

## 吉县农商银行 推动首季业务实现“开门红”

开年以来,山西吉县农商银行紧扣“坚定信念强服务 全心全意为客户”业务竞赛主题,抢抓“双节”资金回笼与客户返乡黄金期,采取多项举措,推动首季业务实现“开门稳、开门红”。

该行班子分片包抓、直插一线,逐支行拆解任务、破解堵点;各支行结合辖区实际定制“一行一策”,掀起比学赶超热潮。该行创新“网格化+精准化”服务,将辖区划分为249个网格,全员摸排需求并建立台账,收录了369条优质客户信息;同时,优化网点环境,增设引导岗,营造暖心的节日服务氛围。

此外,该行依托五大新媒体渠道推广产品,同时由党委班子带头对接政企及重点项目,每周不少于3天深入社区、商户、乡村精准推介存贷款业务,有效激活存量、拓展增量。 **艾菲**

### 鹿寨农商银行 召开春季金融服务启动大会

近日,广西鹿寨农商银行召开了2026年春季金融服务启动大会。

会上,该行党委书记、董事长马世坚致辞,回顾该行过往一年的辉煌成就,并针对2026年春季金融服务工作提出四点核心要求:聚焦重点,精准发力;实干担当,协同发力;强化激励,凝心聚力;坚守底线,行稳致远。该行党委副书记、行长蒋德炜详细解读了2026年春季金融服务方案,明确了各项业务目标任务与实施路径,为全行业务开展指明了方向。随后,该行财务部、授信部等五个业务部门负责人对金融服务激励方案进行了深入讲解,清晰的政策导向和丰厚的激励机制,极大提振了该行员工的干事热情。 **李维 陈莎莎**

### 甬城农商银行 发放首笔民间投资专项担保贷款

近日,由财政部牵头印发了《关于实施民间投资专项担保计划的通知》,浙江农商联合银行辖内甬城农商银行迅速响应,要求各支行精准对接,并与宁波融担公司开展深度合作,推动全市首笔民间投资专项担保业务高效落地。

1月30日,该行洪塘支行成功为当地国家级“专精特新”和“小巨人”企业——宁波市天基隆智控技术有限公司,发放了为期2年、金额1000万的“甬投保”中长期贷款,用于企业设备升级,标志着宁波市首笔此类贷款成功落地。 **胡巧云**

### 鸡泽农商银行 开展无偿献血活动

近日,河北鸡泽农商银行组织开展了无偿献血活动,党员干部率先垂范、冲锋在前,全行员工踊跃响应、积极参与,用实际行动践行农商人服务社会、传递温暖的责任担当。

活动现场,参与无偿献血活动的该行员工在医护人员指引下,依次完成信息登记、健康初筛、血液采集等流程。一位连续多年参与献血的老员工表示:“以献血之举回馈社会,是我们农商人义不容辞的责任。”据悉,该行员工用持续坚守诠释着奉献精神,多年来累计献血量已达3000毫升。 **焦莉敏 王莹莹**

### 恒信农商银行 紧急救助突发疾病老人

前不久,浙江农商联合银行辖内恒信农商银行一营业网点内,一位年近八旬的老人办理电话费缴费时突发中风,晕厥并吐血,情况危急。该网点大堂值班运营主管敏锐察觉异常,立即上前查看并呼叫保安协助。同时,该网点负责人迅速赶到,与保安默契配合,搀扶老人坐起,轻拍其背部顺气,防止呕吐物堵塞气道。其后,网点负责人通过相员查询到的老人信息,紧急联系老人所在村委,经多方辗转与老人家属取得联系。此时,在该网点工作人员悉心照料下,老人逐渐恢复意识、呼吸平稳。

约15分钟后,老人家属匆匆抵达网点,看到老人状态好转,紧紧握住该网点工作人员的手表达感激。 **李晨露 方楚婕**

### 通山农商银行大路支行 存贷款业务实现量质双升

自2026年“春天行动”开展以来,湖北通山农商银行大路支行紧紧围绕任务目标,多措并举实现存贷款业务量质双升。截至1月29日,该支行实现存款净增878万元、贷款净增1126万元、贷款户数净增60户。

2025年末,该支行就全面启动了“春天行动”筹备工作,明确了任务书、时间表、路线图。工作中,该支行实行“日分解、周通报、旬调度”机制,并建立“三张清单”确保有序推进。在客户拓展上,该支行“线上+线下”双轨并行,针对不同客群“量体裁衣”推介产品。同时,该支行优化服务理念,改善营业环境,要求员工“微笑服务”,为特殊群体提供贴心服务。此外,该支行推行“一站式”服务,并常态化开展金融知识宣讲,增强客户黏性,实现业务拓展多点开花。 **阮珏 毛高华**

## 永丰农商银行勇扛金融担当 书写服务地方经济“硬核答卷”

2025年,江西永丰农商银行紧紧围绕永丰县委、县政府战略决策部署,以服务地方经济发展为己任,与地方经济同频共振,在多个领域展现了金融担当,交出了一份亮眼的“成绩单”。截至2025年12月末,该行各项存款余额159.47亿元、各项贷款余额118.72亿元,存贷款规模始终保持全县金融机构首位,为全县经济社会发展提供了强有力的金融支持。

永丰农商银行聚焦“三农”和小微企业,围绕“1+4”现代化产业体系,全年新增贷款7.65亿元,为地方经济筑牢资金保障。同时,该行积极融入县域协同发展战略,以占全县不到四分之一的存款资金来源,发放了全县70%以上的涉农贷款、60%左右的小微贷款、60%的创业贷款、100%的助学贷款,实现了存款来源于本地、贷款投放到本地。该行将支持民营经济发展作为“一号工程”,制订专项方案,变“等客上门”为“主动敲门”;通过“千金万户大走访”活动,组织员工深入民营企业实地调查,并建立“一企一策”服务档案,为民营企业提供综合金融服务。截至2025年12月末,该行实地走访了320家民营企业,新增普惠型小微企业贷款1.94亿元。

永丰农商银行将农业主导产业和优势农业产业作为支持重点,组织员工深入田间地头、农场、企业,对辖内蔬菜、油茶、烟叶和中药材等特色农业开展走访对接,加大对农户小额贷款投放力度,着力解决农民担保难、贷款难、贷款贵的问题,助力农户增收致富。截至2025年末,该行普惠型涉农贷款余额28.11亿元,农户小额贷款余额10.82亿元。

为进一步激活农村信用价值,该行以推进“整村授信”作为打通农村普惠金融“最后一公里”的核心路径,采用“大数据+熟人评价+走村入户”模式,批量采集农户信息并建立信用档案,实现农村客户“应授尽授”“能贷尽贷”。截至2025年末,该行授信农户近2.5万户、金额7.57亿元,用信金额4.17

亿元。同时,该行积极创新普惠金融产品,针对全县碳酸钙产业发展的金融需求,推出“钙链通”信贷产品,全年新增碳酸钙产业链贷款1.87亿元。此外,该行持续加大“诚商信贷通”“退役军人贷”“惠林信贷通”“消费贷”等信贷产品的发放力度。截至2025年末,该行全年新发放“诚商信贷通”贷款7100万元、“惠林信贷通”贷款5597万元、“消费贷”贷款5400万元。

为提升便民服务水平,永丰农商银行在辖内建立了25个营业网点,配备智能柜台39台、社保卡制卡机16个,并升级打造了5个城市社区普惠金融服务站;同时,选派112名客户经理担任驻村金融助理,协助开展信用体系建设、金融知识普及、防范非法集资等工作。该行还成立了25支“红马甲”金融服务队,为特殊群体提供上门服务;同时,积极推进第三代社保卡换发,累计代发社保卡35.05万张,占全县金融机构的90%以上,全年办理社保卡代办业务32余万笔。 **聂伟琳**

山西长治市潞州区大辛庄镇漳泽村辖内服装店主悦女士,凭借努力在服装销售业站稳脚跟。春节临近,她想增加多种流行款式的库存,以吸引更多顾客,却面临资金周转困难。山西漳泽农商银行漳村支行客户经理小谷走访得知后,为悦女士精准适配“惠商贷”产品,只用两天就为其发放了9万元贷款,解了她的燃眉之急。悦女士的经历,是漳泽农商银行扎实开展“开门红”金融服务的生动写照。图为该行员工向悦女士介绍“惠商贷”特色产品。 **原非凡**

## 霍州农商银行 创新“厅堂微沙龙”服务模式

开年以来,山西霍州农商银行紧扣上级部门“三转三守三争”要求,创新推出“厅堂微沙龙”服务模式,让金融暖意浸润厅堂。

该行各网点抢抓客流高峰时段,为等候客户打造温馨服务体验,以务实行动转变服务作风,践行农信担当,让金融暖意遍布厅堂。为充分利用客户等候时间、缓解等待焦虑,各网点精准把握业务高峰,适时开展“厅堂微沙龙”活动,落实“三转”要求。活动现场,该行工作人员贴心为客户备好温热茶水与

精致小吃,让原本枯燥等待变得温馨惬意。在轻松氛围中,该行工作人员化身金融宣讲员,用通俗语言详细讲解首季各项优惠政策,重点介绍存贷款产品、绑卡立减等专属福利,并针对不同客群精准解读适配方案;同时,耐心解答客户疑问,手把手引导客户办理业务,将被动等待变为主动对接,既践行了“背包精神”,又以精准服务抢占市场先机,实现了服务体验与业务转化双提升,为“争优先、冲‘开门红’”筑牢了客户基础。 **韩莉**

## 灵寿农商银行 上下联动精准排查风险隐患

近年来,河北灵寿农商银行构建起“事前预防、事中管控、事后整改”的全链条合规防线,为全行稳健发展保驾护航。该行制定的风险排查机制遵循七大原则,并由法律合规部牵头,各职能部门分工协作,形成上下联动、全域协同的排查格局。该行法律合规部负责拟定完善排查机制、指导督促各条线履职,强化问题整改督导问责与风险态势分析研判,并定期向高级管理层报送排查情况;同时,组织开展“案防”合规培训,筑牢全员合规思想防线。该行各职能部门则聚焦信贷、柜面、资金、电子银行、财务开支等重点风险领域,深入核查制度执行与业务操作规范性,查找风险防控薄弱环节。

为强化排查实效,该行创新构建“常态化排查+专项审计”双重管控模式:各职能部门每季度开展常态化排查,形成风险排查报告及问题线索台账,并积极跟进即查即改;审计部门与法律合规部每半年将排查工作纳入专项审计范围,核查其真实性与全面性;同时,每季度同步分享审计疑点信息,并建立健全联防联控查机制,实现监督效能最大化。 **雷静**

## 樟树农商银行 多点发力冲刺“春天行动”

年初以来,江西樟树农商银行以“强基固本、提质增效”为核心,全面打响“春天行动”攻坚战,聚焦五大重点,书写金融赋能新篇。

该行采取“存量唤醒+增量拓展”双轮驱动,奏响资金回流“集结号”:一方面,开展“老客户回家”专项行动,对存量客户实施分层维护,累计触达客户超800户,实现回流资金超2亿元;另一方面,在网点设立存款专区,推出定制利率、智能存款等特色产品,实现零售存款日均余额较年初净增2.78亿元,筑牢了资金“蓄水池”。

该行紧抓春节返乡高峰,打造“线

上预约+线下速办+上门服务”体系,提前告知流程优惠,开设“绿色通道”,并组建党员志愿服务队开展上门服务。截至目前,该行累计发放有效社保卡45.09万张,提前完成一季度任务。

工作中,该行以社保卡换发为契机,大力推广第三方支付绑定业务;在网点设置“支付体验区”,现场讲解支付安全知识与操作技巧,让客户直观感受移动支付的便捷性;针对商户群体,推出“收款码+资金管理”一体化服务,累计新增第三方支付绑卡用户5776户,交易笔数超12万笔。 **刘周益洋**

## 竹溪农商银行 扎实推进第三代社保卡换发工作

2026年“春天行动”以来,湖北竹溪农商银行在2025年新增社保卡2.2万余张并完成市分行计划492%的基础上,再增加换发第三代社保卡5800余张,持续超额完成阶段性任务目标,以实打实的数字彰显量质并举的工作成效。

该行党委高度重视第三代社保卡换发工作,多次召开专题推进会,制订方案、明确分工、压实责任。该行领导班子统筹资源,优化“身份核验—销卡换发—功能激活”全流程一站式服务;同时,主动对接县人社、教育等核心部门,搭建“政银”协作桥梁。

该行以教育系统为重点,针对教师定制服务方案,采取“错峰办理+上门服务+定点设摊”方式,完成了全县2800余名教师换卡工作。此外,该行构建起“体制内+体制外”全域覆盖服务网络,各支行主动作为,为行政事业单位职工批量预约换发,并深入企业车间设点,打破“坐等上门”模式,积极对接村“两委”为农户服务。截至目前,该行累计对接15个乡镇310个行政村、100余家企事业单位,服务覆盖超5万人,真正将第三代社保卡打造成为连接城乡、普惠万民的“民心卡”。 **胡晓 蔡伟**

## 桑植农商银行 紧急驰援灭火情 灾后帮扶显温情

“多亏了你们及时帮忙,不然我们真不知该怎么办了!”日前,湖南桑植县人潮溪镇双狮村的邓大姐,握着湖南桑植农商银行白石支行工作人员的手,连声道谢。

原来,近日,邓大姐家中突发火灾,白石支行迅速响应,组织员工第一时间赶到现场。面对火势,该支行员工毫不退缩,协助疏散群众、转移财物,并运用日常消防演练所学,积极参与前期扑救,为控制火势争取了宝贵时间。在各方努力下,火情得到控制,有效避免了损失扩大,守护了周边邻里的安全。

其后,白石支行展开持续帮扶,为邓大姐一家送去粮油、棉被等急需物资,并针对其灾后重建资金需求,开辟绿色通道,为其提供了应急贷款。同时,该支行员工自发捐款,并协助村委会发起爱心募捐。目前,邓大姐一家已在当地村委会安排下得到了临时安置。同时,白石支行也将持续跟进重建进展。该支行负责人表示,作为百姓银行,不仅要做好金融服务,更要在群众需要时挺身而出,用实际行动传递农商温度与担当。 **龙芳**

## 温大庆:以热血书写责任担当

在广西钦州市区农信联社,有这样一位同志——他既是深耕乡村、助力产业发展的金融骨干,也是挽袖献血、守护生命健康的公益先锋。

在广西钦州市区农信联社,温大庆是一位令人敬佩的多面手。他既是服务乡村振兴的金融骨干,也是守护生命健康的公益先锋。近日,他荣获了“国家无偿献血奉献奖金奖”。

温大庆23岁投身农信事业,扎根乡村金融一线17年,先后在6个乡镇信用社工作。工作中,他参与创新推

出了“富蚝贷”“富虾贷”等特色金融产品,并荣获“2025年度广西金融‘五篇大文章’优秀信贷产品”。

在公益领域,温大庆同样熠熠生辉。25岁起,他坚持无偿献血15年,46次累计献血9300毫升。2016年,他在协助市中心血站工作时,发起创建了广西首个机采血小板应急队并担任首任队长。多年来,在他的影响下,钦州农信志愿服务队队员累计参加无偿献血170人次,总量达5.24万毫升。温大庆和钦州农信志愿服务队以实际行动践行了社会主义核心价值观和中国特色金融文化,从助力产业兴到守护万家安,为“金融为民”增添温暖底色,展现了新时代钦州农信人的责任与担当。 **谢乃德**

## 邹源渊:扎根乡土的“金融耕耘者”

在四川绵阳农商银行服务乡村振兴的征程中,该行员工邹源渊如一簇闪耀的星,照亮了乡村金融一线。年届不惑的他,扎根基层十二载,2023年调至秀水支行后,用亮眼业绩诠释着新时代农信人的担当。

数字见证着他的拼搏。2026年首季“开门红”营销活动中,仅20天左右,他便实现贷款投放净增近千万元,为支行全年目标注入强劲动力;在2025年贷款投放百日专项竞赛中,他夺得全行第二名;所管理的贷款总金额与总户数长期位居全行乡镇支行前列。这背后,是数百户农户、小

微企业的信赖,是他无数次穿梭于田间地头、企业、商铺的辛勤付出。

优异的业绩离不开扎实的专业根基。邹源渊从未停止自我提升的脚步,将学习视为最佳投资。2023年,他在繁忙工作之余潜心备考,成功考取中级经济师专业技术资格,这让他能更好地结合宏观政策与微观市场,为客户提供前瞻性金融建议。他还拥有一项备受称道的“软实力”——突出的写作能力,支行的典型案例总结、行业分析分享常成为同事学习的样板,业余写的散文也被主流媒体刊发。自2014年

担任客户经理以来,邹源渊始终坚守服务“三农”与小微企业的初心。他深知,客户经理不仅是信贷员,更是客户的“金融顾问”和“贴心人”。哪家农户有资金需求、哪家小店要扩大经营、哪家企业面临转型困境,他都记在心里,总能第一时间提供合适的金融产品与服务方案。

真诚专业的服务,换来的是客户的深厚信赖。许多客户把他当作朋友,愿意与他商量家事、探讨发展。这份用脚步丈量、用真心换来的口碑,是邹源渊最珍贵的“奖杯”,也是他在乡镇金融一线继续奋勇前行的动力。 **刘旭**

