

邵阳农商银行 推出“邵阳快贷”产品

近日，湖南邵阳农商银行推出全新线上产品“邵阳快贷”，标志着该行在金融科技融合与服务质效升级上迈出了关键一步。

作为初步审查的智能化工具与信用贷款通道，“邵阳快贷”实现线上线下服务无缝衔接。客户通过扫描二维码或关注官方微信公众号即可完成注册，同时可申请办理相关信贷业务，快贷中心会及时派单至网点，由网点开展线下调查。

该行党委书记、董事长刘健仁表示，“邵阳快贷”打通信用贷款与抵押贷款线上融合办理通道，大幅降低小微企业和个体工商户的融资门槛与时间成本，实现从“人海战术”向“数据决策”的转变，以数据“跑腿”替代群众“跑腿”，用信用“变现”助力梦想“变现”，有效破解传统信贷“慢、难、繁”的痛点，打通金融服务“最后一公里”。

文春艳

和顺农商银行 普惠涉农贷款实现快速增长

长期以来，山西和顺农商银行紧密围绕服务乡村振兴战略部署，聚焦区域涉农经营主体融资需求，深入践行金融“五篇大文章”，推动普惠涉农贷款实现快速增长。

该行逐户梳理上级下发的涉农清单，重点跟进农担、村集体等组织，精准匹配农户融资需求；针对普惠客户“短、频、急”的融资特点，对接农贸、果蔬等专业市场并配套专属政策；客户经理主动延长服务时间，深入重点区域批量对接，提升业务办理效率，加大贷款投放力度。

此外，该行落实普惠下沉政策，辖内15个网点均配备普惠客户经理，在客户办理业务或等候时开展“一句话营销”，深入目标企业考察，收集资料，网点通过业务直发流程加快上报审批，实现快速放款，有效提升客户体验感与认可度。

王玮璘

宁晋农商银行 开展存款保险宣传活动

近期，河北宁晋农商银行依托辖内网点分布广的优势，聚焦中老年群体，结合部分网点农贸市场早市摊位多、人流量大的特点，开展存款保险宣传活动。

该行以网点为宣传主阵地，大堂经理向客户发放宣传资料，讲解存款保险的保障范围、偿付限额等内容，重点面向老年客户、小微企业主宣传；工作人员走进田间地头 and 周边商户，在他们闲暇之余，边话家常边宣传金融知识，延伸宣传触角，有效提升存款保险集中宣传效果。此外，该行还通过微信、抖音平台增强宣传趣味性和易理解性。截至7月末，该行共发放“存保明白卡”3000余张、宣传折页8000余份，印制宣传条幅70条、覆盖2万余人。

李心欣

万安农商银行 助学贷款护航求学路

近年来，江西万安农商银行持续强化助学贷款政策宣传、优化服务措施，以扎实行动助力莘莘学子圆梦大学。

为让政策精准触达符合条件的学子，该行采用“线上+线下”相结合的宣传形式：线上通过微信公众号、融媒体中心推送政策解读和办理指南；线下以营业网点为核心，深入社区、乡镇开展宣传活动，面对面讲解贷款政策和申办流程，同时在全县97个金融便民服务站设立宣传点，让贷款政策走进寻常百姓家。

此外，该行简化审批手续、提升办理效率、开辟“绿色通道”，确保资金足额到位，切实护航学子求学路。

康颖

奉新农商银行 累计捐赠50余万元助学金

“农商银行对我的资助不仅是经济上的雪中送炭，更是精神上的强心剂，驱散了我笼罩心头的阴霾，更赋予了我克服困难的坚定信念。”近日，江西奉新农商银行收到一封高考考生小徐的手写感谢信，字里行间表达了对该行爱心资助的感激之情。

今年，小徐凭借刻苦学习考入理想大学，但因家庭经济困难，入学面临着巨大的经济压力，一家人陷入一筹莫展的困境。就在此时，奉新农商银行主动伸出援手，为她发放了5000元助学金，彻底解决了她升学的后顾之忧。

截至目前，该行已累计为奉新县500名寒门学子捐赠50余万元助学金，以实际行动彰显了地方法人机构的责任与担当。

傅潇

海门农商银行精准营销

推动贷记卡分期业务发展

今年以来，江苏海门农商银行已成为江苏农商联合银行贷记卡账单分期精准营销模型试点单位为契机，精准锁定目标客户，匹配营销策略，赋能效果转化，一个月内新增贷记卡分期业务625笔、客户594名、笔均金额5348元，目标客户转化率达26.15%，实现了质效双升。

为确保营销对象兼具针对性与精准性，海门农商银行超前对接江苏农商联合银行工作节奏，基于江苏农商联合银行数字化转型提供的账单分期预测模型，将模型中的780名目标客户锁定为优先级目标客户，并结合行内历史数据延伸扩充，将采用最低还款额、信用额度透支80%以上、本年度有违约约金但目前状态正常的客户，以及个人贷款客户纳入拓展型目标客户，进一步扩大覆盖范围。同时，该行对具备高消费潜力、分期意愿强、还款记录良好的优质客户进行筛选备注，为后续精准营销奠定基础。

海门农商银行从“客户利益”和“员工效益”双维度出发，设计配套活

动方案，兼顾客户吸引力与员工积极性。该行推出为期一个月的账单分期优惠活动：12期分期利息两折，年化利率从原本的12.68%降至2.57%，既降低客户利率敏感度，又提升其参与感和获得感；发挥考核“指挥棒”作用，将贷记卡分期营销纳入全员营销活动范畴，配套序时考核和交叉考核机制，给予员工100元/成功客户的奖励，引导员工聚焦活动主动营销。

为确保活动按计划推进，海门农商银行将过程管控作为重要管理手段，通过线下“行长大讲堂”、客户经理例会、周四学习日、云端学习线上直播等形式，对分期业务知识、活动内容、营销话术开展多轮培训，确保员工熟练掌握营销技能；利用微信公众号推送、全员转发、外呼中心100%触达等途径，增强客户对活动的认知；发挥前台部门的组织协调作用，电子银行部每周通报活动数据、下发业务提示，并组织营销排名靠前的员工分享经验，营造“比学赶超”的良好氛围，实现全流程跟踪与多渠道覆盖。



近日，广西靖西市货币真伪鉴定中心在靖西农商银行正式挂牌成立，成为广西县域农合系统首家挂牌的货币真伪鉴定机构。该机构着力打造边境特色，除检测流通人民币外，还具备东盟十国货币及主要外币的检测能力。此次挂牌不仅是靖西市金融发展的重要里程碑，更是地方金融系统贯彻落实党中央、国务院金融工作部署的具体实践。图为挂牌仪式现场。

邓秋婷 农宁珂

武当山农商银行 让金融服务深入校园

细雨送爽，丹江口市二中喜迎“新苗”，1500余名新生迎来高中生活，一时间校园里人声鼎沸、热闹非凡。湖北武当山农商银行营业部员工在进校园摆摊设点，为新生集中办理“校园一卡通”，让农商金融服务深入校园。“校园一卡通”的使用，让学生能够方便使用学校各类设施，让家长能够第一时间掌握孩子的消费信息，让学校管理效能进一步提升，让教职工能够全力投入教学工作中。”该校一位领导对这项服务赞许有加。

依托“七本台账”推进“六访六增”工作以来，武当山农商银行积极与教育条线携手共进，明确金融知识进校

园、金融产品进校园、金融服务进校园的“三进”服务。在金融知识普及上，该行通过进校园和学校社区开展防诈骗宣传，组织中小學生到银行参观学习、开设金融课等形式，积极履行社会责任；在服务与产品供给上，组建流动网点服务小组上门，为学校提供学费代收、工资代付服务，同时以“园丁贷”“白领贷”为抓手，将教育系统和教师群体列为重点服务对象，上门送服务、送产品、送优惠；在深化合作方面，联合学校、电信等部门，以“校园一卡通”为基础打造“智慧校园”“数字食堂”，让金融服务深度融入学校运营。

2025年以来，武当山农商银行将电银产品拓展作为拓宽资金渠道、抢占未来市场、实现高质量发展的重要抓手，在全辖大力推进工资代发、扫码支付、ETC办理、数字食堂建设等活动，将电银业务拓展与资金渠道搭建列为工作重心，在全员综合营销过程中重点推动电银产品覆盖。截至目前，该行已为辖内25所中小学及幼儿园提供工资代发、学费代收等综合服务，为18所中小学建立“智慧食堂”服务，为辖内8000余名中小學生提供“校园一卡通”服务，以电银产品与优质服务夯实发展基础。

聂磊

金秋助学 筑梦远行

融水农商银行传递企业关怀

为职工子女发放奖学金

日前，广西融水农商银行举行2025年职工子女考取大学励志座谈会暨奖学金发放仪式。该行党委书记、董事长黄为现主持会议，领导班子成员与6名职工及子女齐聚一堂，共话成长、共寄期许。

座谈会上，黄为现首先向金榜题名的学子致以热烈祝贺，同时对职工多年来为企业发展的辛勤付出表示衷心感谢。他强调，该行始终坚持“以人为本”的发展理念，将职工福祉与企业发展深度融合，“金秋助学”活动已连

续多年成为传递企业关怀的重要载体。“这份奖学金不仅是对学子寒窗苦读的肯定，更是农商银行践行社会责任、传承企业文化的生动体现。”同时，他寄语学子：以大学为新起点，胸怀家国情怀，树立远大志向，在知识的海洋中勤学善思，在青春的赛道上奋力奔跑，用奋斗书写精彩人生篇章。

会上，该行职工纷纷表示，将把这份沉甸甸的关爱化为干事创业的强劲动力，以更加饱满的热情扎根岗位、履职尽责，用实干实绩为融水农商银行

泰顺农商银行勇担使命

筑梦学子未来

动“农商助学行”项目，每年结对资助8名学生；2024年完成“泰顺县人民教育基金”十年捐赠计划首捐，并持续发放生源地助学贷款。近三年，该行累计发放助学贷款2017万元，帮助1300余名困难学子圆梦大学，搭建起从小学到大学的全链条资助体系。

同时，该行大学生提供体系化实践平台，结合县域31家网点布局与人才需求设置差异化实习岗位，配备一对一帮导师全程指导；引导学生深入田间地头、小微企业调研信贷需求、撰写产业报告，厚植“金融为

民”情怀；鼓励实习生用方言服务老年客户，以快板形式传递金融知识。截至目前，该行已助力150余所高校的1000余名泰顺籍大学生实现从“校园人”到“金融人”的蜕变。

此外，该行创新服务模式打破刻板印象，设立“青春驿站”通过拍摄宣传短片、举办抖音短视频大赛的形式提供金融咨询与反诈服务；依托点多面广优势，开展高考毕业生旅游、“赴一场青春派对”交友等活动；推出“农商微心愿”活动，以抽奖的方式帮助学生实现愿望，在学生群体中反响热烈。

林启航

安泽农商银行

对公存款业务实现“双提升”

今年以来，山西安泽农商银行锚定对公存款业务核心目标，以客户需求为导向、以服务升级为抓手，通过精准布局、全员发力，推动对公存款业务实现规模与质量双提升。截至6月末，该行对公存款余额达11.89亿元，较年初净增2.36亿元，彰显地方金融机构服务效能。

该行立足阵地优化服务，从“能办”向“办得好”转变：一方面深化与政府各局办对接，打通“政企”合作“最后一公里”，从源头提升批量获客能力；另一方面依托网点地缘优势，配备专属客户经理提供一站式服务，精准响应、高效满足客户日常金融需求，以优质服务夯实存款留存基础。

沛县农商银行

无还本续贷破解企业困局

“真没想到，不到两天时间，200万元贷款就自动续上了，一分钱过桥费都没花！”日前，沛县某纺织企业总经理的朋友圈里，新订单和全速运转的生产线格外醒目，喜悦之情溢于言表。而就在两周前，这家企业还深陷困境，生产旺季遭遇应收账款延期，账上现金流仅能支撑一周原料采购，即将到期的200万元贷款成了“心头大患”。

江苏沛县农商银行客户经理在走访中敏锐捕捉到这一情况，迅速为其开启无还本续贷“绿色通道”。依托强大的数据风控能力，系统在48小时内整合企业近三年纳税、海关出口、用电等14项关键数据，精准“画像”后确认其“技术硬、订单稳、困难属暂时性”，高效完成

为精准拓展客户群体，该行采取差异化营销策略，以个体工商户和小微企业为重点，将商户收单业务作为合作纽带，挖掘潜在客户、稳固资金根基；针对大中型企业，定制涵盖多元金融产品的综合服务方案，以核心企业为中心，辐射上下游产业链，同步推进账户开立与业务拓展，实现客户链式开发与价值深挖。

此外，该行打通业务壁垒，建立协同联动机制，强化与信贷业务联动，以“惠商通”“易农贷”等“拳头”产品获客引流，延伸营销触角；强化与机构业务协同联动，优化对行政、事业单位客户的跟进服务，开展专项营销，稳步扩大财政类客户存款市场份额。

吕琛

“无缝衔接”。如今，企业不仅稳住了生产，还顺利签下新订单，预计下半年产值将增长30%。

同样受益于无还本续贷的还有汉街女装店主张姐。去年，她靠50万元“惠商贷”备足了秋冬装库存，今年春装上新时却遭遇资金“卡壳”。正当她纠结是否借高息过桥资金时，系统基于其连续24个月“0逾期”的优质记录，主动推送了续贷提醒。张姐在店内扫码即轻松完成线上签约，省下的万元过桥费直接转化为夏季新款的启动资金。

今年以来，该行已通过无还本续贷为52户小微企业注入2亿元“续航”资金，为实体经济发展注入了金融“活水”。

许强强 韩猛

益阳农商银行

金融浇灌农户“农机梦”

丰收之季，湖南益阳市张家塞乡的高标准农田里，数台先进收割机在稻浪中穿梭，快速完成切割、脱粒，粉碎的秸秆被均匀撒入稻田化作养分；一旁的稻田里，改良后的高速插秧机通过智能系统精准控制间距和深度，高效栽下秧苗。

“以前‘双抢’忙起来饭都顾不上吃，现在一台机器一天能收30亩，人轻松多了！”村民指着忙碌的收割机感慨。这份“轻松”，源于高标准农田建设和智慧农机的支撑，更离不开湖南益阳农商银行的金融助力。

前两年，张家塞乡推进“田成块、旱能灌、机能耕”的高标准农田建设，村民王叔敏锐捕捉到商机，赴山东智慧农业

企业考察后，决心引进无人驾驶拖拉机、高效收割机等设备，但高昂的设备投入让他犯了难。益阳农商银行张家塞支行得知情况后，迅速启动“绿色信贷通道”，工作人员实地核查其资信状况和项目前景，高效办理手续，很快便将40万元信贷资金发放到位。

资金难题解决后，王叔顺利引进先进农机，结合本地种植习惯和田间环境，联合生产企业改良设备，解决南北环境差异导致的“水土不服”问题。同时，他还回收老旧农机、拓展线上渠道，服务范围不断扩大。如今，王叔不仅实现增收，还显著提升了当地农业生产效率。

朱慧巍

康保县农信联社

多维发力优化金融服务

为应对数字化冲击、满足客户多元化需求，近期，河北康保县农信联社营业部从环境、流程、人员、技术等多维度发力，实现大厅业务的全面升级。

在服务环境优化上，该营业部科学划分智能区域，设置业务办理区、贵金属摆放区、自助服务区、客户休息区和母婴室，配备电子排队叫号系统减少等待焦虑；提供免费Wi-Fi、充电设备、饮水机及金融知识宣传屏，为老年客户配备老花镜、轮椅等便民工具，尽显人文关怀。

为提升服务效率，该营业部推行一站式服务，整合开户、转账等非现金业务，推广“智能柜员机”实现多个窗口办理业务；大堂经理主动协助客户使用智

能柜员机与手机银行，帮助老年客户跨越数字鸿沟；设立第三代社保卡更换窗口，提供便捷服务。

此外，该营业部采用线上线下融合模式，客户可通过手机银行APP或微信公众号预约同号换卡，减少现场排队时间；针对行动不便客户，工作人员携带移动展业设备上门服务。

在人员素养提升方面，该营业部制定《大厅服务礼仪规范》，统一着装、语言与肢体动作标准；定期开展“微笑服务”评比，激发员工主动性；组织跨业务培训，确保柜员熟悉存贷款、保险、贵金属等产品；通过模拟投诉场景演练，提升员工应急处理能力，以专业服务赢得客户信赖。

荣丽娜

团风农商银行新城支行

助力小微企业获赠锦旗

近日，团风县某大型港口物流公司董事长刘总为湖北团风农商银行新城支行送上一面印有“深耕务实促发展，至诚服务暖人心”的锦旗，点赞该支行坚守“服务地方经济、助力小微企业”的初心。

该港口物流公司成立于2017年，主要从事道路、水路货物运输、仓储等业务。受市场经济下行影响，公司核心客户回款周期延长，叠加运营成本上升，面临资金压力。该支行在走访中敏锐捕捉到这一情况，多次上门对接，分析经营状况，并梳理其与本地钢结构生产、加工、运输等上下游企业的合作网络，合理运用农商银行现有的贷款产品实现链上企业的精准营销，为其提供上游稳定、下游畅通的服务保障。

针对为该港口物流公司提供运输服务的中小型运输车队，因结算延迟面临加油、维修等资金压力，该支行依托车队运输合同和物流公司信用背书，提供快速小额信用贷款，保障物流服务稳定；对合作紧密的大型钢结构制造企业，为其中一家需采购钢材的企业，高效审批1000万元项目流动资金并投放500万元，间接加速其对港口物流公司的运费支付。在此基础上，该支行结合港口物流公司的资产状况和现金流，发放840万元流动资金贷款，补充其运营缺口。这种“以点带链”的服务模式，不仅解决了物流公司难题，更盘活了解决供应链的资金周转，避免了局部风险向链条蔓延。

彭畅飞 张洒