

衡阳农商银行 获“衡阳市2025年纳税贡献20强”

日前,从湖南衡阳市高质量发展大会上传来喜报:衡阳农商银行荣获“衡阳市2025年纳税贡献20强”。这份由中共衡阳市委、衡阳市人民政府联合颁发的荣誉,是对该行在衡阳经济发展中纳税贡献的高度认可。

一年来,该行始终坚守服务“三农”、服务中小微企业、服务地方经济的初心,深耕衡阳本土市场;在稳健经营的基础上,持续加大对地方实体经济的金融支持力度,通过优化信贷结构、创新金融产品,助力本土企业发展和服务城乡居民;同时,严格履行纳税义务,以实际行动为衡阳市财政收入增长和经济社会发展注入金融动能。

陈晓立

桐庐农商银行 “金融驿站”入选市级优秀案例

近日,浙江杭州市首批“金融驿站”优秀案例正式发布,浙江农商联合银行辖内桐庐农商银行联合县人社局、老干部局共同打造的全省首个“‘5060银色家园’金融驿站”成功入选,成为全市养老金融与民生服务深度融合的创新典范。

该行创新构建“十百千万”幸福工程,通过“客户经理+网格员+志愿者”联动,为万余名老人提供了个性化关怀;同时,组建了“银发”人才队伍,并设立专项资金推动“银发”人才发挥余热。此外,该行通过推行“行政管理+志愿者自我管理”,设立志愿服务分制度,形成“低龄助高龄”互助养老良性循环。

申屠晓欢

团风农商银行 “春天行动”首日放贷超亿元

新年首个工作日,湖北团风农商银行以金融“春潮”精准灌溉实体经济,单日发放贷款119户、金额1.14亿元,以“真金白银”的信贷支持为县域企业与农户送上新春贺礼,打响2026年“春天行动”开局战,以金融服务“开门红”助力地方经济稳提提质。

依托前期“暖冬行动”走访成果,该行提前摸排辖内融资需求,建立“一企一策、一户一档”服务机制,实现信贷投放精准匹配。新年首个工作日,该行为77户农户和商户发放贷款4461万元,单日为11家小微企业专项发放贷款5500万元,其中,为团风县某食品生产企业发放300万元“知识信用价值贷”,支持企业应对订单增长、原料备货的资金需求。

陈诚

湘潭农商银行 “银政”携手织密惠民服务“保障网”

近日,贵州湘潭农商银行业务发展部联合党支部牵头,联合湘潭县人力资源和社会保障局、县残联召开了“人社+金融”服务融合发展座谈会。三方以党建为纽带,聚焦民生服务痛点堵点,深化“银政”合作共识,以机制创新推动服务提质增效,促进党建成果转化为民惠实效。

作为此次合作的党建牵头力量,该行业务发展部联合党支部充分发挥战斗堡垒作用,党员骨干全程参与方案研讨、机制设计。此次会议明确了构建“金融服务+社保窗口+‘零驿站’”三位一体服务体系。这一创新模式正是该行业务发展部联合党支部带头调研民生需求、破解服务难题的实践成果。

曾浩

漓江农合行政务中心支行 增户扩面显成效 零售转型“加速跑”

2025年以来,广西漓江农合行政务中心支行以零售转型为核心,锚定增户扩面目标,深耕桂林市机关企事业单位与社区客户,实现了贷款客户数量与贷款余额双增长。

工作中,针对客群服务覆盖面有限问题,政务中心支行全体人员主动走出网点,联动周边企事业单位与社区、商圈,精准挖掘个人消费、小微企业经营等金融需求,让零售服务触达更多普惠客户。

截至2025年12月30日,该行贷款户数跃升至1282户,较2024年初增长超70%,放款笔数增至2227笔,实现翻倍增长,零售业务的客户群体正持续扩大,增户扩面的目标取得阶段性成效。

苏浩源 陆海明

唐山农商银行丰润七树庄支行 成功营销财政性存款1600万元

岁末年初,河北唐山农商银行丰润七树庄支行抢抓机遇、精准攻坚,成功营销长深高速改扩建工程征地拆迁款1600万元,实现重大项目财政性存款营销的重大突破。

在获悉长深高速丰润段改扩建工程即将启动的信息后,丰润七树庄支行迅速将其确定为存款营销的“破冰点”,由支行行长牵头成立5人专项攻坚小组,制订精准方案,主动对接镇财政部门,通过持续跟进客户需求、深度梳理业务流程,提供全链条服务,最终在激烈的同业竞争中脱颖而出,成功推动该笔资金落地。

纪静 李建

奉新农商银行“四维聚力” 为县域经济注入金融动能

近年来,江西奉新农商银行始终坚守服务本土的初心使命,以普惠金融为抓手、优质服务为依托、人才建设为支撑、风险防控为底线,不断激活高质量发展内生动力,提升综合服务效能,为县域经济高质量发展注入了坚实金融动能。

该行始终坚守“立足本土、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇,把普惠金融作为高质量发展的重要根基,推动金融资源向实体经济重点领域和薄弱环节倾斜。该行聚焦乡村振兴,深化“整村授信”工程,组建专业服务团队走进田间地头,了解农户融资难题,构建起“龙头企业+合作社+农户”链式服务模式,并联动上下游经营主体形成良性发展循环,助力当地农业产业化升级。同时,该行推行“网格化营销+名单制管理”,针对中小微企业“短、频、快、急”融资需求,创新推出“百福·流水贷”等产品,并开辟“绿色审批通道”,压缩审批时限,缓解中小

微企业融资难题,筑牢区域经济发展“毛细血管”。

该行秉持“以客户为中心”理念,从网点改造、流程简化、场景延伸入手,让金融服务更有温度、更接地气。该行积极推进网点转型升级,完善适老化设施,并设立爱心窗口,为老年人、残疾人等特殊群体提供“一对一”专属服务;同时,组织青年志愿服务队深入社区、养老院开展金融宣教,提升群众的金融素养。此外,该行简化业务办理流程,推行“一次性告知、限时办结”制度,减少客户跑腿次数,提升客户满意度。该行积极延伸服务场景边界,在普惠金融服务点接入水电燃气缴费、话费充值、社保医保查询代办等高频便民服务,并叠加农产品代销服务,让群众“小事不出村、大事不出镇”,真正实现“金融服务+生活服务”一站式办理。

该行将人才建设作为高质量发展的核心引擎,构建“引、育、用、留”全链条人才管理体系,激活队伍活力;每年

结合业务需求制定招聘计划,吸纳高素质大学生和专业技能人才;制定《奉新农商银行年轻干部员工培养规划方案》,通过专题培训、案例教学、导师带教、交叉轮岗等方式,提升员工专业能力与综合素养;畅通岗位晋升通道,建立基于能力、业绩的多元化激励机制,不断激发员工向上动能,营造了“人尽其才、才尽其用”的良好氛围。

该行把风险防控作为发展生命线,构建了“体系完善、协同高效、科技赋能、文化引领”的全方位风控格局,保障全行稳健可持续经营。工作中,该行健全风控体系,做实“三道防线”职责分工,明确前台自查责任、中后台风控部门评估指导责任、审计部门监督责任,并建立统一风险管理标准,实现风险全流程闭环管理。同时,该行强化科技赋能,运用大数据平台强化客户风险预警,优化授信评估模型,精准识别高风险客户,不断提升风险监测与处置精准度。

傅满



新年伊始,山西侯马农商银行各营业网点迎来业务“开门红”:大厅内人潮涌动却秩序井然,工作人员穿梭其间提供专业服务,客户脸上洋溢着收获的喜悦,共同绘就一幅温馨的新年画卷。同时,该行持续开展各类便民惠民活动,用实际行动传递爱心、凝聚暖流,为构建和谐美好的城市氛围贡献金融力量。图为该行工作人员向客户推介金融产品。

吴静轩

资中农商银行凤凰城支行推进“最小应急单元”建设 筑牢安全防线 护航高质量发展

近年来,四川资中农商银行凤凰城支行积极响应总行关于强化应急管理体系建设的要求,扎实推进营业场所“最小应急单元”建设工作;通过统筹规划建设、完善应急体系、强化培训演练、深化隐患排查等举措,全面提升突发事件处置效能,以基层之稳护全局之安。

该行高度重视应急管理,迅速组织部署,成立专项工作小组,支行行长靠前指挥,组织网点人员立即行动,明确职责分工与时间节点,为建设工作提供了坚实的组织保障和清晰的行

动路线图。同时,该支行以“最小应急单元”为核心,细化划分三类处置单元:前端处置单元,由厅堂安保人员、大堂经理组成,负责第一时间识别风险、防止事态升级;厅堂处置单元,以柜面人员、客户经理为主体,协同前端单元开展疏散引导、信息上报;后续支援单元,由支行负责人、内管行长构成,统筹协调资源,联动公安、消防等外部力量支援。通过明确各单元职责分工,该支行形成了“快速响应、梯次支援”的闭环处置链条,确保突发事件“发现早、控得

住、处置快”,让“最小应急单元”成为守护群众安全的第一道防线。

此外,该支行修订完善了专项应急预案,重点细化“防、抢、撤、救”四项核心措施:强化物防技防投入,落实“一日三巡”安全检查;组织防抢劫、防诈骗模拟演练,提升员工应急处突技能;规划疏散通道,定期开展客户疏散演练;联合消防部门培训灭火器使用、急救包扎等技能,确保员工掌握基础救援能力。目前,该支行已组织开展了多次专项演练,参与员工覆盖率达100%。

王思静

昆山农商银行 创新贵金属线上业务 重塑财富管理新方式

近日,依托自主研发的金融科技平台与线上化系统支撑,江苏昆山农商银行成功推出“贵金属线上业务”及专属财富管理小程序,突破了传统贵金属业务的地域与时间限制,为客户带来了触手可及的财富管理新方式,以科技之力为金融服务注入智慧动能。

传统模式下,客户购买贵金属需亲临网点,经历咨询、挑选、购买、签约、支付等多个环节。昆山农商银行以小程序为核心载体,打造贵金属线上业务平台,提供“随时、随地、随心”的便捷服务体验。该小程序即开即用,无需下载安

装,集产品展示、在线交易、持仓查询、市场资讯等功能于一体,将传统柜面贵金属业务全面迁移至移动端,实现了业务办理“零跑腿”;界面设计采用简洁直观的布局,配备高清产品图片与360度展示功能,便于客户全方位了解产品细节;在交易流程上,采取极简操作设计,从选购到支付仅需4步,大幅降低了客户购买门槛。

在构建贵金属线上业务系统时,该行创新采用“微服务”架构,通过模块化设计实现用户管理、产品展示、交易处理、资金清算等核心功能的高效协同,

系统运用分布式架构,峰值处理能力提升至1000笔/秒,保障交易流畅稳定,同步搭载智能风控引擎,实时监测交易行为,结合客户“画像”实施差异化风险管控。该系统还支持贵金属公司入驻小程序,实现线上协同、价格同步、库存动态管理与订单自动处理,显著提升业务办理效率和资金安全保障。

在模式创新上,该行打破传统运营边界,构建“银行平台+贵金属公司+客户”三方协同生态,实现产品供应链深度融合,保障产品品质与货源稳定,从而快速响应市场,定制专属产品,提升业务竞争力。

汪伟

固原农商银行“三个坚持”推动战略目标实现

2025年以来,宁夏固原农商银行深入践行“五五战略”,统一思想、凝聚合力,紧紧围绕“坚持目标导向、坚持问题导向、坚持结果导向”的“三个坚持”工作原则,力促各项战略指标稳步推进、顺利收官。

为确保全行战略目标清晰传导、有效落地,该行将各项战略指标深度纳入季度营销竞赛体系,并印发活动方案,配套激励措施,科学分解任务,实现“战略指标季度化、季度任务活动化、活动推动常态化”,确保战略指标推进节奏平稳、贯穿始终。同时,该行针对性开展“短板指标”专项提升活动,并结合阶段性指标完成情况,精准

识别薄弱环节,先后组织开展了收单提升、信用卡促销等系列活动。

面对市场竞争加剧与客户需求多元化的挑战,该行主动出击,深入开展网格化精准外拓营销,打破网点物理边界,推行“支行全员外拓”模式;以社区、商圈、园区、村镇为网格单元,组建外拓小组开展清单元、驻点式营销;通过深入市场一线,有效提升品牌影响力与客户触达率,直接带动了存款、贷款及电子银行产品的同步增长。该行针对信用卡不良与ETC业务垫款清收两项难题,成立了“战略指标风险控制专班”,采取“一户一策”方案,综合运用电话催收、上门协商、司法诉讼、

资产重组等手段,全力压降信用卡不良余额;同时,通过系统排查、责任到人、重点攻关等方式,高效推进ETC客户垫款催收工作。

该行坚持以数据检验工作成效,将“三个坚持”的落脚点放在实实在在的营销业绩上,通过季度营销压实了责任、专项活动补强了短板、外拓营销拓展了市场、专班攻坚守住了底线,圆满完成了年度任务。截至2025年12月23日,该行信用卡有效卡新增2056张,完成任务的171.33%;信用卡分期收入140万元,完成任务的107.69%;ETC垫款清收已超额完成降控任务。

刘慧婷

邢州农商银行 实现营业网点“碳中和”

近日,河北邢州农商银行获得由河北环境能源交易所颁发的《降碳产品价值实现证书》,标志着2025年5月1日至10月31日期间,该行营业网点产生的直接与间接温室气体排放(经核算总量为164余吨二氧化碳当量),通过承德塞罕坝生态开发集团有限公司捐赠的狮子沟林场森林固碳生态产品项目减排量完成等量抵消,实现了营业网点“碳中和”。

作为服务地方经济的金融机构,

徐琳杰

霍州农商银行 科技赋能让金融服务“零距离”

作为地方金融主力军,山西霍州农商银行始终秉持“以客户为中心”的服务理念,积极拥抱数字化转型浪潮。依托企业微信搭建高效服务矩阵,该行仅用一个月的时间就成功拓展客户近8万名,并以企业微信为载体,通过科技赋能实现7万余名客户金融服务一键触达,凭借精准营销、个性化服务与场景赋能,为客户带来全新金融服务体验。

该行将企业微信拓展的客户资源与行内数据资源深度融合,建立完善的客户分层管理体系,通过多维度客户“画像”,精准定位客户金融需求,实现金融咨询、信贷产品等资源的精准匹配与定向推送,让客户感受到“量身定制”的贴心关怀,真正实现“需求在哪里,服务就跟进到哪里”。

为进一步提升服务精细化水平,该

行依托企业微信为客户配备专属“金融管家”,构建了“一对一”专属服务模式,客户通过企业微信即可便捷完成线上预约、业务咨询、问题反馈等操作,无需奔波网点,省时又省心。同时,该行通过企业微信定期向客户推送最新金融资讯、金融产品信息,同步普及金融知识,提升客户金融素养,增强风险防范意识,实现金融服务与知识普及的双向赋能。

此外,该行还借助企业微信打破服务时空限制,为特殊群体提供暖心便捷服务;客户只需通过企业微信联系专属“金融管家”,相关工作人员将第一时间上门为其办理业务。从线上咨询到上门服务,从业务办理到知识普及,该行以企业微信为纽带,将金融服务的温度与速度完美融合,让普惠金融的阳光照亮每一个角落。

韩莉

北仑农商银行 引入图数据库技术 精准拦截涉诈资金

面对当前电信网络诈骗活动呈现出的专业化、隐蔽化、跨渠道化的新特征,传统风控手段面临严峻挑战。为此,浙江农商联合银行辖内北仑农商银行率先引入图数据库 Neo4j 等科学技术,构建起一套精准高效的智能风险防控体系,在欺诈资金链识别与拦截上取得显著成效,为守护群众资金安全、维护区域金融稳定提供了有力科技支撑。

实践中,该行科技信息部聚焦技术赋能,将具有原生图存储和强大关联分析能力的 Neo4j 图数据库应用于风控实践。该技术能将账户、设备、IP 地址、交易对手等要素视为“节点”,并将其间的转账、登录等行为视为“关系”,从而直观构建出多维关系图谱,实现从点状监控到网络洞察的跃升。

技术的生命力在于实战。日前,该系统监测到一名 52 岁女性客户账户出现异常:20 天内收到来自 7 个陌生异地账户的转账,总金额 3.2 万元,且资金到账后均在一小时内通过快捷支付转入某未知第三方平台,转账备注多为“货款”“服务费”等模糊表述。单看每笔交易均未触发传统风控阈值。该行通过 Neo4j 图谱分析,风控模型迅速捕捉到其异地收款、快速转移、交易对手分散的欺诈特征,并进一步挖掘出该客户账户与多个已列入涉诈黑名单的账户存在间接资金关联,且近期频繁更换登录设备,使用境外代理 IP 登录手机银行的关键线索。最终,该行通过图算法路径分析,成功锁定一条诱骗收款、快速转移、洗白资金的欺诈链条,将该账户被判定为高风险涉诈账户。

林明磊 钟朝勇

安义农商银行 林权担保贷款唤醒“沉睡”资产

“这5万元贷款真是及时雨,解了我的燃眉之急!”江西安义县林业经营户刘磊拿到江西安义农商银行发放的林权担保贷款后,难掩激动之情。

刘磊经营苗木种植多年,一直想扩大规模,却因缺乏抵押物面临融资难题。安义农商银行在走访中了解到他的需求后,立即安排客户经理上门对接,向其推介了林权担保贷款产品,并详细讲解“银行+担保+林权抵押”的创新融资模式。在确认刘磊所经营的林木权属清晰、符合条件后,该行立即与合作担保机构共同启动快速审批流程。

依托与县林业局、自然资源局等部门建立的协同机制,该行为刘磊提

供了从林权评估、抵押登记到贷款审批的“一站式”服务,短短几天内,信贷资金便顺利发放到刘磊的账户上,为他送上了实实在在的金融“活水”。

刘磊的成功获贷,正是安义农商银行深耕本土、以金融创新服务乡村振兴的一个生动缩影。针对县域内林业经营主体普遍面临的“融资难、担保难”问题,该行积极落实县林权制度改革部署,深化与县级林权担保机构的合作,共同构建风险分担机制,让“沉睡”的林权资产转化为可抵押、可融资的“绿色资本”,并持续优化服务流程,通过“政银”联动、数据共享,简化手续、提升效率,切实做到让客户“少跑腿、快获贷”。

杨琦

阿坝农商银行汶川支行 零钞兑换暖民心 便民服务“零距离”

作为扎根地方的金融机构,四川阿坝农商银行汶川支行始终坚守“以客户为中心”的服务宗旨,聚焦群众日常用钞中的急难愁盼问题,以专业、贴心的服务为群众排忧解难,用实际行动践行“金融为民”理念。

每年4月到年底,是汶川甜樱桃、香杏子、红脆李、塘心苹果等特色水果的营销旺季,果农们忙着采摘售卖,商户们喜迎八方游客,现金交易十分频繁。可零钞兑换难,成了大家的烦心事,果农整天守在果园,商户忙于照看摊位,根本抽不出时间去银行换零钞。不少年轻态的果农,不习惯使用微信等移动支付,担心收款不到账,更依赖现金交易,找零需求格外迫切。为解决这一问题,汶川支行

创新推出“移动银行”服务模式,将金融服务窗口直接延伸到田间地头、交易市场和旅游景区。该支行组建了专项服务团队,带着提前备足的1元、5元、10元零钞和移动支付设备,深入岷江路下段甜樱桃市场、尔玛天街等重点区域,挨家挨户走访果农和商户,主动提供零钞兑换、残损币回收服务。对于客流量大的商户,汶川支行工作人员还根据其实际需求估算用量,约定时间补充零钞,让商户找零不用手忙脚乱,游客结账更快捷。服务过程中,该支行工作人员还同步开展反假币宣传,通过案例讲解、实物展示等方式,提升商户和游客的风险防范意识,累计覆盖超百人次。

邹永娟