

## 兴山农商银行 “科创贷”破解企业融资难题

近日，湖北兴山农商银行营业部为宜昌某科技有限公司成功发放知识产权质押贷款500万元，标志着该行在破解科创企业融资难题、服务实体经济领域实现新突破。

作为一家专注于新能源材料研发的高新技术企业，该公司虽然拥有多项核心专利，却无法通过有效渠道体现其科研价值。针对这一痛点，该行通过联合专业评估机构对企业专利技术价值、产业化能力、市场前景进行多维度分析，在全方位考量企业需求的基础上，创新推出“科创贷”知识产权质押金融产品，并与政府奖补政策相配套，有效减轻了企业的融资负担，实现企业知识产权向资产的高效转化。

今年以来，该行为7家“专精特新”企业累计授信2.25亿元，其中发放知识产权质押贷款2笔、金额2400万元。下一步，该行将持续写好“科技金融”大文章，聚焦“专精特新”企业金融需求，不断提升服务质效，让更多“小而美”的创新型企业凭借“知”本获得资本，为地方经济高质量发展注入强劲金融动能。

杨汉钦

## 丰宁农商银行 创新推出“福牛贷”

为支持全县肉牛养殖产业发展壮大，河北丰宁农商银行创新推出“福牛贷”，以生活体作贷款抵押，破解养殖户融资瓶颈。4月10日，该行发放首笔“福牛贷”327.67万元，将养殖户“资源”变“资产”“活体”变“活钱”，为乡村振兴注入新动能。

丰宁满族自治县是传统的肉牛养殖大县，长期以来，在肉牛养殖产业发展中，受养殖户抵押物不足、融资困难等因素的影响，制约了肉牛产业的发展升级。为此，该行积极拓展养殖户融资渠道，将金融服务嵌入县域产业发展规划，联合保险公司、养殖技术服务公司、智慧养殖监管平台及养殖户，签订《肉牛产业五方合作发展协议》，面向全县从事肉牛养殖、加工、销售等领域的农户、个体工商户和小微企业，量身定制“福牛贷”产品，以“活体抵押+保险增信”的抵押贷款方式，解决养殖户贷款难题。

据悉，该产品根据养殖户的养殖规模及参保情况，实现单户最高可贷1000万元，同时实施优惠利率及限时办结制度，让贷款期限与养殖周期相匹配（一般为12至14个月）。

徐磊 陈维良

## 平顺农商银行 持续增强营销内生动力

长期以来，山西平顺农商银行紧跟方向目标、紧扣时间节点，通过深入市场调研、进村入户等形式，持续增强营销内生动力，多措并举实现业务高质量发展。

该行营业部对周边市场、商户开展“地毯式”营销，以“晋享e付”业务拓展为抓手，对存量客户定期开展回访和营销工作，全面提升“晋享e付”二维码的覆盖面和使用率，做到走访一户、完善一户、巩固一户，不断扩大基础客户阵地。北社支行巧借“赶集日”良机，迅速进入“营业状态”，走进集市、街头，发放宣传折页，向过往群众讲解“兼职刷单、网络贷款、网恋交友、快递理赔”等高发电信网络诈骗类型及手段，提醒村民在丰富“菜篮子”的同时，守护好自己的“钱袋子”，获得广大村民的一致好评。杏城支行在维护老客户的基础上，努力拓展新客户，有计划地对“晋享生活”、手机银行、代理理财、渠道绑卡等业务开展营销，通过“全产品”营销和金融赋能，进一步提升“百姓银行”品牌知名度和形象。

白茜

## 文成农商银行 举办“小小银行家”研学活动

近日，浙江农商联合银行辖内文成农商银行举办了一场别开生面的“小小银行家·跟着人民币去旅行”社区研学活动。当地幼儿园的28名萌娃变身“金融小达人”，在银行工作人员的带领下，踏上了充满趣味的金融探索之旅。

活动首先进行礼仪启蒙，孩子们整齐排列学习基础银行礼仪，模仿工作人员演示的文明用语、标准站姿和接待手势，充满稚嫩的礼貌用语，宛如迷你银行服务窗口。在“跟着人民币去旅行”环节，工作人员以第五套人民币为教材，讲解防伪设计“团花”纹样奥秘；在“点钞体验课”环节，孩子们认真学习点钞技法，并在“我是点钞小能手”比赛中全神贯注地操作。活动结束后，小朋友还收到了该行“小小银行家”活动专属纪念品。

今年以来，文成农商银行已开展“小小银行家”活动15场，为500余名中小学生学习普及金融知识。下一步，该行将持续推进“金融教育进校园”系列活动，通过更多丰富多样的活动形式助力青少年成长。

陈潇潇 朱琳

## 邯郸市肥乡农信联社搭建积分系统平台

# 打开业务拓展新格局

今年以来，河北邯郸市肥乡农信联社为适应市场多元化经济发展需求，依托数字化赋能，不断转变市场拓展营销观念，创新搭建积分场景建设，全力打造综合化、移动化的场景应用平台，为客户提供更加深层次、精细化的服务，打开市场拓展新格局。

该联社立足“金融为民”理念，打造“消费+金融+社交”“三位一体”积分系统平台，遴选网点周边一公里辐射范围内的优质商户，构建涵盖生活消费品、生活服务等领域在内的民生服务体系，形成“积分—权益—消费”的良性循环。客户可通过日常活期存款、手机银行交易、业务办理、营销推广等途径积累原始积分，并运用线上平台积分机制获取增值福利和兑换服务，将传统的金融服务与现代消费习惯相融合，惠民生、促消费，不断增强客户黏性，提升客户忠诚度，实现业务多元化发展目标，稳步扩大市场份额，为构建便捷化的消费环境贡献力量。



不断提升肥乡农信的市场竞争力和品牌知名度。截至3月27日，平台已接入35家优质商户，累计注册用户突破1.28万户。

该联社创新实施“云享积分”计划，打造“小程序积分—到店核销—数据回流”的闭环消费模式。其中，在线上商城提供100余种高性价比商品，用户可通过积分兑换话费、影音会员、日用品等刚需商品；在线下，该联社设置了35家覆盖县域85%的民生服务网点作为“惠农生活”指定商户，消费者凭小程序核销码即可享受“100积分=1元现金”的快捷抵扣，实现“扫码即减”的智慧支付体验。截至3月27日，该平台累计完成交易1229笔，消费341.16万积分。数据显示，试点麦香人家蛋糕店接入积分系统后客流量环比增长7%，单店日均积分核销交易额突破8000元。这种“线上精准获客、线下即时转化”的方式，带动了区域消费新模式。

该联社纵深推进“积分+普惠金

融”服务创新机制，设立“惠农快贷”线上预约专区，构建数字化信贷服务通道，打破时间和地域局限性，实现线上无纸化办公流程，提供更加便捷的融资渠道，对涉农经营主体实施差异化积分奖励政策，持续强化金融资源向“三农”领域倾斜。该联社着力打造“社保+金融”服务生态圈，开通线上社保卡申领服务通道，无缝对接邯郸市人力资源和社会保障局的“我的社保卡”政务平台，构建“线上+线下”一体化服务模块，切实提升民生服务便捷度。同时，该联社大力推进“聚合支付商户服务驿站”服务通道，全方位展示“农信E购”智能支付体系的场景优势与数字化赋能价值，搭建“银商”直联互动通道，深化“银客”合作关系，构建普惠金融生态圈。截至3月27日，该联社聚合支付商户增长2096户，网上支付签约增长2.28万户，社保卡增长9.14万张，存款增长3.79亿元。

程悦 赵云姣

为深入贯彻落实乡村振兴战略，支持当地水利设施建设，4月7日，在云南曲靖市沾益区水务局的见证下，云南曲靖市沾益区农信联社与曲靖市沾益区水务投资开发有限公司成功签约并发放首笔“取水贷”300万元，旨在解决农村安全饮水、农田灌溉、水库维护等水利项目的融资需求，标志着该联社在水利改革投融资金融创新方面迈上新的台阶。图为签约仪式现场。

张林娇

## 洪湖农商银行以金融科技为笔 描绘乡村振兴新图景

当洪湖的油菜花海褪去金黄，湖北洪湖农商银行的数字化转型成果已悄然融入乡村生活的方方面面。从“智慧校园”的便捷支付，到“扫码惠商”的经营赋能，再到信用卡风控的精准护航，该行以金融科技为笔，在乡村振兴的画卷上描绘普惠金融的新图景。

在洪湖农商银行客户经理推开“智慧食堂”玻璃门的瞬间，试运行中的刷卡机清脆的“嘀”声与孩子们的欢声笑语交织成春日的乐章。寒假期间，该行电子银行部为辖区72所学校搭建“数字食堂”支付系统，覆盖师生5.3万人。在特殊教育学校，听障学生通过“刷脸支付”完成就餐，科技的温度让金融服务更加平等可及。教育系统财务人员感慨：“电子对账单比手工记账清晰多了！”该行用23次现场调研、

34版方案优化，换来“智慧校园”建设的扎实落地。

在水产市场，“码牌达人”老李的故事颇具代表性，这位固执的鲜活批发商曾将“收银宝”二维码压在泡沫箱底，直到某日现金被风吹入湖中，才勉强尝试电子收款。如今他的摊位挂着自制的“农商银行收银宝”海报，逢人便说：“电子账单比算盘珠子更懂生意经！”他的转变正是洪湖农商银行推广“聚合支付+”服务的缩影。与此同时，该行创新推出的“经营晴雨表”功能，帮助商户精准分析客流与交易数据，早餐铺负责人陈姐指着手机里的“客流热力图”笑着说：“原来七点半的包子馒头卖得最快！”目前，该行已在25个乡镇布设“助农扫码点”，助力莲藕、菱角等农产品走向更广阔的市场。

依托省联社信用卡智能风控模

型，洪湖农商银行成功拦截132起异常交易，其中除夕夜的一笔跨境诈骗预警，让客户避免了资金损失。此外，该行在社区推广“金融知识进万家”时，其制作的“防诈骗宣传”系列短视频意外走红，菜市场王阿姨举着手机说：“这些案例就像荷叶包饭，道理都裹在故事里！”该行将风控知识融入方言俚语的尝试，让信用卡不良率降至2.5%，更深层的价值在于，当28位商户撑起“洪湖农商银行特约商户”牌匾时，整条商业街都流动着珍视信用的春潮。

从“智慧校园”的琅琅书声，到扫码支付的市井烟火，再到风控网络的精密守护，洪湖农商银行让数字化转型不再是抽象概念，而是化作惠及民生的涓涓细流。未来，该行将继续深化科技赋能，在乡村振兴的沃土上书写更温暖的金融故事。

程敏

## 苏州农商银行黎里支行多措并举

# 优化老年客户金融服务

黎里，一个坐落在苏浙交界的江南古镇、费孝通笔下的“水乡明珠”，从春秋萌芽，在唐代为村，宋、元成集的滨水建筑风貌，孕育了众多才人名仕。“桃源渔父是吾师，天涯逢君江水湄”，柳亚子与宋教仁初次见面写下的《赠渔父》表达了柳亚子先生对朋友的真挚情感，江苏苏州农商银行黎里支行同样也在用自己的方式为偏安一隅的黎里竭诚服务。

苏州农商银行黎里支行的柜面客户老年群体占比较大，其中绝大多数老年人办理的都是支取现金、开立存单、缴纳保险等基础业务，而这些业务在手机银行、自助超柜均能办理。为了帮助柜面减轻负担，同时也减少老年客户等待时间，黎里支行的大堂经理耐心指导老年人使用自助设备办理业务。

不仅如此，黎里支行的大堂经理

也在厅堂智能设备应用的第一时间及时学习，在工作中将数字设备与厅堂服务相结合。以智能PAD应用为例，黎里支行的厅堂中大排长龙的现象时有发生，在等候期间，大堂经理通过了解老年客户的业务需求，以智能PAD为媒介指导老年客户使用电子填单，缩小老年客户与数字时代的鸿沟，在节约柜面办理时间的同时，也帮助老年客户与数字时代接轨。

黎里支行将乡村振兴作为己任，乘着数字化转型的东风加速金融服务的改进，借助数字化工具提升金融服务的效率与效果，以给予黎里百姓更快捷、更高效的金融服务为宗旨，为黎里提供全面普及的金融服务。

黎里有许多行动不便的老年客户，因种种原因无法前往支行柜面办理相应业务。黎里支行客户经理小赵在了解到老年客户的业务需求、理财需求后，主动上门为老年客户办理相关业

务，同时在村委大队的配合帮助下，为众多老年客户解决了诸如缴纳医疗保险等在手机端即可完成的业务。

在外拓走访过程中，小赵发现许多小微企业在办理对公业务中存在流程不清晰的问题，这就导致其办理对公业务时经常出现营业执照未带、工商相关证明未带等材料缺失以至于多次往返于支行与各个政府部门。针对此类情况，小赵不仅在线上积极回应客户的疑问，在线下走访过程中针对小微企业对公业务各项流程问题进行详细解答。“走访是营销，服务是本质，黎里支行的客户经理将服务与营销深度融合，打造数字化时代场景营销的新方式。

苏州农商银行黎里支行以客户为先，用水服务反哺百姓，架起历史中的江南水乡与数字金融的桥梁，炊烟袅袅是黎里百姓的水乡，更是苏州农商银行服务的宗旨。

蒋秋豪

## 新干农商银行 发放农业设施抵押贷款

近日，江西新干农商银行为新干湖坪生态养殖基地发放农业设施抵押贷款950万元，标志着吉安市“政银企协同+农业设施抵押”融资模式实现历史性突破。

长期以来，农业基础设施因产权不清、估值困难等问题被金融机构视为“抵押禁区”。为破解这一难题，新干县出台《新干县农业设施所有权登记管理办法（试行）》，构建“登记—评估—抵押—放贷”全流程管理体系，旨在通过政府部门、金融机构与企业三方联动，对农业设施权属、面积、用途等核心信息实地核查建档，并颁发全市市首本农业设施所有权证，赋予农业设施“合法身份”，为金融创新奠定基础。

新干湖坪生态养殖基地以10个钢

构养殖车间作为抵押，通过该行创新推出的“百福·农押贷”产品获得资金支持。该产品突破传统抵押模式，采用“设施抵押+信用增信”组合方案，让贷款期限延长至3年至5年，抵押率提升至30%至40%，执行利率较同类产品降低50BP。同时，该行通过人民银行征信系统抵押档案叠加企业信用评分，实现风险可控、流程简化，企业凭“一证一案”即可高效贷。

该行联合新干县农业农村局建立“设施产权登记—价值评估—抵押备案”一站式服务机制，开辟“绿色通道”，将贷款审批时限压缩至50%以上。针对湖坪公司扩建智能化养殖车间的迫切需求，该行精准对接、快速响应，以高效服务助力企业突破发展瓶颈。

傅娇 杨海涛

## 清徐农商银行 聚焦“所需”深度转型

一直以来，山西清徐农商银行坚守服务“三农”、助力“小微”的市场定位，深度聚焦营销获客、资产优化、成本控制、增盈创利、人才建设等核心需求点，把创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念融入经营发展全过程，加大改革创新、转型升级，实现规模、盈利、风险有序稳健发展。

该行用活用足“网格化”零售转型，以“晋享e贷”信贷产品为抓手，持续深入推进整村授信和网格营销，通过配足客户经理队伍、强化业务学习、开放支持法人类贷款客户权限等方式，加快实体经济贷款投放进度，提高贷款利息收入。该行在对全县事业单位、机关部门、社会团体、其他组织全面摸底的基础上，重点梳理未在清徐农商银行开立账户的

机构，通过高管包户、网点认领等方式，对重点户、关键人进行上门营销，并充分发挥绩效考核作用，降低3年、5年期高成本存款绩效比例，引导全员树立成本核算意识，积极营销低成本存款。

一方面，该行除了制定清收贷款应收利息的激励办法外，还对当年表内外贷款应收利息增幅较大的，实施专项清收奖励，激励全行加大贷款利息清收，做到对表内外欠息应收尽收，进一步提升经营利润水平。另一方面，在严控风险的前提下，该行持续优化资金业务结构，择时配置利率债，并适当拉长组合久期，长远布局，同时加大资金交易考核力度，提高自身业务素质 and 投研能力，争取省内优质企业债券配置额度，改善持仓结构，逐步增加票息收入。

宋斌

## 富顺农商银行 开展非法使用人民币图样整治宣传活动

近期，四川富顺农商银行在全辖范围内全面开展非法使用人民币图样专项整治宣传活动。

该行充分利用遍布城乡的45个营业网点渠道优势，积极发挥营业网点宣传主阵地作用，通过LED电子显示屏滚动播放宣传标语、在大厅宣传专区摆放金融知识宣传资料、工作人员利用客户办理业务间隙进行宣传等多种方式开展人民币图样使用宣传，营造良好的宣传氛围。

该行利用“网格化”服务优势，以网点为单位，专门组织人员进行重点宣传，进商铺、进社区、进乡村，将金融服务和宣传送入千家万户；发放《爱护人民币告知书》、爱护人民币宣传折页，强调违反人民币图样使用管理规定行为

的危害性。

该行在活动现场通过摆放宣传摊位、发放宣传资料、互动答疑等方式向广大群众和售卖祭祀用品的商户宣传爱护人民币、维护人民币形象是每个公民应尽的责任和义务等内容，提醒广大群众制作、销售、使用人民币图样的祭祀用品均属于违法行为，积极倡导科学文明祭祀，自觉抵制仿制人民币图样，维护人民币形象。

此次活动，该行累计发放宣传资料600余份，覆盖群众500余人，有效增强了社会公众对人民币图样的保护意识。截至目前，该行已累计组织宣传40余次，发放各类宣传资料8000余份，受众约1.3万人次。

廖静秋

## 绥宁农商银行 全员营销推动业务发展

在激烈的金融市场激烈竞争中，湖南绥宁农商银行积极求变，创新营销模式，全面推行全员营销战略。这一举措充分调动了全体员工的积极性，形成强大的营销合力，不仅显著提升了业务规模与市场份额，更为服务地方经济发展注入源源不断的活力。

该行领导班子以身作则，带头深入市场调研，走访重点客户，为全员树立良好榜样；各部门、各网点迅速响应，明确分工，将营销任务细化到每个岗位、每位员工，积极构建“领导带头、部门联动、网点协同、全员参与”的营销体系。同时，在全员营销过程中，该行针对不同客户群体，为其量身定制营销方案。

此外，该行积极探索线上线下相结

合的营销模式。线上，该行借助微信公众号、短视频等平台开展线上抽奖、金融知识直播等营销活动，吸引客户关注，提升客户黏性；线下，组织员工深入村镇、社区、企业、集市，开展外拓营销活动，通过设立咨询点、发放宣传资料、举办产品推介会等方式，面对面为客户提供服务，宣传金融产品。

通过全员营销的深入推进，该行各项业务指标持续攀升，市场份额不断扩大。在存款业务方面，该行成功吸引大量新增客户，存款余额实现大幅增长；在贷款业务方面，精准对接实体经济需求，为众多小微企业和农户解决融资难题；中间业务收入实现稳步增长，业务结构得到进一步优化。

蒋新颖

## 唐山农商银行丰润丰登坞支行 为客户兑换零币获肯定

近日，河北唐山农商银行丰润丰登坞支行收到一封手写表扬信，对该支行工作人员专业高效的服务给予高度评价。

原来，客户刘先生因家中积攒的硬币数量较多想兑换成整钱，辗转多家银行均被告知“耗时较长”“人手不足”，未能得到有效解决。他抱着试一试的心态拨通了丰登坞支行委派会计梦迪的电话。令他惊喜的是，电话那头果断回应：“没问题，我们一定帮您解决！”次日清晨，网点便主动联系刘先生，邀请其携带硬币前来办理业务。面对堆积如山的硬币，工作人员迅速进入清点工作中：一枚枚硬币被精准分类、高效卷捆，全程始终保持专注与严谨。

随后，其他员工自发组成服务专班，分工协作完成拆封、清点、封装、入账等全流程，仅用半天时间便让客户“沉币”变“活钱”。

业务办理完毕，刘先生激动地对参与清点工作的所有人员表示感谢。随后，他亲笔书写表扬信，表达了对丰登坞支行团队的感谢。这封信件不仅是对工作人员的认可，更成为全行优化服务的“催化剂”。

丰登坞支行将以此次表扬为契机，持续深化“适老化”“便民化”服务改革，通过弹性窗口设置、业务技能培训、服务流程再造等举措，让客户“急难愁盼”变银行“满意答卷”，切实提升群众金融获得感。

纪静 肖梦迪