

### 沅江农商银行 “惠农快贷”点燃创业梦

近日，湖南沅江农商银行工作人员在得知唐女士想要摆摊以改变经济状况却苦于没有启动资金的情况下，迅速为她匹配了“惠农快贷”产品，并通过线上申请审批的方式，将2万元信用贷款及时发放到唐女士手中。

在这笔资金的帮助下，唐女士迅速购进首批饰品，定制摊位推车并安装装饰灯带。如今，她的摊位周末单日营业额已突破千元。截至目前，该支行累计发放“惠农快贷”157笔、金额254.7万元，为夜市摊主、返乡农民、个体工商户等群体提供强有力的金融支持。王丽辉

### 安国农商银行 金融服务温暖“银龄”客户

长期以来，河北安国农商银行秉承“金融为民”初心，以“适老化”改造为抓手，在营业网点设置无障碍停车位及通道、防滑地砖、低位服务台，配备老花镜、放大镜、应急药箱，运用大字体和高对比度设计全面升级网点标识，让银行网点真正成为老年客户的舒适驿站。

该行设立“敬老服务窗口”，运用智能技术简化身份验证及后续流程，组织专业工作人员全程提供一对一指导，帮助老年客户跨越“数字鸿沟”。针对老年群体金融安全意识薄弱的问题，该行构建“线上+线下”立体防护网，在老年客户办理业务时主动进行风险提示，全力守护老年客户的“钱袋子”。尹硕

### 资阳农商银行 明示融资成本 提升服务质量

为落实中央降低社会综合融资成本要求，四川资阳农商银行于4月正式启动明示企业融资成本试点工作，并推出“贷款明白纸”，让小微企业“贷得明白，还得轻松”。

该行在贷款合同中明确列出各项融资成本，让企业对融资成本一目了然；向企业提供详细的融资成本计算说明，帮助企业更好地理解融资成本的构成和计算方式。此外，该行进一步优化贷款审批流程，提高审批效率，减少企业等待时间，进一步降低企业的时间成本。

此次试点工作不仅是企业对企业的支持，也是该行自身提升服务质量、加强风险管理的重要契机。该行以“贷款明白纸”为抓手，着力增强“银企”之间的合作和信任，让每一笔贷款都成为企业发展的“放心账”。任娜

### 大丰农商银行 开展防范不法贷款中介宣传

日前，江苏大丰农商银行与盐城市公安局大丰分局联合开展了以“谨防中介办贷陷阱，维护自身合法权益”为主题的防范不法贷款中介宣传活动。

活动当天，该行工作人员向过往市民发放宣传折页，讲解不法贷款中介的常见套路、危害及防范措施等；利用微信公众号、手机银行等线上渠道，推送防范不法贷款中介的图文信息和短视频；公安局民警则通过案例分析、现场答疑等方式，向市民揭露不法贷款中介的违法犯罪手段，提醒市民提高警惕，避免上当受骗。赵琳

### 隆尧县农信联社 强化网点“适老化”建设

为提升老年客户服务体验，河北隆尧县农信联社强化网点“适老化”建设，设置无障碍通道，配备老花镜、急救箱等便民设施，并安排专人引导服务。针对行动不便的老年客户，该联社组织工作人员主动提供上门服务，积极延伸金融服务触角。

此外，该联社定期开展金融知识进社区、进养老院活动，向老年群体普及防诈骗、反洗钱等金融知识，增强其风险防范意识。在此基础上，该联社建立老年客户风险评估机制，根据客户风险承受能力为其推荐适配的金融产品，在彰显金融机构社会责任与担当的同时，为构建多层次养老服务体系贡献了强有力的金融支持。国晓辉

### 安乡农商银行 按下“养老贷”推广“加速键”

日前，2025年“养老贷”业务营销推广会议在湖南安乡农商银行召开。据悉，“养老贷”具有“零风险、零负担”特性，具备“流程简道、便捷快、利率低、免担保、受益广”五大显著优势。

为进一步扩大产品宣传覆盖面，安乡农商银行着力加强“社保+银行+保险”三方机构的合作，加大“社保推进、银行参与、个人自愿、保险保障”力度，通过“统一思想认识、加强四方协同、明确工作目标、掌握相关政策、扩大宣传途径、强化激励落实、守住风险底线、跟进督导调度”的“八步走”策略，最终实现“支行能获客、社保有特色、保险更惠民、个人享实惠”四大成效。马颜

### 古交农商银行彰显责任担当

# 将志愿服务延伸到社区

在金融服务的道路上，古交农商银行始终秉持“扎根‘三农’、服务百姓”的初心，将志愿服务的触角延伸到社区街巷、田间地头。今年以来，该行组织开展了“金融为民·暖心相伴”系列志愿服务活动，通过金融知识宣讲、关爱特殊群体、上门服务等措施，用实际行动书写新时代金融机构的责任担当。

在市民广场，古交农商银行志愿者用方言讲解真实案例，吸引附近居民驻足。该行组建了金融宣讲志愿服务队，定期走进社区、乡村、企业，通过现场设置宣传摆台，悬挂宣传海报及条幅，设立典型案例展架、用方言土话讲解经典案例、发放宣传小礼品等方式，把复杂的金融知识转化为群众听得懂、记得住的生活常识；同时，精准识别各类客户群体，推出“分龄服务”，让金融知识普及更精准——该行工作人员针对老年人重点讲解防范非法集

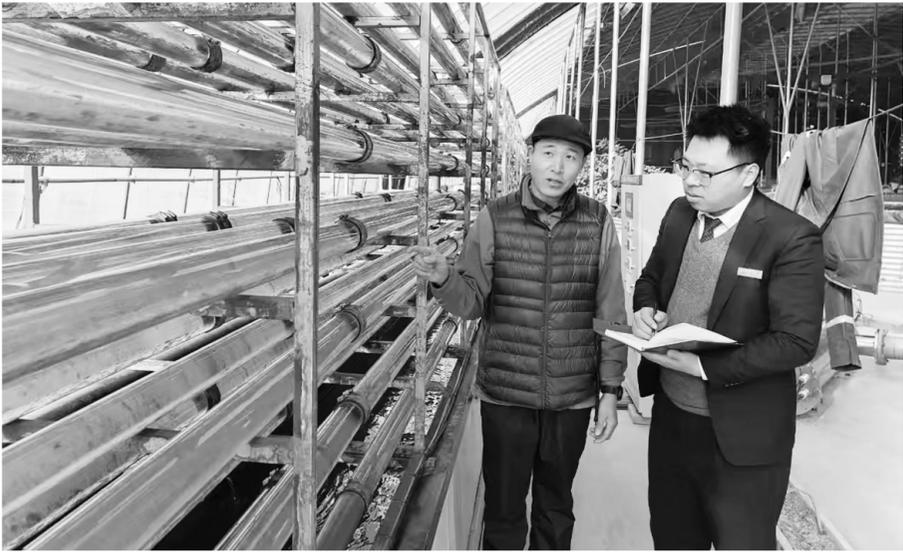
资、识别假币技巧，针对年轻群体解析信用卡安全用卡、理性消费理念，针对小微企业主讲解普惠金融政策。今年以来，该行已开展金融知识宣讲10余场，覆盖群众千余人次。

该行定期举办相关志愿服务活动，为环卫工人、外卖骑手等户外工作者送上暖心慰问，并在辖内18个网点设立“爱心驿站”，配备微波炉、医药箱、充电设备、开放空调休息区等，为其提供歇脚点。除了生活关怀，该行更注重解决其实际困难。针对户外工作者金融知识薄弱的特点，该行专门开发了“驿站微课堂”，利用其休息间隙为他们讲解反假币、防诈骗、优惠活动等知识，用实际行动践行“金融向善”理念。

近期，李大爷忘记了存折密码，却因腿脚不便无法亲临网点重置密码。该行得知这一情况后，组织志愿者携带相关资料上门，核实身份信息、签订

代理协议，最终成功解决了李大爷的难题。基于其建立特事特办流程及上门服务台账，该行重点针对高龄、残疾、重病等群体提供预约上门服务，根据客户需求定制专属金融方案，并为其讲解当期金融优惠活动。今年以来，该行已办理社保卡激活、密码重置等上门服务90余笔。

金融服务的价值不仅在于数字增长，更在于让群众感受到温度。从营业厅到社区街巷，从金融知识普及到民生关怀，古交农商银行用有温度的服务架起“连心桥”，持续深化“金融+党建+志愿”服务模式，聚焦“一老一小”、户外劳动者、新市民等群体需求，创新惠民服务模式，将雷锋精神、“背包精神”融入普惠金融、助农惠农等工作中，让普惠金融的阳光照亮更多角落，以更高标准践行金融机构的社会责任。李平



近年来，山西曲沃农商银行着力建立“一企一策”“一户一档”服务机制，精准把脉企业和农户的金融需求，靶向定制专属金融方案。面对新型农业经营主体，该行特辟“绿色通道”，累计投放涉农贷款7.83亿元，为地方经济发展注入金融“活水”。牛青武

### 达州农商银行渠县支行创新金融模式

## 加大柠檬产业支持力度

近期，四川渠县安北乡西娅村的千亩柠檬基地里，农户们穿梭在田间疏花修枝、追肥保墒，呈现出一派繁忙景象。从零星种植到连片发展、从传统耕作到科技赋能，西娅村柠檬产业的崛起之路，离不开四川达州农商银行渠县支行以金融“活水”精准灌溉、助力乡村振兴的坚实实践。

西娅村地处丘陵腹地，光照充足、土壤偏酸，是柠檬种植的“风水宝地”。然而，过去因资金短缺、技术滞后，种植户多停留在“小打小闹”阶段，产业始终“难成气候”。自2015年渠县引入柠檬产业以来，达州农商银行渠县支行就积极响应，组建“柠檬专班”，联合农业农村等领域专家深入田间摸排需求，为农户量身定制金融方案。

该支行创新推出采取“公司担保+合作社联保+政府贴息”模式，将贷款额度提升至单户100万元，并开辟“绿色通道”。仅2025年第一季度，该支行就为西娅村12户种植户及6家农民专业合作社发放贷款560万元，有效

提振了农户投身柠檬产业的信心。

为确保资金使用效率，该支行建立“一户一档”跟踪机制，委派客户经理定期走访监测资金流向，指导其将资金用于引进“尤力克”优质种苗、建设智能化滴灌系统等方面。截至2025年4月，基地新建智能滴灌大棚1500亩，水肥一体化覆盖率达81%。

为打通产销堵点，该支行与本地龙头企业签订战略合作协议，以“保底收购+预授信”模式为农民专业合作社提供资金支持，用于预订包装材料、冷链仓储服务等。据统计，在该行的信贷支持下，安北乡首个柠檬预加工中心投产，鲜果损耗率从15%降至5%，带动农户亩均增收超2000元。

此外，该支行依托“蜀信e·惠生活”电商平台，为基地搭建线上销售专区，并联动成都、重庆等地批发市场，推动“渠县柠檬”进入永辉、沃尔玛等大型商超。

该支行下沉服务重心，增设普惠金融服务站，配备移动终端、自助机

具，让村民“足不出村”即可享受金融服务。依托“蜀信e”线上平台，农户通过手机即可完成“零接触”信贷，从申请到放款最快仅需10分钟。2025年以来，该支行线上发放柠檬产业相关贷款占比大幅提升，为农户节约交通、时间成本超15万元。

此外，该支行联合保险公司推出“柠檬花期险”，全面覆盖低温冻害、持续阴雨等灾害；定期邀请农技专家开设“田间课堂”，向种植户传授疏花保果、病虫害防治等关键技术。目前，基地壮花保果率达90%以上，贷款不良率始终保持在0.5%以下，实现金融与产业的“双向奔赴”。

截至2025年4月末，达州农商银行渠县支行涉农贷款余额达75.16亿元，其中特色产业贷款占比突破45%，累计让利超510万元。未来，该支行将继续以“花期”为起点，紧跟农业时、创新服务，让金融“活水”伴随新型农业产业的每一次抽芽、开花、结果，滋养出一条花香四溢的乡村振兴之路。雷鑫

### 荆州农商银行开发区支行积极走访对接

## “链式金融”抢先机 “春天行动”获佳绩

今年第一季度，湖北荆州农商银行开发区支行秉持“早投放、早收益”的工作思路，坚决做到“春天行动”贷款业务行动快、投放快、提早将“春天行动”到期贷款清单下发至客户经理，指导网点提前走访客户，建立储备台账，做好存量续贷、挖潜工作，制定投放计划；组织全辖信贷人员围绕客户营销、维护、拓展等主题开展信贷条线培训会，强化信贷人员专业知识储备；开展“春天行动”客户储备大走访大对接活动、“开门大吉”营销活动、1月冲刺考核、2月短板业务提升等活动，先后召开动员大会、业务督办会，对信贷投放工作作出周密部署。

立足经开区产业园区特色，该支行持续开展“大走访、大对接”“六访六增”“小微协同机制”等活动，深挖核心企业客户群体覆盖面广等特点，创新“链式金融”服务，积极对接经开区管

委会、税务局等政府部门，获取企业对接名单，据此走访行业协会、协会，参加“政银企”对接会，与多家企业现场交流，并邀请经开区多家优质企业参加信贷产品推介会，组织10名金融专员现场为小微企业“把脉问诊”，以推进支持小微企业融资协调工作机制为切入点，与恒隆集团、联合街办分别签订战略合作协议，在恒隆集团打造小微协同机制示范点，对园区其他产业起到了较好的宣传、示范作用，为后期信贷持续投放打下坚实的合作基础；依托经开区建筑、制造等行业发展的现状，以荆开集团、美的集团、恒隆集团等“核心企业”为中心点，运用“1+N”链式营销模式，针对链上优质企业，创新设计“订单贷”特色产品，全力打造“有订单、就能贷”的服务模式。

该支行依托“快响应、快上报、快投放”的核心竞争力，建立“绿色通道+

专班服务”机制，节约客户时间成本，解决客户难题，着力打造“一名专属金融顾问+一份阳光信贷承诺+一套定制金融服务”的创新服务体系，要求网点负责人带头担任大客户经理，当好“带兵打仗”的“指挥官”和“冲锋陷阵”的“战斗员”。“春天行动”期间，该支行辖内各网点负责人带头完成本网点50%以上的任务，严格落实“11311”战略，“量体裁衣”为走访客户制订金融服务方案，做到每日“有外拓、有碰头、有业务上报、有存贷争增”。在此过程中，该支行在走访后1日内，为符合授信条件的企业提供授信服务，并在1日内完成信贷资料的收集、整理和上报；对暂不符合授信条件的企业，则由相关网点工作人员及时反馈和后续跟踪；对授信成功的企业实时跟客户协商办理提款，实现金融服务水平和业务数据的“双提升”。邹小雨 王慧倩

### 磐石农商银行 打造养老主题网点

今年以来，吉林磐石农商银行深挖“银发族”需求，定期开展爱心义剪、健康义诊等活动，开设棋牌、书画、舞蹈、朗诵等多个兴趣俱乐部，以“金融搭台、文化唱戏”的形式增强客户黏性。

与此同时，该行着力打造养老主题网点，通过设置无障碍通道、应急呼叫系统，配备老花镜、血压仪、轮椅等适老配套服务设施，在服务窗口配置爱心座椅与大字版操作指南等方式，持续提升业务办理体验。在此基础上，该行委派专职厅堂服务引导员为老年客户提供一对一业务指导，着力打造老年客户专

属的“吉信存一享薪金”特色产品，做实做细养老金融大文章。针对年龄较大、行动不便、重疾入院等客户群体，该行组织工作人员为其提供上门便捷服务，积极满足其金融服务需求。

此外，该行通过跨界联盟，与周边街道、社区、公安、医疗等单位携手搭建10分钟“养老生态圈”，将“让每位老人都能享受高品质金融生活”的承诺落到实处。通过深化“金融+康养+社交”的服务模式，该行累计服务老年客户超3万人次、举办7场主题活动，切实为老年客户带去幸福感和获得感。王锐

### 岱山农商银行 兑换零钱蕴暖意 贴心服务赢赞誉

近期，一位中年客户拎着两个鼓鼓囊囊的帆布袋，缓缓走进浙江农商联合银行辖内岱山农商银行融达支行的营业厅，向正在巡视的大堂经理刘佳佳询问是否能将他积攒的零钱兑换。

刘佳佳当即表示可以为客户进行兑换，并呼叫会计主管舒予维进行硬币分拣。经过一个小时的仔细清点，他们将硬币码放整齐，并为客户出具凭证，赢得了客户的连连感谢。随后，该客户

将这段经历发布于朋友圈，评论区里“为农商行点赞”的留言不断刷新。

这场持续一小时的零钱兑换，已成为客户朋友圈里的温暖记忆。对于岱山农商银行融达支行的员工来说，这是一次将“零钱不小、服务不小”的标语化作指尖温度的具体实践——他们深知，当硬币在指尖跳跃，当纸币在验钞机里舒展，那些被耐心抚平的褶皱里，藏着比数字更珍贵的信任。舒予维

### 江州农商银行 存款净增10亿元

2025年第一季度，江西江州农商银行以“红农商·赣先锋”为行动号角，凝聚辖内21个党支部的“红色力量”，激发103名党员与全体员工的昂扬斗志，在“春天行动”期间存款净增10亿元，创历史新高好成绩。

该行辖内各支行第一党支部以“头雁”姿态，带领全体营业部员工精准对接重点客户，将柜面营销与线下维护相结合，持续推进稳存增存工作；党员队伍主动“亮身份、践承诺”，带领团队走村入户，创新“农情服务日”活动，用专业服务赢得客户信赖；普通员工深耕社

区客户资源，以“一户一策”精准营销，紧盯社保卡金融服务，深挖民生场景存款潜力，以“小切口”撬动“大增长”。

据统计，2025年第一季度，该行个人储蓄存款较去年同期增加2.86亿元，对公存款同比增加5.82亿元，日均余额增幅8.07%，任务完成率高达181.05%。

下一步，江州农商银行将持续以“红农商·赣先锋”精神为引领，进一步深化“党员带全员，全员创佳绩”的奋进格局，在服务乡村振兴、助力实体经济的征程上，续写更精彩的农商华章。崔珊 张子芊

### 恭城农商银行 共读共学 文化育人

为推动群团工作与文化建设深度融合，引导广大青年坚定理想信念、厚植文化底蕴，近日，广西恭城农商银行联合团委组织开展了“阅”见美好，畅“读”文字”主题活动。

此次活动紧扣群团“为党育人”主体责任，通过“共读共学”的方式持续推动党的创新理论在青年群体中入脑入心。此外，该活动创新设置“书签传心声”环节，青年在书签上书写学习心得与奋斗誓言，并由该行进行统一收录并

展示，进一步强化思想政治引领实效。

活动期间，该行充分发挥桥梁纽带作用，积极搭建跨领域青年交流平台。该行青年代表结合岗位实践分享阅读与工作的融合经验，鼓励各领域青年骨干参与阅读，着力培养青年典型。

以该活动为抓手，恭城农商银行着力提升基层团组织的凝聚力和服务力，在深入了解青年知识储备与兴趣方向的基础上，精准设计团课内容，着力深化文化育人成效。刘曼霞

### 新建农商银行 15天完成“三资”平台账务补录工作

近期，在接到南昌市新建区农业农村局将2024年全年账务补入系统的委托后，江西新建农商银行党委立即召开专项会议部署工作，并于当天邀请省“三资”治理监管平台技术方为辖内各支行讲解专项业务。

随后，该行迅速组织辖内14家支行的数十名员工深入一线，逐一清点各类凭证，持续运转到发热的扫描仪、不停敲击的键盘，见证了他们的辛勤付出。在15个日夜的连续奋战中，他们用汗水与担当创造了令人惊叹的“农商速度”，圆满完成195个村近3万余份凭证录入

工作，为2025年“三资”平台账务补录这场攻坚战画上了完美句号。该行以实际行动，诠释新时代农村金融主力军的使命与担当，为新建区与全省同步使用省“三资”监管平台奠定了坚实基础，并为全省“三资”整治工作作出表率。

此次攻坚战，该行不仅交出了“零差错”的优异成绩，还催生出“驻村金融管家”这一创新服务模式。正如联圩镇经管站站长所说：“凌晨还能收到新建农商银行的答疑信息，在田埂上也能看到他们移动办公的身影，农商银行用真心换来了我们的安心。”陈赞

### 嘉鱼农商银行 助力企业打通资金“脉络”

日前，湖北执端供应链科技有限公司的负责人余毅手中紧握着账单，眉宇间凝结着深深的焦虑。他已经第三次接到客户的催单电话，可由于预付款的压力，公司的现金流已经非常紧张。

湖北嘉鱼农商银行官桥支行客户经理李昌锐得知该企业所面临的困境后，迅速深入该企业了解其经营情况，积极与税务部门对接，仔细交叉验证增值税发票信息，确保数据的真实性与可靠性；同时，深入分析企业签订的购销合同，通过复杂而精细的梳理，绘制出了一张涵盖武汉、襄阳、宜昌等

地的供应链网络图，清晰地呈现出企业在供应链中的位置与资金流动脉络。基于上述数据，该支行迅速将200万元信用资金发放到位，帮助企业盘活资金链，让其重新焕发勃勃生机。

得到信贷支持后，余毅感慨地说：“以前总觉得像我们这样的轻资产公司，想要融资简直难如登天。现在才发现，嘉鱼农商银行早已借助数字技术，巧妙地帮企业把‘流动的生意’转化为‘流动的信用’。这一次，嘉鱼农商银行不仅为我们解决了大难题，更让我们对未来的发展充满了信心。”李洁