率，全力支持小微企业发展；各营业网点积极设立“爱心窗口”，为老年客户提供优先办理、专人指导等服务；在“便民服务角”配备饮水机、充电器、急救药箱等设施，方便客户使用。

东海农商银行以科技赋能金融服务，不断优化服务流程，提升服务效率。各网点配备了先进的自助柜员机和智能导览系统，让客户可以通过自助设备快速办理开户、转账、查询等常见业务，极大缩短了等待时间。同时，该行还不断优化线上服务平台，通过手机银行、微信公众号等渠道，实时推送金融资讯、精准进行产品推荐，让客户享受更加便捷、高效、安全的金融服务体验，真正实现了“让数据多跑路，让客户少跑腿”。

东海农商银行紧紧围绕“早、勤、惠、智”的理念，全力以赴打好首季“开门红”这场硬仗，用实际行动践行“以客户为中心”的服务宗旨，为客户提供更加优质、高效、便捷的金融服务，为县域经济发展贡献自己的力量。 **魏琮人 张楠楠**

永丰农商银行

金融“活水”浇灌百香果增收

在江西永丰县坑田镇塘下村，50亩百香果种植基地迎来了丰收季。郁郁葱葱的藤蔓爬满棚架，浑圆饱满的百香果缀满藤条，果香四溢，工人们忙碌地穿梭其间，小心翼翼地采摘成熟的果实。眼前这一派丰收的景象，离不开江西永丰农商银行金融“活水”的精准灌溉。

“多亏了农商银行40万元的贷款支持，我的百香果园才能有今天的丰收。”基地负责人黄小明说道。据悉，这是他第一次种植百香果，因初期投入较大面临着资金难题。永丰农商银行沿陂支行在走访中了解到他的资金需求后，为其量身定制贷款方案，成功发放资金40万元，确保了百香果基地的正常运营。如今，黄小明的基地亩产量达到3500斤到4000斤，按照每斤4元的市场价计算，除去成本，每亩纯利润可达1万元左右，经济效益十分可观。

黄小明的百香果种植基地只是永丰农商银行支持乡村特色产业发展的一个缩影。近年来，该行紧紧围绕乡村振兴战略，积极发挥农村金融主力军作用，不断创新金融产品和服务模式，加大对特色农业产业的信贷支持力度，助力农民增收致富。截至目前，该行绿色贷款余额达1.73亿元，惠及蔬菜、油茶、茶叶、水果等种植产业。 **聂伟琳 张敏**

围场农商银行

暖心服务获客户赠送锦旗

2月24日，河北围场农商银行南山嘴支行收到了一面印有“金融卫士倾真情，解困扶危暖人心”的锦旗，锦旗的背后，是一段暖心的金融维权故事。

据悉，围场县南山嘴乡的张先生平时喜欢刷短视频，一天，一则“零利息、无成本”的网贷广告引起了他的注意。抱着“以备不时之需”的想法，他点开了广告链接，下载了这款APP。然而，这个看似简单的操作，却将他推入了始料未及的金融陷阱。在系统秒速放款后，张先生才发现自己掉入了精心设计的陷阱，不仅实际利率远超宣传，还款被强制分期，更令人不安的是合同中暗藏“不得提前还款”的霸王条款。原本只是随手一试的他，如今却要面对既用不上又甩不掉的“烫手山芋”。这笔闲置在银行卡中的“贷款”，成了他挥之不去的心病。

焦急万分的张先生，第一时间想到找银行帮忙。在听完张先生的叙述后，该支行工作人员迅速识别出这是一起精心伪装的“网贷诈骗案”。他们一边安抚张先生的焦虑情绪，一边启动应急预案，依据相关法规，多次向涉事平台交涉。最终促使平台同意解除不合理条款，免除全部违规利息。此次事件，该支行不仅为张先生挽回了经济损失，更为他上了一堂生动的金融安全课。 **曹家兴**

北川农商银行

开展“现金服务 情暖巴蜀”活动

为践行“金融为民”理念，扎实做好人民币现金服务，普及人民币相关知识，保障辖区内良好的现金流通环境，日前，四川北川农商银行围绕“五进”，以提升现金服务质量为宗旨，组织开展了一系列集中宣传活动。

活动期间，该行辖内各网点工作人员在各乡镇政府、村组召开总结大会期间，开展金融知识宣传工作，向广大群众宣传金融产品、发放宣传折页。在民间民俗特色活动期间，该行开展金融知识宣传；其中坝底支行在北川羌族自治县坝底乡“千人宴”上开展金融知识宣讲活动，片口支行组织员工在片口乡“上九会”非遗民俗活动中向当地群众、游客讲解金融知识。

该行辖内各营业网点充分发挥自身优势，开展特色宣传，营造积极的宣传氛围，通过LED电子显示屏播放宣传标语、宣传视频上屏、宣传海报上墙、宣传资料上架，积极做好宣传活动准备工作。同时，该行工作人员积极组织寓教于乐的小课堂，并抓住客户上门办理业务的时机，在网点大堂的客户等候区、柜台，实时开展人民币防伪知识小课堂，向客户讲解数字人民币相关知识，引导客户下载数字人民币APP，并“手把手”让其亲身体验数字人民币的便捷性。此外，该行积极做好小面额人民币兑换工作，根据客户人流量情况，各营业网点坚持做好小面额兑换服务，引导客户使用叫号机小面额预约兑换专用功能，极大地缩短了客户等待时间，进一步提升了现金服务水平。 **王应亮**

盐山县农信联社

召开2025年度工作会议

日前，河北盐山县农信联社召开2024年度先进表彰暨2025年度工作会议。该联社党委班子成员、各部室经理、各网点负责人及青年业务骨干共60余人参加，会议由党委副书记、主任苗行主持。

会议伊始，苗行宣读了《盐山县农村信用联社股份有限公司关于表彰2024年度先进单位和先进个人的决定》，并依次颁发“经营工作先进单位”“优秀团队”“先进个人”等24类奖项。随后，苗行、王洪松、杨屹峰分别对2024年度业务运行情况、首季“开门红”阶段性成果、“三大专项行动”方案进行通报和解读。该联社党委书记、董事长董雅炜发表讲话，并带领与会人员对河北省农信联社及沧州审计中心年度会议精神进行集体学习。

会上，董雅炜根据中央经济工作会议、中共中央政治局“一揽子”增量政策及“一池两新万企”行动和“九大重点工作”进行了解读和分析。他指出，只有上下同欲、风雨同舟、勠力同心才能打破“死水”，激发“活水”，才能在“1357”战略规划部署下做好“七项基础工作”，取得“八大攻坚战”的胜利果实。同时，他强调，要牢牢把握社保卡、“千乡万村驭风行动”和管道装备制造产业等三个机遇，聚焦发展、主动出击，以“三大专项行动”为抓手，深入开展“一池两新万企”行动，用“发展成效”展现新作为、亮出新成绩。 **石金魁**