

阳泉市农商银行
弘扬“背包精神”打造“三色”服务

近年来,山西阳泉市农商银行认真贯彻落实山西省农商银行企业文化建设座谈会精神,全力打通传导末梢,确保精神直达基层、入脑入心,以实际行动弘扬“背包精神”。

阳泉市农商银行市县两级领导深入包片机构,包点基层网点,在调研指导下解读核心要义、压实工作责任;依托线上平台推送山西农信企业文化核心内容,开设践行“背包精神”专栏;利用晨夕会等契机组织一线员工原汁原味学讲话,结合岗位谈体会、定举措;领导亲自带队,深入位置偏远及业务压力大的网点,根据网点实际情况召开“现场办公会”并组织“开门教育”,现场制订可行方案,对相关事项当场拍板或限时办结。

阳泉市农商银行创新弘扬“背包精神”要求,聚力打造“三包”服务品牌;升级网点适老设施,以精细化服务守护“银龄”金融便利;成立外拓小组,对网点周边三公里商圈开展常态化走访。此外,阳泉市农商银行利用“晋享e付”多码合一、集中入账等优势进行宣传,做好客户信息登记并定期进行回访,及时解决客户提出的各类问题;无缝对接“暖商贷”线上平台,为客户提供“一点即贷”的便捷体验;组建100余支服务队,深入田间地头,为群众普及金融操作、反诈知识及惠农政策,并联动村“两委”网格群开展金融知识宣讲,进一步筑牢乡村金融安全防线。

蒋莉远

隆尧县农信联社
支持小微企业实施技术革新

为深入贯彻省联社“一池两新万企”行动方案,河北隆尧县农信联社客户一部主动作为,立足县域实际,聚焦小微企业发展需求,积极探索金融服务新模式。

近日,该联社信贷人员到河北辛奇食品有限公司开展实地走访调研,全面评估该企业信用状况、固定资产及经营数据,深入分析该企业所在行业发展前景,精准把握企业发展痛点。在此基础上,隆尧县农信联社客户一部决定支持企业开展技术革新,以金融“活水”激发企业内生动力。

此次行动不仅为该企业发展注入动能,更彰显了该联社“一池两新万企”行动对小微企业的支持实效。该联社专业的金融服务获得企业的高度认可,为后续深化“银企”合作奠定坚实基础。

国晓辉

赣县农商银行
推出“一企一策”金融方案

今年以来,江西赣县农商银行紧扣实体经济发展脉搏,对照2025年省市区重点产业、企业及项目清单,常态化开展“大走访、大对接”活动,针对企业融资需求“量体裁衣”,推出“一企一策”定制化金融方案,拓展产业链金融、普惠金融等服务场景。

该行严格落实减费让利政策,以“应降尽降、能免全免”为原则,动态优化服务收费项目,切实降低企业经营负担;通过优化利率定价机制,为涉农普惠小微企业提供低成本融资支持。

该行持续推进网点“微改造”,着力打造有温度的金融服务场景;主动打破部门壁垒,整合服务资源,推行“客户经理+柜面人员”协同办公模式,将一站式服务从厅堂柜台延伸至企业一线,以“速度+精度”为企业运营保驾护航。

邓见祥 郭守荣

赤城县农信联社
“政银企”合作助力农业产业

为深入贯彻落实河北省联社党委“1357”战略规划,河北赤城县农信联社主动延伸服务触角,通过强化“政银企”合作、丰富信贷产品矩阵、开展全面走访对接等方式,推动“一池两新万企”行动走深走实。

日前,该联社在样田乡成功举办“一池两新万企”行动宣讲会。会上,该联社主任向参会人员介绍了“一池两新万企”行动纲要,强调赤城县农信联社始终坚持“服务实体、支持小微”的宗旨,坚守服务“三农”和小微企业的市场定位,全面融入区域发展大局,持续创新金融产品和服务,为赤城金融建设贡献力量。

随后,该联社与样田乡政府签订了“一池两新万企”合作协议,旨在进一步聚焦农业产业发展需求,创新金融产品,优化服务流程。在此基础上,双方将持续深化“政银企”信息共享、整合产业扶持、技术指导、市场拓展等政策资源,与金融支持形成合力,助力样田乡农业产业高质量发展。

李志华

吉安辖区农商银行运用“同心共创”工作法
搭建跨区域交流学习平台

为打破跨区域沟通交流壁垒,搭建起全市农商银行互动学习的价值平台,江西农商银行吉安辖区农商银行党组立足工作实际,推出“同心共创”支部工作法,在全市范围内选派“先进代表”组建宣讲团,开展跨成员行的党支部共建交流,及时将基层先进经验输送到业务发展第一线。

依托全市农商银行“四有支行”“四好部室”“普惠金融·最美系列”等评选结果,以及在普惠转型、不良攻坚等相关领域涌现出的优秀代表,吉安辖区农商银行择优遴选先进典型,聚焦信贷投放、不良清收、普惠转型、发展创新等重点领域,结合个人奋斗历程,通过“现身说法”“场景再现”等方式,为一线员工答疑解惑,激发干部员工攻坚克难、对标赶超的“匠艺”,并依托流动式宣讲,充分发挥党组在政策解读、考核引导、数据分析等方面的优势,架起跨行沟通交流的桥梁纽带。

吉安辖区农商银行在党支部共建活动中坚持文化传承,将革命老区艰苦奋斗文化和信合“三同三水”精神内筑于心,通过支部帮扶、党员结对等方式协同作战,鼓励和帮扶后进员工变先进,打造一支战斗力强的“农商铁军”;在支部宣讲活动中注重优秀员工的潜能挖掘,结合日常情况反馈,对干部实行分层分类管理培育,通过“同心共创”和领导班子“走遍乡村”行动,实现对“三个一批”“三个补充”和“井冈山英才”储备库人员的动态跟踪和精准“画像”,着力打造一批可堪重任的“农商匠人”,挖掘一批“好苗子”、储备一批“潜力股”。

吉安辖区农商银行聚焦合规组织、合规文化、制度流程、风险管控、考评应用、科技支撑六大合规体系建设,用好身边活教材警醒身边人,让干部

员工守底线、知敬畏;以开展“现金清收攻坚战”活动为契机,通过数据纵横对比和穿透式分析,将不良贷款清收与正风肃纪工作结合起来、与打击非法中介联动起来,引领一线员工践行良好的信贷文化、员工行为文化和清廉文化。

吉安辖区农商银行注重统筹业务发展与风险防控的平衡,着力推进普惠金融战略转型、“走遍乡村”、合规文化三年行动,以及降本增效、固本培新、不良攻坚等重点工作落地见效,引导各成员行聚焦金融“五篇大文章”,将农商银行发展与当地政府“十大攻坚战”工作紧密融合,结合本地特色,在服务实体经济、打响农商品牌的过程中因地制宜地做好产品服务创新,加大数据仓建设,让数字资源转化为推动农商银行转型发展的新动能。

唐丽果



当前,正值山西省临猗县油桃、甜瓜等水果上市时节,山西临猗农商银行组建金融营销小分队,深入田间地头、农忙一线,了解生产经营状况,开展“帮销售、帮结算、帮服务”系列服务活动,为“甜蜜”产业注入金融动能。图为该行工作人员深入鲜桃收购点开展金融服务。

陈逸伦

屯留农商银行坚持党建引领
以经营转型促高质量发展

今年以来,山西屯留农商银行深入贯彻落实党的二十大及二十届历次全会精神,严格落实省农商行、山西农信长治管理中心的各项要求,坚持党建引领,推进经营转型,以高质量党建引领全行高质量发展。

该行将党建融入公司治理、企业文化、业务发展,严格落实重大事项党委前置研究决策制度,发挥党委把方向、管大局、保落实的领导作用;打造“总支联动、协同创新、融合共赢”的党建工作模式,全面分析业务现状、查找短板弱项、明晰目标路径,推动学习成果转化;通过开展交流研讨、举办“红色生日”、参观红色教育基地等形式,督促党员干部养成主动学习、延伸学习的良好习惯。

该行建立健全重要指示批示精神和党中央重大决策部署落实机制,按照全行上下“一盘棋”统筹,问题整改“一体化”推进、“一张表”贯通的要求,

持续巩固扩大整改成效。

该行坚持金融工作人民性,依规维护金融消费者合法权益;积极开展“金融知识宣传月”活动,以及防范电信网络诈骗、非法集资等专项行动。

该行统筹抓好“三支队伍”建设,着力打造一支充满活力和战斗力的人才队伍,把树牢“四个意识”、坚定“四个自信”和坚决做到“两个维护”作为选人用人的首要标准;重构教育培训体系,打造有针对性培训课程,实现中层干部队伍能力和素质的双提升。

该行不断提升党员队伍建设质量,统筹抓好支部书记、党务工作者和普通党员三个层面集中培训;组织开展一系列主题党日活动,通过内部培训、挂职锻炼、轮岗交流等方式,加大人才培养力度;通过完善绩效考核与分配制度,引导人才向基层一线、价值创造的岗位和领域倾斜。

该行深入推动巡视整改走深走

实,不断压缩不正之风滋生空间,有效防范“四风”和违反中央八项规定精神问题,营造了风清气正的政治生态。

该行持续落实中央八项规定及其实施细则精神,开展专项治理,组织全面排查;梳理负面清单,巩固整治成果,推动党员干部思想作风大转变、大提升。

该行加大监督执纪力度,用好“四种形态”,做实以案促改工作,对照重点认真开展问题排查;盯准重点问题、重点领域、重点对象,动态更新廉洁风险点,及时查找漏洞、完善机制,扎牢制度笼子。

该行建立常态化、长效化的纪律教育机制,开展好警示教育,综合运用警示教育会、专题党课、集中研讨、培训教育、廉洁提醒等方式,收集汇编正反典型案例,组织好廉洁谈话,积极培育和践行清廉文化,营造风清气正的良好政治生态。

郝晓波

老河口农商银行孟楼支行依托整村授信
精准施策赋能粮食购销产业链

湖北省孟楼镇地处鄂豫两省交界处,交通发达、经济活跃,粮食购销产业链已形成一定产业规模。进入“三夏”时节以来,面对广大收粮客户资金周转不畅、结算效率低、价格风险难控等问题,湖北老河口农商银行孟楼支行以整村授信为核心抓手,以粮食购销产业链为特色,将整村授信与自身经营建设结合起来,全力推进该支行高质量发展。

■该支行依托整村授信工作,构建深度服务乡村的基础网络,组织工作人员深入田间地头和收粮客户现场,对辖内40余名粮食收购户进行走访建档,从客户的经营状况、信用情况及资金需求量进行精准“画像”,为客户量身定制最合适的贷款方案,在风险可控的前提下,真正做到贷款“放得出、收得回”。

收粮大户陈先生是该支行老客户,2024年开始从事粮食购销行业,今年收购资金诉求量在150万元左右。在前期走访中,该支行工作人员了解到客户已在同业机构获得授信50万

元,遂结合实际情况,为其办理“线上+线下”综合授信100万元,既解决了客户集中收粮时期资金短缺的问题,又预防了客户盲目扩张带来的经营风险,更让陈先生体验到该支行在服务上的专业、高效和便捷,赢得了客户的信任和好评,也为特色支行创建提供新经验和方法。

粮食收购旺季的来临,也是同业机构争相竞争市场份额的“关键期”。该支行紧扣粮食购销行业客户“信贷额度需求大、现金使用率高”的特点,以满足纸质现金供应为服务切口,建立高效的专项服务模式,赢得客户的青睐和认可。

客户杨某是辖内粮食收购大户,是牧原饲料加工厂多年的深度合作伙

伴。该支行通过“农担担保+税务增信”的方式为其发放贷款500万元,在解决客户收粮资金短缺问题的同时,不遗余力地为其提供大量现金收支兑换服务。在此基础上,该支行运营主管任馨建立客户服务微信群,每天统一统计客户现金需求信息后,及时向运营服务部申请资金调拨,当资金入库后,第一时间通知客户前来网点取现,确保不耽误客户下乡收粮,解决了收粮大户缺少纸质现金的困扰。通过这种贴心服务,该支行5月成功签约授信粮食收购户10户、授信金额1200万元、客户用信600万元,助推辖区内粮食收购行业发展壮大。

随着该支行与收粮户合作持续深化,普惠金融将在粮食购销产业链领域发挥最大效能,为乡村振兴战略实施注入源源不断的金融动力。作为服务“三农”的主力军,该支行主动融入粮食流通大局,立足粮食产业特点和客户痛点,精准施策,优化信贷服务流程,切实解决其“短、频、急”的融资难题;同时,支持收粮户引入现代化仓储、烘干设备,提升其经营效率和抗风险能力;并通过精准高效的金融服务,有效畅通产业链上下游,推动该支行各项业务高质量发展,真正将普惠金融的“活水”精准滴灌至粮食产业链的每一环,让“金色希望”在田野上结出更丰硕的果实。

乔豫鄂 廖鑫

昆山农商银行
“小圆服务队”提升客户满意度

为积极响应江苏农商联合银行建设“圆鼎家园”品牌文化的号召,江苏昆山农商银行组建38支“小圆服务队”,着力突破营业网点限制,延伸服务半径,打通城乡金融服务“最后一公里”。

该行“小圆服务队”肩背“移动柜台”,深入居民社区帮助客户完成社保卡激活、密码重置、签约绑定等业务,建立老年客户服务档案,把金融服务送到家,耐心解答客户的金融问题,缓解老年客户焦虑情绪;建立业务售后服务反馈机制,定期回访客户获取建议,着力提升客户服务满意度。

为进一步提高客户防诈防骗“免疫力”,该行“小圆服务队”积极搭建“移动金融课堂”,加大对“银发”群体、学生群

体等反诈防骗工作力度,通过发放金融知识宣传折页、剖析典型诈骗案例、角色扮演情景模拟等多种活动形式,帮助客户提升识诈防骗实战能力,守好群众“钱袋子”。

该行“小圆服务队”依托社区的“金融服务站”,联合老年大学等机构开设养生文艺课程,丰富“银发”居民业余生活;联合社区医院、卫生服务站,为居民提供健康检测、血压血糖测量、公益义诊等活动;联合社区举办各类知识宣讲,讲解金融理财等知识,提高居民金融素养;联合社区儿童银行,开展“小小银行家”职业之旅体验活动,为青少年儿童带来财商知识,丰富课余生活。

朱超

武冈农商银行
践行为民初心 服务地方经济发展

在金融服务实体经济的浪潮中,湖南武冈农商银行践行“金融为民”初心,深耕金融“五篇大文章”,着力为地方经济发展和民生改善注入强劲动力。

该行主动融入政府重点项目,全力支持“专精特新”企业发展,为科技型企业量身定制金融服务方案。

该行持续加大对生态环保产业的信贷支持力度,深化党建与生态实践融合,将绿色发展理念融入金融服务全过程,打造绿色金融服务新形象。

该行加大小微企业和个体工商户的贷款投放力度,推出“普惠贷”“湘医贷”“兴农贷”“烟草贷”等信贷产品;推进党建与业务融合,强化与地方党委、村党支部的沟通合作,常态化开展金融知识宣传;定期开展“普惠金融、乡

村振兴”走访行动,精细“网格化”治理,提升客户覆盖率;将涉农、小微企业贷款和坚守定位核心指标纳入各网点经营绩效考核内容。

该行优化网点适老硬件设施,设置专属休息区,配置助老便民设施;创新推出“养老贷”,通过“低月供+高养老金”模式,帮助老年人一次性补缴养老保险费用;严把老年客户转账风险关,常态化开展金融知识宣传,全力保障老年客户群体资金安全。

该行加大“小微企业流水贷”“惠农快贷”、信贷移动营销平台等产品和服务的推广力度,实现“无纸化”信贷服务,依托“福祥e贷”线上贷款服务平台开展精准营销与风险防控,推动普惠金融数字化升级。

吴菲

仙居农商银行
创新定制“仙梅数权贷”产品

近年来,在国家金融监督管理总局浙江监管局加快推动金融支持乡村全面振兴、浙江农商联合银行全面赋能农业产业链提质增效行动等决策部署下,浙江农商联合银行辖内仙居农商银行聚焦仙梅产业“收、销、加”全链条服务,在推广“梅”好系列金融产品服务的基础上,创新定制“仙梅数权贷”产品,引入“杨梅销售收款权质押”模式,通过销售数据、经营收益、树种价值等多维评估,为梅农、农民专业合作社、加工企业等杨梅产业经营主体提供覆盖全产业链的融资新模式。

仙居县宝山杨梅专业合作社是“仙梅数权贷”首批授信的农业经营主体之一。该合作社负责人表示:“我们合作

社的杨梅种植面积从2009年的5亩逐渐扩大到300多亩,每遇到资金有缺口的时候,就找农商银行帮忙,总是能第一时间获得帮助。今年,仙居农商银行为我们授信‘仙梅数权贷’100万元,并为我们开辟‘绿色通道’,让我们在杨梅抢鲜季跑出‘加速度’。”

从枝头到舌尖,从鲜果到深加工,从传统种植到深加工再到农旅文创,仙居农商银行先后创新定制“丰收杨梅贷”“旅创贷”“民宿贷”“仙梅数权贷”“商标(地标)专利质押贷”等一系列产品,为杨梅产业经营主体送服务、送信息、送资金。目前,该行杨梅产业相关贷款余额4.07亿元,累计发放杨梅产业贷款15.8亿元。

罗利君

灌云农商银行
金融“组合拳”筑牢夏粮收购保障线

为精准掌握“三夏”生产信贷资金需求,江苏灌云农商银行对相关客户进行精细化管理,组织客户经理深入一线,开展“拉网式”走访调查摸底,并据此建立详细走访台账,全面了解夏粮生产资金需求,确保农民在粮食生产和夏收过程中能够得到及时的资金支持。

该行加强与江苏农担灌云分公司合作,共同优化“农担贷”特色信贷产品,有效解决新型农业经营主体后续经营周转的流动资金难题;提前做好对“丰收贷”客户、种植养殖户等客群的授信、增信服务,适时上调“丰收贷”综合授信、临时授信信用方式及授信额度,并根据贷款方式执行差异化贷款利率,为夏收提供了充足的资金保障。

该行客户经理深入粮食收购现场,现场指导粮农使用手机银行进行结算,有效减少了粮农排队等待时间;为粮农及收粮户开通短信通知功能,让粮农实时掌握账户资金变动情况。在此基础上,客户经理加大金融消保知识宣传力度,向粮农普及防范非法集资、警惕高利诱惑、珍惜个人征信等金融知识,提高粮农金融风险防范意识;持续优化服务流程,加强柜面引导,为粮农存款开通“绿色通道”;同时,依托离行式自助银行、手机银行、融合支付、农村金融服务站等形式全面延伸金融服务触角,全面做好资金汇兑、现金供应等工作,确保客户能够享受到更便捷、高效的金融服务。

张静静

团风农商银行新城支行
走访调研钢结构产业链

日前,湖北团风农商银行新城支行组建专项走访团队,对辖内钢结构产业链上下游企业开展全面深入的走访调研行动。

行动伊始,该支行主动对接本地钢结构行业协会,进行充分的前期沟通与数据梳理,精准绘制了覆盖上游(钢材、辅材供应)、中游(制造、加工)、下游(建筑应用、工业应用)的完整产业链图谱,锁定了头部钢厂、大型加工制造企业 and 建筑总包商三类重点走访对象。

带着精心准备的“图谱”和“清单”,该支行专项小组成员深入一线,摸清产业链各环节的核心金融诉求。在走访上游钢材供应商过程中,该支行了解到一家新招商引资的钢结构相关企业,其

厂房建设已完工并进入试生产阶段,正处于亟须补充流动资金的“窗口期”。该支行立即行动,通过开发区管委会引荐,迅速对接了这家位于城北工业园的企业。在深入了解其经营状况和融资需求后,该支行高效制订专属信贷方案,并为其启动“绿色审批通道”,以该公司自有厂房作为抵押,成功为其发放500万元的一般流动资金贷款,及时解了企业的燃眉之急,有力保障了其顺利投产运营。

此外,为确保“服务不断档、支持可持续”,该支行已着手与该企业建立常态化产业跟踪与服务机制,持续紧密关注钢结构产业政策动向、市场趋势及技术革新,对已服务企业 and 潜在目标进行动态跟踪。

张涵