编辑：初明辉 2025年9月24日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

固原农商银行

靶向发力推动个人金融业务

今年以来，宁夏固原农商银行聚焦市场需求与自身优势，精准施策、靶向发力，为个人金融业务高质量发展注入强劲动力。

该行以“网格化管理、精准化服务”为核心，建立“个金业务外拓营销交流群”，各支行负责人在群内及时进行沟通，实行“日报送、周总结、月通报”的工作机制，每日上传外拓营销成果，每周一在工作群报送上周营销总结，每周通报支行走访进度，每月进行排名考核。

此外，该行通过一级带着一级干，推动走访营销活动实现从“外部压力推动”向“内生动力推动”、从“临时突击做”向“长期坚持做”、从“要我做”向“我要做”的三个转变。 刘慧婷

万安农商银行

构建“服务+场景”双轨模式

江西万安农商银行积极践行“我为群众办实事”宗旨，聚焦一站式社保卡服务与多维度移动支付推广，构建“服务+场景”双轨模式。

针对社保卡跨部门办理痛点，该行在助学贷款网点设“社保卡服务专窗”，整合贷款审批与社保卡申领、制卡、激活全流程，破解“跑多部门耗时长”的难题。

该行以激活社保卡金融账户为基础，打造“厅堂+校园+线上”立体推广网络，组建小分队进高中、职校演示线上缴费、扫码乘车等应用，通过微信公众号、手机银行APP发布指南并提供24小时在线答疑，实现服务全覆盖。 封峰

威信农商银行

开展国库业务专题培训

近日，云南威信农商银行召开了国库业务专题培训会。培训采取“现场+视频”的方式进行。

培训中，总行财务会计部副经理紧扣“系统操作”与“差错整改”两大核心模块展开，对新国库系统界面进行逐模块、全流程操作演示，重点讲解支付、清算、退款等高频业务，以及账户维护与变更等近期高频操作，进一步强化操作的标准化与准确性。此次培训为威信农商银行代理国库业务的标准化、规范化以及财政资金的安全、高效运行奠定了坚实基础。 金燕

藤县农信联社

送“移动柜台”进养老院

近日，广西藤县农信联社河西信用社的“移动柜台”小分队冒雨赶到藤县河西养老院，为养老院的黄奶奶补办遗失存折。

近年来，藤县农信联社各乡镇营业网点针对养老院、偏远村落的高龄、失能老人，并制定了“银龄专属档案”。一部移动终端机、一张笑脸、两条风尘仆仆的腿，把柜台“搬”到床头、田间，为他们提供上门办理挂失、密码重置、补贴代发等一站式服务。

藤县农信联社河西信用社负责人表示，河西信用社将持续扩大适老服务半径，把最亲、最近的银行开在每一位百姓的心坎上。 赵燕德

平武农商银行平通支行

推出一站式贴心服务

近日，四川平武农商银行平通支行推出一站式贴心服务，为大学生提供助学贷款服务。

“便捷高效”是平通支行助学贷款业务的鲜明标签，学子只需带齐录取通知书、身份证与户口本，在工作人员的引导下，完成填资料、交材料、系统申报等全流程，“一趟清”的服务模式让原本需要奔波数次的手续变得省时又省心。

截至目前，平通支行已为30余名准大学生办理助学贷款，累计金额超60万元，学生的账户升级和限额调整均已全面落实。 陈莘淼

阜城农商银行铁匠支行

助学贷款铺就求学路

近日，河北衡水市阜城县赵村村民李婶拿着孩子的录取通知书，在阜城农商银行铁匠支行顺利办理完相关业务后，难掩感激之情。据了解，该支行推出的助学贷款政策，为当地不少家庭解决子女上学缴费的难题。

此外，针对村民担心的手续繁琐问题，阜城农商银行铁匠支行专门培训了“助学贷款专员”。村民只需携带孩子的录取通知书和户口本前往网点，工作人员便会手把手指导填表、录入信息；对于不识字的村民，专员还会逐字逐句念读相关内容；遇到不会操作手机的情况，也会全程协助完成，让整个办理过程变得简单高效。 齐海萍

太原农商银行“让老客户回家”

激活区域金融“一池春水”

太原农商银行坚持金融工作的政治性、人民性，始终把老客户的信任、支持作为最宝贵的财富，以实实在在的行动助力解决急难愁盼问题。近期，该行开展“让老客户回家”专项行动，为广大老客户提供一场“感情回家、口碑回家、资金回家”的温情之旅，并在这一过程中激活区域金融“一池春水”，彰显出本土银行的责任与温度。

该行从“额度提升、利率优惠、流程优化、服务升温”维度精准发力，全面唤醒老客户的回归意愿，让老客户切实感受到家的温暖。该行通过重新授信评估、追加担保等举措，提高老客户授信额度；推介“惠居”“惠民”“惠商”“惠农”系列零售信贷产品创新成果，精准匹配客户条件，深度挖掘融资潜力。

该行向老客户介绍解读差异化、竞争性的利率优惠政策，提供更具竞争力的利率方案，切实降低老客户融资成本，充分展示灵活的服务方案与真诚的合作意愿。该行为老客户开设“全流程绿色通道”，缩减办理时间，实现“优先受理、极速响应”，提供“零障碍”的回归体验。

该行从顶层设计、过程管控、机制创新三个维度制定管控措施，立足全局开展谋划，不仅成立高规格、多条线领导小组，强化人力、财物资源倾斜，而且打造总行、部门、支行三级联动机制，形成“全行一盘棋”工作合力；完善过程管控，不仅针对存量客户进行筛选，形成有效的流失客户名单并分配到支行进行专属营销，方便精准定位目标客户，为一线客户经理提供“作战地图”，而且落实“日监测、周督导、月总结”推进机制，持续跟踪进度；完善机制创新，重塑客户关系，从追求客户数量的“流量”思路，转向经营客户终身价值的“留量”模式，基于客户历史数据，进行分层分级，提供“专属权益”，落实差异化的维护策略，做“有温度”的百姓银行，强化老客户深度绑定。

扎根本土是农商银行的血脉基因，也是差异化竞争的核心优势。该行以价值共创为导向，打造“精准化+场景化”对接模式，深度挖掘老客户发展潜力，推动金融服务“沉下去、暖起来”；深挖省会城市区域优势，深入中小微企业走访调研，了解经营情况，对接融资需求，共同组织招商会、企业座谈会、产品宣讲会、专题培训会等活动，详细介绍金融产品和服务方案，对老客户群体开展全方位、定制化服务对接；组建营销先锋队走访商圈，全方位融入商户服务生态，推出适销对路的信贷产品，深度挖掘市场商户融资需求，助力解决资金难题；与美容护肤、口腔牙科、家庭装修等行业老客户开展联合直播，充分发挥自身媒体影响力，为商家引进流量，实现价值共创目标。 马彦伟

山西左云农商银行深入挖掘农户家庭院落的闲置区域，针对不同农户的实际情况，提供一对一的精准金融支持，全力构建集现代化种植管理、绿色生态循环、趣味观光采摘深度融合的农旅产业新格局。截至目前，该行各项贷款余额达53.51亿元。图为该行支持的农户小院一角。 魏晓峰

枣阳农商银行运用“‘两农’信用价值贷”

解决新型农业经营主体融资难题

在湖北省枣阳市太平镇高米家庭农场里，一头头膘肥体壮的西门塔尔牛正低头嚼着草料，不时发出满足的轻哼。负责人米怀妹一边熟练地操作自动投料机，一边对前来做贷后回访的湖北枣阳农商银行太平支行客户经理朱正锋感慨道：“没有农商银行的‘及时雨’，我这1300多头牛一旦断料掉膘，损失可就太大了！”

就在不久前，米怀妹还在为每月高达70万元的饲料费用发愁。高米家庭农场以肉牛育肥为主，经过多年发展，规模已从早年间小打小闹扩展至千头以上。规模上来后，流动资金短缺成了最大的难题。由于缺乏抵押物，她一度融资无门，眼看牛群即将“断粮”，米怀妹心急如焚。

转机出现在枣阳农商银行开展的“六访六增”走访活动中。客户经理朱正锋在上门走访中了解到她的困境后，当场收集资料、现场办公，第一时间将情况汇报至支行。枣阳农商银行迅速启动“绿色审批通道”，简化流程、压缩环节，针对农场信用良好但缺乏抵押物的特点，果断运用“‘两农’信用价值贷”产品，从调查到审批仅用两天时间，第三天160万元信贷资金即到达米怀妹账户，高效破解了其资金瓶颈。

“这笔贷款不仅解了我的燃眉之急，更让我感动的是农商银行的服务效率和工作态度！”米怀妹激动地说，“客户经理上门服务，特事特办，从申请到放款，只用了三天时间，让我对农场的发展更有信心了。”

枣阳农商银行相关负责人介绍，为提升服务效率，该行针对“两农”客户推出了快速响应、快速调查、快速审批“三快”服务机制，客户经理接到需求后24小时内必须上门走访，资料齐全后48小时内完成贷前调查，审批环节不超过24小时。

作为全省“‘两农’信用价值贷”首批试点机构，枣阳农商银行积极构建“市级统筹、部门联动、上下贯通”的服务机制，与枣阳市政府、农业农村局紧密协作，精准对接农户和新型农业经营主体的融资需求。截至目前，该行已累计发放“‘两农’信用价值贷”598笔、金额1.08亿元，有效解决了农户和新型农业经营主体的融资难题。 李星咏

长兴农商银行“政警银村”协作

守护乡村“银龄”钱袋子

日前，浙江农商联合银行辖内长兴农商银行白岘支行联合煤山镇新时代文明实践站、煤山派出所、煤山镇部分行政村村委，在长兴县辖内罗岙村、三洲山村开展“反诈宣传进村居”主题活动。此次活动通过“政警银村”四方协作机制，以精准化、适老化宣教形式，筑牢乡村反诈防线。

活动当天，煤山镇新时代文明实践站工作人员、白岘支行金融专员、派出所民警及村委志愿者组成联合宣传队，在村文化广场设立宣传点。民警结合近期辖区内“养老理财诈骗”“冒充子女转账”等典型案例，用当地方言剖析诈骗话术；银行员工则从金融专业角度，演示“可疑转账识别”“账户安全锁设置”等实操技能，并重点提示“三不”原则：不轻信、不转账、不泄露验证码。

为破解老年人“听不懂、记不住”的难题，白岘支行牵头设计“三句半”反诈口诀：“陌生电话多核实，高息理财是陷阱，个人信息守得紧，钱袋才能保太平！”同时，联合村委打造沉浸式宣教场景：在“以案说防”小剧场中，宣传队工作人员扮演的“诈骗分子”以“免费体检”“以房养老”等话术行骗，生动揭露犯罪手法。

活动现场，白岘支行还推出“银龄服务包”，包内配备老花镜、大字版防骗指南的“反诈工具袋”；指导28位老人开通银行卡交易短信提醒；建立“1+N”帮扶机制，由1名银行客户经理定向服务5户高龄家庭。

针对新型“AI换脸”“屏幕共享”诈骗，该支行宣传队强化技术防控手段，现场教学“国家反诈中心”APP安装，详细讲解“来电预警”“风险自查”等功能模块，并同步建立“银村反诈微信群”，每日推送最新诈骗手法预警。

白岘支行行长介绍，下一步，该支行将深化四方合作，设立“村级反诈驿站”，每月开展“金融知识大集”；组建“银发护卫队”，培训村民骨干成为反诈“土专家”；开发方言版反诈广播剧，通过“村村通”大喇叭实现全天候宣教。

通过“案例警示+技能培训+科技防控”的“组合拳”，农村老年群体识骗防骗能力明显提升，活动期间，成功拦截可疑转账3起、可疑电话咨询12次。下一步，长兴县将持续深化四方协同模式，为农村金融消保工作形成可复制的“长兴经验”，切实守好“银龄”群体的养老“钱袋子”。 王沄枫

大城县农信联社

精准对接提升支农服务水平

河北大城县农信联社立足县域“三农”服务实际，以“农”为基、以“微”为要，深入推进“一池两新万企”行动，通过精准对接产业振兴需求、推动金融服务下沉基层、依托党建强化保障支撑，持续做优支农特色、做强服务优势，为乡村振兴注入持续的金融动能。

该联社以整村授信为破解农村金融“信息不对称”的关键载体，推动金融服务从“被动响应”转向“主动下沉”，提升支农服务覆盖面与精准度。同时，该联社深入开展“一池两新万企”行动，将辖区村庄、社区划分为若干服务网格，安排专人对接网格内涉农主体，常态化走访了解生产经营情况，及时掌握融资需求；逐户上门采集农户家庭人口、经营项目、信用记录等基础信息，建立“一户一档”的信用档案体系，为后续精准授信、合理定贷打下坚实的数据基础。

该联社将党建引领作为强化支农服务的“根”与“魂”，把党组织力量融入支农服务各环节，党委统筹制定支农服务整体规划，各党支部对接辖区重点村庄、涉农项目，党员干部包联农户、新型农业经营主体，形成层层抓落实的支农工作格局。 陈晨

无锡农商银行

为绿色发展注入金融动能

2025年7月，江苏无锡农商银行惠山区支行成功入选中国人民银行无锡分行第三批绿色支行创建名单，标志着该行在绿色金融体系建设、业务创新与服务能力方面获得充分认可。作为地方金融主力军，无锡农商银行始终积极响应国家“双碳”目标，深入贯彻落实中央金融工作会议提出的“五篇大文章”中绿色金融相关要求，从业务拓展、运营转型与产品创新等多维度系统推进绿色银行建设。

在运营管理方面，该行惠山区支行积极践行绿色低碳理念，制定并严格执行《节能降耗管理办法》，加强对电、水、气、油等能源资源的集中管控，引导全员树立节能意识，有效压降经营碳足迹。

惠山区支行积极响应总行绿色金融产品创新号召，立足区域实际，推出多项契合绿色发展需求的信贷产品，如以“光伏贷”支持企业购建及安装光伏发电设备，助力能源结构优化。

无锡农商银行惠山区支行将以此次入选绿色支行创建名单为契机，继续坚守绿色发展方向，进一步优化绿色金融资源配置，努力打造绿色金融服务的“区域样板”，为无锡市绿色低碳发展和生态文明建设持续注入金融动能。 许正泓

铅山农商银行

上门为客户激活社保卡

日前，江西铅山农商银行福惠支行接到了一条紧急信息，客户柯某因突发脑溢血住院，急需激活社保卡以领取医疗救助资金。由于客户病情特殊，无法按常规流程办理激活手续，其亲属通过铅山人社区平台留言求助，希望能找到解决办法。

得知情况后，铅山农商银行福惠支行运营主管第一时间联系客户妻子了解病情与需求，随即向该支行行长汇报，支行行长高度重视，马上带领工作人员驱车前往铅山县人民医院。

抵达医院后，该支行工作人员快速核实客户情况，考虑到客户无法亲自操作，他们现场协助准备材料，办理委托代理激活手续，确保客户能尽快用社保卡领取救助资金。

从接收求助信息到迅速上门解决问题，铅山农商银行用实际行动践行了“以客户为中心”的服务理念。客户妻子对农商银行的贴心服务连声致谢，感慨道：“本以为特殊情况难办，没想到农商银行这么给力！关键时候靠得住，真是解了我们家的燃眉之急！”

下一步，铅山农商银行将持续优化应急服务流程，聚焦群众特殊金融需求，以更暖心、更高效的服务，为地方百姓办实事、解难题，让农商银行的服务温度传递到每一位客户心中。 童莹

青神农商银行

柑橘树抵押贷款成功落地

在中国人民银行眉山市分行和国家金融监督管理总局青神监管支局的指导下，四川青神农商银行与县农业农村局、县农村产权交易中心等部门协同联动，于近期成功落地全县首笔以柑橘树作为抵押物的农作物抵押贷款，让“中国晚熟柑橘之乡”的特色农业资产转化为融资“硬信用”，为乡村振兴注入金融新动能。

依据“三抵押”制度中“农作物抵押”相关规定，青神农商银行将具有稳定收益能力的盛果期柑橘树纳入合格抵押物范畴，重点支持果园标准化改造、品种升级及农业设施建设，通过县农村产权交易中心进行抵押登记，并在动产融资统一登记公示系统完成公示，有效实现了柑橘树从生产性资产向可融资资产的转化，显著拓宽了农村融资渠道。

在该笔柑橘树抵押贷款业务中，县农业农村局组织专业评估团队进行实地勘查，综合树龄、品种、长势及预期收益等因素出具价值评估报告；县农村产权交易中心依法办理抵押登记，确保权属清晰、登记唯一；青神农商银行根据“白名单”准入和评估结果实现快速审批放款，形成了“需求对接—价值评估—抵押登记—授信发放”的全流程闭环管理。 陈婉遐 陈懋槐

平顺农商银行

多维拓展金融服务新路径

山西平顺农商银行始终扎根地方，秉持“服务小微、惠及民生”的宗旨，持续优化服务机制，强化网点与渠道协同，以务实创新举措推动业务高质量发展，全力提升金融服务的可得性与满意度。

该行新城支行借助“晋享e贷”产品，积极推广更加灵活便捷的贷款服务，客户经理走进商户集中的街道，主动向大家介绍贷款政策，一边集中办理、一边根据每家情况灵活审批，让老百姓用款更方便、更省心。

该行营业部着力打造“智慧厅堂+客户陪伴”服务模式，充分挖掘线下网点的流量价值与场景潜力，大堂经理与客户经理协同识别客户需求，适时推荐理财、贷款及数字支付产品，并定期举办“金融知识小课堂”，普及反洗钱、个人征信等实用知识，增强客户信任与黏性。

该行阳高支行推行“走出去+请进来”双线服务策略，组织客户经理持续开展“进企业、访社区、走乡村”专项活动。通过面对面沟通，精准推介代发工资、社保卡、移动银行等一揽子金融服务，同步收集客户反馈、响应融资需求，切实打通金融服务“最后一公里”。 白茜

三门农商银行

党建引领助力地方经济发展

浙江农商联合银行辖内三门农商银行坚持党建引领，探索力量凝聚、特色积聚、人才汇聚的“三聚”工作法，助力地方经济社会高质量发展。

该行充分发挥基层党支部战斗堡垒作用，组织17支“红管家”队伍，实地走访县内外企业、个体工商户、农户等各类经营主体，主动问需，切实加大融资纾困力度；率先在辖内启动财金助力扩中家庭项目，实现“扩中”家庭新增各项贷款余额2亿元，帮助中低收入家庭增收致富。

该行建设全行首家“户外劳动者驿站”，建立困难群体帮扶台账，定制“共富暖心礼包”，常态化开展助老助残、公益助学等活动，推动暖心服务融入基层治理；组织党员先锋队长期入驻“银星之家、童星之家”两家主题银行，服务“一老一小”群体。

根据“双培养”机制，该行立足“丰收联盟”平台，培养新媒体人才，开展“村小乐”抖音助农直播活动，打响了“三门人自己的直播间”品牌，“村小乐”助农共富模式成功入选年度电商直播式“共富工坊”典型案例。 郑叶飞