

龙港农商银行
助力外贸企业扬帆远航

在当前复杂多变的国际贸易形势下,浙江农商联合银行辖内龙港农商银行立足地方经济,聚焦中小企业需求,通过一系列创新举措,助力外贸企业稳健发展。

该行创新“活期宝”“贴心存”产品,满足不同企业资金管理需求;推出“个人美元定期存款”产品,助推企业外币保值增值,有效解决了外贸企业跨境贸易资金管理难题,为其提供了坚实的金融支持。

该行始终坚持“服务走出去,金融送上门”的理念,构建“线上电话问询+线下实地走访”的服务机制,为外贸企业提供从账户开立、外汇政策解读到跨境结算指导的一对一精准服务;同时,积极为外籍客商提供便利,充分展现了该行的国际化服务能力。

该行为助力外贸行业高质量发展,向当地外贸协会提供赞助,支持行业交流、人才培养和市场拓展。通过深化与行业协会的党建联建,该行进一步搭建“银协企”三方联动平台,为外贸企业提供更广阔的发展空间,共同推动区域外向型经济提质增效。

翁昕

沧县农信联社
“小蓝环”推广活动获认可

为让更多群众享受到数字支付的便捷,河北沧县农信联社大官厅信用社开展了支付宝“小蓝环”推广活动,聚焦支付宝“小蓝环”简单、高效的核心优势,展开针对性推广。

在合作商户店内,该信用社工作人员手把手指导商家操作;面对操作不熟练的村民,工作人员更是全程演示付款流程,确保大家“学得会、用得顺”。在此基础上,该信用社工作人员重点对接周边超市、早餐铺等高频消费场景商户,为商户现场演示“小蓝环”实时到账、无须找零的优势。

在合作商户刘先生经营的超市里,排队结账时间比以前缩短了近一半。他高兴地说:“以前扫码要等客人找钱币、连网络,信号不好时更慢。现在‘一碰就付’,客人满意,我们也省事。”

张雅

甬城农商银行
落地宁波市首笔“海事贷”

近日,浙江农商联合银行辖内甬城农商银行成功落地首笔“海事贷”业务,为宁波市海洲物流有限公司授信4000万元。这标志着该行在服务船舶海事产业、解决航运企业“企业融资需求较大、银行放款评估困难”的行业痛点上取得突破性进展,为船舶企业发展装上了“金融引擎”。

宁波市海洲物流有限公司是一家本土老牌的物流企业,主要从事国内货物运输代理、国际船舶管理、国际货物运输代理等业务。随着业务的不断拓展,该企业面临着资金周转的压力。此次甬城农商银行为该企业匹配的“海事贷”,不仅满足了该企业的资金需求,也为其他航运物流企业提供了新的融资渠道。

据了解,“海事贷”依托浙江海事局推出的海事金融服务平台,集合全省航运公司及船舶的安全检查、事故险情、航次信息、船舶技术状况、行政处罚情况等数据,构建企业与船舶的安全评价指标体系,为每家企业赋予“海事信用数据”,让流动性极强的船舶成为可看见、可掌握的资产。

张曦月 陈来

蕲春农商银行蕲阳支行
赢得县级医院首贷业务

今年初,为充分发挥党支部战斗堡垒作用,推动金融“活水”精准滴灌民生行业,湖北蕲春农商银行蕲阳支行党支部书记胡建平带领党员服务队,第一次走访县级某医院。“我们院之前从未贷过款,暂时没有资金需求。”院方的婉拒没有让这支队伍退缩,反而开启了他们历时近半年的“破冰之旅”。

该支行团队经过分析,认为该医院因床位扩张,存在运营成本明显增加的情况。为此,该支行信贷主管李炬主动请缨,每周三准时与医院财务部门负责人深入沟通,旨在让医院认识到提前进行资金规划的必要性。

今年5月,医院因紧急采购突遇资金紧张,开始考虑融资方案时,该支行亮出精心准备的“组合拳”——贷款利率实惠、放款速度高效、还款方式灵活、智慧结算系统免费,终于在众多金融机构中脱颖而出,赢得院方认可。

随后,该支行党员服务队立即科学调配人手、高效协作,仅用72小时就完成了原本需要一周的贷款流程。这笔1000万元贷款不仅解了医院的燃眉之急,更带动该支行第二季度新增医疗客户6户,金额达2590万元。如今,该支行会议室里那枚“二季度业务考核第一名”的奖牌,正静静诉说着这个关于坚持与专业的故事。

李炬 郑博博

阳泉市农商银行系统做实“三大工程”

绘就党建引领“新图景”

近年来,山西阳泉市农商银行系统深入贯彻省农商银行党委“三个牢牢把握”“六个实现”战略部署,聚焦基层党建提质增效,创新实施“强基、融合、赋能”三大工程,推动党建工作与业务发展深度融合。截至目前,阳泉市农商银行系统存款规模突破700亿元,资产总额达900亿元,实体贷款余额约460亿元,风险化解成效显著,为区域经济高质量发展注入强劲动能。

阳泉市农商银行系统做实强基工程,筑牢政治堡垒,淬炼攻坚引擎,着力强化思想引领力,创新构建“线上+线下”沉浸式学习体系,依托“三会一课”,中心组学习及旁听机制,将党的创新理论、经济政策融入日常研学;党委班子带头践行“一线工作法”,聚焦资产质量优化、业务瓶颈突破、风控体系完善等核心课题,推动形成转型攻坚方案,有效破解发展痛点,夯实“改革历险”战略根基。与此同时,阳泉市农商银行系统积极提升组织力、战斗力,

在辖内各党支部开展星级评定与“党员先锋岗”动态管理,组建风险化解、业务攻坚等党员突击队,持续筑牢46个基层党支部堡垒;选树“两优一先”标杆40人、党支部15个,通过“先进带后进”结对机制激活组织效能,传承创新“背包精神”红色基因,讲好“三农”服务故事,凝聚干事创业共识。

阳泉市农商银行系统做实融合工程,驱动“双链”协同,深耕区域发展,着力深化“政银企”联动,通过打造普惠金融服务站、派驻“金融村官”驻村服务等措施,精准对接属地村居产业需求;创新“党建+产业链”模式,以“党员先锋贷”专属产品支持平定砂器、盂县光伏等特色产业集群发展,累计投放专项贷款22.3亿元,带动超5000人就业增收。在此基础上,阳泉市农商银行系统着力破解实体经济痛点,辖内各机构积极对接属地政府、企事业单位,开展党建联创与战略合作,为辖内农业龙头企业定制综合金融服务方

案;创新“银政”人才共育机制,选派金融骨干驻村挂职帮扶,协助村“两委”开展金融知识普及、农业科普、乡村管理等工作,有效破解乡村振兴人才短缺瓶颈。

阳泉市农商银行系统做实赋能工程,创新服务矩阵,践行金融使命,持续打造普惠服务新生态。在深挖“中共第一城”红色资源的基础上,阳泉市农商银行系统先后建成7个红色金融教育基地,打造省级户外劳动者服务站2个,服务新就业群体1.2万人次,开展“助农丰收节”等惠民活动83场,覆盖农户4.6万户,推动金融服务“下沉到村、精准到户”。与此同时,阳泉市农商银行系统着力激活乡村振兴新动能,建成多功能“职工之家”,持续开展“夏送清凉”、困难帮扶、“金秋助学”等关爱行动;创新“党建+数字普惠”模式,打通农村金融服务的“最后一公里”,助力农业高效、乡村宜居宜业、农民富裕富足。

蒋莉远

柳江农合行“红马甲”深入一线

践行“金融为民”显担当



图为该行工作人员为农户介绍金融产品

长期以来,广西柳江农合行始终心怀“国之大者”,以系统性思维、创新性举措、务实性行动,聚焦民生关切、企业困境等人民群众普遍关切的突出问题,选派59名金融专员赴辖内157个村委(社区)挂职,倾力服务实体经济、服务乡村振兴,以“普惠金融”为笔,以“为民情怀”为墨,勾勒出有温度、有速度、有广度的“民生画卷”。

眼下正值三华李成熟上市的季节,在土博村三华李种植大户韦大哥的果园里,繁茂的李子树上挂满果实,呈现出一派丰收的景象。

资金不足曾是摆在韦大哥面前的一大难题。2024年,柳江农合行土博支行工作人员在走访过程中,了解到韦大哥扩大生产规模的资金需求,向韦大哥推介了线上“易农经营贷”产品,随后仅用了一天时间就完成了信息采集、审批放款的全过程,及时为其发放30万元贷款,解

了韦大哥的燃眉之急。

在升级线下服务的同时,该行积极运用科技赋能金融服务,在线上渠道跑出“加速度”;同时,不断丰富金融服务场景,着力为客户提供智能金融、数字化的移动金融服务,真正实现“让数据‘多跑路’,让客户‘零跑腿’”。

近日,柳江农合行接到一位客户的求助,称其家人卧病在床,无法亲自到网点办理社保卡激活业务。面对这样的特殊情况,该行秉持特事特办的原则,安排两名工作人员携带移动设备上门服务,仅用20分钟就完成了相关业务的全程办理。

像这样“跑一次腿,解一份忧”的上门服务,早已融入柳江农合行的日常工作。一直以来,该行始终将群众对金融服务的实际需要作为工作突破点和着力点,通过设立爱心驿站,开设适老专区、延伸柜台服务触角等方式,将“关爱、尊重、便

捷”的宗旨融入每一个服务细节中,用实际行动传递金融温度。

该行立足当地实际,抓抢发展机遇,以全员营销为驱动,聚焦重点领域,强化精准服务,持续做大客户市场,不断拓宽普惠金融广度。通过优化信贷资源配置,该行重点加大对特色农业种植、现代养殖业、农产品深加工,以及涉农小微企业、个体工商户的信贷支持,持续创新金融产品,优化信贷流程、实施优惠利率,有效降低了其融资门槛和成本,为地方特色优势产业的培育壮大和转型升级注入了强劲的金融动力,切实发挥了服务“三农”和地方经济发展的金融主力军作用。

截至目前,该行累计设立便民服务点154个,行政村金融服务覆盖率达100%。这一数据的背后,是该行坚持党建引领,发挥“党建+莲鑫文化+业务”的乘法效应,不断提升金融服务质效的生动实践。

樊柯

睢宁农商银行金融支持“添把火”

助力消费市场更火热

今年以来,江苏睢宁农商银行立足县域发展,聚焦生活消费、出行服务、文旅消费等重点领域,通过升级金融产品、优化服务场景,提升客户服务等方式,持续激发居民消费活力。

该行创新金融产品和服务,深入调研市场需求,结合当地消费特点和趋势,加大消费金融产品的创新力度,推出更多符合消费者需求的个性化、特色化金融产品和服务;针对汽车按揭客户,创新“惠宁购车贷”线上汽车按揭产品;开发“快抵贷”房产抵押贷款产品,五年内可实现在线还款;优化“金领贷”贷款产品,延长还款期限,贷款金额由最高30万元调整至50万元。

该行不断加大信贷资金支持力度,在县域开展“存量客户增值”“新增客户优储”等六大行动,配套“首贷利率优惠”“抵押贷款利率优惠”“金领贷利率优惠”等专项营销资源,持续加大对供应链和需求端的信贷投放力度,支持消费市场健康发展。截至6月末,该行“六大行动”新增客户9313户,金

额16.29亿元;利率优惠活动累计为1408位客户发放贷款4.93亿元。

该行致力于将金融产品与贴心服务融入消费者生活,持续推进以社保卡、贷记卡、“惠宁E支付”为载体的消费产品体系建设,着力打造食、住、行、娱等生活消费场景。

该行组织开展“‘千店万铺’大走访”活动,对县域4344户商户的“E支付”收款机器更新优化,在做好业务精准推介的同时,为商户提供便捷快捷的支付体验;联合头部商超及知名连锁品牌开展“信用卡消费满减狂欢季”活动,设置阶梯式优惠;配套会员专属折扣和积分加倍权益,为消费者提供“支付优惠+会员福利”的双重优惠;持续搭建“智慧+”平台场景,将“智慧医疗”“智慧校园”“智慧食堂”等场景融入其中,优化社保卡、手机银行等产品延伸服务链,推动数字化金融服务生态建设。此外,该行在线上开展“嗨翻一夏·惠享不停”主题数字营销,在主流电商、旅游预订、外卖平台开通“绑卡支付立减10%”专属通道,

重点覆盖暑期旅游旺季的酒店预订、景区门票、餐饮消费等场景;设置动态优惠释放机制,根据用户消费频次智能提升立减比例以增强黏性。

位于睢宁县姚集镇松鼠咔乐园是集亲子、休闲、游乐、研学为一体的主题乐园,也是该县唯一一个中小学生学习劳动教育基地。面对日益增加的研学和旅游需求,松鼠咔乐园急需建设大型会议室、研学教室和宿舍等基础设施,但资金缺口却成了其发展过程中的“绊脚石”。睢宁农商银行姚集支行客户经理了解到松鼠咔乐园资金需求情况后,迅速为其制订综合金融服务方案,成功发放200万元信贷资金,助力乐园顺利实现升级改造。

随着居民收入和生活水平的不断提高,人民群众对文旅消费的需求高涨,文旅产业发展成为推动地方经济发展的新引擎之一。作为农村金融主力军,睢宁农商银行积极响应号召,不断加大文旅产业支持力度,助力睢宁县域文旅产业发展。截至6月末,该行已投放文旅产业贷款1.9亿元。

王宁

泰和农商银行

推进生源地信用助学贷款落地

为贯彻落实国家生源地信用助学贷款政策,助力学子实现大学梦,江西泰和农商银行持续加大政策宣传力度,提升贷款办理效率,为广大学子铺就了一条通往知识殿堂的坚实道路。

为确保有需要的学生家庭都能享受到助学贷款政策,该行通过线上线下相结合的方式广泛宣传——在线上,利用官方网站、微信公众号、短视频平台等新媒体渠道,发布助学贷款政策解读、申请指南等,提高政策知晓率和透明度;在线下,结合“金融知识进万家”“助学贷款进校园”等活动,组织工作人员深入社区、街道及偏远地区,面对面解答学生及家长的疑问,让助学贷款政策真正惠及每一个需要帮助的学生,确保政策“家喻户晓”。

该行提前谋划,科学制订工作方案和应急预案,采用错峰受理、预约申办、分批办理等方式,避免出现扎堆、排队、拥挤等现象,提高工作效率;改善申办

条件,添置电脑、高拍仪、手写板等助学贷款相关设备,为学生和家长提供电脑上网、文档打印、茶水、笔墨纸张等服务,全方位提升服务水平;利用数字化设备,将相关学生信息提前导入系统,做好预审申请基础工作,努力缩短学生及家长的申办时间,减轻群众负担。

该行创新服务举措,提高服务精准化、便利化水平;建立健全助学贷款服务工作机制,积极与县教育体育局学生资助管理中心建立合作机制,实现信息共享,减少重复审核环节;推出一站式服务窗口,实现贷款申请、审核、发放等环节集中办理,大大缩短了办理时间,提高了工作效率。学生及家长也可通过银行手机银行APP、微信小程序等渠道便捷地提交申请资料,除首次贷款申请需学生和家长进行现场确认外,续贷可直接在线上申请,让他们“只跑一次”即可完成贷款申请,真正实现了“让数据‘多跑路’,让学生少跑腿”。

胡斌

尧都农商银行

以差异化服务满足客户金融需求

为响应省农商行“靠优质服务稳固老客户、吸引新客户、唤回离家的优质客户”的战略导向,山西尧都农商银行积极响应,立足区域实际,以差异化服务精准对接客户需求,书写“客户至上、服务为本”的生动实践。

尧都农商银行南街支行深耕“陪伴+定制”模式,组织工作人员走进尧丰市场开展专项活动,聚焦老客户经营场景,围绕“晋享e付”、手机银行等核心产品制订差异化方案。在此基础上,该支行主动调整授信额度匹配需求,简化续贷流程;对服务黏性不足的客户,提供“收款+信贷”综合服务,让客户真切地感受到“合作越久、受益越多”;开通老客户优先通道,简化资料审核流程,确保资金“随需随到”;针对发放额度等问题进行现场演示操作,消除客户疑虑。

尧都农商银行鼓楼南支行聚焦“专业+速度”模式,针对小微企业融资难、融资贵的痛点,组建专业信贷团队,深入周边商圈、小微企业一线,通过一对一走访调研,精准挖掘其潜在需求,用差异化服务全面响应客户多元金融需求,始终坚持做“离您更近、与您更亲”的百姓银行。

张哲

远安农商银行

金融“活水”激活发展“绿动力”

在“双碳”目标引领下,绿色发展成为时代主旋律。湖北省远安县积极践行“生态优先、绿色发展”理念,全力推进矿山建设向绿色化、低碳化的方向迈进。然而,传统产业绿色转型并非一帆风顺,资金短缺这一现实难题,更是成为制约众多企业绿色转型的关键因素之一。基于这一情况,湖北远安农商银行主动担当、积极作为,为企业送去金融“及时雨”,助力其冲破资金枷锁,驶向绿色转型的康庄大道。

作为湖北东圣化工集团旗下的核心物流企业,宜昌东圣物流有限责任公司肩负着集团旗下矿石资源运输的重任。多年来,该公司依托传统燃油货车队,构建起覆盖鄂西地区的矿石运输网络,但其高耗能、高排放的运营模式与远安县“生态优先、绿色发展”的矿山建设理念相冲突,淘汰燃油车、更换新能源车已成为其必然选择。经过多方调研,该企业最终敲定购置新能源电动

运输车的转型方案。然而,此方案前期资金投入大、回收周期长,可能导致企业短期流动资金承压,转型项目也因此一度陷入停滞。

就在该企业为资金发愁之际,远安农商银行敏锐捕捉到企业的绿色转型需求,主动上门走访,迅速启动信贷服务流程,从受理申请到完成1000万元授信审批,仅用了短短5个工作日。随着这笔贷款资金的落地,宜昌东圣物流有限责任公司的新能源车辆采购计划得以顺利实施。

如今,在远安县的矿山运输线路上,崭新的电动运输车穿梭往来,构成了一道亮丽的“绿色风景线”。与传统燃油车相比,这批电动运输车不仅让企业运营成本降低60%以上,每年还能减少二氧化碳排放约5000吨,可大幅降低运输环节的污染物排放,真正实现“矿石出山不见尘”的绿色运输目标。

汪健金

赤城县农信联社

营业大厅变“客厅” 服务焕新赢好评

为更好地服务辖区客户,给客户带来更加贴心、周到的服务体验,2025年初,河北赤城县农信联社对营业大厅进行了提档升级,智能区、业务区、休息区等区域划分明显,布局规范齐整,温馨氛围日渐浓厚。“自助机器一溜儿排开,取号、填单子、办业务,手把手教你操作,再也不用排队干着急了!”前来办理业务的客户深有感触地说道。最戳人心的是那些小细节——该联社专门为老年人开通了“绿色通道”,便民箱里老花镜、急救药应有尽有。老年客户纷纷感慨:“在这儿办业务,就跟在自己家客厅坐着喝茶水似的,舒服!”

大厅提档升级,服务更得跟得上。为此,该联社高度重视,通过一系列的暖心举措,切实提升客户的服务体验。“这儿的工作人员很是贴心,嘴甜手快!只要我们一进门,他们就会笑脸迎上去。”进入大厅办理业务的客户总有

共同的感受,对工作人员的热情服务表示充分肯定。遇到老年客户,工作人员总是像哄小朋友似的一步一步指导客户操作手机银行。每一天的工作日常,工作人员总是热情响应,用服务感动客户,用行动暖化人心。“现在智能柜员机简直像开了挂,存取钱、转账、查余额,刷脸就能搞定!”使用过银行柜员机的客户感慨:“银行有了十足的科技范儿,办理业务更加方便了。”针对年轻客群喜用微信预约金融服务的情况,营业部更是安排专人专岗开展线上服务,对于客户的信息,真正做到“不等秒回”。

在这里,服务不是冷冰冰的“公事公办”,而是真真切切帮人解难题。每一天,该联社的大厅里都在上演着暖心的场景:工作人员帮老人找存折、给创业者算账、教空巢老人用手机转账……该联社着力推动金融服务持续“上新”,真正将温暖传至每家每户。

冶泽昕