

丹阳农商银行 召开网格化走访启动会

不久前，江苏丹阳农商银行召开网格化走访启动会，首批选定蒋墅支行、吕城支行作为先行试点机构。此次试点通过构建“物理网格+数字平台+专业团队”三位一体服务模式，系统性推进客户信息完善、需求挖掘及产品适配，为后续全域推广积累经验。

会上，指导老师系统介绍了网格化走访的实施方案及考核要求，并强调要以“精准触达、分层管理”为核心，构建覆盖城乡的金融服务网络。该行行长表示，要以“良田、良种、良法”为喻，阐释网格化战略意义，即“网格化是金融服务的‘良种’，需扎根基层；全员参与是‘良田’，需培育人才；科学方法是‘良法’，需创新机制”。此外，此次启动会标志着丹阳农商银行在“服务下沉、场景深耕”战略中迈出了关键一步。

简丹宣

灵寿农商银行 开展“背靠背”评议工作

近日，河北灵寿农商银行“背靠背”评议小组走进寨头乡苏家庄村、女东庄村，与村委联合对578户、1873人开展了全流程、全覆盖式信用评议。此次评议聚焦新市民、新型农业经营主体、农村新业态三类重点客群，通过三轮独立“背靠背”评议，精准勾勒客群信用“画像”，为后续金融服务落地奠定坚实基础。

评议过程中，灵寿农商银行严格执行多维度信息采集、多主体独立评审、多层次交叉验证的“背靠背”评议机制，确保评议结果的客观性与公信力，不仅为精准授信提供了可量化、可追溯的可靠依据，更通过“阳光化”评审流程，提升了客户对信用评定的认可度。

下一步，灵寿农商银行将依托“背靠背”评议工作，持续深化“政银村”合作，推动金融资源向“三农”领域精准下沉，助力乡村振兴发展。

杜倩

玉环农商银行 “政银”合作赋能网格化管理

近日，玉环市“农商银行杯”首届网格员职业技能大赛在玉环市中等职业技术学校举行。玉环市政协副主席吴玲芝，市委社会工作部副部长陈德君，浙江农商联合银行辖内玉环农商银行党委书记、董事长洪权，党委副书记、行长陈峰，以及近500名网格员出席活动。

赛后，洪权与陈德君共同签署了高质量发展战略合作协议，标志着双方在共同推进玉环市基层社会治理现代化上建立了更深层次的“政银”合作关系。陈峰为社区工作者、网格员代表授信“网格连心贷”5亿元。

下一步，玉环农商银行将充分发挥自身优势，继续探索“金融+网格”服务模式，通过金融赋能提升网格化管理效能，推进普惠金融与社区治理深度融合。

华丽琪

恒信农商银行 落地科技创新债券交易业务

为拓宽科技创新债券交易新路径、丰富柜台债券交易品种，浙江农商联合银行辖内恒信农商银行于日前通过中国农银行绍兴分行柜台渠道成功落地全市首笔柜台渠道科技创新债券交易业务。

今年5月以来，恒信农商银行积极响应人民银行绍兴市分行的工作部署，第一时间通过柜台渠道开展了科技创新债券交易业务，交易标的为国家开发银行2025年第一期贴现科技创新债券，交易金额1000万元。该笔业务的成功开展标志着债券市场“科技板”在绍兴市落地见效，不仅有效拓宽了银行间债券市场柜台业务交易品种范围，更为推动柜台业务发展、提高债券的流动性和市场活跃度起到先行先试作用。

李小龙

张北农商银行两面井支行 走村入户推广聚合商户收款码

近期，河北张北农商银行两面井支行组织业务骨干深入邻近乡镇，开展聚合商户收款码专项营销活动。

活动中，该支行工作人员走村入户，面向个体工商户精准宣传聚合商户收款的便捷性与安全性，并通过现场讲解、操作演示和答疑解惑，让商户直观了解“一码多付”、资金实时到账等优势。此次下乡营销成效显著，该支行成功为5户乡村商户开通了聚合支付服务。此举不仅拓展了该业务覆盖面，也为夯实乡村金融服务基础、推动数字普惠金融发展提供了助力。

张北农商银行两面井支行负责人表示，该行将持续践行“服务‘三农’、助力乡村振兴”的宗旨，优化服务模式，为乡村客户提供更高效、更优质的金融支持。

付康

大同农商银行把握“文旅+”机遇

金融助燃“夏日经济”

华灯初上，大同古城人声鼎沸，扫码支付的提示音此起彼伏，2.68万个农商银行收款二维码正见证着这座城市最火热的夏夜。东南邑历史文化街区飘散着美食香气，鼓楼东西街的文创小店顾客盈门。2025年以来，大同重点景区游客接待量同比增长15%。截至2025年5月末，作为地方金融主力军的大同农商银行，小微企业贷款余额125亿元、涉农贷款余额50亿元。

“暑假过来游玩，办理了大同农商银行信用卡，不仅去店里吃饭能享受优惠，用‘云闪付’支付还能领满减券！”一位北京游客兴奋地展示手机中的优惠信息。该行将拓展信用卡消费场景作为撬动“夏日经济”的重要杠杆，深入夜市，与餐饮店铺、商超百货合作推出促销活动，为消费者吃、穿、住、行全方位保驾护航。

在古城经营烧烤店的王先生对

“晋享e付”收款码赞不绝口：“只要手机一扫码，钱就到账，还有语音提示，暑假人多时特别方便。”针对地摊商户、小商户的资金需求，该行开展网格化走访，利用手续简便的“晋享贷”产品适配资金周转需求，批发零售、住宿餐饮行业贷款余额达75亿元，累计发放“晋享贷”1.27万笔、金额7.38亿元。

“以前贷款要跑好几趟，现在手机一点，钱就到账了！”大同市南村农户李大哥通过“晋享贷”线上平台，仅用半天时间便申请到10万元资金。据介绍，这款产品依托大数据风控模型实现“秒批秒贷”，让金融“活水”精准流向田间地头。

在大同市云冈区西韩岭乡北村的果蔬大棚里，现代化高标准新型钢架温棚中，西瓜、香瓜、蓝莓等20多种优质果蔬长势喜人。“这些村子里推动产业向规模化、品牌化发展，把‘靠天吃

饭’变为靠技术、靠科学吃饭。”北村村委会主任介绍道。

在古城修复现场，大同农商银行信贷支持的东南隅广府角街区修复工程正紧锣密鼓地进行着。该行先后重点支持了6个古城在建修复项目，为古城注入源源不断的金融“活水”。“我们把握大同‘文旅+’产业融合机遇，支持‘文旅+体育’‘文旅+数字’等项目，释放经济发展新活力。”该行信贷管理部负责人表示。同时，该行推出的一款展现大同自然风光、历史人文的国潮手绘“新晋界”信用卡广受游客好评。作为城市印象系列信用卡发布城市之一，大同农商银行推动金融与文旅融合，参与运营“云冈大景区文化长廊、古城旅游一码通”等智慧文旅服务项目。针对产业链小微企业、个体工商户融资需求，该行还通过线上办贷平台，应用“受理、对接、办结”最快响应机制，实现全流程畅通。

宋建波



为切实履行金融知识普及社会责任，连日来，江西永新农商银行开展了以“保障客户权益，乐享安心生活”为主题的“普及金融知识万里行”活动。此次“普及金融知识万里行”活动是永新农商银行践行“金融为民”初心的又一次生动实践，有效扩大了金融知识普及覆盖面和影响力，切实提升了社会公众的金融素养和自我保护能力。图为活动现场。

吴怡萍

南宁市邕宁区联社践行为民初心

打通金融服务“最后一公里”

自“零售专项 增户扩面 提质增效”专项行动启动以来，广西南宁市邕宁区联社始终坚守“金融为民”初心使命，以“12385工作思路”为指导，通过内强管理提质、外优服务创新，依托科技赋能与转型突破双轮驱动，全力打通金融服务“最后一公里”，让普惠金融业务成为润泽民生的“暖心工程”。截至5月末，南宁市邕宁区联社个人贷款余额达75.5亿元，较年初增加5.4亿元。

南宁市邕宁区联社以“思想破冰”引领“行动突围”，通过顶层设计构建改革发展体系，锚定零售转型战略方向，以信贷改革和内勤改革为抓手，推行科技赋能、精益服务、零售转型、业务拓展、改革化险、强化管理、

提质增效、文化建设八大改革，实施“全员营销+目标管理”模式，以“跳起来摘桃子”的考核激励机制激发队伍活力。

南宁市邕宁区联社建立“政银企”三级联动机制，与地方政府、职能部门建立常态化沟通渠道，深度参与商会协会联谊、“政企”座谈等活动，同步开展“千企万户大走访”“整村授信 户户有信”专项行动，充分满足小微企业主、个体工商户、农户等经营主体的金融需求；创新实施“网格化作战地图”管理模式，将辖内营业网点划分为若干责任单位，实现对个体工商户、小微企业的精准覆盖，推动金融服务与实体经济需求深度融合。

在农村市场，该联社深化整村授信“毛细血管”工程，聚焦新型农业经营主体、农户等基础客群，以“信贷+产业”模式强化乡村产业支撑；依托网点常态化走访、客户经理深入乡贤群、务工群、产业群等线上社群，做到“能线上不线下”，构建“线下+线上”立体触达网络。

在城区市场，该联社锁定个体工商户、消费升级客群及“沉睡客户”清单，开展“地毯式”回访攻坚，通过“一户一策”精准激活授信未授信、授信不足额客户，提升存量客户价值转化率。同时，该联社加快金融供给侧结构性改革，推动产品创新与客群分层精准匹配，夯实业务可持续发展根基。

梁海燕 刘莹

四川农商联合银行(简阳)优化资源配置

擘画服务实体经济新蓝图

今年以来，四川农商联合银行(简阳)积极响应中央金融工作会议精神，深度融入金融“五篇大文章”的发展实践，持续提升金融服务的精准度与实效性，优化金融资源配置，为地方经济发展注入源源不断的活力，在服务实体经济的征程中稳步迈进，踏出坚实而有力的步伐。

在顶层设计上，该行制定了做好金融“五篇大文章”的实施方案，建立了统一谋划、分步实施、协同推进的长效工作机制，明确了工作目标、工作路径和考核机制，形成了“上下联动、条线协同”的工作格局。在组织架构上，该行成立了工作专班，分别对接金融“五篇大文章”相关领域，确保服务的专业性和针对性；构建跨部门协同机制，实现信息共享和资源整合，提升整体服务效能。在资源配置上，该行进一步加大优秀人才、信贷资金等资源

对重点领域的金融支持力度，为科技企业、绿色项目、小微企业、养老机构等开辟信贷“绿色通道”，确保资金及时、足额到位。

该行围绕名单内重点领域和行业的科技企业，充分考虑其所处生命周期和自身客观条件，对种子期和初创企业提供“科创贷”、纯信用贷款等产品，解决企业无抵押物融资难题；对于成长期和成熟期企业，推出知识产权、股权质押等贷款产品，多措并举满足企业资金需求。截至2025年5月末，该行科技相关产业贷款余额达14.29亿元。

该行紧扣持续助力乡村全面振兴重点任务，单列涉农和普惠型涉农信贷计划，持续加大涉农贷款投放。截至目前，该行共向130个村集体经济组织、1866个新型农业经营主体、4.5万农户授信155.39亿元，投放

151.6亿元，有效助力各类涉农经营主体打通“融资难关”。

该行积极推进线下渠道适老化服务，从设备设施、服务管理、业务办理等方面完善适老化服务，累计打造示范化网点2家、标准化网点83个，覆盖全系统100%的银行网点；积极推动金融服务渠道适老化改造，不断完善数字化赋能手段，手机银行老年版用户达17.7万户。

该行深化运用大数据、云计算等新技术赋能创新发展，持续推动贷款产品、存款产品、支付结算产品数字化，以手机银行、“蜀信e贷”“惠支付”等为代表的数字化产品和服务不断丰富，极大地提高了金融服务的效率和便捷性。截至目前，该行线上累计发放个人类贷款126.07亿元，占比41.9%，蜀信e·用户达164.3万户，惠支付商户达3.23万户。

王仁兵 姚瑶

新邵农商银行

成功发放首笔“养老贷”

“这个政策好，不用自己掏钱，就可以提高养老待遇！”湖南省邵阳市新邵县潭潭乡段先生激动地说。近日，湖南新邵农商银行潭潭支行成功发放首笔“养老贷”，为养老保险缴费困难群体送去金融“活水”。

据介绍，段先生今年即将年满60岁，原来每年缴纳500元的城乡居民养老保险，退休后每月仅可领取214元的养老金。现在，有“养老贷”的支持，他无需动用积蓄，就可轻松提升养老保障水平，补缴后，退休每月可领取808元的养老金。“原本以为贷款手续会很复杂，没想到提交身份证和社保卡，在家门口就办好了！”段先生感慨道。

安泽农商银行

跑出对公存款增长“加速度”

今年以来，山西安泽农商银行以党建为引领，凝聚全行力量，在对公存款营销上稳扎稳打、持续发力，形成“党委统筹、支部发力、党员带动”的联动体系，将党建优势转化为稳存增存的发展动能，为服务地方经济注入红色金融力量。截至5月末，该行对公存款余额达12.04亿元，较年初净增2.51亿元。

该行党委将财政性资金拓展作为对公资金组织工作的发力点，加强与当地政府部门合作，进一步优化“政银”合作，主动捕捉信息源，把营销目光聚焦在维修资金、拆迁补偿资金、工资等专项资金上，详细了解资金流向，提前做好回笼工作，确保对公资金的长期稳定

新邵农商银行创新推出的普惠金融产品——“养老贷”，精准锚定居民养老资金需求痛点，最高可贷9万元，贷款期限最长达15年。“我们希望通过金融手段，帮助更多像段先生这样的群众补齐养老保障缺口、提升养老待遇，真正实现‘老有所依’。”潭潭支行行长介绍道。

下一步，潭潭支行将加大产品推广力度，通过开展多样化的金融知识宣传活动、加强与村委的合作，扩大“养老贷”的覆盖面，让更多居民享受到优质便捷的养老金融服务，以金融之力为地方养老事业高质量发展保驾护航，托起万千家庭的幸福“夕阳红”。

李金熠 韩景

和持续增长。针对煤业、焦化厂等重点企业，该行党委班子成员主动亮身份、作表率，以“党员先锋队”形式开展高管对接，在走访中既了解资金需求，又宣传党的助企纾困政策；对村委、合作社等基层单位，由党支部牵头组建“党员客户经理服务队”，通过“党建共建+金融服务”模式，挖掘集体经济账户开立、涉农资金沉淀等合作契机。

该行将链式营销深度融入党建工作体系，由党委牵头组建、由党员业务骨干组成攻坚小组，通过与核心企业党组织开展“党建+金融”共建活动，深入了解产业链运营模式和资金流动特点，精准锚定上下游企业金融需求。

吕琛

竹山农商银行

啃下不良贷款“硬骨头”

“你看这是借款合同里的还款约定……”近日，湖北竹山农商银行潘口支行客户经理再次约见借款人范某，摊开明细账本逐项沟通，最终促成其一次性偿还不良贷款本息18万元及信用卡欠款6万余元。这场持续七年的清收攻坚，正是潘口支行筑牢金融风险防线的生动实践。

范某曾是潘口支行优质客户，2015年因扩大经营申请50万元贷款，后因市场波动陷入困境，2018年起贷款及信用卡还款陆续逾期。潘口支行没有简单采取强硬手段，而是先走访其亲友、社区摸清其实际困难，通过“应诉尽诉”程序保全债权，同步协助处置抵押房产，2022年实现部分清偿38万元本金及欠

息。近期，了解到范某儿子就业这一情况后，该行制定“资产盘活+担保人联动”方案——建议将闲置门面改造经营、二楼房屋押租增收，并协调担保人通过合规渠道筹措资金，最终促成本息全额清收。

“清收不是冰冷的数字游戏，而是帮客户重燃生活希望。”潘口支行负责人介绍，自2025年专项活动启动以来，该支行已化解多起复杂不良贷款，从制定一户一策处置方案到落实包诉讼、包执行、包回收“三包”机制，从运用金融调解等非诉手段到联动司法部门开展集中执行，团队始终坚持“清收+帮扶”双轨并行，真正实现了金融风险化解与客户帮扶的双赢。

刘锐

垣曲农商银行

启动征信宣传专项行动

连日来，山西垣曲农商银行深入贯彻落实征信知识普及工作，全面启动以“守护信用 共赢未来”为主题的征信宣传专项行动。同时，该行构建起“顶层设计+阵地宣传+基层服务”三位一体的宣传体系，以扎实的举措推动征信知识走进千家万户，为构建诚信社会、优化营商环境贡献金融力量。

活动中，该行各网点迅速成立由行长任组长的征信宣传活动领导小组，明确职责分工，构建起上下联动、齐抓共管的工作格局。同时，该行将营业网点作为宣传主阵地，充分发挥厅堂服务人员作用，大堂经理、柜员利用客户业务办理等待时间，主动发放宣传资料，耐心细致地讲解征信基本知识、信用报告查询方式、维护良好信用记录的重要性

及不良征信带来的危害。

该行在网点LED屏滚动播放醒目宣传标语，在显著位置张贴精心设计的宣传海报，摆放内容丰富的宣传折页，并专门设置征信咨询台，及时解答客户疑问，切实提升客户征信认知水平，收获了良好的宣传效果。

该行各网点组建宣传小分队，主动深入辖内村庄，用通俗易懂的语言和生动鲜活的案例，向村民重点普及防范“征信修复”骗局知识，帮助群众增强风险防范意识。同时，该行结合服务“三农”的市场定位，深入农户家中、专业合作社、涉农企业，向其耐心讲解征信对申请惠农贷款、享受政策优惠的重要影响，切实把征信知识送到群众身边。

高莎莎

麻城农商银行鼓楼支行

多维施策破困局 清收不良显成效

为进一步筑牢金融安全防线，提升资产质量，湖北麻城农商银行鼓楼支行深入贯彻落实“七大攻坚”专项行动要求，创新工作机制，强化执行力度，在不良贷款清收化解工作中取得阶段性突破。

为确保风险化解工作落地见效，该支行推动流程落实标准化、处置措施差异化、管理督办常态化、严格落实电话回访、上门沟通、发送催收通知书等规定动作；对存量逾期“硬骨头”，清收专班集中攻坚，精细客户分类，灵活运用无还本续贷、贷款重组、庭前调解、依法

诉讼、强制执行等多种手段，实施“一户一策”。客户刘某经营一家小型贸易公司，因下游客户货款回笼延迟，导致一笔10万元的贷款逾期。鉴于其良好的还款意愿及正常经营，专班经多次沟通，为其量身定制了3期分期还款计划（每月3万余元），有效缓解其还款压力，目前已按时履约两期。

此外，对恶意拖欠、催收无果的客户，该支行果断采取法律手段，全面收集证据，积极提起诉讼，并密切协调法院加大财产查控与执行力度，坚决捍卫银行合法权益。

王晓然