

孝感农商银行 清收风险贷款显实效

自“春天行动”开展以来，湖北孝感农商银行特殊资产经营部(以下简称：特资部)紧跟市行“96433”资产攻坚专项活动要求，全员上下一心，全力以赴投入清收攻坚“战役”。

风险贷款的清收工作犹如一场艰难的“战役”，面对的是错综复杂的客户情况和棘手的还款难题。无论是因经营不善而导致资金链断裂的企业主，还是遭遇突发变故的个人客户，特资部都会逐一进行深入分析，详细梳理客户还款记录、资产状况及逾期原因，并据此制定个性化的清收策略。某企业有一笔逾期超过180天、金额达289万元的风险贷款，在多次上门催收无果后，特资部向区政府相关部门汇报该企业的贷款情况，寻求多方协助，最终成功达成化解决方案，目前该笔贷款已顺利结清。

邱鹏

尧都农商银行段店支行 为农业生产注入金融“活水”

近期，山西尧都农商银行段店支行积极响应乡村振兴战略，抢抓春季“开门红”契机，用活支农信贷产品，为春耕生产注入金融“活水”，助力乡村全面振兴。

该支行主动对接政府及农业部门，建立信息共享机制，全面掌握农户资金需求；开通信贷“绿色通道”，简化流程，推行“一站式”服务，确保资金快速发放；组织金融服务小队深入田间普及金融知识，并通过微信群、广播等渠道宣传惠农政策，确保农户及时享受优质服务。

种粮大户李大叔因资金短缺陷入困境，该支行客户经理迅速上门，为其量身定制服务方案，成功发放贷款20万元，助其购置农机设备和农资。此外，该支行还会定期回访，不断为其提供信息和技术支持。

张哲

资源农商银行 成功发放“保交房”贷款

为贯彻落实桂林市关于做好近期“保交房”重点工作的要求，前不久，广西资源农商银行成功向纳入桂林市城市房地产融资协调工作专班“白名单”的资源县某房地产公司发放贷款500万元，用于其旗下楼盘支付工程款，标志着资源农商银行积极稳妥推进城市房地产融资协调机制落地见效，形成金融合力打好商品房住房风险处置攻坚战。

在贷款发放过程中，资源农商银行充分发挥专业优势，深化内外部协同联动。一方面，该行加强与政府部门、资源金融监管支局、住房保障机构和企业之间的沟通协作，及时了解政策导向，为贷款发放提供有力支撑。另一方面，该行加强行内上下联动配合，优化流程，畅通贷款审批“绿色通道”，确保金融资源切实运用到保障房建设项目中。

湛永成

余干农商银行 普惠金融赋能乡村振兴

一直以来，江西余干农商银行以普惠金融为笔，以服务“三农”为墨，书写金融助力乡村振兴的动人篇章。

“余干辣椒”作为地理标志产品，其曾因种植规模小而发展受限。余干农商银行委派普惠金融配送员驻村办公，上门配送金融知识和金融产品。种植户李金助在获得50万元贷款后，建成标准化大棚80多亩，引入水肥一体化系统，带动合作社年销售额连年攀升，“枫树辣”品牌越发红火。

在神埠村的油菜花海中，余干农商银行客户经理正通过移动平板为农户现场授信。“从播种机到榨油机，整个链条都有金融支持。”种植大户谭想金展示着手机银行里的“农户小额信用贷款”说道。余干农商银行构建“种植+加工+销售”全周期服务体系，助力种植户购置良种，为加工户引进冷榨生产线，全心做好产业“保卫兵”。

江佩

沅江农商银行 油菜花海绽放“支付春天”

日前，湖南省益阳市沅江市保民村千亩油菜花竞相绽放，金黄色的花海吸引了无数游客前来打卡。在这片醉人的花海中，一场由湖南沅江农商银行精心打造的“春日消费盛宴”悄然拉开帷幕，为乡村振兴注入金融“活水”。

“没想到在油菜花田里也能用手机支付，真是太方便了！”来自长沙的游客李女士在保民村油菜花节现场，通过沅江农商银行的“福祥e支付”购买了当地特色农产品，对便捷的支付体验赞不绝口。“福祥e支付”不仅方便了游客，也为当地农户带来了实实在在的收益。村民张大哥在景区内摆摊售卖自家酿造的油菜花蜜，他高兴地说：“以前收现金总是担心收到假币，现在用‘福祥e支付’，钱直接到账，省心又安全，生意也比以前更好了！”

夏添

启东农商银行多措并举 助力业务稳步增长

自“开门红”活动启动以来，江苏启东农商银行全体员工以“早实拼先”为行动纲领，抢抓市场机遇，紧盯重点客户，以敢闯敢拼的奋斗精神，迅速掀起首季“开门红”存款活动热潮。截至2月末，该行各项存款突破700亿元，其中储蓄存款余额达627.59亿元，较年初净增42.48亿元，定期存款较年初净增55.57亿元，为实现全年目标存款任务奠定了坚实基础。

为确保首季“开门红”存款工作顺利推进，该行自去年11月起便启动“开门红”的前期准备工作，全面掌握内部经营及外部环境的实际情况；制定《2025年首季开门红劳动竞赛考核办法》，明确各项存款余额净增60亿元、对公存款余额净增10亿元、对私存款余额净增50亿元的组织资金目标；召开动员大会，行领导详细解读工作重点及考核要求，进一步明确责任分工，鼓励各部门、各支行紧密协作，形成合力，确保全员思想统一、行动一致。

在总行层面，该行统筹推进“开门红”宣传方案，通过线上媒体、户外广

告、社交媒体等多种渠道，形成全方位、多层次的宣传攻势，营造浓厚的活动氛围；在支行层面，实行包干制，由各支行行长作为存款工作第一责任人，亲自部署、分解目标、组织推动，结合辖区特色，因地制宜开展宣传活动。此外，对于存量到期储源，该行提前梳理客户明细，明确维护责任，安排专人提前电话回访，重点宣传该行利率优势和产品优势，做好到期存款转存服务工作，确保存量客户资金不流失；对于新增客户储源，持续推进“千金万户大走访”活动，确保新增客户资源有效转化；对于对公客户储源，厘清对公账户，制定详细的拜访计划，跟踪重点资金流向，拓展代发工资业务，精准开展营销。

面对复杂严峻的内外部环境，该行充分发挥网络金融渠道优势，开展“首绑有礼”“出行优惠”“线上支付优惠”等活动，精准外溢营销，以高频网络支付助力低成本资金沉淀，提升客户黏性。同时，该行还设立存款大礼包奖励机制，分设四个时点，每个时点达到完成率即可获得相应的奖励，激

励员工争先进位，确保活动高效推进。

该行积极优化存款产品、金融场景及普惠金融服务点，提升辖区存款市场份额，进而提高品牌影响力。截至目前，该行存款市场份额达26.54%。该行通过实施灵活的差异化定价策略，强化存款市场定价话语权，针对不同客户群体和业务需求，创新推出“鑫悦存”“鑫福存”“薪享存”等系列存款产品，有效提升客户吸引力。截至目前，该行已提前完成储蓄存款目标任务。该行将金融服务深度融入高频生活场景，打造“工会福利”“E驾金”“智慧校园”“智慧社区”“人社就近办”等特色场景，持续丰富应用生态，显著提升客户获取能力，推动业务多元化发展。截至目前，该行城南支行社保卡业务“就近办”办件数量位列南通市第二位。该行积极打造“四务融合”金融服务便民示范点，以“基础网点+金融服务站”模式，打通金融服务“最后一公里”，实现家门口的便捷服务。便民金融服务点重点开展小额取现业务，不仅提升了业务量市场份额，还有效缓解了柜面业务压力。

杨金燕



近日，湖南邵阳农商银行、人民银行邵阳市分行、邵阳市教育局、团市委、市就业服务中心、邵阳工业职业技术学院等单位联合举办“金融赋能未来 青春创见梦想”主题活动。活动现场，邵阳农商银行副董事长、行长黄学代表该行与邵阳工业职业技术学院签订金融支持大学生创业合作协议，标志着该行“银校”深度合作支持大学生创新创业进入新阶段。图为签约仪式现场。

文春艳 杨小波

青神农商银行创新金融支农举措 发放农村土地经营权证养殖设施增信贷款

近年来，四川青神农商银行作为地方法人银行机构，始终以服务“三农”、支持地方经济发展为己任，不断探索通过“政银”合作、“银担”合作、“税电指数”等增信模式着力解决中小微企业的融资难题。近期，青神农商银行在人民银行眉山市分行、国家金融监督管理总局青神监管支局、县农业农村局等部门的指导下，发放了首笔以农村土地经营权证养殖设施登记信息作为增信的支农贷款，积极探索创新金融支农新举措。

青神某农业科技有限公司是一家在青神县经营多年的规模化蛋鸡养殖农业企业。青神农商银行于2020年与该公司建立信贷关系，累计为该公司发放贷款1400万元。今年3

月，青神农商银行在客户回访中了解到该公司因淡季鸡蛋价格波动、账期延长以及扩建鸡舍等原因，需要新增补充经营流动资金。因该公司前期投入大量资金用于鸡舍建设、养殖设施购置及租赁土地等，无法提供有效融资担保。此时，青神农商银行了解到该公司刚刚取得青神县农业农村局颁发的《眉山市青神县农村土地经营权证》，该权证记载了畜禽养殖设施基本信息，行业主管部门也在积极探索权证登记事宜。

为切实满足客户的融资需求，青神农商银行紧急召开专题会议商讨信贷方案，最终决定通过农村土地经营权证养殖设施登记信息作为增信措施为该公司授信。方案确定后，该行立

即成立信贷服务小组，开通审批“绿色通道”，前台和中台平行作业，仅用3个工作日就完成调查审查审批全流程工作，为该公司授信500万元。同时，该笔业务使用人民银行再贷款定向支持，采取再贷款利率定价，为企业节约了融资成本。

3月19日，青神农商银行已向该公司发放贷款400万元，解决了公司的资金需求，为公司发展注入了金融“活水”。据悉，该笔贷款成为全省首笔以农村土地经营权证养殖设施登记信息作为增信措施办理的信贷业务，为金融助力“三农”发展探索出新路径。下一步，该行将大力推广该模式应用于更多的农业企业，同时积极探索更多金融助企新模式。

李燕萍 刘朋

阳曲农商银行积极作为 推进党建与业务发展深度融合

为确保首季“开门红”冲刺工作有进度、有力度、有速度，日前，山西阳曲农商银行积极推进党建工作与业务发展深度融合，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，全体党员党员干部员工积极行动、上下一心、攻坚克难，通过强化工作部署、严守厅堂阵地、做好外拓营销，积极营造浓厚的“比学赶超”营销氛围，形成“头雁引领、群雁齐飞”、党建与业务互融互促的良好局面，不断提升拓客能力，有效助推业务发展。

阳曲农商银行党委班子立足实际，充分发挥“头雁效应”，通过党委统筹、部门联动、战区竞赛、党员冲锋，全面安排部署工作。该行领导班子成员带头攻坚克难，积极对接财政局、事业单位及优质企业，紧盯大额项目资金，带头营销对公存款，争取资金留存，开展“一揽

子”业务营销，坚持用实际行动领着干、带着干、帮着干，充分发挥“头雁”引领作用；同时，定期召开专题会，讨论研究遇到的新情况、新问题，并带头包片督导，组织包片部门下沉基层驻点帮扶，形成“高管引领、部门协同、支行主战”的全员营销格局。

阳曲农商银行党支部充分发挥战斗堡垒作用，组织党支部党员上下齐心、统一认识，充分发挥党支部合力。该行结合网点实际，各党支部创新思路、发散思维，与特色党日活动相结合，丰富厅堂营销活动形式，加大外拓营销开展力度，发挥“雁阵”模范作用，并组织先进网点、个人开展经验交流，及时整理归纳亮点做法，使全员有榜样可学、有方向可走，激励全员在不断积累经验的过程中勇于创新、融会贯通，形成先进经验“共

享”的良好氛围。同时，该行加大与乡镇政府、村庄及辖内企事业单位有效联动，全面宣传优惠政策和服务产品，做到批量获客，助推首季“开门红”各项任务目标不断取得实效。

阳曲农商银行各党员干部在首季“开门红”活动中勇当先锋、敢打头阵，主动担当、积极作为，采取“线上+线下”相结合的营销模式，为客户提供详细周到的金融咨询。线上，该行积极宣传首季“开门红”期间各项活动及产品；线下，深入周边社区、商户、学校、企业宣传特色产品，切实满足小微企业和辖内客户的金融需求。同时，各营业网点纷纷靠前“作战”，针对首季“开门红”各项考核指标，结合自身实际，制定明确的时间进度表，合理分工，责任到人，严格按照各项工作的时间节点稳步推进。

王兵



近日，贵州凯里农商银行的工作人员主动为行动不便的老人提供社保卡激活等业务，将贴心的金融服务送到群众家中。在办理业务的过程中，工作人员认真核对老人的身份信息，完善客户资料，进行人脸识别，并耐心向老人讲解社保卡在就医结算、社保金领取等方面的功能及使用技巧。同时，工作人员还向老人宣传防范电信网络诈骗等金融安全知识，守护群众“钱袋子”。图为工作人员穿梭在田间地头。

范蓓蓓

广元农商银行 推动粮油产业延链增值

一直以来，四川省广元市将粮食安全作为“一号工程”，紧紧围绕“稳定粮油生产、促进农民增收”目标任务，聚焦“一袋米、一桶油”，积极延伸粮油产业链，提升价值链、打造供应链，大力推进粮油产业全链发展。

四川万顺建业建设工程有限公司作为广元市昭化区国有企业，承建了昭化区“天府粮仓”一期建设、昭化区东部新城垃圾污水及配套基础设施建设和昭化区元柳园区污水管网建设等重大项目。该公司因在建工程项目多、工程量大且工期紧张，急需资金购买建筑材料。四川广元农商银行在了解情况后，主动向该公司发放

流动资金贷款2550万元，用于“天府粮仓”11.23万亩粮油种植基地建设。该行充分发挥金融支持“天府粮仓”建设的重要作用，深入推进“天府粮仓·百县千片”建设行动，为建成粮油千亩高产展示片、百亩超高产攻关片添砖加瓦。

广元市山清水米业有限公司位于广元市昭化区，主要持有“王家贡米”地标品牌、“山清”等知名商标。该行向该公司发放流动资金贷款1000万元，助力推进“王家贡米”品种培优、品质提升、品牌增值，帮助企业育种攻关，持续擦亮“王家贡米”金字招牌，进一步推动当地粮食业发展。

吴镇铎

奉新农商银行 开展不法贷款中介专项治理行动

近期，江西奉新农商银行扎实开展不法贷款中介专项治理行动，坚决以“零容忍”的态度打击不法中介，为金融行业持续稳健发展贡献农商力量。

该行积极响应不法贷款中介治理工作部署，成立专项治理工作领导小组，多次召开专项治理工作推进会，研究部署当前的治理形势和下一步的工作措施；组织全行员工签订《远离不法贷款中介承诺书》，进一步强化全行员工风险防范意识，引导员工自觉遵守行内各项规章制度，坚持“阳光办贷”。

该行建立贷款中介“黑名单”制度，并与县公安局签订党建共建共建合作协议，联合印发《奉新县不法贷款中介专项治理行动方案》，双方携手针

对不法贷款中介伪造贷款材料、捆绑销售、收取高额费用、欺骗消费者等非法行为展开深入排查。通过客户回访和现场排查双管齐下的方式，该行共查出11户存在中介介入的贷款，涉及金额62万元，目前已将全部线索移交至公安机关。

该行采取“线上+线下”相结合的方式，积极向社会公众普及非法金融中介的常用手段、危害和防范措施，通过公众号发布风险提示、网点发放宣传折页、LED电子显示屏滚动播放警示标语以及深入社区、企业、村组开展金融知识进万家、“金融夜校”等活动，营造浓厚的宣传氛围，有效增强社会公众对不法贷款中介的防范意识和能力。

傅潇

西乡农商银行特殊资产管理部 获“十优清收团队”称号

日前，陕西西乡农商银行特殊资产管理部(以下简称：特资部)荣获陕西农信2024年度“十优清收团队”称号。该部清收人员朱玉杰荣获2024年度汉中农信“特殊资产清收先锋”称号。

西乡农商银行认真落实陕西省农信联社和汉中审计中心关于特殊资产清收管理工作要求，围绕“向特殊资产要效益”的目标，鼓舞信心，攻坚克难，以实干佳绩打好防范化解金融风险攻坚战，特殊资产清收成效显著，涌现出一批优秀清收团队和先进个人。特资部在总行党委的领导下，大力推行“党建+清收”模式，成功创建“攻坚克难”特色党支部，打造“六个达标”全市

标杆特资部，推动党建引领与不良清收的融合促进，不断凸显特资清收对经营业绩的特殊贡献。清收专干朱玉杰发挥老党员先锋模范作用，坚持“扛硬肩、啃硬骨头”，借助特殊资产全口径标签化管理工具，积极探索特资清收“未达之地”，按照“红黄绿”三区靶向施策，工作成效显著。

此次多项省、市级荣誉的取得，既是鼓励也是鞭策。后期，西乡农商银行将深入贯彻陕西省农信联社和汉中审计中心2025年度工作总要求，紧扣“防范化解金融风险”的永恒主题，聚焦发力，主动作为，为营造县域诚信社会环境持续贡献农信力量。

方晨

苏州农商银行江陵支行 用服务书写金融温情

近日，临近江苏苏州农商银行江陵支行结束营业前的几分钟，一位母亲牵着小女孩、提着2000枚沉甸甸的硬币走进银行询问，“这些都是孩子的压岁钱，可以帮我存到卡里吗？”面对客户的信任与期望，该支行柜员没有懈怠，以专业的服务与热情的态度办理“最后一笔业务”。

清点硬币是一项烦琐的业务，恰又临近支行结束营业，这无疑是一个挑战，在孩子兴奋又略带紧张的注视下，工作人员随即开始迅速清点硬币，分类、清点、捆扎，一步步井然有序的流程获得客户的赞誉。在办理业务的过程中，工作人员得知这位母亲是华东商业城里的商家，往后诸如此类的小面额或残损币兑换需求会有很多，

因此工作人员主动留下客户联系方式，以便为客户后续办理此类业务提供便捷服务。

次日，客户又带着2000枚硬币办理存款，并将12万元存入该支行开立定期存款，从一笔特殊的硬币存款业务到客户主动办理定期业务，每一次服务都是拉近客户与支行间距离的契机，“苏州人民自己的银行”在一次次服务中走进客户的内心，展现了苏州农商银行对新市民的“苏心”服务承诺。

未来，苏州农商银行江陵支行将继续秉持初心、砥砺前行，不断提升服务品质，创新服务模式，为新市民提供更加优质、高效、贴心的金融服务，书写更多温暖人心的服务故事，为客户的美好生活保驾护航。

李锦玲 蒋秋豪