

张家港农商银行
开展“惠民大家集市”活动

近日,江苏张家港农商银行鹿苑支行开展“惠民大家集市”活动,通过金融宣传、便民集市、露天电影等形式,将金融服务送至群众“家门口”。

在现场,该支行工作人员与派出所民警通过发放宣传手册、案例讲解等方式进行反诈宣传,切实提升居民的反诈意识;同步发放的手机银行满减券让到场居民以优惠的价格买到了心仪的商品。

夜幕降临,在“张家港农商行千场优秀电影进社区”的红色横幅下,抗战题材影片《浴血突围》正在免费播放,观影居民纷纷发出了“农商银行真是‘贴心行’”的赞叹。

该行始终秉持“群众受益、反诈同行、惠民便民”的宗旨,着力办好“惠民大家集市”活动,让“大家金融”这一金融服务品牌更加深入人心。 殷佳依

恒信农商银行
“金融+体育”跨界联动

近日,“浙BA”战火重燃。赛场内激战正酣,赛场外,浙江农商联合银行辖内恒信农商银行的趣味互动区化身“场外分赛场”,“趣味投篮挑战赛”“拍照打卡送好礼”、金融知识答疑等互动活动将金融服务与体育精神深度融合,成为赛场外最具有人气的“互动展台”。借此机会,该行工作人员主动为市民答疑解惑,宣传普及防范电信网络诈骗等金融知识,全力守护群众“钱袋子”。

此次“金融+体育”跨界联动,不仅是该行推动农商品牌年轻化、场景化的重要尝试,更是其金融服务深度融入群众生活的创新实践。下一步,该行将持续擦亮“金融为民”底色,通过延伸服务场景、创新互动形式等方式,真正实现金融服务与群众需求的“双向奔赴”。 王好婷 方楚婕

怀仁农商银行
柜台“搬”到家 服务“零距离”

为深化“我为群众办实事”活动,山西怀仁农商银行积极与辖内社区、村镇、企业开展党建联建工作,依托惠民走访,组织业务骨干走村串巷,进入企业,把柜台服务搬到群众“家门口”。

该行持续完善各类信贷产品,为广大养殖户创新“养殖贷”、为个体工商户开发“烟商贷”、为看病急需需用钱的居民提供“社保优享贷”等金融产品,增强客户金融服务获得感;建立中小微企业融资机制,搭建由营销专营部、授信调查部精准对接中小微企业、个体工商户的工作机制,扎实开展“千企万户大走访”活动,对有贷款需求的经营主体做到应贷尽贷,并通过简化流程、限时办结等方式,助力破解其生产经营中的资金难题,让普惠金融切实落地、温暖人心。 李伟

乐亭县农信联社三合庄信用社
“贷”动乡村振兴跑出“加速度”

多年来,河北乐亭县农信联社三合庄信用社始终坚持支农支小市场定位,持续优化“一池两新万企”行动,“贷”动乡村振兴跑出“加速度”。

该网点持续深耕农村市场,优先保障粮食生产、特色种植养殖、农产品加工等涉农产业的融资需求;针对小微企业及个体工商户“短、小、频、急”的融资特点,为其提供适配信贷产品,着力激发市场活力;组织客户经理开展“清单式”走访对接,动态掌握客户经营状况与融资需求变化,及时为其提供金融咨询、政策宣传等“一揽子”金融服务。

该网点始终坚持审慎经营原则,严格执行信贷“三查”制度,确保信贷资产质量稳定,以实现业务可持续发展与服务地方经济的有机统一。 马爽

嵊州农商银行剡湖支行
为医护人员送金融关怀

近日,浙江农商联合银行辖内嵊州农商银行剡湖支行联合剡湖街道社区卫生服务中心开展“德馨于行,技精于勤”主题慰问活动,为一线医护人员送上专属金融关怀。

活动现场,该支行工作人员为到场医护人员讲解存款保险制度,深入剖析“冒充公检法”“虚假投资”等典型电信网络诈骗套路,着力提升医护人员风险防范意识;为到场医护人员推荐存款、理财、保险及信贷产品,同步提供涵盖储蓄增值、资金周转、家庭财富规划等内容的一体化金融服务方案,并就其提出的个人资产配置、贷款政策等问题进行回答。

此次“银医”联动,是嵊州农商银行践行普惠金融、履行社会责任的生动实践。下一步,该行将持续创新服务模式,拓展特色客群服务场景,为广大市民提供更有温度、有力度的金融服务。 鲁雪峰 张诚

通山农商银行以金融为笔

书写服务地方经济新篇章

在通山县,从热闹的集镇商铺到地处偏远的农民专业合作社,总能看到湖北通山农商银行“金融服务队”的身影。近日,在大路乡洞口罗村,客户经理孙华涛正为湖北同太和茶业有限公司办理贷款手续。“不用跑县城,在‘家门口’就能办贷款业务,利息还低,咱以后种茶更有底气了!”该公司负责人刘先生的话,道出了当地群众对农商银行的信赖。这样的场景,每天都在上演。该行工作人员进企业问需求、入农户解难题、驻社区优服务,其金融“触角”已延伸到地方经济的每一个角落。

清晨的阳光洒满通山县万亩枇杷园,在通山农商银行金融“活水”的浇灌下,枇杷长势喜人,为枇杷种植户阮大叔增添了继续深耕枇杷种植行业的信心。从田埂到车间,从集镇到山村,通山农商银行始终以金融为笔、以初心为墨,在服务地方经济发展的画卷

上,不断书写着动人的篇章。

农村地区金融服务长期存在覆盖率低、小微企业融资难、群众办事不方便等问题,严重制约其发展活力。作为本土银行,通山农商银行始终牢记“立足县域、服务地方”的使命,将自身发展与地方经济命脉紧密相连,以“接地气、有温度、高效率”的服务,着力破解融资痛点、激活发展动能,让金融“活水”精准滴灌实体经济。

该行先后推出“农e贷”“楚银贷”“荆楚小康贷”等信贷产品,根据农作物生长周期设计灵活还款方式,建立“银行+农民专业合作社+农户”模式,助力相关产业经营主体高质量发展。在此基础上,该行持续赋能小微企业,设立“小微企业服务中心”,简化贷款审批流程,推行“首贷续贷无缝衔接”,对暂时遇到困难的企业实行“不抽贷、不断贷、不压贷”策略;针对餐饮、零售等行业,推出凭经营流水即可授信的

“扫码流量贷”“商e贷”等专属信贷产品。今年上半年,该行累计为3319家小微企业及个体工商户发放贷款15.49亿元。此外,该行积极推动便民惠民政策升级,在全县布设9个“金融服务站”,村民可就近办理存取款、转账等业务。依托“社保缴费直通车”“医保代办点”,该行累计为5万余名群众提供一站式的金融服务。

“服务地方经济不是口号,而是日复一日地坚守。”通山农商银行党委书记、董事长王清表示:“我们生在本土、长在本土,就要把根扎在这片土地上,用实打实的服务,让群众得实惠、企业能发展、地方有活力。”

下一步,通山农商银行将继续坚守支农支小市场定位,积极践行金融工作的政治性、人民性,在服务地方经济发展的过程中淬炼初心,在改革创新中勇毅前行,奋力书写实体经济高质量发展的“农商答卷”。 陈新华



为更主动融入地方经济发展大局,破解“等客上门”的传统模式,江西南丰农商银行创新推出“集中营销日”工作机制,以最大限度释放营销力量,有效缓解小微企业、“三农”等领域的融资难题,大力支持地方特色产业发展、重点项目建设和居民消费升级,为激活县域经济内生动力注入强劲的金融动能。图为该行工作人员为个体工商户介绍特色金融产品。 彭天涛

泸溪农商银行直播助农

“金融+电商”让泸溪葡萄“火出圈”

在乡村振兴的时代浪潮中,金融力量正成为推动农业产业发展的关键动能之一。湖南泸溪农商银行深入贯彻落实中央金融工作会议精神,聚焦金融“五篇大文章”,将普惠金融与数字金融深度融入社会治理,以实际行动为群众谋利益、为产业添动能。近期,该行积极参与湖南省泸溪县在吉首市世纪广场举办的葡萄推介专场活动,通过直播助农这一创新形式,为泸溪葡萄产业发展注入全新活力,书写了金融服务乡村振兴的生动篇章。

活动现场,泸溪农商银行的直播区域成为焦点。直播团队以“云端葡萄之旅”为主题,运用数字金融手段搭建线上销售平台,通过专业且富有创意的讲解,全方位展示泸溪葡萄的种植环境、品种特色与营养价值。主播

现场推出吉首同城免费配送服务,并设置互动品鉴环节,瞬间点燃观众热情。这种“金融+电商”的创新模式,不仅打破了传统农产品销售的地域限制,更以数字化手段推动普惠金融落地,让泸溪葡萄从“田间地头”直通“千家万户”。

数据显示,此次直播成效显著:总时长2小时9分钟的直播累计吸引了1.2万人观看,最高在线人数达2130人,线上线下联动销售1300余斤葡萄,总金额12998元。更值得关注的是,这次直播让泸溪葡萄品牌突破“本地圈”,走向全国市场,众多网友留言表示“被圈粉”,为后续销售奠定基础。这一成果,正是泸溪农商银行践行“金融为民”理念的缩影——通过整合金融资源与社会治理需求,既解决农产品“出售难”的问题,又助力农民增收,

切实为群众谋利益。

此次直播助农活动,是泸溪农商银行深化金融供给侧结构性改革的创新实践。该行以科技金融赋能,搭建数字化销售平台;以普惠金融为基,精准对接农户需求;以绿色金融为翼,助力特色农业可持续发展。通过将金融服务嵌入社会治理体系,该行不仅推动了葡萄产业链延伸,更促进了城乡资源联动,为乡村经济多元化发展注入新动能。

展望未来,泸溪农商银行将持续写好金融“五篇大文章”,以数字金融为笔、普惠金融为墨,绘制更多直播助农、电商惠农的生动场景;创新金融服务模式,助力更多特色农产品突破地域限制,打造品牌价值,在乡村振兴的广阔天地中贡献金融智慧,让金融“活水”真正润泽乡村、惠及民生。 陈深龙 刘波

巧家农商银行发挥农村金融主力军作用

奏响“高原粮仓”丰收曲

盛夏时节,位于乌蒙山深处的巧家县呈现出一派丰收景象。在当地重点粮食加工企业——鑫泰食品有限公司的收购点,前来售粮的农户络绎不绝,磅秤旁的点钞机飞速运转,丰收的喜悦洋溢在每个人的脸上。这幅颗粒归仓的繁忙图景背后,离不开云南巧家农商银行注入的金融“活水”。

巧家县是云南省36个重点产粮大县之一。保障巧家县的夏粮收购工作,是筑牢区域粮食安全“压舱石”的关键一环,也是推进“高原粮仓”建设的重要一环。为此,巧家农商银行主动作为、靠前发力,充分发挥农村金融主力军作用,将金融服务精准嵌入夏粮收购的每一个关键节点。

收购计划、原料储备、生产加工、市场销售等情况。当得知该企业因收购旺季到来,急需一笔资金扩大收购规模以应对市场需求时,锁才敏当即表示:“服务‘三农’是我们的初心,保障粮食安全是我们的使命,企业的难题,就是我们必须破解的课题!”

针对该企业的资金需求,巧家农商银行立即启动夏粮收购金融服务“绿色通道”和快速响应机制,信贷部门结合企业经营实际与夏粮收购“急、短、频”的特点,为其量身定制金融服务方案。从现场调查到贷款审批,再到资金发放,该行各部门实现全流程无缝衔接,在极短时间内,150万元的信贷资金就精准投放至企业账户,切实跑出了金融服务的“加速度”。

这笔资金的注入,仿佛一颗石子投入平静的湖面,在区域粮食产业链上迅速激荡起一圈圈充满活力的涟漪。对于产业链上游的农户而言,最直接的变化是鑫泰食品有限公司的

尧都农商银行

开展存贷款专项营销活动

为深入贯彻省农商行关于加强客户营销、优化存款结构的工作要求,纵深推进战略窗口期、转型期、跃迁期各项任务落地,近期,山西尧都农商银行以拓展有效客户、提升市场份额为目标,全面开展储蓄存款专项营销及“让老客户回家”贷款营销活动。

该行干部员工以“首日即决战”的姿态迅速行动,自上而下形成“头雁领航、全员聚力”的行动格局;党委班子成员下沉包片支行参加晨会,与基层员工一同分享营销心得;辖内各支行行长梳理客户走访记录,重点标注老客户续存需求、新客挖掘方向及“离家”优质客户联络进度,通过“清单式”管理明确当日

任务;工作人员用方言拉着家常讲解存款产品,将存款服务从“柜台内的专业解答”延伸到“生活里的贴心陪伴”。

该行客户经理手持“贷款需求清单”走村入户,为商户核对经营流水明细、为农户丈量种植规模数据,现场定制“一户一策”融资方案,以精准适配的服务激活客户资金流转活力。

来自党委班子成员的“每日云点评”,让员工干劲十足。他们既为“当日销冠”点赞,也为暂时落后的同事鼓励,既点出问题又给出方法,让群里的“竞争热潮”转化成了“成长动力”,助力储蓄存款专项营销及“让老客户回家”贷款营销活动掀起新热潮。 张哲

喀什农商银行

创新推出“新梅贷”

进入8月,新疆维吾尔自治区喀什地区伽师县迎来了新梅成熟的时节。今年,伽师县新梅种植面积达到65万亩,已成为中国最大的新梅产销基地。然而,当地新梅产业的发展并非一帆风顺。2021年前后,伽师县新梅产业曾面临着“种植缺资金、加工缺设备、销售缺渠道”的困境。

针对这些难题,新疆喀什农商银行主动担当,积极行动,于2022年初创新推出担保方式多样、审批放款快捷、贷款期限灵活的“新梅贷”。自该产品推出至今,该行已累计投放12.43亿元,覆

盖1.35万新梅种植户、338位果品经纪人,帮助伽师县新梅产值从2021年的11.4亿元跃升至2024年的70亿元。

为了惠及更多果农,喀什农商银行伽师支行组织客户经理成立多支“新梅金融服务队”,深入全县10个乡镇的果园、农民专业合作社,开展一对一需求调研,累计授信16亿元;积极宣讲信贷政策,并在8月“新梅节”期间举办“信用果农”评选,对守信农户给予利率优惠,形成了“党建引领、金融赋能、农户增收”的良性循环,促进果农户均增收超1.7万元。 侯艳

昭阳农商银行

帮助农户解决采收销售难题

盛夏时节,果农李建军家的黄桃园迎来丰收季。然而,7月以来连续高温让黄桃成熟速度加快,采收和销售工作迫在眉睫。了解到这一情况后,湖南昭阳农商银行驻村帮扶工作队队员一大早便来到果园,帮助李建军抢收鲜桃。

尽管烈日高悬,但队员们热情不减。他们穿梭在郁郁葱葱的桃林里,不停地挑选着成熟度合适的黄桃进行采摘,汗水湿透了衣衫,但他们的笑容始终挂在脸上。工作队员的到来解决了采收人手不足的难题,让李建军及其家人高兴不已。采收结束后,队员们又帮李

建军进行分拣、装箱,并通过微信等网络方式进行宣传,帮助李建军拓宽销售渠道,实现产销对接,切实助农增收。

据了解,李建军是该行结对的脱贫监测户。多年来,从引进优质品质到桃树剪枝,从花粉传授到果实保护与采摘保存,李建军在实践中不断摸索,总结出一套行之有效的“致富经验”。作为结对帮扶单位,该行深知黄桃背后凝结着果农的辛勤付出,更承载着他们对美好生活的向往。此次助力李建军进行抢收和推广工作,正是该行带动农民增收、助力乡村振兴的生动注脚。 袁敏

吉县农商银行

创新金融产品助力苹果产业

近年来,山西吉县农商银行本着“服务‘三农’、助力小微”的理念,着眼县域苹果产业,利用点多面广的网点优势,调整信贷思路,优化信贷结构,创新金融产品,“贷”动苹果产业发展。

该行紧紧围绕“跟着产业链条走、跟着市场需求走”的信贷服务思路,针对苹果产业链上下游的苹果种植、苹果收购、仓储保存、生产加工等经营主体,相继推出“扶果贷”“链条贷”“仓储贷”等信贷产品,为整个苹果产业链提供了强有力的信贷支撑。

该行积极探索“3+1”模式——首先由人民银行、农商银行、涉农企业签订

三方合作协议,随后涉农企业与脱贫户签订苹果购销协议、物资供应协议或劳务用工协议并实施帮扶,该行在对该涉农企业带动脱贫户发展致富情况进行核实并确认无误后,为相关企业提供从人民银行申请的再贷款额度,进一步拓宽了对脱贫户的帮扶渠道。

在此基础上,该行按照“精准对接、因户施策、应贷尽贷、全面覆盖”的工作方针,由辖内各支行负责人带领客户经理,逐村逐户开展对接并现场进行评级授信,切实解决农民贷款难、贷款流程烦琐等问题,为苹果产业的发展提供有力支持。 艾菲

涿鹿农商银行

存款保险护万家 金融安全入人心

为进一步提升公众对存款保险制度的认知,河北涿鹿农商银行河东支行于近期积极开展一系列精准化、多样化的存款保险宣传活动,为群众筑起金融安全的坚实屏障。

该支行采取“培训+考核”的学习模式,筑牢存款保险宣传的第一道防线;组织全体员工系统学习《存款知识应答手册》,并通过答题查漏补缺,以赛促学、以学促行,确保“人人懂政策,人人能宣讲”。在此基础上,该支行将存款保险宣传嵌入业务流程中,做到“随时宣传、随时科普”。

该支行在网点显著位置摆放存款

保险宣传折页,张贴宣传海报,在网点内全天候循环播放存款保险宣传视频,营造浓厚的宣传氛围;设立存款保险咨询台,主动向来网点办业务的客户发放存款保险明白卡,用通俗易懂的语言讲解存款保险的运行机制和实际作用,推动存款保险“入人心、暖人心、稳人心”。

该支行组建金融宣传小分队,深入周边乡村,用当地方言结合真实案例对存款保险进行全面解读,让“接地气”的宣传消除村民们对“银行倒闭”的担忧;重点面向老年人进行科普,提醒其警惕“高息揽储”等非法活动,着力提升老年人的金融安全意识。 魏克颖

天峨农商银行

赋能特色水果产业高质量发展

近日,广西天峨农商银行举办特色水果助农直播活动,有效拓宽了当地特色水果的销路,展现了该行以金融力量服务乡村特色水果产业发展的实效。

天峨县八腊瑶族乡出产的高山秋蜜桃和天峨龙滩珍珠李,以其优良品质广受赞誉。为了让这些藏在大山里的优质果品被更多人知晓,该行主动作为,以金融之力夯实产业根基,用信贷之水滋养特色果业成长,更通过创新宣传方式为特色水果“提声量、拓市场”。 林早瑞

该行创新推出专项信贷产品,以解决果农在购买种苗、建设灌溉设施、引进种植技术等环节存在的资金难题;支持仓储保鲜设施建设与冷链物流延伸,保障水果从枝头到消费者手中的新鲜度;助力品牌打造,扶持农民专业合作社发展,通过直播助农等形式,着力提升“天峨秋蜜桃”“龙滩珍珠李”的市场知名度和竞争力,切实带动农户稳定增收,以及产业链上下游相关经营主体共享发展甜蜜果实。 孟江边