

赣州农商银行系统
推动普惠金融服务站转型

近年来,江西赣州农商银行系统积极策应地方战略部署,主动推动村级普惠金融服务站转型提效,为进一步深耕普惠金融赛道,增强广大城乡居民对金融服务的获得感和满意度提供了有力支撑。

赣州农商银行系统对原有的服务站点进行设施改造,在一些人流量大的街区、社区和村庄增设普惠金融服务站,实现了从偏远乡村设点向广阔城乡延伸覆盖的转变。改造后的普惠金融服务站在为当地居民提供小额取现、转账、查询等基础服务的同时,增加贷款申请、社保卡激活、金融知识宣传、生活缴费等一系列延伸服务,实现了从满足基础金融需求向提供多元化服务的转变。在此基础上,赣州农商银行系统推广“服务站+金融辅导员”模式,选派1320名员工入驻各村,担任村级金融辅导员,与服务站代理商家一起为当地居民提供金融服务,改变了先前以代理商家作为金融服务主要提供方的情况,实现了从兼职人员提供服务向专业人员提供服务的转变。

刘云

咸丰农商银行
创新“两山民宿贷”产品

在国家4A级景区坪坝营国家森林公园附近,湖北省咸丰县坪坝营镇走马岭村村民张女士经营的“乡居田园”民宿里,来自重庆的避暑客正围坐在灶膛边,品尝着美味的土家腊肉,张女士脸上洋溢着比灶火更旺的笑容。这番热闹场景的背后,少不了湖北咸丰农商银行依托创新金融产品“两山民宿贷”提供的金融支持。

“两山民宿贷”是指向“两山”示范区内已办理民宿营业执照,有自有固定民宿经营场所的个体工商户、农户、小微企业主(或实际控制人)发放的,用于民宿装修或经营周转的贷款业务。该产品采取等额还款和协议还款相结合的方式,可采用信用、保证、抵押方式发放。

截至目前,咸丰农商银行累计发放“两山民宿贷”135万元,直接撬动乡村旅游消费超500万元,解决了农户融资难、融资贵的痛点,形成了“生态资源—金融资本—经济收益”的良性循环。

李宇清

蔚县农信联社
打破信贷业务“零合作”坚冰

今年以来,河北蔚县农信联社南杨庄信用社开展精准走访,全面落实新“三信”创建和新“双基”共建工作,积极践行“服务‘三农’、支持小微”服务宗旨,着力为县域经济发展注入强劲动力。

蔚县新源玻璃器皿厂一直是蔚县农信联社的对公存款大户,但由于利率等问题并未建立信贷联系。2025年4月,该联社通过积极走访,逐渐与该企业建立良好关系,并以新开立对公账户为“突破口”,借助存款业务联系,对该企业展开信贷营销。但该企业表示已在他行贷款1000万元,暂无信贷需求。蔚县农信联社南杨庄信用社并未放弃,该网点领导多次上门与企业商议,通过降利率、增额度的方式解决了客户的担忧问题,最终打破了信贷业务“零合作”的坚冰,以该客户授信1250万元。

李宁 杨婕娟

武穴农商银行万丈湖支行
为养殖户定制金融服务方案

家住湖北省武穴市万丈湖的陈某是当地小有名气的水产养殖能手。近期正值投放新苗、囤积饲料的关键时节,资金缺口压得他喘不过气——传统贷款要“看房看地”,但他最值钱的“家当”却是满塘鱼虾蟹鳖,在传统信贷模式中难以算作可供抵押的“硬资产”。

就在陈某犯难时,湖北武穴农商银行万丈湖支行客户经理上门走访,在了解其需求后,主动打破传统模式,为陈某量身定制金融服务方案,并开通“绿色通道”,让10万元“亲情贷”及时精准落地,解了他的燃眉之急。

近年来,该支行始终坚持脚步向下,组织工作人员深入田间地头,用定制化产品、高效化流程,让金融“活水”直灌乡村产业,让更多农户享便利、得实惠,以金融力量“贷”动产业旺、“贷”来丰收甜。

胡彪

泸州农商银行量身定制金融服务
助力特色水产养殖业发展

近期,四川泸州农商银行积极开展以“深化普惠金融、赋能乡村振兴”为主题的专项调研活动。在此过程中,该行通过定制化金融服务成功支持大学生返乡创业、助力特色水产养殖发展的鲜活案例,成了其践行服务“三农”使命、精准滴灌区域特色产业的生动写照。

这一案例的“主角”,是泸州市江阳区江北镇一位“水产新农人”——王大溢。作为一名怀揣梦想返乡创业的大学生,王大溢将目光投向了技术含量高、市场前景好的特种水产养殖领域,致力于鲟鱼、岩原鲤、胭脂鱼、罗氏虾等名特优品种的培育与销售。然而,他的创业之路并非一帆风顺,高标准养殖环境的建设、优质种苗的引进、专业饲料的采购等环节都需要大量资金的持续投入。他期待通过信贷的方式破解资金不足的困境,然而,传统信贷产品因其创业初期资产积累不足、

缺乏有效抵质押物等原因,难以完全匹配其需求,资金问题一度成为制约他发展的“拦路虎”。正当王大溢因流动资金不足而感到一筹莫展时,恰逢泸州农商银行党委书记、董事长王勇带队深入农村开展调研。在获悉王大溢的资金需求后,他密切关注起这位“水产新农人”的实际困难。

随后,泸州农商银行个人业务部、信贷管理部等相关部门积极协同联动,本着“特事特办、急事急办”的原则,围绕服务实体经济、支持乡村振兴战略导向,共同为王大溢寻找金融服务解决方案;泸州农商银行江北支行行长再次实地走访王大溢的养殖基地,深入了解其经营模式、生产周期、资金需求和未来发展计划。基于调研数据,该行快速启动个性化金融服务方案设计流程,为王大溢量身定制了一套以生产经营信用贷款为主的金融服务方案。该方案基于对王大溢经营

项目可行性、个人信用状况及经营能力的综合考量,以田间在养鱼虾为估值标的,结合罗氏虾养殖周期短、回款快的实际情况,在对其还款能力、风险控制等进行综合评估的基础上,迅速为其发放20万元生产经营信用贷款。“这笔资金就是‘及时雨’,满足了鲟鱼、岩原鲤等特种水产品 in 饲料采购、设施维护等关键环节的资金需求。”王大溢高兴地说道。泸州农商银行的帮助,为其创业项目顺利推进注入了强劲的动力,助其摆脱了融资困境。

泸州农商银行相关负责人表示,以此为基础,该行将持续立足本地资源禀赋和产业特色,因地制宜地创新金融产品与服务,大力推广定制金融服务模式,主动对接新型农业经营主体,实现金融资源的精准滴灌,为绘就泸州地区乡村产业兴旺、农民富裕富足的壮美画卷贡献坚实的金融力量。

刘定波



贵州铜仁农商银行和平支行工作人员走进乡村,为村民讲解社保卡的各项功能,同步开展社保卡激活认证业务,为村民带来便利。图为该支行工作人员前往和平乡遥山沟村,就村民提出的社保卡相关问题进行解答。

陈瑶

古交农商银行“扶上马送全程”
让农户端起增收致富“金饭碗”

走进古交市邢家社乡白岔沟村,养殖户岳大哥新扩建的牛棚里,几十头健硕的牛犊正低头咀嚼着新鲜的草料。“从十几头到现在的几十头,从旧牛棚到新场地,没有古交农商银行一路‘添牛劲’,就没有我今天的红火日子!”站在新扩建的标准化牛舍前,岳大哥望着悠闲进食的牛群,脸上笑开了花。这一切的改变,源于山西古交农商银行多年来的精准信贷支持,从15万元到20万元再到25万元,递增的数字背后,是该行金融“活水”对乡村振兴的持续精准滴灌。

这份情谊始于三年前一次深入田间地头的走访。古交农商银行欣信分理处客户经理在开展整村授信、摸排农户工作需求时,敏锐捕捉到了岳大哥心底强烈的养牛创业愿望及其面临的资金难题,当即详细记录下他的需求。在深入考察其信用状况、经营潜力和市场前景后,该网点果断为岳大

哥注入首笔15万元“启动金”,让岳大哥成功购入了第一批牛犊,正式开启了养牛致富之路。

如今,岳大哥的牛群规模稳步扩大,经营渐入佳境。更重要的是,他始终珍视信用,每一笔贷款均按时偿还,与农商银行建立了深厚的互信关系。古交农商银行秉持“扶上马再送一程”的服务理念,持续跟踪其发展需求。当岳大哥需要扩建牛棚、引进更多优质牛犊时,古交农商银行欣信分理处基于其良好的信用记录和可观的养殖效益,主动将信贷额度提升至20万元。今年,岳大哥计划再次扩大规模,古交农商银行欣信分理处第三次伸出援手,将其信贷额度增至25万元,践行了“扶上马、送全程”的坚实承诺。

金融“活水”的持续精准灌溉,结出了丰硕的果实。如今,岳大哥的养牛事业实现了质的飞跃,牛棚宽敞明亮,牛群数量翻倍增长,养殖技术日益

成熟,年收入显著提升。他不仅稳稳端起了“金饭碗”,更成为村里勤劳致富的生动榜样。“农商银行这笔钱,真正用在了刀刃上,让我挺直了腰杆干事业!”岳大哥朴实的话语里,满是对未来好日子的笃定。

岳大哥的“牛信”致富路,是古交农商银行深耕“三农”、服务地方经济、倾力支持乡村振兴战略的生动缩影。近年来,该行始终坚守“立足‘三农’、服务地方”的定位,通过“实地调研+灵活授信+跟踪服务”的模式,推出“助农贷”“惠民贷”等特色产品,润泽养殖业等特色乡土产业。

长期以来,古交农商银行将金融“活水”精准滴灌至乡土热田,让越来越多像岳大哥这样的养殖户,靠着诚信经营、技术改进和金融“活水”的精准滴灌,稳稳端起增收致富的“金饭碗”,在乡村振兴的大道上奔向“牛”气冲天的好日子。

李平

苏州农商银行

上门服务进企业“办卡+宣传”获赞誉

近期,江苏苏州农商银行江陵支行主动打破柜台边界、深入企业一线,由零售客户经理组成移动金融服务小组,前往苏州某智能科技有限公司,为企业员工提供工资卡批量办理服务,并现场开展存款保险制度宣传,旨在以专业便捷的金融服务助力地方企业高质量发展,以实际行动诠释地方法人银行的责任与担当。

活动当天,该行金融服务小组携带移动终端设备,在企业会议室快速搭建起“临时银行服务点”,为企业员工集中办理工资卡开立业务。金融服务小组成员高效完成了信息录入、证件审核、卡片激活等流程,仅用半天时间便成功开立工资卡数十张。

办卡间隙,金融服务小组成员“见缝插针”,积极开展“金融微课堂”,为企业员工重点讲解了存款保险制度,用通俗的语言解读了政策核心。这场“金融微课堂”有效提升了企业员工对金融安

全知识的认知,增强了其风险防范意识。“苏州农商银行不仅送服务上门,还送知识上门,既解决了我们发薪的实操需求,又提升了员工的资金安全意识,真正做到了想企业所想、急职工所急。”该公司财务负责人对此深表赞赏。

据悉,此类上门服务已成为苏州农商银行的常态化举措。该行始终坚持“扎根地方、服务地方”的定位,将“做金融管家,创初心服务”的企业使命融入日常工作,持续开展“金融知识进企业、进社区、进乡村”活动,把服务半径延伸至企业车间、社区广场、乡村集市,以“一企一策”的精准服务,为地方企业解决开户、发薪、融资等综合化需求,不断延伸金融服务半径,优化客户体验。

下一步,苏州农商银行将继续坚守“金融为民”初心,不断创新服务模式,加大普惠金融推进力度,以更高质效的金融服务支持地方经济发展,为区域高质量发展注入动力。

陆霁欣

吕梁农商银行

深耕“信用主体创建” 金融服务提质增效

近年来,山西吕梁农商银行积极响应吕梁管理中心号召,扎实推进“信用主体创建”活动,着力提升金融服务的覆盖面与精准度。

为提升信用评价精准性,该行优化评议机制,联合市场管理方、街道办负责人等关键主体,组建多元评议委员会。评议过程严格遵循独立评分、交叉核验原则,将信用状况划分为优秀、良好、差三个等级。这一举措有效避免了人情干扰和主观偏见,为后续的差异化授信管理和精准金融服务提供了可靠依据。

在此基础上,该行在线上利用微信群等渠道发布产品信息和服务动态,在线下布置宣传物料、开展现场活动和入户走访宣传,确保信贷产品及相关政策全方位触达客户;组建“白+黑”“晴+雨”全天候服务团队,实施“网格化”走访覆盖,确保金融服务无死角。此外,针对市场消费特征,该行创新推出了“晋享E付+信用赋能”双轨机制,动态

调整免费交易额,有效满足商户的金融需求。

在高家沟村和苏家村等信用示范村的建设中,吕梁农商银行采取了整村授信的方式,深入调研村情民意,精准把握农户需求。通过优化信贷产品,该行创新推出“乡村振兴贷”,简化了授信申请手续,提高了服务效率。

活动期间,该行工作人员与村委干部紧密合作,将整村授信与“夜销工作法”深度融合,完善“一户一档”资料,并据此现场办理授信业务。据统计,高家沟村已完成评级授信87户,授信金额达1289万元,用信客户69户、用信金额635万元;苏家村已完成评级授信190户,授信金额2025万元,用信105户、用信金额783万元。

下一步,吕梁农商银行将继续秉承“以客户为中心”的服务理念,持续深耕“信用主体创建”,不断创新服务模式、优化信贷产品、提升服务质量,为地方经济发展贡献力量。

冯捷

常宁农商银行

做创业者可靠的“同行者”

在湖南省常宁市洋泉镇太井村甘冲组,返乡创业者郭大哥站在水库边,望着水中畅游的草鱼和塘底悄然生长的田螺,脸上满是喜悦。

郭大哥曾在湖南郴州市经营服装生意多年,虽然事业有成,但家乡年迈的父母和深厚的乡土情结始终让他牵挂。怀着尽孝的心和对故土的深情,他毅然返乡,与哥哥共同创办常宁市华丽种植养殖专业合作社,开启了扎根乡土的创业之路。

然而,他的返乡创业路并不平坦。项目初期,因选购不当导致鱼苗全部死亡,让郭大哥一度陷入资金紧张的窘境。在村诚信协理员的推介和哥哥的支持下,郭大哥抱着试试看的心态来到常宁农商银行东山支行询问贷款事宜。在了解其资金需求后,该支行信贷客户经理当即来到郭大哥的养殖场进行调研,依托移动放贷的便捷服务,当

场就为郭大哥办理了20万元“惠农快贷”,解了他的燃眉之急。

如今,在常宁农商银行的支持下,郭大哥的事业稳步发展。他承包的30多亩活山水库水质清澈、溶氧充足,草鱼和雄鱼长势喜人,田螺养殖也渐入佳境。与此同时,郭大哥还开垦了村里60余亩荒地,为当地村民提供就业机会,带动乡亲共同致富。

郭大哥的创业故事是该行金融服务乡村振兴的一个缩影。作为“常宁人民自己的银行”,常宁农商银行始终坚守普惠金融初心,以“零费用、利率优、速度快”的服务承诺,精准对接创业者需求;以“平板办贷、送货上门”的便捷服务,打通金融服务“最后一公里”;以“深入田间地头”的贴心服务,做创业者可靠的“同行者”。截至8月末,该行新增涉农贷款5.75亿元,为乡村产业兴旺提供了坚强助力。

屈娟

三河农商银行

打造印刷产业专属信贷产品

今年以来,河北三河农商银行深入贯彻省联社“1357”战略规划,积极响应“一池两新万企”行动号召,多措并举,精准满足小微企业多元化金融需求。

作为三河市南部的特色产业重镇,杨庄镇素有“印装之乡”的美誉,该行通过精准营销、渠道拓展和专业服务,为当地印刷产业注入金融“活水”。

该行组织信贷人员细致梳理杨庄镇印刷产业发展现状和客群构成,将印刷企业纳入重点走访范围,制作客群分布统计图,精准把握企业金融需求。在此基础上,该行针对印刷企业多元化需求,为其量身打造专属信贷产品,面向信用微企园区内的优质印刷企业推出“农商惠企贷”,为高新技术类印刷企业提供“农商科创贷”,有效满足不同发展阶段印刷企业的资金需求;同时,积极承担抵押登记费、免收评估费,用足用好人民银行再贷款、再贴现等扶持政策,切实降低印刷企业融资成本。

该行积极与杨庄镇政府对接,开展

“驻乡包村”服务,派驻“农村金融服务专员”与镇“两委”班子中的“金融支农协理员”协同工作;结合“双基”共建工作,组织员工深入特色商圈,发放产品宣传折页,讲解优惠政策,现场解答问题,推介契合印刷企业发展周期与经营特点的金融金融产品;充分利用与三河市企业金融综合服务平台,有效破解“政企银”信息不对称问题。

该行积极组织信贷员考试和星级柜员考试,组建内训师队伍,通过理论讲解、案例分享、课堂互动等方式,有效提升员工专业技能;充分利用晨会时间,组织员工学习营销技巧,开展营销实景演练;系统掌握存贷款、市场拓展等方面的业务知识。此外,该行定期在杨庄镇辖内36个行政村内开展金融保险知识宣传、“农村金融大集”等多种活动,为印刷企业介绍金融惠企政策,同步普及信贷、征信、反洗钱、防范电信网络诈骗等金融知识,着力提高其风险防范能力和识别能力。

李想