

## 德保农商银行 开展春季金融服务专项行动

近期,广西德保农商银行开展了春季金融服务专项行动,将金融“活水”精准滴灌至田间地头、企业车间与商户门店,为地方经济高质量发展注入金融动能。

聚焦辖区烟叶、果蔬、特色养殖等优势产业,德保农商银行金融服务先锋队深入田间地头、种养合作社与家庭农场,积极开展“地毯式”需求摸排,逐户建立“一户一档”春耕需求台账,手把手指导农户线上办理贷款业务,让其“足不出户”就能享受到便捷的金融服务。截至今年3月末,该行工作人员累计走访企业、个体工商户712户。

春季正是企业复工复产、扩产增容的关键时期。聚焦辖内小微企业发展痛点,德保农商银行积极开展“春季暖心专项行动”,对受市场环境影响较大、经营困难的小微企业、个体工商户实行“减息、延本、续贷”等纾困举措。今年1至3月,该行累计办理小微企业无还本续贷3756万元,为相关企业节省融资成本约19万元。 **李翠美**

## 江阴农商银行 构建全链数据安全防护体系

近日,江苏江阴农商银行以《中华人民共和国数据安全法》《中华人民共和国个人信息保护法》为指引,创新构建“发现一隔离一处置”全链条的终端数据安全防护体系,全面守护客户信息安全与金融数据底线。

该行依托机器学习算法搭建智能识别引擎,实现敏感文件自动化扫描、精准标注,全面提升识别效率与研判精准度;运用安全虚拟磁盘技术,结合国密算法对敏感数据进行全程加密,在保障业务高效运转的同时,从源头上杜绝明文泄露;建立策略驱动的动态治理闭环,对到期文件进行自动清理,实现数据全生命周期规范化管控,为全行数字化转型、高质量发展保驾护航。 **郭烈**

## 长兴农商银行 金融助力民宿转型升级

春日的皖南茶山云雾缭绕,紫茗民宿内装修声此起彼伏。民宿负责人郑总摸着新砌的茶文化体验廊道,“想赶在五一前把树上咖啡屋、体验区都弄好,可因为投入太大,导致资金周转困难,心里真是着急。”

转机来自浙江农商联合银行辖内长兴农商银行水口支行工作人员的主动走访。经过实地调研后,该支行迅速为其量身定制融资方案,高效完成了贷款审批,及时将200万元抵押贷款发放到户。金融“活水”的精准滴灌,既有效缓解了紫茗民宿经营升级的资金压力,更助力其进一步延伸产业链条,拓展茶旅研学、春日赏花等新兴业态。今年“五一”假期,紫茗民宿的房间早早预订告罄,入住率同比提升超四成。 **冯哲颖**

## 大悟农商银行 发放“两农信用价值贷”

“不用抵押,手续简便,300万元贷款快速到账,彻底解决了我们采购种子、原材料的资金难题!”大悟县某农林专业合作社法定代表人高先生拿到贷款后连连点赞。

早在2024年11月,该合作社就已获得湖北大悟农商银行发放的30万元“扫码流量贷”。近期,得知该合作社的融资需求后,大悟农商银行依托其稳定的经营流水、优良的信用资质及此前“银企”双方良好的合作基础,主动靠前对接,量身定制融资方案,并及时为其发放了300万元“两农信用价值贷”,全方位保障合作社规模化生产经营的资金周转需求。自“两农信用价值贷”产品推出以来,大悟农商银行已发放该类贷款1237万元,累计支持21家新型农业经营主体破解融资难题。 **李博**

## 漓江农商行高新科技支行 揭牌开业再启新程

近期,广西漓江农商行高新科技支行揭牌开业仪式圆满举行,标志着该支行正式成为全区农合机构第十家科技类特色支行。

漓江农商行党委书记、董事长伍军辉表示,漓江农商行将以此次试点,打造“科技+金融”的服务新模式,为科技型企业提供从初创到成长的全周期金融支持,让金融“活水”更精准地浇灌科创桂林这片沃土。

高新科技支行的揭牌,标志着漓江农商行在专业化、特色化发展上迈出了新的一步。今后,漓江农商行将以高新科技支行为支点,着力缓解科技型企业的融资难题,为桂林地方经济高质量发展、助力科创桂林建设贡献新的更大的金融力量。 **陆海明 卢玉美**

## 奏响乡村振兴“春耕曲”

## 红河州农信社聚焦特色产业

# 金融“活水”滴灌田间地头

人勤春来早,红河大地春耕生产正当时。作为服务“三农”的金融主力军,云南红河州农信社紧扣州委“337”工作思路,聚焦“1+10+3”特色产业布局,引金融“活水”精准滴灌田间地头、农资门店、育种大棚。从哈尼梯田到红河沿岸,一笔笔专项信贷资金直达春耕一线,有力地保障了良种、化肥、农机等物资购置需求,奏响了产业兴旺、农民增收的春日序曲。

种子是农业的“芯片”。在春耕备耕的关键节点,种业企业成为红河州农信社的重点金融服务对象。开远鹏诚农业有限公司主营苗圃培育与农资销售,当前正值育苗旺季,资金周转需求迫切。开远市农信社依托支持小微企业融资协调工作机制,精简审批流程,提速金融服务,及时为企业投放了一笔流动资金贷款,助力企业扩大

育苗产能,充实农资储备,切实以精准金融供给护航春耕生产。

针对烤烟这一传统支柱产业的发展实际,泸西县农信社创新推出“筒烟贷”链式金融服务产品,广大烟农凭种植合同面积即可核定授信额度,成功实现了“让合同变存折”的目标。截至3月末,该联社存量烤烟贷款客户3312户,贷款金额达2.49亿元,有力地保障了广大烟农春耕育苗的资金需求。

春耕生产,农资先行。随着弥勒市春耕备耕工作有序推进,红河博惠农资销售股份有限公司为保障当地农资足额供应,急需资金采购农药、化肥等生产物资。弥勒农商银行主动靠前对接企业融资需求,运用“四因素”分析法科学核定企业授信额度,及时为企业发放了一笔流动资金贷款,支持

其充实货源储备、稳定市场农资供给。今年第一季度,红河州农信社累计投放农资经营主体贷款3.64亿元,切实打通了农资供应“最后一公里”。

红河县宝华镇连片的芭蕉芋长势喜人。红河宝华宝业开发有限公司立足当地资源禀赋,深耕芭蕉芋精深加工业,其先进的淀粉生产线可日处理鲜芋达20余吨,产业发展势头强劲。红河县农商银行深度挖掘芭蕉芋产业的发展潜力,精准对接企业融资需求,及时提供专项贷款支持,全力保障企业原材料收购资金充足。在信贷资金的加持下,企业开足马力发展生产,通过“企业+农户”模式成功带动千余户农户致富增收。截至第一季度末,红河州农信社涉农贷款余额达504.06亿元,较年初净增19.86亿元;“1+10+3”特色产业贷款余额245.12亿元。 **张锦**

## 武冈农商银行

## 满足春耕备耕关键环节资金需求

在春耕备耕的关键时节,湖南武冈农商银行紧扣农时农事,将支持春耕备耕作为工作的重中之重,为全年粮食丰产、农业增效、农民增收筑牢坚实的金融基础。

针对春耕备耕“农时紧、需求急、资金缺”的特点,该行单列1.2亿元春耕备耕专项信贷额度,优先保障种子、化肥、农药、农机具购置、土地流转等关键环节的资金需求。截至目前,该行已累计授信春耕备耕信贷资金8260万元,惠及农户、家庭农场、农民专业合作社等各类涉农主体329户。

下一步,武冈农商银行将继续坚守“支农支小、服务本土”的市场定位,持续加大涉农贷款的投放力度,不断优化金融服务模式,以更高质效的金融服务助力武冈农业强、农村美、农民富,为全面推进乡村振兴贡献更大的金融力量。 **王宏飞**

## 临猗农商银行

## 开通“绿色通道”保障农业生产

日前,山西临猗农商银行以整村授信、网格化营销为契机,组建25支外拓营销小分队,深入田间地头、农忙一线,全面了解农户及新型农业经营主体的资金需求,建立信息明白台账。

在调研摸排的基础上,该行按照“应授尽授、应贷尽贷”原则,开通金融服务“绿色通道”,快速做好摸底建档、额度审核、评级授信工作,实行限时办

结,提高审批效率,为每家每户送去“家庭备用金”。截至目前,该行已累计授信农户5.8万户、金额78.93亿元。

该行积极调整信贷投向和服务重点,全面抓好春季农业生产资金保障工作,早部署、快行动,不抽贷、不压贷,确保不误农时、不误农事。截至目前,该行涉农贷款余额达83.57亿元,累计投放春耕备耕信贷资金4.32亿元。 **黄晓**

## 仙居农商银行

## “贷”动返乡青年创业

2024年,仙居县全面启动“青年入乡”试点村打造行动。“90后”青年杨骐羽被仙居村毗邻仙居的山水底蕴深深吸引,返乡扎根创业,赋能乡村振兴。

创业之初,资金短缺成为制约项目推进的首要难题。浙江农商联合银行辖内仙居农商银行得知这一情况后,主动对接、靠前服务,组建专业金融团队深入实地进行走访调研,全面摸清项目运营模式、团队综合实力和市场发展前景。经过综合评估后,该行第一时间为其发放了50万元贷款,及时解决了资金周转难题。

有了金融“活水”的浇灌,杨骐羽大胆探索创新,全力打造“镇、企、村”三方

合股模式,以“青年人喜爱的村庄”为核心IP,带领团队盘活闲置资源,激活乡村发展的内生动力。随着项目逐步推进,该行又为其追加授信300万元“运营贷”,不仅大幅降低了其融资成本,更为其招引更多创业青年提供了有力的金融支撑。据了解,2025年,该村旅游人次超15万,消费金额达600余万元,村集体收入大幅增长。

仙居农商银行积极响应县域“人才入乡”战略,创新推出“人才入乡”系列产品,精准对接返乡创业青年、新农人等乡村振兴重点人才群体的金融需求。截至3月末,该行已累计发放“人才入乡贷”143户,贷款余额5700万元。 **朱忠宜**

## 吉水农商银行

## 精准发力提升审计监督质效

近年来,江西吉水农商银行紧扣全行发展战略,锚定“防风险、提质效、助转型”核心目标,从审计全流程精准发力,为全行高质量发展筑牢坚实的审计监督屏障。

该行积极适应高质量发展的新常态,坚持以内部审计和问题整改为导向,不断加强对新业务的分析和监督,充分运用先进的审计工具和方法,将审计方向聚焦于重大风险、重要层级、重点领域,将审计重心放在审风险、审方向、审关键人、审决策、审行为上。与此同时,该行转变以往审计以发现问题、处理多少员工、处罚多少金额为目标的老办法、老观念,着力在审计质效

上下功夫,在审计运用上求突破,在审计履职上出实招,在审计服务上做文章,探索出一条由合规型审计向揭示风险、督促整改与促进管理水平提高相结合的服务型审计转型新路径。

该行加快推进审计系统的信息化建设,加强审计平台与业务平台的深度融合,全力打造“集中分析、发现疑点、分散核查、系统研究”的审计模式,实现审计过程的图数化、审计经验的模块化和审计工作的协同化,推动行业审计充分运用非现场审计手段,全面、准确、及时地获取审计数据和审计证据,进一步提升查错纠弊的能力和水平。 **孙晨怡**

## 沛县农商银行

## 打造“沛泽书香”特色阅读品牌

日前,江苏沛县农商银行紧扣“共促全民阅读、共建书香社会”主题,深耕打造“沛泽书香”特色阅读品牌,以书香赋能金融发展、以公益传递阅读温度,切实履行本土金融机构的社会责任。

该行成立由行党委书记、董事长任组长,行长任副组长,各部门、各支行负责人为成员的“全民阅读活动周”工作领导小组,构建“总行统筹、部门牵头、支行落实、全员参与、内外联动”的一体化工作格局。该行于每季度常态化召开党委读书分享会,参会人员结合实际工作撰写读后感,由党委班子集中评审表彰优秀作品,并汇编成册供全行交流

学习。截至目前,该行已成功举办15期高层读书分享会,形成了高层带头领读、全员主动共读的浓厚阅读氛围。

该行以“沛泽书香”品牌为抓手,在行内常态化开展季度读书分享、红色经典品读活动,将攻坚克难、为民服务的精神融入金融实践;针对客户经理、“金融村官”等岗位开展农业知识、信贷管理专题培训,以阅读持续赋能员工专业能力;同步开展清廉主题演讲比赛,将合规廉洁要求融入日常阅读学习,全面打造“教育+阅读”双重培育体系,营造风清气正的金融发展环境。 **鹿天明**

## 乐亭县农信联社

## 持续优化线上金融服务

今年以来,河北乐亭县农信联社聚焦群众办事堵点、难点、痛点问题,持续优化线上金融服务渠道,以数字化、便捷化、普惠化服务,切实提升县域群众对于金融服务的获得感与满意度。

乐亭县农信联社立足农村地区服务实际,持续优化升级手机银行、微信银行等线上服务渠道,覆盖账户查询、转账汇款、生活缴费等高频业务,成功打破了时间与空间限制,实现了“足不出户业务、随时随地享服务”的目标。该行辖内41个营业网点坚持厅堂宣传与上门服务相结合,柜面工作人员主动引导客户通过线上渠道进行业

务办理,耐心讲解操作步骤;各网点负责人带领员工深入乡村、社区、集市,为客户手把手教学、面对面答疑,全面消除其“不会用、不敢用、不愿用”的顾虑。

乐亭县农信联社持续完善线上业务风险防控体系,严格落实账户安全验证、交易风险提示、异常交易拦截等防控措施,筑牢资金安全防线;同时,建立线上问题快速响应机制,明确专人负责咨询解答、故障处理、业务指导,以有温度的金融服务,提升广大客户线上业务办理的体验感。截至4月20日,该行手机银行存量用户达20.3万户,活跃用户为4.62万户。 **魏轩 李思佳**



今年以来,山西左云农商银行扎根本土、多向发力,积极对接“三农”领域的金融服务需求。该行客户经理背包下乡、走村入户,靠前掌握农户生产经营的实际困难,及时补齐春耕生产的资金短板,用送“贷”到棚的实在举措助力农户增产增收。截至目前,该行各项贷款余额达61.03亿元。图为该行支持的黄瓜种植户喜获丰收。 **魏晓峰**

## 南丰农商银行送“贷”上门

## 为初创企业“输血供氧”

近日,江西南丰农商银行成功为成立尚未满一年的江西昆润电子有限公司发放了一笔流动资金贷款。这既是该企业自创立以来获得的首笔银行贷款,也是南丰农商银行深化“政银企”协同、依托省融资信息服务平台精准获客、将“金融暖流”第一时间送达实体经济最末梢的生动实践。

企业成立初期,既是资金需求最迫切的阶段,也是融资难度最大的爬坡攻坚期。对于完成注册不久的江西昆润电子有限公司而言,因其缺乏完整的经营台账、足额的抵押资产,且无过往信用记录支撑,想要获得传统信贷支持往往步履维艰。出于风险防控考量,不少金融机构对这类处于“幼苗期”、抗风险能力较弱的初创企业多持

观望态度,导致该类企业面临“融资难、融资急”的困境。

针对江西昆润电子有限公司作为首贷户无贷款记录、无抵押物的特点,南丰农商银行并未简单“一刀切”,而是通过上门走访,全面核实企业真实的生产订单及未来现金流预期,结合其作为省融资信息服务平台推荐客户的信用背书,创新风险评估模式,成功为企业发放了一笔流动资金贷款。这笔信贷资金犹如一场及时雨,助力企业及时采购原材料、全面开展初期生产工作,切实为企业纾困解难。

支持江西昆润电子有限公司,只是南丰农商银行服务小微企业、优化营商环境的一个缩影。近年来,该行锚定县域民营企业全生态发展需求,

致力于构建“育苗一成长一壮大”的全周期金融服务体系。该行不仅关注处于发展成熟期的大企业,更将目光投向面向未来增量的初创型、科技型小微企业,通过“产业引导贷”“财园信贷通”“科贷通”等各类特色贷款产品,不断降低企业融资门槛。截至今年3月末,该行累计走访民营小微企业90余家,发放贷款43家,金额2.74亿元。

下一步,南丰农商银行将继续坚守“立足本土、服务社区、支农支小”的市场定位,持续擦亮“百姓银行”品牌形象,依托包括省融资信息服务平台在内的相关渠道,让更多像江西昆润电子有限公司这样的“幼苗”企业,在南丰这片热土上“向阳而生”,为县域经济高质量发展注入源源不断的金融动能。 **罗芬**

## 献县农商银行践行一线工作法

## 激发高质量发展新动能

为深入转变工作作风、破解发展难题,提升服务质效,河北献县农商银行全面践行一线工作法,推动干部下沉、服务前移、资源倾斜,作风转变,把一线阵地转化为业务增长、客户拓展、风险防控、效能提升的强力引擎,为全行高质量发展注入源源不断的实干动能。

该行坚持领导带头、率先垂范,深入基层一线,构建“班子包片、中层驻点、全员联动”的一线工作格局,让决策部署更接地气、工作推进更有力度。该行领导班子成员每周不少于2次深入各营业网点、企业车间、田间地头,开展常态化调研走访,面对面与基层员工、客户群众、经营主体交流,精准掌握基层运营现状、业务发展堵点、客户金融需求,既看报表数据,更听市场声音。

该行坚持“以客户为中心”的服务理念,打破网点物理边界,推动金融服务从“坐等客户上门”向“主动走进一线”转变;深耕农村一线,组织客户经理、机关人员组建普惠金融服务小队,深入村组农户、家庭农场、农民专业合作社,开展金融知识宣讲,精准对接农户春耕备耕、日常消费金融需求,简化贷款流程、优化授信服务,让农户足不出户就能享受到便捷的金融服务。

针对老年人、行动不便等特殊客户群体,该行主动提供上门开卡、账户激活、业务代办等便民服务,用贴心举措拉近与客户之间的距离;同时,不断优化一线服务流程,升级网点便民设施,提升厅堂服务质效,实现“线上+线下”服务无缝衔接,让金融服务触达一线、直达民心。截至目前,全行累计

开展一线走访服务200余次,切实提升了广大客户对于金融服务的获得感与满意度。

在一线工作中,该行工作人员严守廉洁从业纪律,规范服务行为,提升职业素养,切实维护广大客户的合法权益,树立农商银行的良好社会形象;注重在一线培养锻炼干部,让年轻员工在基层一线经风雨、见世面、长才干,提升业务能力、服务能力和攻坚能力,全力打造一支懂基层、爱“三农”、善服务、敢担当的“金融铁军”。通过一线作风淬炼,该行工作人员干事创业的精气神全面提升,基层执行力、战斗力、战斗力显著增强,各项业务指标稳步提升,存款规模持续增长,客户基础不断扩大,信贷质量持续优化,服务口碑持续向好,真正以一线实干夯实了高质量发展根基。 **孙宏伟**