

晋城农商银行 以金融服务提振消费市场

今年以来，山西晋城农商银行紧紧围绕零售转型战略，助力提振市场消费，出实招、用实法，大力探索场景升级、权益惠民、服务优化、商户赋能的“新路径”。截至目前，该行线下营销活动参与达 4.7 万余笔，全力激发消费活力，提振消费市场。

该行围绕重点特色村、特色景区深入开展金融服务，推动辖内文旅消费发展。以司徒小镇为例，该行从企业融资、企业代发、景区结算、整村授信、客户引流等各方面为其量身定制金融服务方案，为企业授信 1.9 亿元，签约代发工资 300 余人；对小镇内 78 户商户布放“晋享 e 付”收银二维码；制订景区商户批量授信方案，评级“信用商户”，助力商户进行自我产品升级，为游客呈现过硬产品服务。

钱柯宇

沅江农商银行 小小收款码 撬动大服务

日前，湖南沅江农商银行城关支行主动出击，以“福祥 e 支付”为钥匙，精准打开企业资金管理提质增效之门。

“客户转账时总因找不到开户行信息耽误时间，我们自己也常为对账发愁。”亿家壹米粉厂负责人卢总的无奈，道出了小微企业资金管理的普遍困境。该支行得知后迅速组建专项服务小组上门为其开通“福祥 e 支付”服务，支持微信、支付宝等多渠道支付，让资金直达账户，无需手动输入开户行信息；配套后台对账查询系统，并设计优惠费率。此外，该支行客户经理在推广过程中，深入挖掘企业融资需求，为其推介“益快担”“企业流水贷”等特色产品，让收款码成为贷款“敲门砖”。

该服务上线仅两周，米粉厂扫码交易占比达 65%，错账率下降 90%，成效显著。

蒋佩

上高农商银行 加大不良贷款清收力度

年初以来，江西上高农商银行牢牢把握年会精神，围绕“控新增、化存量”双重任务，双向发力，突出风险防控与价值回收并重，坚决遏制不良贷款增长势头。截至 4 月末，该行现金收回表内不良贷款 5410.13 万元，完成省行任务的 142%；现金清收表外不良贷款本息 4960.32 万元，完成省行序时任务的 119%。

该行加强风险监测与预警，通过每周监测通报，压实处置主体责任，累计处置关注类贷款 4527 万元，处置表内不良贷款 4244 万元；分类构建并持续完善表内外不良贷款台账、诉讼台账、已立案执行台账等，为清收工作提供精准数据支撑；加强联建共建，与法院建立紧密对接机制，全程跟进案件诉讼和执行立案工作，推动不良贷款清收。

胡亚锋

赵县农信联社 举办信贷产品业务培训

近期，河北赵县农信联社乡村振兴部组织开展信贷产品业务培训会，50 余名基层一线业务骨干参与培训。此次培训以信贷基本制度为核心，通过深度解析“好享贷”“新市民贷”“拥军贷”“青翼贷”等特色产品，强化员工合规意识与业务能力，为县域经济发展与乡村振兴注入金融动能。

在介绍各类信贷产品过程中，该行紧密结合信贷基本制度进行阐释，强调贷款对象的筛选需严格遵循基本制度中对客户资质的要求，确保借款主体符合要求；在授信额度确定方面，以客户实际需求、还款能力等为依据，深度剖析信贷基本制度中风险控制原则的重要性。同时，该行要求广大职工在利率执行方面要严格按照管理办法依律、依法执行，重点强调了利率定价制度的重要性。

邢雅

启东农商银行城东支行 开展金融知识宣传活动

近日，江苏启东农商银行城东支行组织开展形式多样、内容丰富的金融知识宣传活动，以实际行动履行社会责任，助力构建安全、诚信、和谐的金融环境。

该行以营业网点为宣传主阵地，设立金融知识宣传专区，通过 LED 电子显示屏滚动播放宣传标语、张贴海报、摆放折页等方式营造浓厚的宣传氛围。同时，该支行工作人员结合近年来高发的电信诈骗、非法集资等典型案例，用通俗易懂的语言向群众讲解“高息理财陷阱”“虚假贷款套路”“冒充客服诈骗”等常见金融风险，帮助消费者增强风险识别能力和自我保护意识。针对老年群体，该行还特别推出“适老化”金融课堂，手把手指导老年人使用智能手机防范诈骗，赢得社区居民的一致好评。

姜婷予

青神农商银行推出“青衣农房贷”

解决农户融资难题

一直以来，四川青神农商银行牢记服务“三农”初心，以改革创新为笔，以农房资产为墨，在人民银行眉山市分行、青神县财政局、国家金融监督管理局青神监管支局的指导下，创新推出“青衣农房贷”，将农户的“安居之所”转化为“兴业之本”，为乡村振兴注入强劲动能。

长期以来，城乡资源配置失衡导致农村“资产沉睡”与城市“资本寻机”并存。为此，该行创新推出“信用+农房增信”模式，不仅破解农户融资瓶颈，更搭建了城乡要素双向流通的桥梁——通过将农村住房纳入现代金融评估体系，激活农房资产的金融价值，既让农户获得城市金融资源的“输血”，更吸引城市资本“下乡”参与乡村产业开发。这种“以农房为纽带、以金融为媒介”的创新，推动农村“死资产”变为“活资本”，实现城乡资源的高效配置。

“以前看着满山头的柑橘想扩大种植，却苦于没有抵押物贷不到款。现在农房也能当存折，70 万元贷款直接打到账上，这下扩产的底气更足了！”高台镇柑橘种植大户刘某的感慨，正是该行

“青衣农房贷”破解融资难题的生动注脚。如今，他的果园已接入电商平台，优质柑橘直达城市，形成“从田间到餐桌”的城乡产业链闭环。

该行积极组建专业服务团队，走村入户绘制“金融需求地图”，针对农业种植养殖、农产品加工、乡村旅游等不同领域定制服务方案。截至目前，该行“青衣农房贷”已惠及 42 户农户，投放金额达 909 万元，一笔笔贷款如同“及时雨”，滋养着乡村产业的沃土。在汉阳镇，农户张某借助“青衣农房贷”获得 20 万元贷款用于扩建兰草温室大棚，预计年增收 10 余万元；柳溪村的邹某，怀揣着对家乡的热爱，在 30 万元贷款助力下返乡创业，开办生态养殖场，如今存栏量已达 40 头。

以“青衣农房贷”为起点，将整村授信、“走千企访万户”等普惠金融活动与城乡融合深度结合。一方面，该行持续深耕产品创新，针对县域柑桔、竹编等特色产业研发“产业链金融”“绿色农贷”等专属产品，打造“一镇一品”金融服务矩阵。另一方面，该行

强化“政银保”协同，与地方政府共建风险补偿基金，引入农业保险分担机制，构建“政府引导、银行主投、多方共担”的可持续发展模式，通过整村授信绘制“信用画像”，走访一线精准对接需求，让金融“活水”精准滴灌乡村产业，为城乡融合发展注入长效动能。

“不仅要让农户‘贷得到’，更要让城乡要素‘流得快、融得好’。”该行相关负责人表示，通过优化办贷流程、开通“绿色审批通道”，目前“青衣农房贷”最快 1 个工作日即可放款，利率较同类产品低 15%至 20%，真正实现了“金融普惠”与“商业可持续”的双赢。

从“农村资产激活”到“城乡要素共振”，青神农商银行“青衣农房贷”的创新实践，既是乡村振兴的“金融密码”，更是城乡融合的“破题密钥”。当农房不再是城乡分割的“物理屏障”，而是要素流动的“金融枢纽”，当金融“活水”既能滋养田间地头的产业，又能灌溉城市消费的需求，一幅“城乡共美、人民共富”的时代画卷正徐徐展开。

郑婷

锦屏县农信联社

以“贷”为翼托起农户致富梦

日前，贵州锦屏县农信联社充分发挥金融主力军作用，依托支农再贷款政策工具，积极支持县域种植养殖业发展，助力农户拓宽增收致富渠道。

锦屏县钟灵乡的杨大哥一直怀揣着养鹅创业的梦想，然而资金短缺成为阻碍其发展的“拦路虎”。该联社在日常走访中获悉这一情况后，主动上门对接，为其量身定制金融服务方案，及时发放支农再贷款 30 万元，为其创业之路注入强劲动力。

在养鹅项目推进过程中，该联社践行

“贷后服务不打烊”理念，通过邀请行业专家、技术人员定期前往养殖场开展现场教学与技术指导，帮助杨大哥解决养殖过程中的各类问题，保障鹅苗健康成长。

如今，杨大哥的养鹅事业蒸蒸日上，养殖规模不断扩大，养殖数量从起步时的 100 余只增长至 1000 余只，年收益达 8 万元，成功实现增收致富。与此同时，他的养鹅场还吸纳了周边村民就业，形成“一人创业、众人受益”的良好局面，为乡村振兴注入新活力。

吴森发 唐金榕

晋中开发区农商银行

获省内首家“工程贷”试点单位

近期，山西晋中市“工程贷”“银企”对接签约仪式在人民银行晋中市分行成功召开。会议聚焦破解中小微企业融资难题，通过搭建“政银企”三方合作平台，以“工程贷”金融产品为抓手，精准赋能实体经济，推动产业与金融深度融合，助力区域经济高质量发展。山西晋中开发区农商银行则被推选为省内首家试点单位。

据了解，“工程贷”业务场景运用“公共资源交易平台数据+应收账款融资服务平台供应链融资”模式，支持金

融机构为工程建设企业定制金融服务项目和产品，为企业提供基于真实交易背景的信用支撑，实现“中标即授信、合同变信用”，提升融资效率，降低融资成本、激发经营活力，同时，有助于缓解企业资金压力，促进企业健康发展，推动晋中市经济可持续增长。

作为首个试点单位，该行将尽快推动首笔业务落地，提高“工程贷”服务效率和质量，进一步拓展“金融+公共资源交易”的融合场景，全力推动“工程贷”业务扩面增量。

田茂林

冀州农商银行

开展“合规管理提升年”培训

近日，河北冀州农商银行开展“合规管理提升年”综合能力提升及内训师培训班，领导班子成员、中层正副职、内训师和各支行业务骨干共计 200 余人参加培训。

会上，该行党委副书记、行长孙志平对开展 2025 年“合规管理提升年”活动的工作目标、组织领导、阶段工作和工作要求进行了全面解读，并提出三点要求：以“合规管理提升年”活动为契机，将合规理念与经营发展相融合，推动全行合规管理水平和各项业务工作全面提升；严肃培训纪律，全身

心投入培训活动中，深刻理解《金融机构合规管理办法》核心要义，将依法合规经营作为一切活动必须坚守的底线和红线；做到学以致用，熟练掌握各项业务的操作流程和风险防控要点，不断提升专业技能与业务素质，促进业务稳健发展。

此次培训邀请了行业资深讲师授课，围绕《金融机构合规管理办法》，从制定目的、合规原则、管理要求等方面进行了讲解，使参训人员准确把握合规管理的核心要点，明晰合规工作的具体标准与方向。

任英潇

南城农商银行

召开不良贷款清收攻坚动员会

日前，江西南城农商银行召开不良贷款清收攻坚动员会。总行领导、各部（室）负责人、各支行行长及部分客户经理共计 80 余人参加会议。

会议指出，不良贷款清收是当前全行工作的关键战役，全行上下需统一思想、明确目标、压实责任，清醒认识到这是必须打赢的攻坚战、检验能力的试金石、关乎发展的生死战；要凝聚攻坚合力，以“啃硬骨头”的勇气和“钉钉子”精神，全力推进清收工作，坚决打赢这场风险化解攻坚战，为实现南城农商银行高质量发展扫清障碍、赢得先机。

会议强调，全行上下要打好思想认知战，从全局认清清收对经营与风险防范的关键意义，正视不良贷款上升的严峻形势，摒弃“等靠要”思想，增强紧迫感；要打好精准攻坚战，压实“一把手”责任，建立“日周月”监测机制；分类施策，对“僵尸户”“恶意逃废债”等进行差异化处置，依法清收“钉子户”，探索市场化配置与大数据挖潜，内外联动凝聚合力；要打好纪律保障战，严控新增风险，“清旧堵新”并重；将考核与绩效、晋升挂钩，重奖先进，问责滞后，坚守合规底线，党员带头、全员协同，以韧劲和狠劲完成清收目标。

曹志康

成安县农信联社

举办柜面业务技能比赛

前不久，河北成安县农信联社工会组织开展 2025 年柜面业务技能比赛，辖内委派会计、综合柜员共计 60 余人参加此次技能等级考试。

此次业务技能比赛不仅是对员工业务水平的检验，更是提升员工素质、优化服务质量的重要举措之一。比赛项目涵盖综合业务知识考试、单指单张点钞、微机录入、微机百张传票掀打四项内容，比赛过程紧张有序，选手们争分夺秒，娴熟操作，展现出扎实的业务技能功底和良好的精神面貌。

各参赛选手按照各项目成绩总和

排名，结合事后监督中心和审计管理系统对会计凭证记录的差错情况进行综合评分，总分相同时，取最好个人单项成绩突出者为先，设置综合个人一等奖 1 名，二等奖 2 名，三等奖 3 名，优秀奖 6 名。

此次柜面业务技能比赛的成功举办，全面检阅了该联社柜面人员的业务素质和操作技能，激发全辖柜面人员苦练技能、钻研业务的积极性和主动性，也是对该联社整体运营服务能力水平提升的一次有效促进，营造了精练技能、刻苦学习的浓厚氛围。

李志杰

仙桃农商银行银兴分理处

夯实链式营销 促进业务发展

今年以来，湖北仙桃农商银行银兴分理处坚持将电子银行业务作为“提质增效”的重要着力点，进一步强化链式营销模式，聚焦渠道抓客户、综合营销挖潜力。截至目前，银兴分理处累计新开银行卡并完成校园一卡通绑定 790 户，引流低成本资金 500 万元；扫码商户绑定日均存款 600 万元；拓展“扫码流量贷”20 笔、金额 720 万元；“码商 e 贷”12 笔、金额 320 万元，为业务发展注入了强劲动能。

银兴分理处为扫码商户提供信贷支

持、支付结算等综合金融服务，依托“福满 e 家”APP，高效满足商户金融需求。商户陈先生因需支付供货商货款和员工工资，面临短期资金压力，银兴分理处仅用一天时间便为其发放 30 万元贷款，及时解决了其资金难题。同时，银兴分理处以“数字食堂”场景为切入口，聚焦食材供应商需求，成功拓展 5 户对公结算账户，新增月均存款余额超 300 万元，深挖家长、教师等群体需求，推广“农 e 贷”“白领 e 贷”产品，新增“公积金 e 贷”15 户、授信金额 450 万元。

童昊 荣腾



近日，湖南湘乡农商银行虔塘支行积极响应“行长走市县·金融送解忧”活动的号召，以实际行动践行金融服务实体经济的使命，通过主动上门走访、深入实地调研、精准对接企业需求，成功为湘乡市茶叶厂发放 200 万元专项贷款，以金融“活水”助力企业在国内外市场开疆拓土，稳固出口产业链。 图为该行员工走访企业。 赵辉煌 喻欣

洪湖农商银行戴家场支行多措并举

推进存款金额稳步提升

今年以来，湖北洪湖农商银行戴家场支行深入贯彻落实“存款立行、存款兴行”的发展理念，通过提前谋划吸存、绩效考核激励、优质服务引存、主动攻关揽存四大举措，扎实推进存款营销工作，取得阶段性成效。

依托支持小微企业融资协调工作机制，该行积极践行“金融服务下沉”理念，组织员工深入农村，开展全覆盖式走访宣传；针对外出务工人员尚未返乡的客户群体，采用在其住所门前预留“到访不遇通知书”的形式吸引客户返乡后至支行办理业务。同时，该支行充分发挥存贷业务协同优势，制定专项营销策略，根据客户资金周转需求与信贷业务合作情况，制定差异化的存贷联动方案；明确约定客户资

金归行规模与次年续贷额度、利率优惠的对应关系，通过政策激励引导客户加大资金归集力度。

该支行将考核责任精准落实到个人，建立“业绩实时记录、月度考核打分、奖励即时兑现”的考核机制，通过强化考核结果应用，形成显著的收入差距激励效应，有效激发了员工的工作热情。同时，该支行创新采用“自主认领”的任务分配模式，全体员工结合自身营销优势和短板，主动认领指标任务，在激励机制上，认领指标越多，考核兑现时完成任务的奖金比例就越高。这一举措使得今年有存款任务员工认领总量明显超过传统行长下达模式任务量。

该支行始终将服务质量作为业务

发展的生命线，临柜人员严格执行“服务七步曲”和“服务五句话”的标准，为客户提供热情、高效的金融服务；根据客户群体特征与业务需求差异，开展精准化产品推荐，有效提升客户与产品适配度。厅堂作为客户服务与业务营销的前沿阵地，该支行高度重视柜员职能发挥，通过明确大堂经理岗位职责，强化营销技能培训，将厅堂服务与业务拓展有机结合。此外，该支行为每一位存款客户建立专属服务，明确客户经理责任，定期梳理客户信息，及时掌握客户资金变动与业务需求，通过电话、短信等渠道主动推送温馨提示与业务建议，实现客户服务的精准化与常态化，有效巩固客户关系，提升客户忠诚度。

朱梦

海门农商银行精准施策

贷记卡分期业务初战告捷

日前，江苏海门农商银行紧扣成为江苏农商联合银行贷记卡账单分期精准营销模型试点单位的契机，精准锁定目标客户、精准匹配营销策略、精准赋能效果转化，一个月内新增贷记卡分期业务 625 笔、分期客户 594 户、笔均金额 5348 元，目标客户的转化率达 26.15%，实现了质效双升。

基于江苏农商联合银行数字转型办提供的账单分期预测模型，该行将模型数据中的 780 名目标客户锁定为优先级目标客户，同时基于行内历史数据，对目标客户进行了延伸扩充，将最低还款额客户、信用额度透支 80%以上客户、本年度有违约金但目前状态正常客户、个人贷款客户等纳入拓展型目标客户，扩大目标客户的覆盖范围。同时，该行对具备高消费潜力、分期意愿较强、当前还款记录良好的优质客户进行了筛选和备注，确保活动营销对象兼具针对性和精准性。

该行从“客户利益”和“员工效益”两个维度精心设计了配套活动方案，一方面调动客户参与活动的积极性，另一方面激励员工借势营销、展业活客，推出

为期一个月账单分期 12 期、利息两折的惠客活动，将原本 12.68%的年化利率降至 2.57%，在路准营销平衡点的基础上，减少客户对利率的敏感度，提升活动参与感和获得感；发挥绩效考核“指挥棒”作用，将贷记卡分期营销纳入全员营销活动范畴，配套序时考核和交叉考核，给予员工 100 元成功营销客户的奖励，引导员工聚焦活动主动营销。

该行利用线下“行长大讲堂”、客户经理例会、周四学习日、云端学习线上直播等活动，对分期业务知识、活动内容以及营销话术进行多轮培训，确保员工熟练掌握营销必备的知识 and 技能。除了传统的发送短信通知外，该行还利用微信公众号推送、微信全员转发、外呼中心 100%触达等途径，对所有目标客户进行活动告知，提升客户对活动的感性认识；发挥前台部门的组织协调作用，电子银行部做好每周活动数据通报，定期下发业务提示，组织营销排名靠前的员工进行经验萃取分享，营造“比学赶超”的良好氛围。该行通过实施组织发动、协同联动、指导赋能、达标激励等“一揽子”管理手段，实现此次活

动营销的全流程跟踪、多渠道触达，确保活动扎实有效。

该行对活动效果认真进行分析检视，分析内容包括但不限于营销组别和测试组对比情况、营销分组客户的差异表现、营销达标客户的用卡特征、异常数据、各分支机构表现、此次精准营销对核心业务指标的贡献等，为后续营销策略迭代优化提供了数据支持和方案反哺。该行结合返检内容，形成有效的案例经验，为兄弟单位开展相应活动提供了借鉴。数据表明，1 月 1 日至 4 月 10 日，该行新增分期 982 笔，分期客户 802 户，分期本金 741.66 万元。其中，活动期 1 个月，该行共新增分期 625 笔、分期客户 594 户、分期本金 334.26 万元、笔均金额 5348 元；精准营销模型数据中 780 名目标客户成功转化 204 户，转化率达 26.15%。

此次试点初战告捷，充分验证了“数字赋能+精准营销”的模式价值。接下来，海门农商银行将持续深耕客户需求，深化数字化转型，加速战略落地和过程管控，为贷记卡等业务的高质量发展注入新动能。

杨晨 周梅芳