

阿克苏塔里木农商银行
新媒体矩阵成效显著

今年,新疆阿克苏塔里木农商银行新媒体矩阵的成效进一步显现,粉丝总量突破40万人,为该行业务营销和精准获客提供了强劲支撑。

该行打造了集图文、视频、直播为一体的新媒体宣传矩阵,创新推出视频彩铃,积极尝试通过公益助农直播为乡村全面振兴赋能。

该行收到多家行业媒体及江南农商银行的邀请,就短视频拍摄和直播带货实战技巧进行交流,为其提供可借鉴的数字化转型“新疆样板”。与此同时,该行还对辖内9家二级支行工作人员进行培训,着力提高网点利用新媒体助推零售转型的能力。

张志新

新沂农商银行
多点发力促消费

为积极响应国家扩大内需、促进消费的政策导向,江苏新沂农商银行充分发挥金融引擎作用,通过创新贷记卡活动、精准客群营销等举措,为当地经济注入新活力。

该行以贷记卡为载体,开展场景化消费补贴,以分期优惠助力大额消费,为群众消费升级提供金融支持;依托数据洞察,针对不同客群制订差异化营销策略,拉动文旅消费,促进客户价值提升;主动对接商务局,与本地优质供应商合作,做好消费品以旧换新金融服务,为客户提供更多消费新热点、社交新场景和休闲新体验。

冯双

泰和农商银行
推动社保卡业务提质增效

今年以来,江西泰和农商银行为进一步发挥社保卡便民、惠民、利民的重要作用,将社保卡业务作为长期战略工程抓实抓好,全面推动社保卡业务提质增效。

根据社保卡业务实际落地情况,该行及时更新考核方案,树立营销导向,着力提高员工对社保卡工作的重视程度;组建社保卡营销小队,引导客户选择社保卡作为贷款放款、还款、扣息的首选账户,充分发挥社保卡的金融功能,提高社保卡使用率;开展多样化的社保卡营销活动,激活社保卡金融应用场景,不断提高社保卡市场份额,营造浓厚的社保卡推广营销氛围。

肖文彬

尧都农商银行屯里支行
锚准需求深耕金融市场

山西尧都农商银行屯里支行始终坚守初心使命,以扎实举措深耕辖区金融市场,把“摸准需求、答好需求”作为服务小微企业和个体工商户的核心,组建专业团队开展“地毯式”走访,逐户记录经营数据、资金缺口等信息,建立动态更新需求档案并据此实行分类服务。

依托屯里镇“位置好、市场活、人流多”的优势,该支行搭建起“楼层式”服务网,将周边农户、商户、企业纳入网格管理,明确每个区域的服务团队和责任人员。

为让服务落地更扎实,该支行成立“营销走访小组”,每周固定2次开展“进农户、访市场、扫街道”行动,为客户讲解政策、推荐产品、落实服务,让金融服务从“纸上政策”变成“指尖便利”。

张哲

唐山农商银行丰润七树庄支行
归还客户遗失手机获点赞

近日,河北唐山农商银行丰润七树庄支行营业终了后,该支行工作人员巡检时在等候区发现了一部遗落的手机。工作人员立即将手机妥善保管,迅速调阅监控录像并仔细核对当日业务传票,以期尽快找到失主线索。

就在工作人员进行监控调阅的过程中,手机铃声响起。来电的正是心急如焚的失主——家住七树庄镇某村的黄大爷。电话接通后,该支行工作人员耐心安抚,详细告知他手机已被网点妥善保管,请他放心。次日一早,黄大爷便专程赶往该支行,带来了一封亲笔手写的感谢信,对该支行员工高尚的品德和高效负责的服务态度表示感谢。

李建 纪静

公安农商银行黄山头支行
发放“共同富裕贷”

今年,从事粮食收购十余年的张先生为扩大经营规模,新购置了两台烘干设备,但因部分回款延迟,导致夏粮收购资金短缺。湖北公安农商银行黄山头支行工作人员在开展“六访六增”走访活动时了解到这一情况,迅速为其匹配“共同富裕贷”,仅用5个工作日便完成100万元贷款的审批发放。

“共同富裕贷”是湖北省农信社为服务乡村振兴推出的专项信贷产品,具有免抵押、额度高、利率优惠、审批快捷等特点,旨在精准解决农业经营主体融资难、融资慢、抵押不足等问题。

姚岑

田林农商银行聚焦“三大振兴”

交出金融服务“高分答卷”

今年以来,广西田林农商银行秉持“实干为要、创新为魂,用业绩说话、让人民评价”的鲜明导向,聚焦田林县产业振兴、乡村振兴、城镇振兴“三大振兴”主战场,紧盯生态铝、林业、清洁能源三大主导产业及现代特色农业等重点产业,交出金融服务县域发展“高分答卷”。截至6月末,该行资产总额、存款余额、贷款余额分别为75.39亿元、69.47亿元、41.59亿元,2025年上半年“两项收入”合计6879万元,为全县地区生产总值增长贡献力量。

2025年,该行制订科学的涉农信贷计划,健全内部激励机制,在绩效考核、授信审批、资源配置等方面向涉农业务适度倾斜。截至6月末,该行坚守定位核心监测指标实现较好达标,涉农及小微企业贷款占比达87.05%、增速高于各项贷款增速0.31%、余额比上年末增加1.04亿元。

该行抓好政策性贷款投放,累计发放国家创业担保贷款5767万元,为个人创业群体减费让利252万元,承担全县100%营销办理工作;累计发放脱贫人口小额贷款7.94亿元,惠及1.06万户脱贫群众,投放规模及户数均占全县99%以上,为已脱贫稳定户及“三类”监测户减费让利1500万元,现存量脱贫人口小额信贷户数0.45万户、余额1.75亿元。

该行实施“不抽贷、不压贷、不断贷”及减费让利的“三不一减”政策,加快向零售银行转型步伐,巩固“个贷”市场占比七成以上、稳居全县同业第一位的辉煌战果。

该行全面走访本县47家规上工业企业,对应制定“问需纾困”专属金融方案,为5家涉铝企业提供贷款2.19亿元、铝产业园区信用覆盖率100%,为3家科技型企业提供贷款5050万元、广西科技型企业清单名录

入驻本地企业信用覆盖率50%;同时,践行“绿水青山就是金山银山”理念,推出党建信贷品牌“青山灵韵”,结合地方资源禀赋适时定制具有区域特色元素的金融服务,推广“马帮贷”“芒果贷”“八渡笋贷”“油茶贷”“八角贷”“灵芝贷”等“小灵土”专属信贷产品,累计发放贷款33.5亿元。

该行倾情反哺“三农”,深入推进“党旗引领+万名农信进万村整村授信工程”,统筹推进“增户扩面提质增效”工作。目前,该行农户授信覆盖78.23%、贷款用信覆盖面32.45%,分别比年初提高7.64个百分点、3个百分点,用信户数和贷款余额持续提升。为彰显新时代农信“挎包精神”,该行上半年通过“桂盛富民平台”等途径发放贷款4007笔,贷款线上替代率95%,采集“白名单”客户4081户,授信金额2.8亿元、用信1.44亿元。

韦凯 吴三字

麻阳农商银行走访全国人大代表

共话金融服务乡村振兴新图景



图为毛卫胜与龙荣联会商助力乡村振兴、服务“三农”发展等工作进行深入交流

近日,湖南麻阳农商银行党委书记、董事长毛卫胜带队前往麻阳县尧市镇保洞溪村,走访全国人大代表、保洞溪村委员会主任龙荣,就金融助力乡村振兴、服务“三农”发展等工作进行深入交流,倾听代表心声,凝聚发展共识。

走访过程中,毛卫胜向龙荣详细介绍了麻阳农商银行在支持乡村产业发展、服务农村集体经济、推进普惠金融等方面的工作举措与成效。毛卫胜表示,近年来,该行始终坚守支农支小定位,通过创新金融产品、优化服务流程、降低融资成本等方式,为乡村产业兴旺、农民增收致富注入金融“活水”。

龙荣对麻阳农商银行长期以来扎根农村、服务农民的工作给予高度评价。她表示,在农村产业发展

过程中,资金支持至关重要。麻阳农商银行推出的各类信贷产品,切实解决了许多农户和新型农业经营主体的资金难题,为乡村振兴提供了有力的金融支撑。作为全国人大代表,她一直密切关注农村发展的实际需求,希望麻阳农商银行未来能进一步加大对农村特色产业的支持力度,尤其是聚焦尧市镇生态养殖、特色种植等优势产业,结合当地自然生态资源禀赋,针对黄牛生态养殖、山地家禽散养、特色果蔬种植等特色农业项目,创新专属金融产品和服务模式,助力当地特色农业产业扩大规模、提升品质,推动生态养殖与特色种植产业链融合发展,实现乡村产业高质量发展。

毛卫胜表示,麻阳农商银行将坚定不移扎根农村金融领域,全力

推进与保洞溪村基层组织的合作;综合评估农户信用状况、产业经营实力,按需灵活调整授信额度,确保金融资源精准流向有需求的农户和新型农业经营主体;同时,积极搭建数字化金融服务平台,实现贷款申请、信用评估、审批放款全流程线上操作,依托大数据技术提升服务效率,让农户“足不出户”就能享受高效便捷的金融服务,以高质量金融服务赋能乡村振兴,助力共同富裕。

此次走访活动,搭建起了麻阳农商银行与人大代表之间的沟通桥梁,进一步明确了金融服务乡村振兴的方向与重点。下一步,该行将以此次交流为契机,不断强化责任担当,创新服务模式,为推动地方经济社会高质量发展、助力乡村全面振兴发挥更大作用。

邹宇秋

册亨农商银行持续发放贷款

“贷”动致富“李”想照进生活

2015年,在外面务工的韦永平带着攒下的几万元积蓄,毅然选择回到家乡,开启了自己的蜂糖李种植之路。可现实远远比理想残酷,他的整个种植过程中充满了曲折,变化无常的天气常常让他损失惨重。为此,他修建了蓄水池,以降低天气因素对蜂糖李产量的影响。与此同时,他积极谋求信贷支持,贵州册亨农商银行也就此成了他长期的合作伙伴。

从2017年第一次拿到该行发放的5万元信用贷款开始,韦永平的账本上多了一项特殊的记录——每笔贷款的时间、金额、用途,都用红笔标得清清楚楚:2017年5万元,买有机肥和滴灌设备;2020年11万元,修蓄水池等;2022年16万元,换新品种树苗;2025年25万元,装水肥一体化系统……一本本边角卷翘的笔记本,一行行认真写下的字迹,详细记录着册亨农商银行与他一路同行的每个细节。

“第一次申请贷款的时候,我还是

刚从地里下来,想着让他们支持点,买套设备。”说起初次借款,韦永平记忆犹新。“当时的信贷员蹲在地里跟我聊了1个多小时,问我种了多少棵树、一亩用多少肥、销路咋样后,便给我发放了5万元贷款。”

2020年的那场暴雨后,韦永平的果园几乎绝收,连管护的钱都没有。于是他又找到册亨农商银行冗渡支行的客户经理,希望得到资金上的支持。在了解韦永平的实际情况后,该支行当天就为他发放了11万元贷款,帮助他渡过难关。如今,韦永平的手机里存着册亨农商银行三位客户经理的电话号码。“虽然他们人员变化了,但是我依然是有问题随时打电话,无论是打给谁,他们都会及时帮我处理问题。”在这八年的时间里,册亨农商银行冗渡支行已累计为韦永平发放65万元贷款,同时还使用“乡村振兴助力贷”等特色产品,切实帮助他降低融资成本。

随着蜂糖李口碑渐起,加之韦永平的示范效应,如今村里有十余户农户也种起了蜂糖李。为此,韦永平成立了启航农业种植基地,提供技术指导和经验分享,让大家一起参与到精品水果的种植中。册亨农商银行冗渡支行以“普惠大走访”活动为抓手,加大金融信贷政策的宣传力度,引导农户参与到山地特色种植中。

如今,看着郁郁葱葱的李子树,韦永平感慨万千:“你看这些树,跟人一样,总是会遇见不一样的困难,但有农商银行在,就像这树底下埋着的滴灌管,平时看不见,关键时刻水一开,啥困难都能扛过去。”风轻掠过果园,带起一阵清甜的香气。韦永平知道,今年的蜂糖李会更甜——因为有土地的馈赠,有汗水的浇灌,有册亨农商银行八年来从未间断的金融“及时雨”。这份甜,不仅浸润着他的12亩果园,更滋养着他和当地蜂糖李种植户增收致富的希望。

杜威威

清徐农商银行

打造普惠金融服务“科技版”

近年来,山西清徐农商银行积极响应金融科技发展趋势,大力推进“智慧厅堂”建设,通过引入智能设备,优化服务流程,提升客户体验等措施,为广大客户提供更加高效、便捷、智能的金融服务。

该行通过网点柜面与手机银行、微信银行、“晋享生活”APP等线上渠道的深度融合和多点联动,以及手机、平板等智能设备,实现线上线下业务的“无缝对接”;利用大数据和互联网金融的创新优势,着力打造更多接地气、有新意的智慧金融产品。

该行充分考虑不同客户群体需求,为其提供差异化金融服务;分类配备专业服务人员,围绕信贷、结算、存款等业务需求,为不同客户群体提供一对一咨询和指导服务。

该行引入智能柜员机、智能现金柜

台等设备,充分运用智能识别、数据分析和人机交互技术,目前已覆盖80%以上的柜面业务,有效防范金融欺诈和数据泄露等风险。

该行引进先进的金融科技和管理理念,从效率、满意度、风险防控等方面,优化服务流程,推动服务流程的创新和优化,并定期通过分析业务数据、收集客户反馈等方式,查找服务过程中存在的问题和不足,及时采取措施加以改进,着力提升客户满意度和忠诚度。

该行积极探索金融教育与服务的融合之路,多次举办金融知识讲座、开设金融课堂等,将金融知识送到群众身边;利用微信公众号、抖音视频等传播媒介,向广大客户宣传普及金融政策、金融服务、金融产品,着力提升客户的自我保护意识和风险防范意识,营造良好的金融生态环境。

牛亚春

诸暨农商银行

“一杯水”让爱心服务“四季常温”

作为“诸暨人民自己的银行”,浙江农商联合银行辖内诸暨农商银行连续11年开展“一杯水”公益活动,让爱心服务“四季常温”。

自2015年起,诸暨农商银行每年夏季联合社区、工会等单位,为环卫工人、交警、快递小哥等户外工作者提供免费饮水、避暑休息服务。2023年,该行进一步升级服务,建成10家星级“爱心驿站”,为户外工作者提供“冷可取暖、热可纳凉、渴可喝水、急可如厕、累可歇脚、伤可用药”的全方位关怀。2024年,该行退休职工学习中心“工会驿站”凭借完善的设施和贴心服务,获评浙江省

“最美工会户外劳动者服务站点”,成为诸暨市5家上榜单位之一。

在此基础上,该行将原有的季节性驿站服务全面升级为全年无休的“工会驿站”,通过配备爱心专座、饮水机、冰箱、微波炉、应急医药箱、吹风机、轮椅及充电设备八大便民设施,为户外劳动者打造了一个功能完善的“暖心港湾”。在炎炎夏日提供空调纳凉与冰镇饮品,在寒冷冬季保证热水供应与饭菜加热,在阴雨天气则备有应急雨伞借用……这种“季节对应式”的服务设计,让户外工作者在每个时节都能感受到贴心的关怀。

何飞彦

漳泽农商银行

多措并举提升信贷服务质效

作为服务地方经济的主力军,山西漳泽农商银行始终坚守支农支小市场定位,坚持做好“五个统筹”,以“六个实现”为战略目标,不断提升信贷服务整体质效。

该行构建“1+3”制度体系,全方位夯实信贷管理根基,为业务发展保驾护航;优化贷款“区域调查中心”模式,为辖内30家支行全部配备客户经理及推介岗客户经理,聚焦主责主业和关键联系人,让金融“活水”润泽千家万户,助力地方经济蓬勃发展。

该行以小微企业经营状况、发展潜力及真实金融需求为核心授信依据,量身定制“晋享e贷”“惠薪贷”“惠农贷”等

特色信贷产品,精准滴灌小微企业及“三农”领域融资需求;构建“农商驿站+集中外拓+金融服务队”的常态化服务网络,组织专业团队深入一线,开展“一村一座谈、一企一座谈”金融宣讲活动。该行依托“晋享e贷”线上平台深度融合大数据技术,构建智能化金融服务生态,运用机器学习算法构建精准客户“画像”,实现需求预测与产品智能匹配;通过大数据分析,精准识别潜在客户群体,为其推送合适的金融产品和服务,并利用大数据评估客户的信用风险和还款能力,提高审批效率和准确性;通过实时监测客户的交易行为,及时发现异常情况,防范金融风险。

李雪

嘉善农商银行

“公私联动”创新“金融+民生”服务

在服务地方实体经济、助力民生发展的道路上,浙江农商联合银行辖内嘉善农商银行与当地民营医疗机构——嘉善广慈医院达成深度战略合作,通过精准高效的“公私联动”模式,量身定制综合金融服务方案,成功将金融服务深度嵌入医疗场景,打造了“金融+医疗”协同发展的服务新标杆。

在高效落地1500万元综合授信的基础上,基于该医院的收费仍在使用传统POS机的实际情况,该行零售金融部拟定解决方案,将前沿的“医保刷脸付”技术无缝接入医院收费系统,让患者享受“无接触、秒支付”的便捷支付体验。在此基础上,该行充分发挥“公私

联动”优势,为广慈医院近100名核心员工提供了“一揽子”个人金融服务,包括高效便捷的代发工资服务、社保卡及电子银行服务等。这种“企业+员工”双向联动的服务模式,成功将对公合作延伸至员工个人金融需求层面,显著提升了客户黏性,巩固了双方长期、稳固的战略合作关系。

该行将以此次合作为样板,持续深化“金融+民生”场景建设,不断整合资源、强化科技赋能,通过更精准、更高效的公私联动策略,为县域内更多企业和居民提供有温度、有速度的综合金融服务,全力助推该行业务实现高质量发展。

吴浩

柏乡农商银行迎宾路支行

主动上门服务获赠锦旗

“真是太感谢你们了!要不是你们上门帮忙,我老伴儿这养老金还不知道啥时候能取出来呢!”近日,在柏乡县某村村民家中,老人紧紧握着河北柏乡农商银行迎宾路支行工作人员的手,连声道谢。随后,老人的家属将一面写有“恪尽职守办实事,无私奉献为人民”的锦旗送到了该支行,以此来见证这场跨越十公里的暖心服务。

事发当日,这位老人手持其伴侣的社保卡,匆匆来到该支行营业大厅办理业务,却因输入的社保卡密码不正确,无法取出养老金。按照规定,社保卡密码重置需本人到场办理,可老人的伴侣长期瘫痪在床,无法亲自到网点办理。

得知这一情况后,该支行工作人员

当即搀扶着老人坐上自己的车,细心地为老人系好安全带,一路平稳疾驰,很快就到达了老人家中。到了老人家里,同行的工作人员仔细核实情况,按照流程迅速为老人的伴侣办理了社保卡密码重置业务。看着养老金顺利取出,老人激动得热泪盈眶,一个劲地夸赞农商银行的服务贴心又高效。

多年来,柏乡农商银行始终坚持金融工作的人民性,坚守“以客户为中心”服务理念,始终坚持急客户之所急、想客户之所想,针对老年客户、残障人士等特殊群体,常态化开展上门服务、打通“绿色通道”,用有温度的服务打通金融服务的“最后一公里”,赢得了县域群众的广泛好评。

武泽龙