

苏州农商银行
用实际行动彰显责任担当

前不久,江苏苏州农商银行中山支行营业大厅内,一个拄着双拐的坚毅身影成为最动人的风景。零售客户经理凌李在膝关节手术恢复期提前返岗,用专业服务兑现“客户至上”承诺,书写新时代金融人的责任担当。

手术前夕,凌李已启动“服务不断档”预案,周密完成多位重点客户的业务部署。面对医嘱要求的三个月康复期,她毅然选择阶段性返岗。在确保医疗安全的前提下,凌李耐心解答每一个疑问,细致核对每一项业务信息,确保每一笔交易准确无误。

凌李以实际行动传承和弘扬了银行对客户承诺的重视。该行员工纷纷表示,将以更大的热情和专业态度投身于工作,致力于为客户提供更加贴心、优质的服务体验,用实际行动延续“服务永远在线”的金融誓言。
沈小花

克州农商银行
让金融服务触手可及

日前,在新疆克州农商银行的营业大厅,市民王先生当天就完成了贷款申请、资料审核、面签等全流程操作。从“至少跑3次”变成“只需跑1次”,这一转变不仅为客户带来了极大便利,更让金融服务触手可及。

据介绍,这是克州农商银行办理的首笔住房公积金贷款业务,得益于克州农商银行与当地住房公积金管理中心的深度合作,客户实现了从“两个单位来回跑”到“银行柜台直接办”。近日,双方通过系统对接、数据互通和流程优化,将公积金贷款受理、审核、签约等核心环节嵌入银行柜台,实现了客户“只进一扇大门、只到一个窗口、只交一套资料”的一站式服务模式。
郝国玉

乐亭县农信联社
落地首笔柜台债券业务

近日,河北乐亭县农信联社与招商银行石家庄分行签署《招商银行金融机构投资者全国银行间债券市场柜台业务协议书》,通过招商银行“招赢通平台”柜台债渠道,成功认购柜台债券2000万元。此笔柜台债业务的顺利落地,实现了乐亭县农信联社柜台债券业务“零”的突破。

近年来,乐亭县农信联社依托专业的市场分析和业务创新能力,持续紧盯柜台债业务的发展趋势和政策导向,致力于以债券投资等方式支持柜台债的稳步推进;通过政策学习、评估风险、合作行的比对与选定、柜台债业务协议签署、债券托管账户开设、业务平台注册等一系列措施,最终实现了首笔柜台债券业务的顺利开展。
刘智宏 李学婷

柳江农合行
“警银”联动为账户“上保险”

近日,广西柳州市公安局柳江分局向柳江农合行发送了“感谢信”,肯定了柳江农合行在防范电信网络诈骗工作中取得的成效,对成功拦截涉诈交易的网点员工当面表示赞许,对柳江农合行扎实的反诈专业能力和高度的社会责任感予以认可。

多次成功拦截涉诈资金,不仅体现了柳江农合行坚持“以客户为中心”的服务理念,更突出了“警银”联动工作机制的高效和优势。下一步,柳江农合行将持续深化“警银”合作,强化员工风险防范培训,加大反诈宣传力度,切实守护人民群众财产安全,为构建安全、稳定的金融环境贡献更多力量。
陈芳

峡江农商银行
开展第三方支付业务综合营销

近期,江西峡江农商银行将第三方支付业务作为获取、激活并留住客户的核心手段,积极开展第三方支付业务综合营销。

该行将第三方支付绑卡及交易客户净增数、返佣收入目标细化分解到各网点和员工,并纳入综合考评内容。同时,该行以江西农商联合银行牵头开展的“首绑有礼”、收银台立减、免费提现、抽奖等联合营销活动为抓手,在数据分析平台导出高价值客户明细,分配到网点开展点对点营销,引导客户将支付宝、社保卡、信用卡绑定第三方支付。

在对接信贷客户时,该行还主动介绍第三方支付业务便利性、安全性及优惠活动,提升信贷客户拥有金融产品数量,并通过微信公众号、朋友圈等开展宣传,做好客户操作指导。
习磊

介休农商银行打好“组合拳”
推动专项送贷行动走深走实

自“引深三实 支农支小”专项送贷活动开展以来,山西介休农商银行在氛围营造上做实功、在营销策略上出硬招、在服务升级上用真功,着力打好“组合拳”,全面推动专项送贷行动走深走实。截至目前,该行千万元以下贷款余额31.72亿元,较年初净增1.02亿元。

介休农商银行紧扣“引深三实、支农支小”主题,将服务触角延伸至县域经济各个领域,全行人员深入产业园区、商圈市场、街头巷尾,以“点多面广、渠道便捷、产品丰富”为核心优势,通过现场宣讲、入户访谈等方式,全方位收集客户对金融服务的反馈,动态掌握市场需求。以此为依据,该行还对目标客户实施精准分层分类,科学规划营销方向,从田间地头的农户对接,到厂矿车间的企业走访,再到乡镇

“两委”的政策联动,形成“全员参与、全域覆盖”的营销热潮,让支农支小的金融服务如毛细血管般渗透至地方经济肌理,营造出“走出去问需、沉下去服务”的浓厚氛围。

该行以网格为作战单元,机关部室与包片网点联动开展“一户一走访、一家一对接”的精准营销,工作人员通过拉家常式沟通,深入了解个体工商户、农户、小微企业的经营状况与资金需求,在建立详细客户档案的同时,配套提供贷款、存款、理财、收单商户等一站式金融服务,直击客户经营中的难点痛点。

针对不同客群需求,该行创新推出“晋享贷”“公积金贷”“烟草贷”“车位贷”等特色产品。为农户提供生产经营支持的“晋享贷”,以公积金缴存记录为授信依据的纯信用贷款产品“公积金贷”,聚焦烟草商户经营流水

的“烟草贷”,以及缓解居民购车位压力的“车位贷”,该行通过“产品适配+综合服务”模式,让金融服务成为助力客户发展的“及时雨”,客户认可度与满意度显著提升。

该行按农村网点、城区网点、总行部室三个维度细化营销任务,农村网点以“村”为单位推进整村授信,城区网点按“小区、街道、市场”划片服务,总行部室以“一人一格”机制与网点联动营销。该行营销人员逐户讲解产品优势,从客户实际需求出发定制金融方案,为社区居民组合“车位贷+消费贷”,用“量体裁衣”的服务激活潜在需求。此外,从农村种植养殖大户到城区小微企业,该行营销人员以“苦干实干巧干+智慧干”的姿态,推动专项送贷行动走深走实,绘就“银政企”协同共赢的生动图景。
温娜 王瑞俊



近日,江西江州农商银行党委书记、董事长赖启华带队开展“千金万户大走访”工作,先后走进江西赛迈发科技有限公司、江西宏伟龙科技有限公司、九江碧水源环保科技有限公司、九江恒峰新材料有限公司、江西开鑫国际木业有限公司,主动倾听企业心声,精准对接融资需求,为企业发展注入金融“活水”。通过此次走访,该行与企业之间建立了更加紧密的联系,进一步增进了“银企”互信,为双方未来的合作奠定了坚实的基础。图为该行党委书记、董事长赖启华到宏伟龙科技有限公司调研。
汪迪

阳新农商银行聚焦文旅产业
解决民营企业资金难题

近年来,湖北阳新农商银行积极响应政策号召,将支持文旅产业中民营企业发展作为工作重点,通过多种举措,助力众多文旅民营企业发展壮大,推动阳新文旅产业蓬勃发展,为阳新县域经济增长和乡村振兴作出了积极贡献。据统计,两年来,阳新农商银行已累计向各类乡村旅游主体投放资金17.95亿元,支持当地8000余人直接或间接吃上了“旅游饭”。

随着天空之城、仙岛湖、百洞峡、滴水崖、网湖花鸟世界的火爆出圈,带动了阳新文旅产业火热发展。以登山探幽、游湖戏水、赏瀑听泉、入洞探秘、果蔬采摘等为主题的“一晚两日游”备受周边省市游客青睐,然而,阳新县城酒店“小散弱”的现状,一定程度上制约了阳新文旅产业的发展,阳新水云

间酒店管理有限公司(以下简称:水云间酒店管理公司)投资的“开元酒店”标杆项目在此背景下应运而生。

“农商银行这笔贷款不仅解决了我们工资发放过程中面临的流动资金不足难题,还让我们在旅游旺季前完成了电梯等设施升级,带给了广大客户良好的服务体验……”谈起湖北阳新农商银行,水云间酒店管理公司负责人李联言语中满是赞赏之情。

作为阳新县“四大战略”的重要配套项目,开元酒店自2024年开业以来,以217间湖景客房、2000人餐饮容量和7个多功能会议室的规模,迅速成为阳新酒店业标杆。然而,随着经营规模的扩大,开元酒店每年近500万元的人员工资和水电、布草等运营成本让企业面临不小的流

动资金压力。

阳新农商银行营业部积极贯彻落实人民银行黄石市分行、黄石市工商联组织开展的“金融‘活水’润民企”活动,工作人员主动与企业负责人进行沟通交流,在深入调研企业运营情况后,为其申请授信审批“绿色通道”,采取“抵押+保证”的方式,快速为水云间酒店管理公司成功发放经营性贷款990万元,解了该公司运营流动资金不足的难题。

“阳新农商银行将持续以此活动为契机,发挥点多面广、机制灵活的优势,充分发扬金融主力军作用,支持民营企业在文旅产业中发挥更大的作用。”阳新农商银行负责人张青松表示。
张哲

崇阳农商银行
数字触角延伸处 金融服务有温度

清晨的薄雾还未散尽,崇阳县石城镇的养鸡大户老陈已蹲在鸡舍旁摆弄手机。只见他点开湖北崇阳农商银行客户经理发送的二维码,进行扫描后,又在客户经理电话指导下填写贷款申请信息,当天下午,5万元“农e贷”资金就到账了。“不用跑银行,也不用抱材料,这贷款办得实在!”老陈粗糙的手指划过手机屏幕,笑意从眼角皱纹里溢出来。

作为扎根县域的金融主力军,该行以“让群众少跑腿”为目标,将数字化转型的高大命题转化为触手可及的服务升级。走进该行城区支行营业大厅,传统印象中客户伏案填单的场景已不多见。大堂经理石晶晶正为客户办理定期存款

业务,“以前办业务要签三四张单子,现在对着屏幕点点手指就行,像转账那些简单的业务,自己在家用手机银行就可以操作,真是方便!”客户张某感慨道。

天城镇五金店老板周大姐的经历颇具说服力。她在傍晚客户经理回访的时候表达了因店面装修需要资金的贷款需求。考虑到时间较晚,客户相关资料没有准备齐全,该行客户经理与周大姐约定次日到店办理贷款。第二天,仅用2小时,30万元信用贷款就到账了。“感谢你的高效率,还担心来不及要先找人借款周转,没想到一个上午就到账了。”周大姐的喜悦道出数字化转型的真实图景。
金时军 程仕琛

鹿泉农商银行
以金融“活水”滴灌绿色产业

为进一步搭建“政银企”沟通桥梁,近日,河北鹿泉农商银行持续开展“一池两新万企”行动走访活动,为区域内小微企业健康发展注入了强劲动力。

在走访过程中,鹿泉农商银行接触到一家致力于发展绿色能源的小微企业。该企业利用光伏发电技术生产清洁电力,并将这些电力输送给其自有的充电桩网络,为新能源汽车提供充电服务。然而,前期投入大量资金用于采购充电桩设备后,该企业流动资金出现紧张,急需资金开展运营。面对该企业迫切的融资需求,经过与该企业的深入沟通和对经营模式

细致剖析,鹿泉农商银行客户经理敏锐地捕捉到该企业光伏发电供应自有充电桩所产生的可持续的电费收入可作为未来稳定可靠的现金流来源。基于这一发现,该行迅速行动,依托严谨的风险核算,创新性采用应收账款质押融资模式,决定以企业未来稳定的电费收益权作为核心还款保障,及时为企业发放1000万元应收账款质押贷款。

下一步,该行将持续探索创新金融工具,致力于绿色产业链上不同发展阶段的企业提供全周期、多元化的支持,将“客户至上”的服务理念深度融入培育地方新质生产力的进程中。
巫昊洋

新河县农信联社
推出“镜盒贷”专项金融产品

河北省新河县农信联社在河北省农信联社全面推进“一池两新万企”行动之际,紧抓政策机遇,周密部署,强化联动,自上而下全力将金融惠民政策送达千金万户,针对不同客户群体设计出一系列符合市场需求的信贷方案,推出了“镜盒贷”专项金融产品,有效解决了眼镜盒生产企业融资难、融资贵的问题。眼镜盒制造业是河北省新河县的传统产业,经过40余年的不断发展,规模日益壮大,培育出一批龙头企业,已成为富民强县的重要产业。目前,新河县眼镜盒年产量超6亿只,年产值达10亿多元,产品出口海外多国,成为我国重要的眼镜盒制造基地。

作为深耕县域经济的金融主力军,新河县农信联社紧扣眼镜盒产业发展痛点,以《新河县农村信用合作联社镜盒贷业务管理暂行办法》为制度支撑,推出专项金融产品“镜盒贷”。从“小镜盒”到“大产业”,新河县农信联社以金融创新为支点,撬动传统产业在乡村振兴与县域经济发展中的乘数效应,为全国特色产业集聚区提供了“金融一产业”协同发展的鲜活样本。截至2025年5月末,该联社累计走访眼镜盒企业商户78户,达成授信28户,金额4442万元,同步带动电子银行、中间业务等短板指标跃升,交出服务乡村振兴的亮眼答卷。
高光锋

北川农商银行坝底支行
开展主题党日活动

近日,四川北川农商银行坝底支行党支部组织全体党员及业务骨干,深入坝底乡石关村果园开展了一场别开生面的“助农采摘践初心 金融服务进果园”主题党日活动。

当下正值果园采摘旺季,劳动力短缺问题凸显。该支行党支部党员闻令而动,迅速组成“助农突击队”,在堆满枇杷的集中销售点穿梭忙碌。大家分工协作、默契配合,有的小心翼翼采摘分拣,有的打包装果,以实际行动传递了农商银行的温暖关怀。

劳作间隙,该支行党员化身“金融政策宣传员”,在大棚下就地开设“移动金

融课堂”,围绕果农当前最迫切的资金周转、销售回款、扩大再生产等核心需求,精准解读“乡村振兴贷”“智能农贷”等特色支农产品,详细介绍了各产品手续简便、利率优惠、放款迅速等优势。同时,该支行结合资金结算特点,重点推介了惠支付结算服务,确保金融“活水”畅通无阻流入田间地头,为果园丰产丰收注入强劲金融动能。

此次主题党日活动既是北川农商银行坝底支行党支部深化“我为群众办实事”实践活动的生动缩影,更是深耕普惠金融、服务乡村振兴战略的务实之举。
李林英



为扎实开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育,陕西西乡农商银行机关党支部于近日组织召开专题研讨会。此次研讨会进一步增强了党员的纪律意识,大家纷纷表示,将以中央八项规定精神为指引,把作风建设成果转化为服务群众、推动工作的实效,为西乡农商银行高质量发展提供坚实作风保障。图为研讨会现场。
李国玉/文 孙敏/图

平定农商银行锚定重点领域
推进绿色信贷投放稳健发展

今年以来,山西平定农商银行紧扣国家战略导向,深度践行绿色发展理念,持续优化结构布局,构建“一主两翼三支撑”的产业布局,通过制度建设、团队培育、考核激励、政银协同、重点投放五大维度同向发力,扎实有序推进绿色信贷投放稳健发展。截至目前,该行绿色贷款余额达39878万元,较年初净增4385万元,服务绿色信贷客户18户;绿色贷款占各项贷款余额比重3.21%。

该行制定《绿色信贷发展战略规划》,深度融入绿色金融体系建设,精准锚定绿色信贷业务发展路径、规模目标及重点投向领域,确保金融服务与国家战略同频共振。同时,该行配套出台《绿色信贷实施管理办法》,精细化管理体系,对信贷业务从准入审核至贷后管理的全流程加以规范;对标《绿色低碳转型产业指导目录》修订《绿色金融支持项目目录(试行)》,梳理筛选并建立重点支持项目清单,实

现绿色金融资金精准投放。

该行着力构建全方位、多层次的培训体系,通过“线上+线下”、内部培训、“理论学习+案例实战”相结合的方式,为团队成员持续“充电”赋能。截至目前,该行开展信贷培训11次,深度解读最新环保政策法规、前沿绿色技术应用、产业发展趋势等领域,不断锤炼提升员工对绿色金融业务的理解与执行能力,持续锻造高素质、专业化的绿色金融人才队伍。

该行将绿色信贷业务纳入绩效考核体系,单设全年绿色信贷净增任务目标,对主动深耕绿色信贷市场、高效拓展优质项目、有效防控环境与社会风险的分支机构,在综合考核上给予加分奖励,以“以奖增效”的形式充分调动各机构开展绿色信贷业务的积极性。

该行持续深化“政银”联动机制,以服务地方绿色发展为切入点,紧密对接政府部门招商引资规划,主动下沉服务重心,组建专业团队深入绿色

产业园区、节能环保企业集聚地,通过驻点服务与定向走访相结合,为企业量身定制绿色融资方案,提供全流程金融支持。同时,该行聚焦平定县域生态资源禀赋,围绕“双碳”战略目标,提前介入地方绿色产业项目规划、依托“政银”协同优势,重点支持传统支柱产业绿色升级改造,助力企业向高附加值产业链转型,推动绿色信贷客户群持续扩容,夯实绿色金融业务发展根基。

该行聚焦新能源电池小镇、富硒农业、生态农业及基础设施绿色升级等重点领域,向山西贝特瑞、中恒新能源、中烨新能源分别提供2900万元、3000万元、4000万元重点授信,推动新能源电池小镇建设;为中能建(山西)农业科技有限公司农林废弃物综合利用项目提供265万元资金支持,助力富硒农业、生态农业拓展;为阳泉清绿能科技有限公司授信3000万元,支持基础设施绿色升级。
李旭超