

德清农商银行  
铺就“共富渔仓”增收路

近日,德清县“共富渔仓”正式开仓。作为本土金融机构,浙江农商联合银行辖内德清农商银行主动对接项目需求,为低收入农户铺就了一条“零门槛 稳回报”的增收路。

在德清县农业农村局牵头下,该行向饲养农户提供每户1.5万元专项贷款,联合县红十字会落实贴息政策,实现农户“零垫资”参与。当地低收入农户可凭贷款支持与贴息政策饲养“一桶鱼”,养殖全程由专业团队托管,还能享受7.2%的年化保底收益。据悉,项目首批面向全县近130户低收入农户开放,后续将逐步扩大规模。 **沈权**

奉新农商银行  
发放“百福·流水易贷”

“你们的‘流水易贷’真是太方便了,太适合我们这些抵押物不足的人了。”苗木种植户翁学忠对前来做贷后检查的工作人员感激地说道。

翁学忠在奉新县上富镇经营着一家300余亩的苗木基地,因种植的是名贵树种,购买树苗急需大量资金。但由于苗木基地的土地属于集体承包性质,无法用于抵押,导致他的融资申请屡屡碰壁。江西奉新农商银行上富支行工作人员了解到这一情况后,经详细调查发现,虽然客户无法提供足额抵押物,但他在该行的个人结算账户中,日均存款达14.3万元。据此,工作人员为其发放“百福·流水易贷”40万元,解了他的燃眉之急。 **傅潇 余鹏**

乐亭县农信联社  
定制“贷款+保险+结算”服务

近期,河北乐亭县农信联社通过主动走访对接,不仅为企业发放5000万元流动资金贷款,更同步达成水路货运保险、员工工资代发等配套业务合作,实现了信贷投放与中间业务协同发展的新跨越。

针对航运业资金周转的行业特点,该联社量身定制“贷款+保险+结算”综合服务方案,既解决了企业购置船舶、更新设备的融资需求,又通过保险增信有效降低了经营风险,同时借助工资代发业务持续增强了客户黏性。此次业务落地标志着该联社在服务海洋经济领域迈出了关键一步,也为后续拓展产业链金融积累了宝贵经验。 **臧家欣**

峨山县农信联社  
送金融知识进艺术节

日前,云南峨山县农信联社团委深入“天下彝家·火舞峨山”火把节暨第八届彝族花鼓舞艺术节现场,以形式多样、趣味活动,将反假防诈、电子社保卡等金融知识送到群众身边。

当天,该联社共青团员早来到现场,拉起宣传横幅,精心组织了人形立牌打卡、棉花糖制作、套圈游戏、DIY爆米花等活动。现场还特别设置了趣味金融知识问答环节,大家踊跃参与,在欢声笑语中加深了对金融知识的理解,增强了风险防范意识。 **业明娟**

太仓农商银行直塘支行  
普及金融知识“邻”距离

近日,江苏太仓农商银行直塘支行“小圆服务队”积极参与社区摆摊活动,为居民带来了一场实用的“金融知识盛宴”。

活动当天,银行摊位前人头攒动,热闹非凡。“小圆服务队”向来咨询的居民发放消费者权益保护手册、银行产品介绍册等宣传资料。在消费者权益保护宣传中,队员们耐心细致地讲解消费者基本权利、金融诈骗识别方法、个人信息安全维护等知识,通过生动案例和通俗语言,让居民对金融消费者权益有了更深入的了解。活动还特别设置了互动环节,有效增强了居民的金融风险防范意识。 **李初颖**

房县农商银行上龛支行  
帮助农户扩大种植规模

房县上龛乡群山环抱,药香弥漫。在建设“药养小镇”的布局下,双龙村天麻种植基地负责人王某却遇难题:扩种50亩天麻需20万元,而天麻种植周期长、投入大,风险高,资金缺口成为障碍。

湖北房县农商银行上龛支行在“六访六增”活动中敏锐捕捉王某这一需求,依据其种植技术、合作社产销协议,整合林业、农业部门及销售流水评估后,为其发放“中药材信用贷”20万元,解了王某的燃眉之急。截至目前,该行已累计投放中药材专项贷款1280万元,支持92户种植户扩大规模,种植面积达1100余亩,合作社产值突破80万元,户均增收2万元。 **张训炎**

阳曲农商银行上门服务

让农户致富路更宽

7月的阳曲县凌井店乡,晨雾还挂在木耳菌棒上,60多亩的种植基地里已是一派忙碌。20个标准化大棚整齐排列,棚内悬挂的菌袋上,一朵朵黑木耳侧掌开的墨色小伞,饱满厚实。王大哥正和工人一同采摘,指尖掠过温润的菌内,竹篮里传来清脆的声响。“你看这品相,批发商早就订好了,今年少说能赚40万元!”他擦汗时,眼角的皱纹里满是欢喜。

谁能想到,半年前的王大哥还在为钱犯愁。作为村里最早“吃螃蟹”的人,他发现黑木耳耐储存、易运输,在市场很受欢迎。“咱这山地的气候、水质,种出来的木耳准能卖上好价钱。”抱着这个念头,他在自家承包地画下大棚规划图,却在动工前犯了难——平整60亩坡地需8万元,建20个钢架大棚要30万元,加上菌袋、菌种和灌溉设备等,资金缺口不小。

“长这么大没跟银行打过交道,那天进农商银行东凌井支行的门,腿都有点抖。”王大哥仍记得5月15日那

天,他攥着土地流转合同在营业厅局促不安的样子。山西阳曲农商银行东凌井支行客户经理小郭看出他的窘迫,递上热茶:“大哥,您想种木耳?我们刚培训过食用菌产业的贷款政策。”当天下午,小郭就带着卷尺、计算器到基地丈量土地、核算成本,最终在贷款申请单上写下“50万元”的额度。

更让王大哥意外的是效率。第二天一早,东凌井支行行长带着风控人员再次上门复核,中午就通过审批。看着到账短信,他立即联系施工队,三天后,第一根钢架立起。如今,走进他的大棚,自动喷淋系统定时洒水,温湿度计显示着最适宜木耳生长的参数,这些都是用贷款添置的新设备。

在阳曲县,像王大哥这样的受益者还有很多。作为扎根县城70多年的本土银行,阳曲农商银行深知“产业兴则乡村兴”。去年冬天,该行就组建了“金融服务队”,带着最新的金融产品走遍全县的乡镇,为其提供上门服务。



日前,贵州凯里农商银行组织开展“银警反诈,同行有我”宣传活动,助力增强消费者金融素养和金融安全意识。此次宣传活动工作人员准备了300份防范电信网络诈骗宣传手册与折页,向市民分发并讲解反诈知识,结合实际案例提醒广大市民对陌生人陌生资金转入提高警惕。活动进一步增强了市民防范电信网络诈骗的意识。图为该行工作人员为市民讲解反诈知识。 **阮运花**



用汗水践行承诺

——记韶山农商银行如意支行客户经理谭哲明

7月骄阳似火,热浪蒸腾。湖南韶山农商银行如意支行客户经理谭哲明仍坚定地奔走在田间地头与商户之间,汗水浸透衬衫,额上汗珠滚落,模糊了视线但他却未曾停歇。他以脚步丈量服务深度,践行“离您最近、与您最亲”的承诺——这份执着耕耘,已在盛夏结出累累硕果:截至6月末,他个人新增贷款突破2588万元,管贷规模达2.01亿元;办理收单商户89户、手机银行101户,个人业务拓展均位于全行前列。

烈日下,谭哲明坚持上门服务,为农户、商户解决资金周转难题。他深知金融“活水”对农时商机的重要性。汗水滴落处,是他一笔笔记认真记录的需求,一次次耐心细致地解答——那是浇灌在客户心田的信任,更是业绩稳健攀升的扎实根基。高温未减服务的热情。当客户紧握他的手连声道谢,当一笔笔急难业务在他手中顺畅办结,汗水的咸涩便升华为价值的甘甜,化为成绩报表上那一个个鲜活的数字。高温酷暑,反而映衬出他服务态度的炽热温度。

他汗流浃背的身影被同事悄然定格,照片在工作群瞬间激起波澜。屏幕上“致敬!”“辛苦了!”“真榜样!”的字样不断刷屏。这无声的影像胜似千言,点燃了群内每一位同事的共情与敬意。镜头背后,是团队协作精神的自然流露;有人默默记录艰辛,更多人则从中汲取力量。一个人汗水淋漓的执着,就这样转化为一群人心清晰可见的标杆——它无声宣告,服务精神并非孤勇,而是整个团队共同守护的旗帜。

截至6月末,如意支行各项存款较年初增加5554万元,完成全年任务的126.24%,排名全行第一;贷款较年初增加6121万元,完成全年任务的182.71%,其中50万元(含)以下小额贷款较年初增加739万元,完成比例109.53%,有余额贷款客户完成数排名全行第一。

在2025年度工作大会上,谭哲明代表如意支行分享行业应用收单的创新经验。针对商户普遍面临的自备收银系统、费率偏高等痛点,支行创新性地将行内收单系统直接嵌入商户收银机,以降低年费,提升结算效率为突破口,成功签约大型连锁门店客户。通过精准筛选目标客户,实现费率突破,打造创新场景,完善设备高效对接的营销策略,如意支行

在收单市场开拓中走出差异化路径,成功吸纳了一批高黏性商户。

在2025年“开门红”工作总结会上,谭哲明再次代表如意支行分享小额贷款营销经验。他围绕用好数据分析、做实客户转介、提升工作质效、强化精准风控四个方面,详细介绍拓展50万元(含)以下小额贷款规模的方法。在支行全员通力协作下,第一季度“开门红”业绩表现突出,领先优势显著。

湿透的农背默默证明:真正的敬业并非无惧酷暑,而是明知艰难却依然选择跋涉向前。他淋漓的汗水,在如意支行的服务画卷上渲染出最动人的色彩。支行行长赵志海感慨道:“这汗水背后,正是我们银行人沉甸甸的责任担当。谭哲明的行动,生动体现了我们扎根乡土、服务乡亲的初心。”

热浪终究会退去,但韶山农商银行如谭哲明一样的农商人,用脚步丈量责任、用汗水书写担当的故事将不断延续。这汗水浇灌的足迹,正无声汇聚成一股暖流,为韶山农商银行的服务品牌注入坚实而滚烫的内核——那是任何高温都无法蒸发、任何距离都无法阻隔的真诚。 **毛凤娟**

做“背包精神”的传承者

——记山西翼城农商银行退休职工杨海廷

“小小一个背包,深深的农信情,里头福泽‘三农’,里头装着百姓;小小一个背包,代代在传承,坐过百姓的炕头,是百姓的贴心人……”这首歌,正是74岁、有着50年党龄的山西翼城农商银行退休职工杨海廷40年农信生涯的真实写照。一身蓝西服、一双运动鞋,一个不离身的黑提包是他的标志。从山区信用社的出纳、会计、副主任到主任,“铁算盘、铁规章”“揽揽、放放、收收”是他生活的日常词汇。他的足迹遍布辖区的沟沟坎坎、村村庄落,用日复一日的行动,生动诠释了“背包精神”的深刻内涵。

杨海廷的背包,装的是沉甸甸的为民情怀。营业厅里,有他忙碌的身影,不厌其烦地讲解,手把手地指导,客户满意的笑容是他最大的慰藉。学习灯下,他挑灯夜读,沉潜浮躁,坚定信念,这份坚持是他成长的阶梯。田间地头,他挥汗如雨,烈日下坚持金融知识下乡,地毯式普销存款,以“咬定青山不放松”的毅力,完成了从懵懂到精通的蜕变。

当信用社主任时,他力推“存单质押贷款”模式,认为“再差的质押贷款也比最好的信用贷强”,这是对信用社负责,

更是对贷户负责。在他的带领下,该信用社的存单质押贷款占比超80%,贷款到期回收率达95%以上,成为全县标杆。

杨海廷用真情与汗水谱写了动人的敬业史,用实际行动与智慧绘就了奉献者的人生画卷。他以一个共产党员特有的情和爱,诠释了基层信合人的责任担当,多次荣获省、县先进个人、优秀共产党员称号,今年更被临汾审计中心授予“功勋奖”。

初心践梦,岁月如歌。他用40年的平凡坚守,塑造了服务标杆;用赤诚的服务态度,成就了崇高品格。他始终坚守着一名共产党员的“农信梦”,守护着农信事业的“背包魂”,维系着服务客户的“三农情”。如今,科技的进步让“背包”的形式日新月异,但其“忠诚尽责、朴实厚道;吃苦耐劳、艰苦奋斗;敢于担当、勇于奉献”的精神本质从未改变。这“背包魂”已成为一代代农信人薪火相传、砥砺前行不朽的精神丰碑,指引着农信人在服务乡村振兴的伟大征程中续写新的辉煌。 **杨晓燕**

临猗农商银行

金融赋能“南蟹北养”

近日,临猗县角杯镇黄河大闸蟹养殖基地进入蟹苗投放期。清晨,养殖户将花生大小的蟹苗投放到蟹塘,7、8月的气候条件利于蟹苗生长,在经历18次脱壳后方可成蟹,本次共投放180万只、600公斤蟹苗,预计中秋节前后上市。

今年,高某30亩蟹塘的6台增氧机急需更换,并计划购买生态饲料改善蟹肉品质,引进水质检测系统提高养殖稳定性,但因资金不足只能搁置。山西临猗农商银行西张吴支行在“千企万户大走访”活动中了解情况后,迅速组织工作专班实地调研,全面了解其养殖规模、技术及前景,最终为其发放30万元贷款。

目前,“南蟹北养”的特色养殖方式,在角杯、孙吉、南赵等沿黄河流域乡镇蓬勃发展,成为当地百姓增收致富的新亮点。近年来,临猗县坚持滩涂保护、系统治理和景观绿化并重,全力打造黄河流域生态保护和高质量发展示范区。截至目前,黄河滩涂莲藕种植面积达4万亩,年产量6万吨,产值2亿元;大闸蟹养殖5000余亩,由产300公斤左右。

长期以来,该行积极融入县域经济发展大局,依托黄河流域资源禀赋,强化信贷资金供给,创新金融服务模式,投放涉农贷款4.17亿元,水产养殖贷款34.2亿元,占各项贷款投放30.19%。 **黄晓**

安福农商银行

满足客户多元化金融需求

一直以来,江西安福农商银行致力于为客户提供全方位、高质量的金融服务,通过持续优化业务结构、深化服务内涵,有效满足了区域客户的多元化金融需求。

聚焦农业生产周期与乡村产业发展需求,该行推出“财农通”等适配性信贷产品,精准支持农业现代化升级与产业振兴。针对小微企业融资痛点,该行不断优化业务流程、提升服务效率,积极探索创新融资模式,成功发放全市农商银行首笔“科贷通”贷款,解决了科创小微企业的融资难题,为县域经济注入了金融动能。

作为安福县社保卡业务重要服务银行,该行构建起覆盖城乡的社保卡服务体系,提供新卡申领、激活补发、挂失补办、功能升级等全流程一站式服务。考虑到服务便利性,该行在全县布设6个制卡网点,重点关注老年客户等特殊群体需求,设立专属通道并提供精细化指导。搭载金融功能的社保卡已成为客户领取养老金、政府补贴及办理日常金融业务的核心载体,显著提升了民生服务的便利性与获得感。 **刘万婷**

行唐县农信联社

联合举办“政银企”对接会

近日,河北行唐县农信联社联合行唐县政府、县畜牧工作总站共同举办行唐县奶业发展“政银企”对接会。行唐县副县长徐中玲、县金融发展服务中心主任王志刚、行唐县农信联社主任李永宏出席会议。

李永宏在会上指出,奶牛养殖是行唐县支柱产业,对推动县域经济发展、带动农民增收作用显著。作为县域金融主力军,该联社坚守支农支小市场定位,广泛开展“一池两新万企”行动,结合养殖周期与资金需求特点,制定《奶

牛养殖小区担保贷款管理办法》《青贮饲料贷款管理办法》等制度,通过降低融资门槛、拓宽抵质押范围,推广“信易贷”、个体工商户信用贷款等产品,提供灵活额度与优惠利率。

徐中玲、王志刚对该联社在支持奶业振兴、服务县域经济高质量发展中的贡献给予充分肯定,鼓励其创新金融产品服务,推动政府、畜牧业与金融业建立长效联动机制,加强沟通协作,让金融“活水”持续滋养奶牛养殖产业,助力县域乳业产业集群高质量发展。 **李雪龙 柳子岩**

环江县农信联社

探索金融服务乡村振兴新路径

近日,清华大学五道口金融学院“道启环黔”实践支队一行到广西环江县农信联社开展调研座谈,双方围绕农村金融体制改革、服务“三农”及县域经济发展等重要议题展开深入交流,共同探索金融服务乡村振兴与实体经济发展的新模式、新路径。

座谈会上,该联社副主任韦文海详细介绍了农信社在支持“三农”和县域经济发展方面的工作。多年来,该联社始终坚守“立足县域、服务地方、支农支小”定位,下沉服务重心,践行普惠金融,通过简化审批流程、实施优惠利率等举措降低融资成本,持续满足农户、

新型农业经营主体及县域小微企业的多元化需求。截至6月末,该联社资产总额达91.55亿元,各项存款余额81.91亿元,贷款余额59.35亿元,其中涉农贷款余额35.28亿元,小微企业贷款余额32.28亿元。

实践支队成员认真听取介绍后,结合金融理论就农村金融数字化转型、信贷风险评估、金融科技县域应用等话题展开深入讨论,认为环江县农信联社的实践为了解农村金融生态提供了生动样本,其信贷产品与地方产业的深度融合模式,彰显了金融服务实体经济的基层智慧。 **周叶**

监利农商银行桥市支行

打造“水产产业链金融服务特色支行”

长期以来,湖北监利农商银行桥市支行立足区域水产产业特色,以“金钳助力、惠农万家”为使命,全力打造“水产产业链金融服务特色支行”,为地方特色产业注入金融动能。

该行主动对接桥市镇政府常态化汇报进展,争取政策与资源支撑,创新“党建+金融”融合模式,与村委会共建“信用村”,探索整村授信新模式,与核心企业打通数据共享通道,形成“政府+银行+企业+农户”共赢生态。

该行深挖“水产强镇”资源,创新推出“金钳惠农贷”,直击养殖户融

资痛点。目前,该行已在3个行政村筛选出30户优质养殖户及1家核心企业上游散户建立“白名单”,首批试点顺利启动。

该行组建专职客户经理团队,强化水产专业培训;设立“水产金融服务专区”,提供一站式服务;改造网点布局,设立养殖技术交流角,配备便民设施,升级为复合型服务驿站。通过“大走访”行动,该行深入养殖区,对接村“两委”掌握规划,走访养殖户摸清实情,已现场预约意向客户8户,预授信120万元,为特色支行建设夯实根基。 **龚硕蕾**

阿坝农商银行小金支行

持续深化普惠金融服务

盛夏七月,走进小金县达纳镇的苹果种植基地,青翠的果园里,饱满的果实已初现红晕,在阳光下闪烁着希望的光芒。果农忙碌的身影与生机盎然的果园,共同勾勒出四川阿坝农商银行小金支行服务“三农”助力乡村振兴的动人画卷。

针对不同农户需求,该行量身定制金融服务方案:为蔬菜种植户提供5万—10万元“小额农贷”支持大棚建设;为药材种植户发放最高20万元个人生产经营贷款;为经济作物种植户配套脱贫贷款支持产业升级;为养殖户提供10万—30万元贷款用于扩大规模。截至目前,

该行已累计为农户发放贷款1.04亿元。“30万元的贷款资金到位后,我们对民镇进行了全面改造升级,现在入住率提高了40%!”四姑娘山脚下的长坪村民宿负责人刘大哥兴奋地介绍。针对当地蓬勃发展的旅游产业,该行专门为民镇经营者开辟“绿色通道”,提供10万—50万元个人生产经营贷款,支持装修和设备更新。

该行负责人表示:“我们将继续深化普惠金融服务,不仅要送‘贷’上门,更要送知识到户,让更多群众享受便捷的金融服务。” **罗尧**