东阳农商银行

加快外贸企业服务体系建设

今年以来，浙江农商联合银行辖内东阳农商银行持续加快小微外贸企业服务体系建设，聚焦企业经营收入核心来源，简化申请材料、压缩审批时限，大力推广“小微E贷”“小微速贷”等纯信用贷款产品，最大化释放企业信用价值；开通外贸企业金融服务“绿色通道”，有效降低其跨境经营成本。

该行打出金融支持“组合拳”，将走访服务作为畅通“银企”对接的第一道桥梁，全面掌握企业生产经营动态，建立“一企一档”服务台账，实现金融需求与服务供给的精准匹配，真正把金融服务送到企业一线。

张隆浩 张海燕

青县农信联社

开展“红十字救护员”急救培训

近日，河北青县农信联社邀请沧州市红十字会应急救护师团队，面向该联社工作人员开展“红十字救护员”急救培训。

此次培训采取“理论科普+实景演示+分组实操+一对一纠错”的立体化教学方式。应急救护师围绕心肺复苏操作流程、自动体外除颤仪使用，以及生活场景下老人、儿童气道异物梗阻解除等内容进行系统讲解，逐人指导参训工作人员在模拟人上反复练习按压力度、频率和体位调整和AED使用中的注意事项。培训结束后，参训学员统一参加理论考试与实操考核，合格者取得《红十字救护员证书》。

顾明明

天台农商银行

“银担”合作托举“云端”园艺梦

2020年，因父亲经营不善，庞哲宁选择返乡接手家里的园艺苗圃。面对自家苗圃底子薄弱且存在历史欠款的困局，她把目光投向线上赛道，通过小红书、微信朋友圈等渠道分享园艺产品，逐步将线上流量转化为实实在在的订单。

生意越做越红火，庞哲宁计划进一步扩大基地规模，引进优质种苗，完善大棚、管护等配套设施，流动资金不足的状况却困住了她前行的脚步。

浙江农商联合银行辖内天台农商银行了解到庞哲宁的情况后，主动联动省农担公司开展“银担”合作，为其投放65万元贷款，切实化解其创业路上的资金堵点，让庞哲宁的“云端”园艺梦得以落地生根。 **张琼蕾**

灌云农商银行

促进授信签约工作显成效

第四季度以来，江苏灌云农商银行持续推进授信签约工作，以标杆示范带动零售信贷业务提质增效。

该行依托网格化名单、信贷系统精准筛客，前置业务准备，推行上门服务，实现征信授权、面签一站办结；抢抓按揭业务办理契机，用好业务等候时段同步挖掘授信需求；建立授信台账，常态化开展到期客户“回头看”，主动对接做好续贷签约；对意向客户实施标签分类管理，持续回访跟进促进转化；严守合规底线，做好风险提示；坚持逐笔复盘优化营销话术，做实客户日常维护，构建业务良性循环。

该行将存量客户维护作为增长“压舱石”，积极推动以老带新，扩充客户资源；针对老年客户开展代际营销，在顺畅办理业务的同时挖掘其子女潜在授信需求；抢抓驻村走访、商户巡访契机，为农户、个体工商户推介合适的信贷产品，重点跟进优质客源，提升现场签约转化率；贴合客户特点，摒弃专业术语，为其解读利率、期限、准入条件，减少无效沟通；坚持自我加压设定工作目标，形成“定目标—抓落实—见成效—增信心”的正向循环。 **于新华**

隆回农商银行六都寨支行

进村入户走访信贷客户

近日，湖南隆回农商银行六都寨支行组织客户经理进村入户，开展秋收后信贷需求走访，把金融服务送到农户家门口。

该支行客户经理逐户问清种养规模、收成情况和资金缺口，现场记录需求、建立走访台账。针对农户对于贷款材料、办理流程、具体手续等方面的疑问，客户经理通过一张“明白纸”，把能贷多少、利率多少、多久到账等内容解释清楚，让农户吃下“定心丸”。

为不让走访变成走过场，该支行按村实施分片包干制度，做到“一户一档”，在提高走访效率的同时，确保农户反映的问题“有人跟、有人办”。

肖永康 易思疑

国家金融监督管理总局吉水监管支局引导银行机构

推动拥军金融服务提质增效

长期以来，国家金融监督管理总局吉水监管支局（以下简称：吉水支局）立足红色老区发展实际，坚持党建引领，引导辖内银行机构聚焦退役军人、军属及优抚对象的融资需求，推动拥军金融服务提质增效。

江西省吉水县有着厚重的红色底蕴，拥军基础扎实，当地退役军人、优抚对象创业就业融资需求旺盛。吉水支局立足监管引导职能，主动搭建“政银”对接桥梁，督促指导辖内银行机构锚定退役军人创业、经营、消费等融资痛点，打造专属化、便捷化、有温度的拥军金融服务体系。

在吉水支局的推动下，吉水农商银行深化与吉水县退役军人事务局的党建共建工作，健全“协调会商、信息互通、共建对接”协同机制，依托全县乡镇网点，实现退役军人服务站点金融服务全覆盖。该行创新推出“退役军人贷（大美吉水福军贷）”等专属信贷产品，采用“无感授信、有感激活”服务模式，覆盖创业经营、农业生产、日常消费等多元场景；符合条件对象最高可申请20万元信用创业担保贷款，享受财政全额贴息。在此基础上，该行计划将服务范围拓展至退役军人配偶、现役军人家属，持续拓宽拥军服务覆盖面。

在吉水支局的引导下，辖内银行机构落实差异化利率让利政策，退役军人经营性、消费类贷款可享受利率优惠，荣获县级及以上荣誉的退役军人可享受更大利率减免，切实降低其融资成本；开辟拥军贷款“绿色通道”，落实“优先调查、优先审查、优先审批、优先放款”的“四优先”政策，确保30万元以内贷款在2个工作日办结，配套拥军信用卡优惠、专人对接服务，持续压缩办贷时限、优化办贷体验。

吉水支局指导辖内银行机构同步做好拥军宣传与志愿服务，组建金融拥军志愿队伍，常态化开展“我为老兵办实事”活动，上门宣讲信贷政策、普及金融反诈知识；结合重要节点走访慰问困难退役军人，发挥银行内部退役军人职工的先锋作用，当好金融政策“翻译官”；弘扬军人诚信风尚，对守信退役军人给予额度、利率倾斜，推动退役军人将其优良品格转化为信用资产，营造崇军尚信的良好氛围。 **刘瑛**



长期以来，山西永济农商银行坚持支农支小的立场不偏移，着力构建“党建+”工作机制，把银行柜台“搬”到荷塘田埂，助推农村增绿、农业增效、农民增收。图为该行支持的农户正在采摘莲藕。 **何红星**

大同农商银行发放活体抵押贷款

解决养殖企业融资难题

长期以来，活体养殖产业因抵押物确权难、评估难、监管难、处置难，始终面临融资难、融资贵的困境。如何让“活体”变“资产”、让“资产”变“资金”，成为涉农金融机构服务乡村振兴必须破解的课题。近日，大同农商银行成功发放一笔990万元活体抵押贷款，以牛群作为抵押物，激活农村沉睡资产，为乡村振兴注入金融活力。

该笔贷款的核心突破在于构建“保险+耳标+登记+监控”四位一体风控体系，把活体抵押从“看得见、管不住”变为“管得住、控得牢”。据了解，抵押牛群已投保商业养殖保险，可有效对冲疫病等经营风险，一旦发生意外，保险赔付可覆盖贷款风险敞口，为信贷资金安全加装“防护网”。养殖企业为牛群逐一佩戴物理耳标，实行单独圈养、专区管理，每头牛拥有独一无二的“身份证”，从源头上解决活体抵押物权属认定难的问题，确保抵押物“对得上、找得到、认得出”。该笔贷款依托中国人民银行动产融资统一登记公示系统办理抵押登记，确保抵押权合法有效，让活体抵押具备法律保障和公示公信力。此外，该行建立活体抵押试点监测区域，实现对牛群状况的24小时实时掌控。该模式四位一体、环环相扣，既解决了银行“不敢贷”的后顾之忧，也打通了养殖企业“贷不到”的融资堵点。

活体抵押贷的落地，不仅解了企业的燃眉之急，更沉淀出一套可供复制推广的标准化流程。大同农商银行坚持“投放一笔、总结一套、复制一批”的工作思路，从贷前调查、价值评估、登记备案到贷后监管，逐环节明确操作规范，形成闭环管理——在贷前，组织客户经理深入养殖场，实地核查牛群规模、健康状况和经营情况，结合保险覆盖情况合理确定授信额度；在贷中，规范办理耳标标识、抵押登记和保险手续，确保权属清晰、手续完备；在贷后，依托监测区域和客户经理定期回访，动态掌握牛群存栏变化和经营风险，做到早发现、早预警、早处置。这套流程为打造信贷工厂模式提供了宝贵经验，推动活体抵押贷款业务规模化、规范化发展，让“一笔业务”变成“一套方法”，让“个案突破”走向“批量复制”。

资金获批后，相关项目如期推进，上游牧草种植、饲料加工，下游乳制品加工、零售端均有了更加稳定的产品供应，整条产业链因活体贷款注入而充满活力。过去，上游供应商担心回款周期，下游经销商担心货源稳定，如今随着核心企业资金链打通，产业链上下游的堵点逐步疏解。在此基础上，该行客户经理主动对接上下游供应商，为其提供整套金融服务方案，有效盘活链上金融客户，实现从单点授信向全链服务的转变。 **宋建波**

遂川农商银行聚焦企业需求

助力科技金融扩面增量

为深入贯彻落实做好科技金融大文章工作要求，江西遂川农商银行立足县域本土，深耕科技型企业金融服务，主动对接科技型企业融资需求，持续加大信贷资源倾斜，以精准高效的金融服务助力县域科创产业提质增效，为地方培育发展新质生产力注入农商金融力量。截至10月末，该行科技型企业贷款户数70户、贷款余额8.06亿元，较年初新增1.37亿元；科技相关产业贷款余额9.5亿元，较年初增加3.76亿元，科技相关产业贷款增量位居全省农商银行前列，科技金融业务取得阶段性成效。

该行高度重视科技金融扩面增量攻坚行动，把科技金融作为信贷重点工作抓实抓细，对照省行下发的科技金融指导性计划目标，细化工作台账，明确工作任务，压实条线、支行两级责任，建立任务跟踪督导机制；聚焦科技型企业“白名单”，落实“5815”走访机制，组织客户经理深入园区、企业开展上门走访，全面摸排辖内高新技术企业、科技型中小企业、专精特新企业生产经营、技术研发及融资诉求，做到摸清底数、掌握需求，建立企业需求清单，实行“一户一策”精准对接，打通金融服务科技型企业“最后一公里”。

针对科技型企业轻资产、重研发的经营特点，该行打破传统抵押物依赖思维，综合考量企业技术实力、知识产权、市场前景、研发投入等要素，灵活匹配信贷资源；开通科技型企业办贷“绿色通道”，优化授信审批流程，压缩办贷时限，提升放款效率；充分发挥地方法人机构决策链条短的优势，积极适配科技型企业研发投入、设备更新、扩大生产等多元化资金需求，为科技型企业提供便捷、适配的信贷支持，缓解科技型企业融资难、融资慢的现实难题。

在抓好科技型企业贷款扩面增量的同时，该行同步加大科技相关产业信贷投放力度，围绕县域高新技术产业和科创上下游产业链，着力延伸金融服务触角，支持科技成果落地转化，助力传统产业数字化、智能化转型升级；坚持扩面增量与风险防控两手抓，做好贷前、贷中、贷后全流程管理，平衡业务发展与风险管控，实现科技金融业务稳健运行。 **廖海华**

南通农商银行

多措并举优化跨境金融服务

今年以来，江苏南通农商银行紧扣稳外贸、稳外资政策导向，围绕外贸客户拓展、本外币协同、产品迭代和队伍赋能等方向，着力打通营销、结算、融资、避险服务链条，推动跨境金融业务从“办得顺”向“拓得开、撑得牢”升级。

该行把拓客增户摆在靠前位置，向辖内支行统一下发外贸企业外汇账户新开重点客户台账，明确走访标准、节点要求和对接责任；机关职能部门主动下沉一线，嵌入支行日常走访、业务复盘和月度例会，形成上下联动、精准攻坚的拓客态势。

该行立足本币结算传统优势，按照跨境人民币专项方案逐月对接、逐户跟进；把进出口客户新增、投放新增纳入核心考核，为相关企业定制“结算+融资+避险”综合方案，引金融“活水”精准流向外贸实体经济。

该行主动对接联合银行，推进福费廷平台开发调试与落地测试，成功落地网内首笔二级市场电证福费廷买入业务，以跨区域电证交易打破传统跨省资金清算的地域壁垒；将合规要求嵌入交易全流程，做到平台测试、业务准入、资料审核、数据报送环环把关。

该行着力构建全员、全流程、全客户培训宣传体系，条线人员按月开展实操和政策精讲，柜面人员紧盯个人外汇易错点线上排查与流程规范，组织客户经理开展“小班授课+实地教学”，把营销话术、展业规范、风险防控同步送到一线；推广“苏汇e站”便民小程序，通过播放宣传片、发放折页、公众号科普等方式，解读相关政策，实现合规防线与服务体验的同向加固。 **张伊旻**

巴中农商银行

推进“文旅+康养+金融”融合发展

近年来，四川巴中农商银行聚焦本地文旅康养、“银发”经济重点领域，持续优化信贷资源供给、创新适配金融产品，同步完善适老化金融服务，丰富养老金融服务场景，推进“文旅+康养+金融”融合发展，以实际行动写好养老金融大文章。

针对康养项目周期长、投入大、回报慢的行业特点，该行充分运用普惠小微贷款支持工具、支农支小再贷款等多种货币政策工具，有针对性地优化信贷审批流程、还款方式、降低融资成本；跳出传统养老金融服务模式，紧扣项目建设现实需求，梳理形成配套支持清单，确保将金融资源向优质文旅康养项目和养老配套服务倾斜；主动融入全省养老金融服务大局，完成15个标准化适老化网点改造，在文旅集群地阶段性推出老年人扫码支付满减优惠、常态化开展养老金融宣传，让老年群体在家门口就能享受高品质旅居康养服务，实现产业赋能与民生服务双向覆盖。 **向涛 向镛**

兴山农商银行

创新“小工具” 撬动“大效能”

近年来，湖北兴山农商银行员工立足岗位，把技术积累嵌入日常流程，用“小而美”工具破解堵点痛点，走出一条“小工具撬动大效能”的科技赋能之路。

智能柜台传票打印曾是个“体力活”，逐个解压、逐份打印至少需要1小时。兴山农商银行高桥支行客户经理王斌斌研发“智能柜台传票打印工具”小程序，点击后可自动逐份打印，同步嵌入报表下载功能，设定名称和路径后可一键下载、分类存储，将内勤人员从重复劳动中解放出来。

信贷资料涉及借款、担保等整套合同，客户信息反复填写、利率反复核算，人工笔算误差风险高。王斌斌研发的“信贷资料智能处理工具”可批量导入模板、可视化拖拽标注字段，客户信息录入一次即可批量回填整套合同，一键生成资料包直接打印，将一笔信贷资料准备时间由平均40分钟缩短至5分钟；内置利率计算引擎自动核算等额本息、等额本金、提前还款测算、真实年化利率，实现利率测算“零误差”。

扫码商户免费额度核算曾是电银部每月的“头疼事”，人工逐项比对耗时易错。兴山农商银行信息科技部严超将商户报表导入程序，直接生成每月免费额度测算结果，将核算时间缩短至10分钟内，为商户费用活动设置提供精准依据。 **彭媛媛**

大厂农商银行

金融“活水”浇灌县域实体经济

长期以来，河北大厂农商银行紧扣“一池两新万企”行动部署，下沉服务重心、创新服务方式，以普惠金融的扎实实践，助力县域经济焕发新活力。

针对不同经营主体的差异化金融需求，该行摒弃同质化信贷模式，灵活设置贷款期限、还款方式，推出适配经营周期的信贷安排，避免还款时间与经营回款错配；持续优化信用贷款供给，降低融资门槛，让缺少抵押物的经营主体也能获得信贷支持。

该行持续优化信贷办理流程，精简申报材料，整合各类表单，减少重复提交，让群众“少跑腿”；合理下放审批权限，缩短内部流转链条，激活基层网点服务动能；开辟应急融资“绿色通道”，对农资采购、订单备货等紧急资金需求实行优先受理、快速审批、及时放款，用高效响应化解经营主体的资金之急。

该行扎实开展网格化包联走访，组织客户经理深入一线倾听经营诉求，摸清生产规模与资金缺口，建立动态融资需求台账；紧跟县域产业布局和重点项目清单，提前挖掘金融需求，量身定制综合金融方案，推动金融供给和产业发展同频共振。

该行统筹数字化转型与普惠服务普惠性，积极推广线上快贷、手机银行、聚合支付等线上金融产品，方便客户足不出户办理业务；同步做好适老化改造，保留线下暖心服务渠道，保障老年群体金融服务权益；持续深化“双基”共建，稳步推进信用村、信用户评定，厚植农村信用沃土；积极践行绿色金融导向，持续加大对节能环保、绿色转型经营主体的信贷支持。 **杨宇**

阿坝农商银行金川支行

让“信用有价”理念深入人心

近日，四川阿坝农商银行金川支行组织开展征信知识系列宣传活动，让“信用有价”理念深入人心。

该支行以营业网点为前沿阵地，通过摆放展架、张贴海报、滚动播放宣传标语等形式，向到店群众讲解相关金融知识，指导客户规范管理自身信用记录，做到“办理一笔业务、普及一次征信知识”；组建金融宣传小队走出网点，深入一线开展面对面宣讲，重点讲解征信异议处理、信用修复相关政策等内容，揭露“花钱洗白征信、付费消除逾期”等虚假中介骗局，提醒广大群众妥善保管身份证件，谨防个人征信信息被盗用；针对农户重点讲解良好信用对涉农贷款、整村授信的重要作用，引导大家自觉按时履约，珍惜个人征信这张“经济身份证”。 **曾选军**

保康农商银行寺坪支行

以优质服务提升市场竞争力

今年以来，湖北保康农商银行寺坪支行跳出“低价竞争”思维，以情破局、以服务制胜，以实干实绩擦亮本土农商银行服务招牌。

美佳购物广场是当地核心商户，长期使用同业支付设备，费率较该支行低0.1%。面对天然价格差距，该支行没有被动降价、陷入低价内卷，而是笃定“服务为王”。在美佳购物广场收银设备突然卡顿、原服务商迟迟未响应的关键节点，该支行客户经理主动协助商户手工分流记账并紧急协调零币兑换，给出了“零币残币及时兑换、按月上门对账单、贷款需求提前摸排、设备问题随叫随到”的承诺。最终，美佳购物广场主动将支付设备切换到该支行，其关注点也从“比费率”转向“比省心”。

米罗阳光餐厅原本使用老式收款码，起初对更换支付设备一事存在诸多顾虑。工作人员多次上门沟通，解释产品优势，并用美佳购物广场的落地案例打消其疑虑。为减少对该餐厅日常经营的影响，工作人员避开营业高峰，于晚上8点上门安装调试，逐项处理会员信息导出、菜单数据同步、会员卡余额折扣消费等问题，完成数据迁移和系统适配，实现“一客带一客、一店拓一店”的突破。 **吴兴婕 邹娟**