

金融赋能 夏粮满仓

侯马农商银行下沉服务

用“党建红”守护“丰收黄”

时值盛夏,山西省侯马市的田野上麦浪翻滚,农机轰鸣。在新田乡的麦田旁,农户张大哥正通过农商银行的小程序办理“富农贷”申请。“上午申请,下午到账,富收割机的钱就不用愁了!”他擦着汗笑道。这样的场景遍布侯马乡村,成为山西侯马农商银行深化“党建+两进两服务”工程的生动注脚。

今年6月以来,侯马农商银行党委紧扣夏收夏种关键农时,以“驻点服务、田间课堂、农时快贷”三项举措为抓手,组织党员干部下沉一线,主动将金融服务精准送达田间地头,用“党建红”守护“丰收黄”。

傍晚时分,侯马农商银行“助农服务队”的红色帐篷支在地头,宣传册摆满长桌,发卡机、便携式打印机、验钞

机等设备一应俱全,两名佩戴党徽的员工正为农户办理业务。为应对夏收时节资金需求急、时间紧的特点,该行党委组建“麦收先锋队”,在设施农业重点村设立“地头服务站”,实行定点、定时、定人的“三定”服务机制,把金融服务嵌入农户生产动线的每一个节点。

“老少爷们歇个晌!咱讲讲咋防‘假粮贩’诈骗……”牛村的树荫下,该行客户经理举着扩音器开讲。她脚穿沾满泥土的运动鞋,手中的宣传资料被翻得卷了边。针对夏收期间资金流动大、诈骗高发的特点,该行着力打造“垄间十分钟”微课堂体系,利用农户歇晌、等农机、排队卖粮的碎片化时间,开展靶向式金融知识普及。课程设置聚焦资金安全、便捷支付和惠民

政策,通过演绎“假承兑汇票”“高价订金诈骗”等典型案例、演示手机银行“一键卖粮”转账功能、解读农业保险理赔和粮食补贴发放新规等方式,提升群众反诈意识和对产品、政策的了解程度。

“从申请到放款1小时。”西新城村的卫师傅看着到账的20万元“富农丰收贷”,连连竖起大拇指。针对夏收夏种资金需求“短、频、快”的特点,侯马农商银行党委创新推出“农时快贷”产品矩阵,让金融“活水”精准灌溉田间地头。针对农户“惧贷”“拒贷”的心理症结,侯马农商银行积极实施“去金融化”改造,推行“窗口革命”计划,设置“首问责任岗”,推行“三分钟响应制”,做到“客户咨询立即应答、简单需求当场答复、复杂问题限时反馈”;工

作人员尽量不预约客户来网点办理业务,降低客户怕麻烦的心理,将贷款面签环节前置到田间地头,实现“调查即受理、审批即签约”的一站式服务,用脚步丈量需求,切实让金融服务“沉下去”。如今,这支年轻的客户经理队伍,正用“铁脚板+软心肠”的工作模式,把金融服务送到农户“家门口”,并通过“精微快贷”的多个特色子产品,覆盖多个金融场景。

在党建旗帜引领下,侯马农商人用沾泥带土的皮鞋丈量民情,用带着麦香的服务温暖民心。当金融服务与乡村振兴同频共振,每一粒麦穗的饱满都是对该行践行“金融为民”初心的最好见证——在这片充满希望的土壤上,“百姓银行”的承诺正化作滚滚麦浪,涌动着丰收的喜悦。 张恒铭

奇台农商银行做“麦田守望者”

“金融顾问”助力夏粮收购



图为奇台农商银行“金融顾问”在当地种植大户的麦田开展调研。 贺超摄

为保障粮食颗粒归仓,新疆奇台农商银行聚焦“三夏”金融需求,主动作为、提早谋划、靠前服务、精准施策,以创新信贷产品为抓手,配备“一揽子”惠农政策,为粮食丰收、仓储、加工等环节储备积蓄起强劲动能。

针对夏收所需资金“短、小、频、急”特点,该行选派18名工作人员在辖内各乡镇担任“金融顾问”,通过每周3次走访、列席村“两委”会议等方式,及时获取第一手信息,确保夏收资金提前到位。

随着夏收临近,农机租赁、人工费用等集中支出让种植大户柯大哥的资金链骤然紧张。该行“金融顾问”在走访中了解到柯大哥的困境,迅速启动“绿色通道”,基于其良好的经营状况和信用记录,结合“乐享e贷”“白名单”利率优惠政策,当天就为其发放了20万元线上贷款。

夏收时节,“时间紧、用工贵、资金需求集中”等问题最让

农民头痛。为了帮助农民抢“丰”头,该行大力推广“福农e贷”“乐享e贷”等线上贷款产品,实行“一次授信、线上随用随贷、循环使用”,精准覆盖雇佣人工、农机租赁、仓储周转等环节,确保“资金”不断档、抢救“不误时”。截至目前,该行线上贷款余额2.9亿元,同比增长1.6亿元。

联合收割机是夏收的主力军。近日,位于坎尔孜乡的奇台县仁禾农机服务专业合作社负责人张经理却遇到了“甜蜜的烦恼”——由于订单激增,该合作社需要采购新型农机及生产配件,但随之而来的资金紧张问题却让她犯了难。该行工作人员敏锐捕捉到其资金需求,迅速为该合作社发放“农机抵押”贷款100万元。资金到位后,1台崭新的克拉斯370型农机已加入该合作社的“农机大队”,随时准备奔赴麦田。

今年以来,该行持续加大对农业机械领域的支持力度,制订农机专项金融支持方案,

覆盖了农机零配件供应商、经销商和购置主体三类群体,全面保障农机产业链的金融需求。截至目前,该行累计发放农业机械类贷款1600万元。

作为碧流河镇重要的粮食收购企业,卡拉麦里农业开发有限公司在夏粮集中上市期间面临着巨大的短期资金压力,用于支付粮款、仓储周转的资金需求急剧攀升。该行在提前对接、深入了解企业融资需求的基础上,基于其稳定的经营状况和真实的粮食购销背景,快速审批并发放了6000万元的“仓储抵押封闭运行”贷款,有效保障了其敞开收购、现款结算的能力。

在服务大型收粮企业金融需求的同时,该行全面摸排收粮大户资金需求,建立精准客户档案,确保金融支持的放矢。该行通过为收粮户提供及时信贷服务,不仅让广大种植户吃下“定心丸”,也保障了粮食收购市场的稳定有序,畅通了粮食归仓的“最后一公里”。 石雪娇

冀州农商银行开通『绿色通道』 优化金融服务护航『三夏』生产

为进一步做好2025年“三夏”生产金融支持,河北冀州农商银行坚持以服务地方经济发展为己任,坚守市场定位,聚焦乡村振兴主责主业,积极安排部署,调整信贷支持重点,创新服务方式,开辟金融服务“绿色通道”。截至5月末,该行累计发放夏收贷款615万元,支持农户、粮商、农资经营户等56户,有效保障夏粮资金需求。

为做好夏粮收购金融服务工作,全面掌握夏粮收购主体资金需求,冀州农商银行结合“一池两新万企”行动,组建25支走访小组深入田间地头、粮食收购点、涉农企业、农民专业合作社、家庭农场等进行走访调研,与农户、收购商、企业负责人面对面交流,精准建立“三夏”资金需求动态台账,全面掌握农户及涉农经营主体在农机购置、农资采购、粮食收储等环节的融资需求,为其量身定制个性化的金融服务方案,满足“三夏”农业生产各个环节的资金需求。

该行坚持将服务“三夏”生产与普及金融知识、防范非法集资、防范电信网络诈骗宣传等活动相结合,有针对性地选择部分典型反面案例,提示广大客户认清非法集资、电信网络诈骗的危害,切实增强客户防范非法金融活动的意识和能力;在营业网点设置咨询服务台,宣传金融产品和服务内容,安排专人解答农户疑问,广泛提高政策知晓度和覆盖面;组织开展金融知识下乡活动,深入农村、田间地头,与农户开展面对面的交流,将最新的惠民政策、信贷便民政策等带到农户家中,提高农户对金融服务的认知度和运用能力。

该行全辖网点开通服务“三夏”生产“绿色通道”,对“三夏”资金需求优先审批,提高办贷效率,保证农户资金随时到位,优化账户服务,为夏粮收购企业和收购点提供便捷的开户、结算服务,保障资金安全高效流转,满足“三夏”生产的大额转账、汇款、取款、支付等金融需求。

马大哥是当地有名的种粮大户,经营收粮十余年,因价格公道、为人诚信,深受当地农户的欢迎。今年小麦价格稳中有升,每斤小麦的收购价在1.5元左右,粮食收购一般都是现金交易,不打白条,随着粮食囤积增多,马大哥的资金周转也随之出现困难。该行工作人员在走访时了解到马大哥的困难后,立即主动对接,根据实际经营情况和用款周期,为其推荐了“惠农贷”,随后为马大哥高效发放了30万元贷款,缓解了其资金紧张的状况。 任英潇

宁晋农商银行 金融“活水”精准灌溉乡村振兴

今年以来,河北宁晋农商银行深入贯彻落实乡村振兴战略部署,紧扣省联社“1357”战略规划,以“一池两新万企”行动为契机,明确农村金融主力军定位,通过差异化产品、整村授信、数字化转型等措施,全面提升金融服务质效,为乡村振兴注入金融“活水”。

该行针对农民专业合作社、家庭农场、专业种养大户等新型农业经营主体,创新推出“乡村振兴贷”“特色产业贷”等差异化产品,单列专项信贷额度,为其提供有针对性的金融服务方案。

该行配套出台了《新“双基”共建农村信用工程实施细则(试行)》《“新三信”创建工程实施细则(试行)》,进一步完善整村授信“白名单”动态管理机制,建立“一村一档”信贷档案管理体系,打造“线下移动办公+线上秒批秒贷”的普惠金融样板。

该行按照“服务功能最大化、办公面积最优化”原则,建立乡村振兴金融服务驿站。通过“一室多用”功能整合,金融服务驿站可办理存取款、转账等基础金融业务,为客户提供社保卡全流程服务,真正构建起“基础金融不出村、综合服务不出镇”的便民服务圈。 张勇 冯倪

桃源农商银行 零钱堆里见真情

近日,在湖南桃源农商银行钟家铺分理处,一位客户拎着鼓鼓囊囊、略显沉重的塑料袋,试探着问:“小同志,这些硬币,还有这些破了的钱……能换吗?”

“没问题!能换!”当班柜员笑容满面,毫不犹豫地接过袋子,立刻招呼同事一起动手。清点工作随即展开,有的硬币裹着油污,紧紧粘连在一起,需要一枚枚细心擦拭、仔细分拣核对;残损的纸币需要小心翼翼拼凑、反复辨别真伪,过程繁琐又耗时。但该行工作人员没有一丝焦躁,经过几个小时的忙碌,这笔“特殊业务”终于办妥——他们将完成清点兑换的5700元整整齐齐交到了客户手中。

沉甸甸的零钱,承载的是客户的信任;细致的服务,传递的是农商银行的温度。在电子支付使用越发普遍的今天,桃源农商银行依然默默坚守着那份“不嫌琐碎、不拒零钱”的朴素承诺,用最实在的行动,诠释着“百姓银行”的温度与担当。 明江雯

兴文农商银行 推进普及金融知识活动

为切实维护消费者合法权益,提升公众风险防范意识及金融素养,日前,四川兴文农商银行依托“线上+线下”“对内+对外”“政银”合作的方式,持续推动“普及金融知识万里行活动”有力开展。

该行利用多种线上渠道,向公众普及反诈反洗钱、理性投资、消费者权益保护及网络安全知识;以基层网点为主要宣传阵地,搭建“金融知识宣传角”,有序推进“五进入”活动,持续开展多种形式的金融知识宣传活动。

该行利用晨会、周例会、专题培训等时间点,组织员工加强对金融知识学习,切实提高宣传质效;将金融知识宣传与外拓营销工作相结合,针对不同客户讲解具有针对性的金融知识,有效提升其金融知识认知水平。

在兴文县财政局牵头组织下,该行开展“普及金融知识万里行活动”专项活动,通过设置宣传展板、发放宣传资料、现场咨询解答等形式,向公众传递正确的金融理念,揭示非法金融活动的危害性,引导公众远离非法金融活动。活动期间,该行共组织集中宣传活动2场、各营业网点累计宣传42场次,发放宣传资料2万余份,受众4万余人,有效提升网络金融知识宣传覆盖面。 何欢

句容农商银行

“三访三问”提升金融服务水平

为深入践行服务“三农”宗旨,切实履行地方金融主力军责任,江苏句容农商银行紧扣乡村振兴战略部署,大力推行“三访三问”机制,精准对接基层需求,并持续优化服务模式,着力提升金融服务可得性与覆盖面。

该行主动与行政村“两委”紧密对接,深入了解村级经济发展规划与产业布局,精准捕捉资金、技术等制约发展的核心痛点,为村级经济发展出谋划策;组织信贷员深入田间地头、农户家中,详细了解农户生产生活状况、信贷需求及融资难点,为金融服务找准着力点;深入走访当地特色种植养殖大户、家庭农场、农民专业合作社及涉农

小微企业,全面摸排产业链上下游各环节存在的金融服务堵点。通过高频次、全覆盖的实地走访,该行着力变“坐商”为“行商”,将金融服务主动延伸至乡村一线,有效架起“银政”“银企”“银农”沟通桥梁。

在此基础上,面对涉农经营主体普遍存在的缺抵押、融资慢等传统难题,该行积极创新信贷产品与服务模式,着力提升金融支持的精准性和有效性。

下一步,该行将继续怀揣服务“三农”的初心,持续深化走访机制,强化产品创新,用脚步丈量责任,以创新破解难题,在乡村振兴的道路上书写更加壮美的篇章。 张世鑫

巴马农商银行

多措并举共促民族团结

广西巴马农商银行以高质量发展为主线,将金融服务与民族团结进步事业深度融合,书写“金融为民”的答卷。

该行党委将民族团结进步教育纳入党委理论学习中心组、党支部“三会一课”常态化学习体系,引导员工深刻领会民族团结的重大意义,筑牢思想共识根基;创新“党建+民族团结”模式,实施“党建引领+五位一体+金融先锋”工程,着力构建民族团结“同心圆”;建设民族团结前沿阵地和宣传渠道,有效提升民族聚居地特色化金融服务水平。

该行建设投用“数字建模批量授信”项目,实现“整县授信、户户有信”,为民族乡村振兴提供资金保障;聚焦巴马香猪等“一县一品”,加大民族特色养殖龙头企业、规模养殖场(户)的信贷支持力度。

该行为客户提供“瑶壮方言+普通话”双语服务,打通沟通交流壁垒;利用全区农信“利农商城”平台,帮扶少数民族群众展销香猪、火麻等特色农产品,助力农户增收。

针对山区金融服务半径大的问题,该行持续拓展便民服务点,同时积极推广手机银行、网上银行等电子金融产品,让山区群众“足不出户”即可享受便捷的金融服务。

该行注重干部队伍的民族结构设置,在干部配置上充分考虑民族结构,注重选拔少数民族干部,使各民族干部成为推动该行发展和地方经济高质量发展、社会局势稳定的中坚力量。

该行创新“金融夜校+民族文化”模式,组织辖内各网点常态化深入片区村屯开展“双语课堂”、金融知识普及活动,以及“春蕾计划”“母亲邮包”、金秋助学等公益活动;积极参与和开展瑶族“祝著节”“三月三民族团结进步活动宣传月”、民族趣味运动会等活动,将民族文化元素融入金融产品与服务,促进各民族文化交流互鉴,增强民族文化认同感与凝聚力。 闭耀朝

武穴农商银行梅川支行

“六访六增”绘底色 金融服务显担当

“六访六增”活动开展以来,湖北武穴农商银行梅川支行始终坚守金融服务实体经济本源,以“清单式走访、小组式推进、系统式服务”为行动准则,构建起“需求精准识别—服务即时响应—问题闭环解决”的服务机制,用实际行动诠释地方金融机构的使命担当。

该支行立足“访必精准、问需于民”的原则,组建由该支行负责人、客户经理、运营主管、电子银行专管员构成的“四维”走访小组,通过“网格化”覆盖+场景化渗透”双轮驱动,建立客户需求动态数据库,并据此为客户制订个性化的金融服务方案。

该支行深耕“收银宝码上金融生态

圈”,建立“设备上门巡检—云上预警诊断—上门实体检修”服务机制,切实将“六访六增”转化为看得见的服务成果。

针对小微企业融资难、融资贵的堵点,该支行积极作为,建立了“产业链适配产品清单”动态更新机制,组建了包含信贷、风控、理财顾问的“六访六增金融服务智囊团”。以服装加工企业为例,该支行在走访相关企业时,运用“三看三核”工作法——看生产现场、核经营数据,看订单合同、核资金缺口,看发展计划、核政策匹配。在此基础上,该支行精准为其推荐“创业贴息贷”产品,并现场协助整理资料、扫码申请,有效降低了企业的融资成本与时间成本。 夏鹏

余庆农商银行龙溪支行

为老年客户上门激活社保卡

近日,贵州余庆农商银行龙溪支行客户经理走进敬老院,为老人们激活社保卡。此次高效、专业的暖心行动,生动诠释了贵州农信“根在农村、命在农业、情系农民”的深厚情怀与“服务无止境,温暖有回声”的郑重承诺。

在得知该敬老院内有十八位老人的社保卡因长期未使用而成为“睡眠户”,急需激活才能及时领取补助金的情况下,该支行立即安排了两名业务精湛的客户经理,携带移动展业设备,迅速赶往敬老院投入工作。

历时一个上午,该支行客户经理终

于完成了院内所有可激活社保卡的激活工作。面对老人们的一声声道谢,客户经理表示,为特殊群体提供便捷、安全的金融服务,一直是农商银行义不容辞的社会责任,也是农商银行“根在农村、命在农业、情系农民”的赤诚初心。

长期以来,该支行坚持用温度回应需求、用速度展现担当、用深度扎根乡土,主动变通、快速响应、上门服务、高效执行,充分体现其高效快捷的务实作风与科技赋能的服务能力,实现对不同客户群体金融服务需求的精准触达。 杨兴



近期,在山西长治潞泽农商银行厅堂内,员工化身金融知识“传递员”,用专业与温度筑牢金融安全防线,让每一次服务,都成为守护财富的温暖瞬间。图为该行工作人员向客户讲解反诈金融知识。 齐琪