

承德郊区农信联社  
暖心服务获赠锦旗

近日，河北承德市郊区农信联社将省联社和承德审计中心防汛救灾、助力灾后重建相关部署、政策机制传达到一线，各基层网点积极响应、主动作为，以实际行动助力防汛救灾与灾后重建工作。基层网点的快速响应与务实举措，得到了当地政府和广大群众的高度肯定。

家住承德市双滦区陈栅子乡大棚种植户刘某，此次洪灾中大棚和农作物受损严重，损失近200万元。该联社双滦区小贷中心工作人员在走访中了解到他的情况后，立即为其申请办理了利率调整手续，每年可节约利息近1万元，极大地减轻了他的还款压力。为表达感激之情，刘某将“洪水无情、有情、农信相助献真情”的锦旗送到该联社。

建德农商银行  
把“服务窗口”搬到村民家门口

日前，浙江建德市莲花镇人头攒动，“莲小爱”志愿服务活动现场一派热闹景象，浙江农商银行联合银行辖内建德农商银行与政府相关部门携手，将金融服务与便民服务深度融合，把“服务窗口”搬到村民家门口，以“政银”协同之力为乡村振兴注入温暖动能，让村民在家门口享实惠、得便利。

建德农商银行充分发挥金融专业优势，与义剪磨刀、家电维修、多科义诊、政策咨询等服务项目协同发力，构建覆盖“生活服务+金融保障+政策解读”的全方位便民网络，切实解决村民急难愁盼问题。

活动现场，建德农商银行工作人员结合近期高发的电信网络诈骗案例，用方言和通俗语言拆解冒充公检法、虚假投资等诈骗套路，手把手教村民识别诈骗短信、防范转账风险，帮助大家筑牢金融安全“防火墙”。

隆昌农商银行  
将存款保险知识变为贴心贺礼

近日，由隆昌市团委精心主办、四川隆昌农商银行等多家单位协办的“川南籍市·云顶良缘”主题中式集体婚礼在隆昌市云顶寨隆重举行。16对新人身着华丽汉服，在亲友团及众多市民的见证下，行却扇礼、结发礼、合卺礼，共许白头之约，现场洋溢着庄重、温馨、喜庆的浓厚氛围。

此次集体婚礼不仅是一场弘扬中华优秀传统文化、倡导文明新风的青春盛会，更因其人群集中、寓意美满的特点，成了开展金融知识宣传的优质平台。此外，隆昌农商银行高度重视、精心策划，组建了专业的宣传团队，主动对接活动主办方，成功将存款保险知识化为一份送给新家庭“显性”的贴心贺礼，嵌入这场爱的庆典之中，实现了金融政策宣传与民俗文化活动的完美融合。

宁晋农商银行  
举行金融教育宣传活动

为进一步提升公众金融素养，增强金融消费者风险防范意识，河北宁晋农商银行深入天著熙园小区，与小区物业携手共建“金融消保驿站”，举行“点亮燕赵地图·谱写消保宏篇”常态化金融教育宣传活动。

活动当天，该行业务骨干组成宣传团队，在物业工作人员的协助下，搭建宣传台，向过往居民发放宣传资料，详细讲解金融消费者八项权益、人民币反假、防范非法集资、防范电信网络诈骗等金融知识，结合典型案例，深入浅出地分析各类金融风险，提醒居民提高警惕，增强风险防范意识。该行还准备了实用的宣传小礼品，如印有金融知识标语的纸抽等，以吸引居民参与活动。

西乡农商银行峡口支行  
高效解决患者缴费难题

日前，西乡县峡口镇腰圈村干部肖某匆忙赶往陕西西乡农商银行峡口支行紧急求助，反映该村一名精神病患者急需缴纳住院费用，但因病情无法离院且遗忘银行卡密码，情况十分紧急。

获悉这一特殊情况后，峡口支行立即启动应急服务机制，开辟“绿色通道”。该支行营业部负责人迅速协调，带领一名柜员携带移动终端设备，驱车赶往西乡县人民医院精神卫生中心。经与院方积极沟通并获准进入病区后，该支行工作人员联合派出所民警，现场为患者加急办理身份证件，并顺利完成身份核实、账户资料更新及密码重置等流程。整个业务办理仅用时二十分钟，高效解决了患者的缴费难题。

防城港市农信联社推出“名特优新贷”  
为个体工商业户纾困解难

在国家大力支持民营经济与个体工商业发展、着力推动实体经济振兴的时代背景下，广西防城港市农信联社深刻领会并坚决贯彻党中央、国务院的决策部署，积极响应防城港市高质量发展号召，于2025年创新推出了专门面向个体工商业户的信贷产品——“名特优新贷”，成功探索出一条“金融精准滴灌+产业靶向发力”的服务新路径。

防城港市坐拥独特的沿海沿边资源优势，孕育了一大批经营地方名品、深耕特色产业、秉持优质服务、探索新兴业态的“名特优新”个体工商户。他们是城市经济的“毛细血管”，活力十足，却也普遍面临“轻资产、缺抵押”带来的融资瓶颈，发展潜力难以充分释放。

洞察这一痛点后，防城港市农信联社主动作为，与市场监管部门紧密协同，创新构建了“政策引导+金融赋能”的服务新模式，“名特优新贷”产品应运而生。它不再过度依赖传统抵押物，而是更加注重经营者的信用、口碑、现金流及发展前景，精准对接差异化融资需求，自推出以来，成效显著。目前，该联社已累计意向向商户授信600万元，特别是对防城港市港口区成功纳入“名特优新”名录库的个体工商户基本实现了“应授信、尽授信”的全面覆盖。首批惠及的20余户经营主体，广泛分布于海产品加工、现代化海洋养殖、特色餐饮服务本地优势行业，为经营主体纾困解难，点燃了发展引擎。

位于防城港市企沙镇的“海之源水产行”，是一家经营多年、口碑良好

的优质商户，其海产品品质上乘，不愁销路。老板一直想扩大仓储规模并引进一套先进的冷链设备，以承接更大的订单，但苦于自有资金不足，传统贷款额度也不足。“名特优新贷”推出后，该联社客户经理主动上门，基于其稳定的经营流水和良好的信用记录，很快为其成功发放了一笔100万元的贷款。“这笔钱真是雪中送炭！”该商户负责人激动地表示，“新仓库建起来了，新设备也到位了，现在我们的接单能力和产品品质都上了一个大台阶，预计今年销售额能增长30%以上！”

下一步，防城港市农信联社将继续坚守服务“三农”和实体经济的初心，持续优化“名特优新贷”产品，扩大覆盖面和受益群体，并探索更多元的金融服务模式，为助推地方经济高质量发展贡献更大的金融力量。



山西曲沃农商银行始终以创新驱动发展，在服务模式和业务场景上不断实现突破，为自身发展注入源源不断的动力。在整村授信工作中，截至目前，该行已完成全县114个村的集中授信，累计授信户数1.27万户，授信总额16.03亿元，用信金额11.29亿元，让金融服务真正惠及广大农村居民，有力地推动了农村经济发展。图为该行工作人员到养殖场为农户讲解信贷政策。

民丰农商银行完善服务体系  
满足老年客户金融需求

近年来，江苏民丰农商银行聚焦日益多元化的养老金融需求，以高度的政治责任感和使命感认真完善养老综合服务体系，全力提升老年群体的获得感、幸福感、安全感，以高质量金融服务做好养老金融文章。

江苏民丰农商银行53家营业网点遍布城乡，且均为老年客户开通“绿色通道”，设立老年人服务窗口，配备老花镜、雨伞、爱心座椅、急救包、无障碍通道等便民设施，为老年客户打造舒适、便捷的服务环境。截至目前，该行已打造标杆网点12家。

该行专门为中老年客户打造了“大字版”手机银行，在界面展示和操作流程上充分考虑中老年人的操作习惯和视觉

要求，以“大字体、大图标、简洁不花哨、简单好操作”为特点，对交互界面进行了精简优化，突出查询、转账及缴费等老年人常用功能，具有关键信息易读、主要功能易找、操作步骤易懂等特点，充分满足老年客户的日常金融需求。

该行充分利用营业网点多、人员多的优势，发挥网点主阵地作用，在营业网点LED显示屏滚动播放宣传标语，设立宣传咨询台，在显著位置摆放宣传折页，结合厅堂沙龙活动，向老年人客户开展金融知识宣传。在网上宣传的基础上，该行依托网格化营销、集中宣传等，开展金融知识进乡村、进社区等活动，对老年人客户群体有针对性地开展宣传活动，大力普及防范

电信网络诈骗、防范非法集资等金融知识。今年以来，该行相继开展“3·15金融消费者权益保护教育宣传活动”“防范非法集资活动宣传月”“普及金融知识万里行”等活动，紧密围绕老年人的日常生活，以案例分享为引导，重点向老年人讲解通过典型案例揭示电信网络诈骗、非法集资的常见手法，引导老年客户提高风险防范意识，扩大宣传活动辐射面。

今后，民丰农商银行将继续秉持服务社会、服务民生的理念，不断完善养老金融服务体系，切实解决老年群体金融服务难点、痛点，持续提升适老服务水平，用务实行动写好养老金融新时代答卷。

喀什农商银行  
普惠贷款实现跨越式增长

自喀什地区农信机构统一法人改革以来，新疆喀什农商银行的体制机制优势逐步显现，改革红利得到充分释放，整体经营活力与服务能力显著增强，各项业务呈现稳健快速发展的良好态势，特别是在普惠金融领域取得了巨大突破。截至7月末，该行普惠贷款余额365亿元，较年初新增50亿元。

自2024年12月30日挂牌开业后，喀什农商银行积极践行金融工作的政治性、人民性，将普惠金融作为重中之重，坚持守好县域和“三农”基本盘，通过加强战略引领、深化产品创新、提升

服务质效等措施，将更多信贷资源精准配置到乡村全面振兴、小微企业、个体工商户等重点领域和薄弱环节，普惠型贷款业务呈现出迅猛增长势头，为保市场主体、稳就业创业、增收致富注入了源源不断的金融“活水”。

为实现普惠贷款的增量、扩面、提质，该行多措并举，在强化科技赋能、落实减费让利政策等方面持续发力，主动下沉服务重心，按照“数字化+场景化”的发展方向和思路，批量化、综合化服务基础客群，针对小微企业推出特色贷款产品，持续构建“愿贷敢贷”的长效机制。

瑞金农商银行  
“红夕阳”普惠金融服务站开业

为积极响应国家关于发展“银发”经济、完善养老金融体系的号召，深入践行江西农商银行“红农商·赣先锋”党建品牌及赣州辖区党组打造“红色金融”样板的要求，日前，江西瑞金农商银行基于对解放路社区及当地老年群体的深度调研，倾力打造的“红夕阳”普惠金融服务站正式开业。

基于瑞金市周边社区老年人口多、网点服务断裂、依赖人工服务等需求，该行创设以“养老金融服务”为主题的普惠金融服务站，围绕“岁月感、智慧感、温暖感”，通过怀旧场景重构、智能适老化改造、人工暖心服务，打造兼具

情感与专业的养老金融服务平台。在服务站，该行布放老年模式智能柜台、“赣融通”自助机等，提供简单的存取款、转账、社保卡制卡换发卡、养老金资格认证、挂失缴费等基础金融服务，为养老产业相关企业提供相关融资支持和配套金融服务，提供贴合老年客户子女展业创业需要的贷款产品、理财保险产品；提供导航查询、网上预约、线上叫车等数字化生活服务，为老年人生活服务助力。

瑞金农商银行“红夕阳”普惠金融服务站，不仅是一个物理空间，更是一个有温度、有情怀、有专业的金融服务平台和暖心家园。

崇阳农商银行  
让“技术优势”转化为“融资资本”

在金融与实体经济深度融合的浪潮中，湖北崇阳农商银行新区支行始终坚持以专业为笔、以服务为墨，在企业转型的关键节点挺身而出。当崇阳某铝业公司遭遇环保新规“大考”，陷入资金困境时，该支行客户经理主动出击，用一场精准高效的金融服务，为该企业画出了从“生死关”到“新起点”的腾飞轨迹，书写了金融助力绿色转型的精彩篇章。

该行专班成员深入一线，查看生产台账，核实技术专利，分析企业核心优势，通过深入细致的调查，初步找到了破局之法，带着企业的迫切需求，专班第一时间将情况上报；上级

行迅速响应，打破常规，启用《中小企业价值贷贷款操作规程》，创新构建评估模型——将“专利技术、研发投入、订单质量”纳入核心评估指标，彻底摆脱了传统融资对短期财务数据的依赖，让企业的“技术优势”真正转化为“融资资本”。

在严格的风控环节，该行专班以企业“A级商业价值评级”为坚实基础，结合下游500万元预付款订单的“未来收益”，量身定制了“信用价值+房联融”组合贷款方案，最终核定贷款1000万元。这笔资金，不仅解了企业的“燃眉之急”，更给企业的绿色转型注入了强大信心。

右玉农商银行  
提升网点适老化服务水平

山西右玉农商银行积极践行“以客户为中心”的服务理念，主动聚焦老年群体金融需求，增强金融服务适老化供给，不断提升银行网点适老化服务水平，以金融力量守护最美“夕阳红”。

该行积极利用营业场所，为特殊群体设置暖心配套设施，持续推动网点环境由干净舒适向便捷贴心延伸。同时，该行辖内营业网点内均设置爱心窗口，专为老年客户和特殊人群提供优先服务，配置爱心座椅、老花镜等物品，方便老年客户等候、使用；具备物理条件的，设置无障碍通道。为老年客户配置专属便利设施，提升客户的金融体验感。

该行在厅堂设置老年人“绿色通

道”，厅堂人员优先为老年客户引导分流，第一时间询问老年客户的业务需求。同时，为老年客户提供全流程一对一、一站式服务。该行设计“老年版”超大字体产品宣传折页，通过简化文字表述，让老年客户看得见、看得清、看得懂。

该行针对老年人防范意识低、对新型诈骗手段不了解等情况，积极做好老年人金融知识的宣传普及，推动金融知识走进社区、走向街道，通过发放宣传资料、集中宣讲和面对面讲解等方式，积极向老年人普及宣传银行卡使用、网络诈骗、防范电信网络诈骗、反假货币等金融知识，帮助老年人提高对新型网络诈骗的防范意识与智能化应用的操作能力。

新余农商银行践行“金融为民”宗旨  
推进普惠金融服务提质增效

近年来，江西新余农商银行始终坚守支农支小定位，把自身发展实际需要同当地经济、客户特性、产业需求紧密相连，建网络、搭平台、畅渠道，为践行“金融为民”宗旨积极贡献农金力量。

该行以“一大工程三项行动”深耕区域市场，将全市行政村划分362个网格，配备“客户经理+金融联络员”双团队，明确建档、授信、用信目标，通过“金融夜校”“社区大讲堂”“反诈课堂”等多种形式覆盖不同营销场景；建立市级、县级、村级“三级联建”机制，市经层面与农口部门开展战略合作，对接“十四五”农业规划，县域层面联合商协会组建产业服务专班，村级层面与693个村（社区）结对共建；将党支部建在“链”上，加快“道德银行+信用评价”试点推广，形成“道德积分+授信额度”模式，搭建“信用农户、信用村、信

用乡镇”评定框架。

该行持续加快数字化系统更新，拓展“普惠数查”大数据工具应用范围，不断完善“百福·商e贷”“百福·农e贷”等线上贷款产品风控水平和市场竞争力。两款产品贷款6657户、余额4.11亿元。同时，在数据稳定运行基础上，该行开发更多贴合市场的线上普惠产品，打造“政务大数据+普惠金融”品牌，挖潜“百福·惠民快贷”极速办贷优势，该产品贷款1.43万户、余额5.82亿元。

该行推进“科创积分贷”尽快上线落地，积极引入“税务征信核查”工具，优化小微企业贷前调查手段，简化办贷手续，积极推广“网格商机”“智能外呼”“全额还本续贷”“个人创业e贷合同期内无还本续贷”等多款新产品，“普惠保”“创业担保贷”“财农信贷通”市场份额均领先辖内银行业；通过数

字嵌入、产品优化释放基层一线客户经理时间与精力，专注新增客户营销工作，全面提升综合服务能力。

该行以“整链授信”“整园授信”为切入点，设立党员责任区、党员示范岗、党员突击队、乡村振兴金融专员，推动金融供给与农业、工业、商业产业链协同发展，提升联通农业产业链的有效性，参与市场农业产业项目推进，协助开展惠农政策宣传、产业实施推广；发挥致富带头人“头雁”效应，打造“核心企业+上下游”“公司+农户”“合作社+农户”等新型合作模式，整合产业上下游资源，形成新余蜜桔、油茶种植、果冻橙种植、蔬菜种植、水稻种植以及生猪、肉鸭、肉牛、水产、山羊养殖和农畜、农机销售等十几个成规模的农业产业集群产业链，累计扶持新型农业经营主体等链上农业经营主体1561户，贷款余额6.5亿元。

洪洞农商银行赵城支行  
为业务增长注入新动能

山西洪洞农商银行赵城支行紧扣老客户唤回、新客户拓展、存量客户深耕、潜在客户培育，以客户需求为导向，全力冲刺贷款营销目标。截至目前，该行各项贷款较年初净增171户，金额达1461.91万元，为区域经济发展注入金融“活水”。

赵城支行深入农户、种粮大户、农机合作社及农资经销商，推广“晋享贷”“码上贷”等产品，确保农业生产资金及时到位；主动对接旅游、夜市等领域商户及小微企业主，以“消费贷”“码上贷”激发市场活力；针对公职人员群体，精准推介“公积金贷”，以高效便捷的服务赢得信赖。同时，该支行通过定向唤回与需求匹

配，老客户合作黏性显著增强，为业务增长筑牢根基。

为破解新客户拓展难题，赵城支行坚持“一户一策、专业定制”，以“最优融资方案”打动潜在客户，通过深入调研客户经营状况、资金需求，为客户量身定制多套融资方案，涵盖额度、利率、期限、还款方式等核心要素。专业定制化服务不仅快速打开新客户市场，更树立了“高效、专业、贴心”的品牌形象，为业务增长注入全新动能。

依托周边“楼盘多、商户多、市场多”的区位优势，赵城支行以“码上贷”“公积金贷”“晋享贷”等产品为纽带，组织员工“送码上门”，为商户、企业量体裁经营类、消费类融资需求。

付华耀