昆山农商银行

“带押过户”解决客户难题

近日，江苏昆山农商银行通过二手房“带押过户”模式，为客户方女士办理了一笔按揭贷款业务，为二手房交易中“先还贷、再过户”的传统难题提供了更加便捷的解决路径。

据悉，这套二手房卖方原贷款尚有80余万元未结清。按照传统交易流程，卖方需先筹措资金还清贷款、解除抵押，再办理过户及新的抵押登记。这一流程环节多、周期长，买卖双方不仅面临资金周转压力，也承担着一定的交易风险。

了解到客户的需求后，该行主动对接当地不动产登记中心，启用“带押过户”业务模式，实现原抵押注销、房产过户、新设抵押“三合一”同步办理，买卖双方仅需一次到场即可完成全部手续。随后，该行按揭客户经理于当日完成尽职调查和进件，提交审批后，5个工作日内完成审批并实现放款180万元，有效解决了买卖双方的资金难题。　**董君艳**

望都县农信联社

加大实体经济信贷支持力度

长期以来，河北望都县农信联社以金融服务提质增效为主线，以源源不断的金融“活水”浇灌实体经济，为当地经济高质量发展注入强劲动能。

该联社持续加大信贷投放力度，优化涉农金融产品，优化审批流程，降低融资门槛；依托“信用贷”、随借随还等灵活模式，让金融资源精准流向田间地头；通过健全乡镇服务网点、村级金融服务站、流动服务车三位一体服务网络，实现基础金融服务“村村通、户户通”。

该联社不断完善普惠金融服务体系，有效提升商户经营效率；依托商户经营流水、信用信息等大数据，创新推出“商户经营贷”“小微快贷”等专属产品，切实解决小微企业融资难题。

该联社在社保卡服务、便民缴费、助农取款、消费信贷等方面持续发力，优化网点服务环境；开展金融知识普及，守护群众财产安全；落实减费让利政策，减免多项服务收费，降低综合融资成本，有效提升金融服务满意度。　**卢静　左洪泽**

广元农商银行剑阁剑门关支行

党建引领普惠金融提质效

长期以来，四川广元农商银行剑门关支行持续下沉服务重心、延伸服务触角，走出了一条党建引领普惠金融高质量发展的实干路径。

该支行党支部高标准打造党员活动阵地，严格落实“三会一课”、主题党日等组织生活制度，常态化开展理论学习与业务练兵；以整村授信、网格化走访为抓手，组织党员深入村居、商户、涉农经营主体摸排融资需求，建立精准服务台账；常态化开展金融知识宣传活动，同步推广线上服务渠道，为行动不便群体提供上门金融服务；深化“银医”便民合作，优化群众就医缴费体验；开展“银村”结对共建，量身定制金融方案支持乡村特色产业发展。　**何汪洋**

潮州农商银行提供精准服务

走好新时代零售金融“长征路”

九十年前，发端于中央苏区的红色金融服务从长征路上的“扁担银行”一路延伸，再到敌后抗战的“马背银行”、延安兴业的“窑洞银行”，留下了“金融为民”的经典实践。九十年后的今天，广东潮州农商银行服务本土161万户个人客户，将“两万五千里”化作“最后一米”，走出了属于自己的零售金融服务“长征路”。截至2026年9月末，该行零售业务规模达407亿元，较开业前增长68%，市场份额稳居全市同业前列。其中，零售存款余额355亿元，较开业前增长50%；消费贷款余额52亿元，较开业前增长868%，生动诠释了本土金融的深耕成色。

潮州农商银行这份高含金量的成绩单来自多重优势加持——开业以来，以省市党委、政府的关心支持，监管部门的悉心指导，主发起行“114”营业网点发展模式和“3+2”特色化经营模式全面指引为“天时”，以扎根本土74年、形成以人民为中心的“三个银行+点线面体”农村金融服务体系为“地利”，以历经改制浪潮和发展大考的高水平服务队伍为“人和”。这份成绩单背后，该行零售金融服务布局和初心更显珍贵。

明确战略定位，“升级+进村”布局城乡“金角银边”

潮州市从来不缺红色记忆——涵碧楼“七日红”的灯火、往返山道的红色交通线、茂芝会议穿山西进的路线，以及饶平县原中央苏区县的底蕴，都昭示着一个事实：长征就扎根在潮州市的街头巷尾。作为本土金融力量，潮州农商银行工作人员背起“挎包”走街串巷，以89家网点遍布全市乡镇、同业网点占比38%的服务优势，让“扁担上的金融火种”生生不息。

潮州人素有“金角银边”的经营智慧，该行辖内89个网点布局亦循此道。紧跟主发起行“营业网点综合竞争力提升三年规划”，潮州农商银行实施专项提升行动，把有限资源用在最能创造价值的“金角银边”上。该行在统筹撤并56个高成本、低流量、弱安防网点，实现网点总量精简39%的同时，优化升级57个高需求、高流量网点，建设茶业、文旅、陶瓷、不锈钢、包装印刷、蓝色海洋六大特色金融服务中心；通过开展环境提升、服务提质、管理提效三项竞赛补齐软硬件短板，并实施“二级五类”精细化网点管理。与此同时，该行在优化近百个柜台窗口、达标网点100%配齐自助设备、电子业务替代率超80%的同时，组织全行66%员工下沉一线，营销服务人员占比较开业前提升23%；组建“驻村金融助理”队伍，开展网格化走村入户服务；布设927台“粤智助”政务机、129个助农取款点入村，实现对全市894个行政村的100%覆盖，并实施整村金融标准化服务管理。

看似“精简”，实为“升级”“进村”，潮州农商银行以一份带着泥土气息的网点服务布局，在满足客户现代金融需求的同时，为不会使用智能设备、依赖现金交易的客户提供服务，拿住了零售金融业务为民惠民的“金角银边”，成为潮州市超六成常住人口的选择。

夯实客户基础，“小切入+大服务”布局金融大文章

大行难沉乡村末梢，小行难顾全面覆盖，潮州农商银行从“小场景”切入，乘风乡村振兴、借势差异服务，在这一代农商人的“长征路”上，走出自己的“风景这边独好”，构建起“大生态”普惠金融格局。如果说帮客户管好钱、赚钱、找钱、省钱、花好钱“五个帮”理念为该行锚定了发展方向，那么支撑该行零售金融走稳“长征路”的，是七载深耕写下的普惠金融与养老金融两篇大文章。

潮州市小微企业经营活跃、藏富于民，是普惠金融与财富管理的天然沃土。潮州农商银行实施“分层+分类”客户经营，差异化打造“普惠+财富”服务体系，让“扁担上的金融火种”换一种方式、在多种场景中燃烧。该行聚焦客户生产生活场景，为全市百家农贸市场商户打造摊主聚合收付、地摊引流、装修支持等“经营灯火”场景，为城乡客户打造衣食住行消费、代收付权益等“生活烟火”场景；聚焦客户财富增值场景，面向中高端VIP客户，成立财富管理中心，打造高端私享的实体场景，并依托辖内网点运营主题沙龙、品鉴展销形式打造“财富薪火”场景。该行通过在多场景中构建优质普惠圈层，提质进阶打造普惠财富金融生态，激活零售VIP客户规模、AUM资产年均增幅11%、12%，让更多客户切实共享资产增值红利。

社保业务、代发补贴、金融宣传等“银发”服务琐碎而微利，但责重而情长，是守护民生福祉的大事。潮州农商银行从“小关怀”切入，将百万“银发”客户视作邻里阿公阿嬷，靠脚走出一条温暖的养老金融服务“长征路”，切实托举“大民生”养老金融布局。该行辖内各网点配齐适老硬件和物资，升级“社银”合作服务，将60项高频社保业务引进网点，实现“就近办”“快捷办”，推动社保卡客户规模年均增幅超30%；升级方言语音叫号、方言视频客服、大字版手机银行、专属存贷优惠等差异化金融产品，适配客户使用习惯和金融需求；常态化开展主题课堂，走村入户开展公益理发、健康义诊等非金融服务，方便客户在生活场景中了解金融服务，形成“非金融服务—金融增值”良性循环。

优化关键要素，“大产品+小模型”布局产品“三全”矩阵

潮州市凤凰山这片红色泥土，承载着英烈忠魂，孕育出香气绵长的单丛茶。潮州农商银行用泡一杯老区“鸭屎香”的匠心功夫，践行全周期、全覆盖、全链条“三全”精致服务理念，探索“大产品+小模型”路径，细化“4类+8项+48模”零售金融产品布局，陪伴客户走过“致年少、致奋斗、致担当、致岁月”的人生“长征路”，靠着更懂“家己人”的贴心服务赢得客户信赖。

长征胜利的力量，在于依靠人民、凝聚人民、成就人民。放到今天的消费金融服务中，就是要跳出消费看民生，将消费看作客户个人的长线投资。潮州农商银行在按揭、非按揭两大类消费贷款产品中，嵌入N个细分客户模型，着力构建“2+N”服务体系，实现一款产品覆盖多个场景、一个模型匹配一类客户的灵活服务。开业以来，该行累计消费贷款投放超75亿元，助力2.1万户客户实现消费再升级。该行为机关企事业单位客户定制“市民贷”产品，以进阶式产品规则，差异化满足不同职业、职务阶段的再教育、学技能、拓视野、护健康等增值消费需求，见证客户职业成长；为城区置业客户定制“社区快贷”产品，为农村自建房客户定制“家园贷”产品，覆盖建房安置、家居家装等生活消费需求，助其实现从“置业支出”向“置业增值”转变；为“银发”客户定制“养老贷”产品，切实提升其低龄休闲、中龄康养等退休生活质量。

除了在消费贷款产品上实现“投资于人”与“三全”双向奔赴，潮州农商银行还着重打造本土特色消费载体，以广济桥、“府楼猴”潮州古城元素定制文旅主题银行卡，承载日常消费支付；以潮州城隍民俗文化元素打造“平安兴顺”特色金钞，让“投资于人”的金融服务满足消费富足与文化滋养的双重需求。

不忘来时路，方知向何行。网点能转型、服务可复制、产品易趋同，但懂乡邻需求、念百姓冷暖的初心与坚守永远无法被简单复刻。站在长征胜利90周年与“十五五”开局的交汇点，以及立足改制开业七周年的新起点，潮州农商银行将全力服务“投资于人”政策目标，构建财富管理、消费金融、养老金融、优质负债“四轮驱动”体系，以高质量零售金融服务供给，走好潮州人民美好生活的“长征路”。　**李琳洁**

新绛农商银行

用金融力量擦亮“新绛远志”名片

山西省新绛县是国家地理标志产品“新绛远志”的主产区，也是全国重要的连翘交易集散地，当地药材生意长期呈现出“前端投入大，后端周转急”的特征。山西新绛农商银行跟着产业节奏走，把金融服务从种植端延伸到加工、销售环节，切实做到让“药农种得起、收购户周转得开、加工户不误事”。

该行逐村走访种植大户、农民专业合作社、家庭农场，依托整村授信和“本草贷”特色产品开展授信工作，按作物生长周期配期限、按种植规模定额度，重点解决远志、黄芩等长周期品种的前期投入问题。

北张镇北杜坞村坐落在马首山下，是晋南最大的连翘加工基地和中药材销售集散地。在中药材收购销售旺季前，该行逐户摸排，建起资金需求台账，顺着农民专业合作社、加工户、药企之间的资金往来，为其提供开户结算、信贷授信等综合金融服务，依托“晋享e付”收款码实现扫码付款、资金直达账户，切实做到让相关经营主体“少跑腿、少垫资、少麻烦”。　**王芳**

平湖农商银行

金融赋能粮食全产业链

近期，浙江农商联合银行辖内平湖农商银行聚焦粮食生产、恒温收储、精深加工、保供配送关键环节，向平湖市新埭镇建丰农场、平湖市煲正香米业有限公司、平湖市硕禾粮油有限公司三家经营主体累计投放信贷1900万元，构建起“基地种植为源头、恒温仓储为支撑、精深加工提价值、订单配送保供给”的发展模式，着力打造规模化粮食产业全链条经营样板。

针对平湖市新埭镇建丰农场秋收季农机作业、稻谷烘干、仓储运维、农资储备等资金集中承压的实际情况，该行及时发放1000万元专项贷款，平稳对冲粮价阶段性波动风险。

当下正值粮食收购黄金期，平湖市煲正香米业有限公司资金占用量大、周转周期紧。该行为其提供700万元信贷资金，把原粮优势转化为品牌溢价效应，擦亮平湖优质大米名片。

针对平湖市硕禾粮油有限公司现阶段面临的秋粮集中收购、订单备货、物流垫资等资金压力，该行投放200万元信贷资金，助力该企业抢抓收购窗口期，打通优质大米直达终端消费的保供通道。　**陈东**

新乐市农信联社

促进对公存款稳定增长

今年以来，河北新乐市农信联社紧盯新乐市推进紧密型县域医共体建设机遇，制订综合金融服务方案，有效夯实“银医”合作根基，为对公存款稳定增长注入强劲动能。

该联社聚焦新乐市教育局膳食资金监管平台建设，持续拓宽合作维度，夯实校园食品安全防线，着力构建“资金监管+风险兜底”双重保障体系。

该联社成功中标入库新乐市住宅专项维修资金专户管理银行，切实提升县域公共资金金融服务质效；主动对接供热单位，成功开通线上缴费功能；有效拓宽低成本存款来源，优化负债结构，实现便民服务、客户拓展与资金组织协同增效。　**李丽**

绵阳农商银行涪城支行

为现代化产业体系注入金融动能

近年来，四川绵阳农商银行涪城支行持续优化信贷供给、创新金融产品、下沉服务重心，为绵阳市涪城区构建现代化产业体系注入强劲金融动能。

该支行建立“链主企业+配套中小微”全链条金融服务机制，推广“科创贷”“设备仪器贷”“技改贷”“设备更新贷”等产品；聚焦特色种植、畜牧养殖、农产品加工等主导产业，扎实推进护航粮仓、活水兴村、阳光助民、和美共治、一体攻坚五大行动；聚焦优质粮油、蚕桑、芦笋、柑橘等特色产业及“五朵金花”乡村文旅品牌，持续用好小额农贷、“农房增信贷”等产品；简化涉农主体授信流程，弱化抵押物依赖；围绕当地商贸消费、现代物流、科创服务、文旅等现代服务业，推广“创业担保贷”、民间投资专项担保业务；落实助企纾困政策，持续扩大普惠小微覆盖面，激发城市经济活力。　**王腾**

金融赋能文旅

庐山农商银行

发放首笔“旅居贷”

为深入贯彻落实中国共产党九江市第十三次代表大会精神，紧扣九江市“工业挂帅、决战三区”战略部署，全面落实庐山市“工业强市、文旅升级、改革创新、城乡融合、绿色低碳、强基固本”六大行动要求，江西庐山农商银行立足地方金融主力军职责，主动融入“决战景区”发展大局，创新推出文旅专属信贷产品“旅居贷”，并于近期成功发放首笔贷款，以高效普惠的金融服务，为当地民宿产业集群迈出实质性步伐注入动能。

在收到庐山风景区田园民宿经营者陈某的贷款申请后，庐山农商银行风景区支行迅速响应，第一时间开辟专项审批“绿色通道”。从调查、审批到放款，全流程仅用1个工作日便圆满完成，高效解决了民宿改造的资金难题，让专属文旅信贷产品真正化作了润泽民宿集群的“及时雨”，解了陈师傅的燃眉之急。

在顺利拿到贷款后，陈师傅激动地表示：“市委、市政府出台政策大力扶持民宿产业发展，庐山农商银行又开辟‘绿色通道’，仅一个工作日就完成放款。政策暖心、服务高效，实实在在解决了我们经营户的资金难题。有了政策加持和金融助力，我们对做好庐山精品民宿更有信心了！”**韩婷**

鄂州农商银行长港支行主动下沉走访

金融“活水”浇开文旅花



该行工作人员在峒山栖客露营基地开展金融知识宣传

近年来，湖北省鄂州市峒山村逐步建成万亩水产、千亩湘莲、百亩樱园等22个生态基地，形成了“农产品+风景+农文旅研学”的特色产业体系，获评全国乡村治理示范村、全国文明村镇，并入选国家4A级旅游景区创建名单。

面对栖客露营、同山里新中式茶饮、华美创意园等一批破土成长的新业态，湖北鄂州农商银行长港支行主动下沉走访，摸清相关经营主体资金痛点，简化办贷流程，把信贷资源送到产业一线；紧扣长港镇作为武昌鱼国家现代农业产业园核心区的产业布局，将金融服务从文旅端向“养殖+加工+文旅+餐饮”全链条延伸，以“武昌鱼贷”“信用价值贷”等产品对接上下游经营主体的融资需求。

该支行在峒山村全域布设“收银宝”聚合支付工具，切实打通乡村消费“最后一公里”；把金融安全宣传常态化嵌入峒山村文旅场景和村民生活，用接地气的宣传方式守好村民“钱袋子”，为当地文旅产业平稳健康发展筑牢金融安全屏障。　**徐莉**

秭归农商银行促进农旅融合

助力企业农旅设施建设

近年来，湖北省秭归县一家本土农旅综合开发企业立足本地高山冷水禀赋，专注绿色有机冷水米培育种植，探索“订单农业+农旅体验”融合发展路径，推广现代农业技术，打造稻田观光、农耕研学项目，推动传统种植业向特色科技型农旅产业转型。

在该企业发展过程中，湖北秭归农商银行主动下沉走访，实地调研基地建设与产业运营情况，全面摸清该企业产业规划、经营痛点和融资诉求，为其量身定制专项融资方案；开通“绿色审批通道”，优化办贷流程，快速投放贷款250万元，重点保障基地生态改造、农机采购运维、基础设施建设、品牌包装等资金需求，助力该企业应用无人机施肥、机械收割等现代农业装备与技术，为产业提质扩容筑牢资金根基。除信贷资金支持外，该行还充分发挥本土渠道优势，积极协助企业宣传推广高山冷水米产品，扩大品牌曝光，助力打响有机冷水米品牌，提升市场竞争力。

得益于秭归农商银行的金融支持，目前，该企业稳步扩大冷水米种植规模，持续推进生态农田改造，农旅观光配套设施陆续建成投用，有效延伸稻米产业链、提升产业附加值，产业红利惠及周边农户，有效激活乡村经济活力。　**万晓钦**

芮城农商银行

以链式服务深耕文旅产业

近年来，山西芮城农商银行按照“服务进万家”产业链供应链金融专项行动活动部署，把金融资源持续向文旅餐饮场景倾斜，以产业链思维做好小微及个人客户服务，为地方文旅产业注入源源不断的金融“活水”。

该行组建专项服务团队，建立“产业链+场景+客户”服务模式，逐户走访摸排、建立台账，动态掌握相关经营主体经营状况和资金需求；针对文旅从业者资金需求短、小、频、急的特点，坚持“一链一策”精准供给，重点推广个人线上备用金业务，以及个人收款码、个人开户、特色存款等便民业务，为客户提供覆盖存款、结算、小额融资等场景的综合服务方案。

该行坚持“走出去、拉回来”，组织工作人员深入一线，把柜台“搬”到企业一线、把服务送到员工身边。近日，该行提前对接某宴会中心负责人，摸排员工金融需求，精心筹备开展上门金融宣讲活动，安排工作人员发放宣传折页、开展面对面讲解，取得了良好的宣传效果。活动当天，该行工作人员添加微信33户，达成意向客户8户、申请通过5户，得到了该企业负责人和员工的一致好评。

下一步，该行将持续深耕文旅产业链，常态化走进餐饮、文旅、商圈等线下场景，持续扩大上门宣讲和拓客服务覆盖面，不断丰富产品供给、优化服务体验，以更接地气、更有温度的普惠金融服务，助力全县文旅产业高质量发展。　**樊霄**