

## 昆山农商银行 “双厅”配合提升服务质量

近期，江苏昆山农商银行积极创新工作方式，依托新建的“智慧厅堂”系统，结合全行厅堂一体化建设，切实提升服务质量，力求在新的一年里实现业务发展的新跨越。

据悉，“智慧厅堂”系统利用强大的互联互通功能，实现了客户服务、业务办理、营销线索和运营管理的全面智能化升级。客户走进厅堂，工作人员通过智能叫号系统可以立刻识别到关键客户信息，进行有效分流和精准营销，并可用手持PAD推送信息至客户经理进行实时转介。

在厅堂一体化建设中，该行整合了网点柜台和厅堂服务的资源，打破了网点各条线工作人员的身份界限，在必要时刻可以灵活调整柜员数量和厅堂服务人员数量。这种厅堂柜内柜外融合的服务模式，不仅提升了客户体验，也有效分流了厅堂业务压力，使厅堂工作人员能够将更多的精力投入到精准分流和客户营销中。

王利凯

## 壶关农商银行 奋楫扬帆决胜首季“开门红”

自首季“开门红”活动开展以来，山西壶关农商银行锚定支农支小定位，以赶早之心态、赶考之姿态、赶超之状态抢抓发展机遇，实现存款较年初净增3.79亿元，贷款较年初净增2.68亿元，存贷款市场份额稳居全县金融机构首位。

一方面，该行针对小微企业、农户融资难、融资贵的问题，创新推出“创业贷”“农担贷”等一系列特色信贷产品，无需抵押担保，简化审批流程，有效满足小微企业、“三农”领域“短、频、快”的资金需求。另一方面，该行积极助力乡村振兴战略实施，深入开展整村授信、“千企万户大走访”和“经营主体对接”工作，组织干部职工逐村逐户逐企走访调研，精准评估农户、小微企业信用状况，为符合条件的农户、小微企业提供便捷的信贷服务。截至目前，该行已授信农户1.4万户、金额25亿元，信用覆盖率达90%。

王喆

## 岑溪农商银行 资产规模超200亿元

截至2月末，广西岑溪农商银行迎来历史性跨越——资产总额突破200亿元，达到202.03亿元，较年初增长5.32亿元。这一数据不仅标志着该行综合实力迈上新台阶，更彰显了其作为地方金融主力军的强劲发展势头。

作为扎根岑溪70余年的本土金融机构，该行始终以服务“三农”、服务小微企业和地方经济为己任。此次资产规模的突破，既是市场对该行稳健经营能力的认可，也是其近年来狠抓深化改革、创新服务结出的硕果。面对复杂的经济形势，该行通过优化资产结构、强化风险管控，提升服务质效，实现了规模与质量的双提升。

韦坚

## 青神农商银行 送金融服务进茶园

近日，四川青神农商银行党员先锋队主动作为，深入茶山、茶语原乡研学馆、西龙镇万沟村村委会等地开展“金融服务进茶园”活动，将贴心服务送到田间地头。

活动现场，该行党员先锋队通过多种形式为茶商、茶农送上“金融大礼包”。针对春茶交易现金流特点，该行重点宣讲了人民币防伪特征、反假货币法律法规、残污人民币兑换、整治拒收人民币等内容，并通过趣味问答的形式，提升茶农、茶商的参与感和获得感，增强他们的金融风险防范意识。

为满足春茶交易零钱需求，该行党员先锋队精心准备了特色“零钱包”服务，现场累计兑换“零钱包”36个、金额3.3万元。同时，该行建立小额预约机制，为茶农、茶商提供便捷、高效的零钱兑换服务。

胡晗明 商嘉敏

## 遂川农商银行 活期存款取得新突破

面对同业竞争加剧与利率市场化改革双重挑战，江西遂川农商银行以“负债结构优化攻坚年”为契机，通过三级联动营销体系实现活期存款规模突破。截至2月27日，该行活期存款余额达55.88亿元，较年初净增1.98亿元，增幅达3.62%，低成本资金占比提升2.1个百分点，为可持续发展注入强劲动能。

该行通过建立“1+3+N”作战体系，实施“日监测、周通报、月复盘”动态管理，持续开展“价值客户画像”工程，实现存款产品与客户经营周期的精准匹配。

通过此次专项攻坚，该行活期存款付息率达1.27%，同比下降0.09个百分点，预计全年可节约资金成本约300万元，存款呈现“量增质更优”的发展态势。

廖海华

## 咸宁农商银行精准施策

# 金融“活水”灌溉特色产业

在2025年早春的晨曦中，湖北咸宁农商银行的荣誉墙上又添新辉。

咸宁市人民政府办公室发布《关于2024年度支持咸宁经济社会发展贡献突出金融机构的通报》，对咸宁农商银行予以通报表扬；在赤壁市政府召开的三级干部会上，赤壁农商银行被授予“冲刺”全国百强县“先进集体”称号；咸宁农商银行获评“2024年度清廉建设优秀单位”等多项表彰；咸宁农商银行被人民银行咸宁市分行评为“2024年咸宁市市场利率定价自律机制工作先进单位”；咸宁农商银行咸安支行获评“2024年度突出贡献非工企业”。此外，咸宁农商银行系统还获得了各级政府颁发的咸宁市“2024年金融服务民营企业优秀单位”荣誉。

咸宁市咸安区大幕乡双垅村经营竹加工厂的马大哥看到咸宁农商银行发放的100万元贷款到账后说：“这几个月正是采伐竹子的最好时期，正愁着怎么筹钱去收村里的竹

子，就刚好碰到农商银行上门，真是太感谢了。”通山唐老农生态农业发展有限公司经营榨油坊的唐总说：“在面临资金压力时，通山农商银行及时给我们带来了180万元的资金支持，才让我们顺利收购山茶籽，帮助村民解决销路难题。”通城麦市豆制品加工厂葛大哥说：“从家庭作坊到如今的加工厂，12年发展路上，农商银行的支持从未缺席。”咸宁农商银行通过精确定位与特色发展，让这个以豆闻名的小镇实现了从“小黄豆”到“亿元大产业”的蜕变。

在咸安桂花产业带，该行创新推出“芳香贷”产品，让千年桂花经济焕发新生；在通山九宫山下，“民宿贷”助力农家乐升级为星级民宿；在赤壁万里茶道源头，“茶叶贷”以金融“活水”精准灌溉茶产业链。如同春风化雨，咸宁农商银行的金融触角已延伸至全市900多个行政村。

咸宁农商银行以党建引领业务高质量发展，以服务“三农”、服务小

微企业、服务实体经济为根本宗旨，不断加大信贷投放力度，优化金融服务供给，为服务乡村全面振兴、经济高质量发展贡献了农商力量。该行坚持用党的创新理论指导工作，贯彻落实中央金融工作会议精神，按照全省农商银行提质增效三年规划，结合全市农商银行工作实际，提炼形成革新业绩观、革新风险管理、革新营销模式、革新财务管理、革新企业文化的“五个革新”工作思路，细化53条具体实施路径；持续开展“村银党建互联”，派驻320名“金融村官”在全市943个行政村推进整村授信，实施“863”数字化整村授信三年达标工程，开发运用“荆楚小康贷”“农e贷”“共同富裕贷”等纯信用贷款产品。

截至2024年末，咸宁市农商银行存贷总规模超1100亿元，存贷市场份额持续稳居全市金融机构首位；贷款客户总数达13.72万户，相当于每8户咸宁人就有一户在农商银行贷款。

陈启真

## 瑞丰农商银行 “三化服务”助力外贸企业发展

一直以来，浙江农商联合银行辖内瑞丰农商银行充分发挥高效、多元、专业的国际业务金融服务优势，满足进出口客户金融差异化需求，服务当地外贸企业2000余家，年国际结算量突破60亿美元，服务外贸企业覆盖率与市场占有率位居柯桥第一位。

该行积极创新“融E通”“关爱E贷”“区块链秒贷”等线上化、便利化金融产品，运用互联网、云数据等数字化工具，优化贸易金融业务审批流程，极大缩短企业融资审批时间至1至2天，有效满足外贸企业融资需求，累计向200余家外贸企业发放贸易融资25亿元，助力外贸企业抢订单、拓市场。

2024年，该行获得全省农商银行系统首家获批外汇衍生品业务资格，建立覆盖远期、掉期、货币掉期、期权等全品类的

汇率避险产品体系，创新推出6种汇率场景下的12种管理方案，帮助企业开展专业化汇率管理。截至2024年末，该行累计为200余家企业办理外汇衍生品业务7.8亿美元，助力外贸企业稳汇率、稳预期。

针对外贸企业具有本外币双重服务需求的特点，该行专门成立了本外币产品经理混编团队，建立了产品经理“1+N”驻点走访与协同营销服务机制，根据客户差异化需求特征，为客户量身定制集本外币融资、汇率管理、结算服务于一体的综合金融服务方案。截至2024年末，该行产品经理协同走访外贸企业1500余家，联动设计综合服务方案860余个，“一事一议”助力外贸企业高质量发展。

下一阶段，瑞丰农商银行将持续优化跨境金融服务，提升外贸企业服务质效，助力区域外贸焕发新动能。

鲍佳丽 韩晨恺

## 永济农商银行 为春耕生产注入金融动能

近期，山西永济农商银行聚焦农资采购、冬小麦返青、种业振兴及特色产业等重点领域，为春耕生产注入金融动能，确保不误农时、不误农事。截至目前，该行各项贷款较年初净增6.03亿元，其中涉农贷款净增4.21亿元。

该行坚持“早”字当头，自今年年初便组织党员先锋队与客户经理深入村镇街道及各村民小组，持续把整村授信“网格化”走访工作做实做细，全面摸排农户及新型农业经营主体的资金需求，切实做到让有信贷资金需求的农户不漏一户；重点对接辖区种粮大户，解决其因购买化肥、植保无人机等农业生产资料及农机设备的资金缺口难题，保障其春耕生产顺利进行。截至目前，该行已为超万余户客

户建立春耕资金需求台账，新增贷款投放客户1561户，覆盖种植、养殖、农资经销等全产业链。

针对春耕资金“短、频、急”的特点，该行创新推出“春耕贷”“家庭农场贷”等特色产品，依托“晋享贷”等线上平台，为农民专业合作社、家庭农场提供批量授信，带动下游小农户及农业产业链的发展和增收；出台科技金融服务“三农”工作实施方案，依托移动端终端等智能设备，将服务窗口延伸至田间地头，现场办理贷款签约、支付结算等业务。同时，该行联合地方政府推广“党建+信用村”模式，通过“白名单”授信机制，为1.2万户农户发送授信通知，实现“需求早匹配、资金早到位”。

何红星

## 会同农商银行 以普惠金融赋能“电商新农人”

在湖南省怀化市会同县这片充满生机的热土上，一批批“直播新农人”正通过数字桥梁架起深山好物送往千家万户。作为服务乡村振兴的金融主力军，湖南会同农商银行以普惠金融之笔，绘就着电商助农的生动图景。

在湘向记电商公司直播间，负责人向云手持腊肉热情地讲解，三四十平米的直播间里腊味飘香，仅2024年网络销售就达2万单。从创业初期的艰难起步到如今年销200万元的电商新锐，向云感慨道：“十年前是会同农商银行给我播下创业火种，现在又送来‘及时雨’支持，我们真是十多年的黄金搭档！”据

悉，该企业因订单激增面临流动资金缺口，该行工作人员带着移动终端上门服务，依托“惠农快贷”产品，仅用1小时便完成20万元贷款授信。

围绕“电商兴农”战略，该行构建起“走访建档+数据画像+产品适配”的服务闭环。该行以普惠走访为抓手，深入辖内230个行政村开展“扫街式”走访，为电商主体建立动态信息档案；运用“小微企业流水贷”“惠农快贷”等产品，将直播间数据、交易流水信息等“软实力”转化为融资“硬通货”，再依托移动信贷营销系统，实现便捷申请、极速放款“加速度”体验。

张永

## 雄县农信联社 开展长期寿险旺季营销竞赛活动

年初以来，河北雄县农信联社启动以“产能引爆，瑞蛇迎春”为主题的长期寿险旺季营销竞赛活动，推进业务转型发展，拉开旺季营销序幕。活动期间，该联社累计营销长期寿险89单、金额178万元，任务完成率达111.25%，实现代理保费收入15.97万元。

一方面，该联社组织全体员工分批次参加线下集中培训，外聘专业讲师现场模拟演练，确保人人理解产品、人人会讲产品。另一方面，该联社针对高净值客户，组织专题培训，明确营销执行要点，建立闭环管理机制，跟踪统计营销情况。活动期间，该联社累计组织培训7场，参训人员超过300人次，培训内

容涵盖产品知识、营销技巧、典型案例等，为营销人员积累了丰富的知识储备和实战经验。

该联社充分发挥点多面广优势，组织辖内15家网点积极行动，进乡村、进社区、进企业，通过悬挂横幅、发放宣传折页等多种形式宣传寿险产品，累计发放宣传折页300份；借助互联网新媒体提升品牌曝光度，扩大市场影响力，全辖近200名员工积极转发寿险产品宣传图文，阅读量达1000次以上。该联社线上线下、厅堂内外多渠道协同整合，工作人员主动式营销与客户响应式营销相结合，持续深挖客户需求，为场景化营销赋能。

赵济琛

## 南漳农商银行涌泉支行 实现“春天行动”“开门红”

今年以来，湖北南漳农商银行涌泉支行深入贯彻落实上级社“春天行动”工作部署，锚定业务发展新目标，迅速行动，锐意进取，提前全面完成“春天行动”存贷任务计划。截至目前，该支行存款较年初净增9043万元，完成“春天行动”计划的120.57%；贷款较年初净增3562万元，完成“春天行动”计划的101.71%；零售业务扩面81户，完成“春天行动”计划的102.53%，全面实现各项业务“开门红”。

为抢占业务先机，该支行坚持“内强服务、外拓市场”双线发力，一方面，向内挖潜，在厅堂设置“党员示范岗”“业务快办窗口”“存款业务窗口”，建立

“日通报、周调度、月复盘”督导机制，对任务进度滞后的员工开展一对一帮扶，有效促进业务效率提升，以良好服务口碑赢得客户。另一方面，该支行向外突围，持续开展“六访六增”活动，发扬“挎包”精神，新增对公账户3户，留存对公活期存款2000余万元。

该支行紧抓春耕播种黄金时期，紧扣种植养殖大户引进良种、农产品加工等企业采购更新农机器械等资金需求，广泛推广“创业贷”“农担贷”“福e贷”等多款信贷产品；同时精准匹配“三农”客户周用款特点，量身定制“农担担保+循环信用”等多种服务方案，将业务发展与辖区客户金融需求深度融合。

张靖曼 叶书林



近日，广西融安农商银行雅雅支行工作人员组织开展反洗钱、反诈骗宣传活动。该支行工作人员通过真实案例讲解、反诈知识问答、发放金融知识宣传折页等形式向广大群众讲解洗钱的定义、主要形式、对社会的危害以及预防措施等内容，并耐心为群众答疑解惑，帮助广大群众充分了解反洗钱、反诈骗知识，有效增强群众的反洗钱、反诈骗风险意识，为构建和谐稳定的金融环境贡献力量。图为活动现场。

陆燕玲

## 万载农商银行发放5亿元贷款 施足春耕备耕“金融底肥”

日前，江西万载农商银行积极履行农村金融主力军的责任，把支持春耕备耕作为当前服务“三农”、助力乡村全面振兴的重要内容。该行通过创新服务方式，抢农时、应农需、解农忧，全力以赴施足春耕备耕“金融底肥”。

截至2月末，该行累计发放春耕备耕贷款4635户、金额5.03亿元。

该行持续加强与县农业农村局、乡镇村委等沟通协作和信息共享，全面掌握辖内春耕备耕情况，单列春耕备耕信贷计划，积极对接辖内春耕备耕重点项目信贷需求，将信贷资金优先向涉农领域倾斜，做到抢农时不误生产。同时，该行充分利用前期整村授信活动成果，各支行客户经理进村入户、逐户走访，为已授信且有资金需求的农户优先办理春耕备耕资金贷

款，简化申贷流程，实现快速放款。截至目前，该行已在辖内129个村推进整村授信，已授信3.35万户、金额29.48亿元，授信覆盖率达49%。

该行结合辖内农业实际和春耕特点，围绕农产品生产销售全过程，全方位满足农副产品上下游产业链资金需求，以当地农资店为中心点，摸排并建立涵盖购买农资的涉农经营主体、农产品运输、农技站点、农副产品销售商等信息台账，不断推广“农商银行+农资店+涉农主体+农产品销售”的发展模式，有针对性地提供综合金融服务，精准实现资金流、信息流和物流的深度融合，逐步形成“产、供、销”为一体的产业链，有力带动了涉农经营主体增产增收。截至目前，该行共发放涉农经营主体上下游产业链相关贷款101户、金额1.83亿元。

养殖户李小平是万载县罗城镇一名养鸡专业户，经营着一家拥有近万只肉鸭的养殖场，因计划扩大养殖规模而急需资金投入。他了解到万载农商银行有创业就业贴息贷款，不仅利率低，还能享受政府贴息政策，于是通过电话进行了咨询。该行客户经理详细了解了李小平的鸭舍环境、饲料成本以及销售渠道等信息，短短两天内为李小平发放下岗再就业贷款20万元。

万载农商银行始终坚守聚焦主责主业，通过完善绩效考核机制，加大对涉农贷款、绿色信贷、普惠小微企业等绩效考核力度，深入落实尽职免责制度，建立“敢贷、愿贷、能贷”长效机制，在助力乡村全面振兴和稳定企业、保障就业方面发挥了积极的作用，为当地经济发展注入了新的活力。

张欣

## 南通农商银行坚守主责主业 提质扩面推动可持续发展

随着大型银行不断下沉业务重心，市场竞争愈发激烈。近期，江苏南通农商银行积极应对挑战，坚守主责主业，加大信贷投放力度，提升投资能力，增加中间业务收入，不断提升自身的核心竞争力，实现可持续发展。

该行成立通州总部明确职能定位，在统筹资源、搭建关系、授信调查以及人事建议上迅速响应通州辖区52家支行需求，有效指导信贷投向，持续主动为通州区支行业务发展提供前瞻性的专业支撑。该行积极推广“网格化+大数据+铁脚板”模式，领导班子带头开展对已签约合作单位及乡镇（街道）全面走访行动，深入了解摸排经营主体，落实落地工作清单，激发支行行长、客户经理、网络专员的三级网格员传帮带效应；下发走访清单，强化目标对象精准化管理，规范走访标准，促进实地走访与关联

业务提升。此外，该行将“普惠贷”作为资产端的长期战略业务，做深做实做细整村授信工作，持续开展普惠贷款、数字贷款攻坚；积极运用移动端平台，优化模型，升级平台功能，打造全流程管理平台，实现经营主体“一键扫码”赋能。

该行践行“通过服务创造价值”的经营理念，让金融职能从“金融”迈向“金融+”。该行通过“金融+政务”打造社保卡业务“就近办”，辖内76家网点均已开通了社保卡申领、制发、激活等业务“一站式”办理服务，拓宽便民利、纾民困、助民生的渠道，壮大客户基础，有效沉淀活期存款；针对不同网点、不同片区、不同客群，开展适合的贵金属展销会、客户沙龙等财富类活动；加强柜面长期存款客户财产保险知识的宣传，组织支行以沙龙、金融知识讲座的方式进行保险功能

的普及，进行三年及以上存款客户的资金组合；持续强化“银社”融合，推广运用“智慧社区”，以安置小区、拆迁小区为首批客户群体，通过考核加分方式激励支行积极参与“智慧社区”落地有实效。

在信贷增速放缓和净息差下行的趋势下，该行在坚守普惠金融定位的同时，严格管控利率风险、市场风险和流动性风险，注重自身债券投资能力，围绕宏观环境，行内中长期目标，合理规划资金业务；做好全行流动性管理工作，通过质押式回购、同业存放、同业拆借等融入资金，满足行内头寸需求，控制同业负债成本；通过逆回购、同业拆出等业务融出资金，增加资产收入；关注缴税因素、跨月等时点的流动性情况，确保流动性安全，提高资金营运收益水平，助推全行合规经营、稳健发展。

黄师赛