

赣州农商银行系统
完善普惠金融服务长效机制

近年来,江西赣州农商银行系统紧紧抓住当地成为全国普惠金融改革实验区的“窗口期”,着力完善普惠金融服务长效机制,为增强群众对金融服务的获得感提供了有力保障。

该系统积极完善正向考核机制,每年单列涉农、小微信贷投放计划,加强对单户1000万元以下普惠型贷款考核,引导新增贷款向重点“三农”“小微”等普惠领域倾斜,并将普惠领域贷款完成质效作为客户经理等级评定的重要依据;同时,按照“违规追责、尽职免责”原则,制定普惠型贷款尽职免责管理办法,并建立互动合作机制,深化与相关部门和机构的合作,在产品创新、融资对接、争取低成本资金等方面寻求支持。 刘云

青龙县农信联社
开展夏季防汛应急实战演练

前不久,河北青龙县农信联社组织防汛重点网点开展了2026年夏季防汛应急实战演练。

演练过程中,当险情预警发出后,该联社应急联络组第一时间向联社综合办公室上报汛情,并迅速分发防汛应急物资、下达撤离指令;资产保障组第一时间切断地插电源,迅速将现金、有价证券等重要物品入柜上锁,放置在有监控覆盖的区域;疏散引导组有序引导厅堂客户、内部员工撤离至安全区域,做好情绪安抚与人员清点;抢险组快速搬运沙袋封堵网点出入口、门窗等进水点位,构筑防水屏障,及时开启排水设备抽排积水。整个演练流程衔接顺畅、处置规范高效,全员配合默契,圆满完成了各项实战科目。 杨颂攀

都安农商银行
党建引领凝聚力“政银”共建担使命

近日,广西都安农商银行党委联合保安乡党委开展“党建引领凝聚力‘政银’共建担使命”主题党日活动。双方党员代表齐聚保安乡造业村,共话乡村振兴发展新篇。

活动伊始。都安农商银行党委副书记、行长植云飞代表都安农商银行向造业村村“两委”赠送慰问物资。随后,在植云飞的领誓下,全体党员重温入党誓词。保安乡党委副书记蓝芳为全体党员讲授了专题微党课。

党课结束后,参加活动的党员分组开展入户慰问及金融知识宣传活动。同时,该行在村委开展了金融知识宣传。最后,双方召开了座谈交流会,共商发展良策。 陆慧秋

灌云农商银行振兴党支部
联合举办健康义诊活动

前不久,江苏灌云农商银行振兴党支部联合灌云县仁济医院,开展健康义诊活动。

活动现场,当地仁济医院内科、外科、眼科等科室的医护人员坐诊服务,耐心为居民检查身体、解答健康疑问、给出专业诊疗建议。灌云农商银行工作人员全程做好人员引导、秩序维护等保障工作,并在现场设置了健康知识宣传区域,向大家普及常见疾病预防、日常养生保健等知识。

一直以来,灌云农商银行坚持以客户为中心,积极打造“金融+公益”服务模式,常态化开展各类惠民公益活动,以实际行动践行本土农商银行的社会责任,用有温度的服务守护民生幸福。 王波

阿坝农商银行红原刷经寺支行
把金融服务送到牧民家门口

近日,四川阿坝农商银行红原支行下辖刷经寺支行将服务阵地前移至龙日镇龙日坝村,以“上门服务、即时放款”的务实举措,把普惠金融的温暖送到牧民家门口。

在龙日坝村,该支行由党员骨干组建的金融服务先锋队,配备了精通藏汉双语的专职专员,深入牧民家中开展政策宣讲与上门业务办理。该支行工作人员用牧民听得懂、记得住的语言,细致讲解小额贷款信用贷款的申请条件、利率优惠、还款周期灵活调整等政策,并手把手演示手机银行申请与放款全流程。活动当日,该支行服务团队共为10户牧民现场发放贷款150万元。 黄新壹

柳江农合行鑫隆支行党支部
荣获“先进基层党组织”称号

近日,广西壮族自治区党委金融工委归口管理金融企业“两优一先”表彰大会在南宁举办。广西柳江农合行鑫隆支行党支部荣获自治区党委金融工委归口管理金融企业“先进基层党组织”称号。

该党支部成立以来,坚持党建与业务同频共振、同向发力,创新打造“党建+金融惠民”服务模式,切实把党建优势转化为发展优势、服务效能,积极联动辖区7个社区、2个村委会开展联建共建,搭建便民金融服务平台,并组建“暖惠兴商先锋队”下沉田间地头,让普惠金融惠及千家万户。截至2025年末,该党支部辖内三个网点存款较年初增长近1.23亿元,贷款增长近1.4亿元。 陈烁宇

龙南农商银行构建全流程管理体系

“一户一策”“找回”流失客户

今年以来,面对信贷客户流失挑战,江西龙南农商银行紧紧围绕“稳存量、拓增量”的工作思路,聚焦提前结清、到期未续贷、授信未用信三大客户群体,构建了从识别触达到转化维护的全流程管理体系,通过差异化利率政策与服务优化有效稳住信贷基本盘。

近期,该行累计触达各类流失客户326户,成功“找回”流失客户128户,挽回信贷资金726万元,流失客户转化率达39.3%,进一步夯实了客户基础。

该行搭建了流失客户数据筛查与台账管理体系,由信贷管理部按月从系统提取信贷客户数据,筛选出提前结清、到期未续贷、授信未用信三类客户名单,形成“流失客户清单”,并将清单按月下发至各支行,明确客户流失时间、金额、原因等关键信息,确保支行精准掌握客户情况。同时,该行根据客户贷款规模、行业类型、流失原因对客户进行分层分类,将贷款余额较高、经营状况良好的客户列为重点挽

回对象,实施“一户一策”的管理模式。

针对不同流失客户的需求痛点,该行创新推出差异化营销方案:针对因利率问题流失的客户,配套利率优惠政策,最低利率可至3.5%,允许网点根据客户情况灵活洽谈利率,提升产品竞争力;针对因还款压力提前结清的客户,优化还款方式,推广“无还本续贷”、分期还款等产品,降低客户资金周转压力;针对授信未用信客户,主动了解客户经营资金使用节奏,推荐适配的信贷产品,引导客户激活授信额度。此外,该行还提前识别部分潜在风险客户,及时调整授信策略,并根据客户行业特点,搭配存款、结算、理财等综合金融服务,提升客户整体黏性。

该行建立了“机关统筹+支行落实+客户经理执行”的三级触达机制:机关层面,由信贷管理部统筹制定客户回访计划,明确回访目标与要求;支行层面,组织客户经理开展网格化走

访,针对重点流失客户实施上门回访,面对面了解客户需求;客户经理层面,通过电话回访、线上提醒、微信沟通等方式,定期与客户保持联系,推送利率优惠、产品优化等信息。同时,针对重点客户,该行安排专属客户经理跟进,提供“一对一”服务,提升客户触达的专业性与针对性。

该行出台《三类客群(流失客群、睡眠客群、提前还款客群)提升方案》,明确各部门、各支行的职责分工,优化客户归属认定规则,避免客户归属争议;同时,设置“流失客户找回”专项考核指标,将客户找回数量、金额纳入客户经理绩效考核,配套专项奖励机制;对完成目标的客户经理给予绩效奖励,对工作推进不力的支行进行督导。此外,该行定期开展信贷流失客户找回行动培训,围绕营销话术、产品政策、客户沟通技巧等内容开展专题培训,提升客户经理的业务能力。 朱秋红



近日,一位女士提着满满一大袋零钱来到贵州凯里农商银行城西支行办理存款业务,工作人员耗时一小时,耐心将零钱分类规整,顺利为客户办结了存款业务。客户感慨道:“这些钱放在家里很久了,自行清点很麻烦,没想到你们如此耐心,服务太暖心了!”图为该行员工正在清点整理零钱。马唯一

江山农商银行深耕“致青春”品牌

打造青年金融服务新生态

浙江农商联合银行辖内江山农商银行连续13年深耕“致青春”品牌,聚焦16至30周岁年轻客户,精准服务高中毕业至初入社会的关键成长期,构建起全生命周期服务新生态。

每年高三毕业季,该行宣讲团深入全市高中,驻点推广社保卡换发、移动支付绑定,助力借记卡成为学子“人生第一张银行卡”。同时,该行实施“致青春合伙人”计划,选拔“学生大使”,依托企业微信社群高效传递金融

资讯。此外,该行联动当地团市委等机构平台,开展高考志愿填报讲座、“学霸”经验分享会、创业沙龙等活动,以成长陪伴增强品牌认同。

该行打造了“借记卡+一卡通”智慧校园模式,绑定食堂就餐、超市购物等高频消费,余额不足自动扣款,并依托“云上校园”平台,提供学杂费缴纳、补贴发放一站式服务。同时,该行联合本地200余家商户组建“丰收联盟”,推出学车券、奶茶券等专属权益,激活

用卡意愿。该行还聚焦创业青年“轻资产、缺抵押”痛点,推出“江山青年贷”系列产品,助力青年扎根家乡。

该行要求专属客户经理按周开展2至3次线上运营,推送反诈知识、专属福利与在线客服,保持高频互动。同时,该行联合移动运营商在寒暑假返乡节点精准触达,强化情感联络,同步搭建数字化监控大屏,实时跟踪客群行为数据,实现“一屏洞察”,支撑精准营销与风险防控。 周莹 郑晨婷 姜丽慧

云梦农商银行曾店支行 400万元贷款保障企业粮食收购

日前,湖北云梦农商银行曾店支行在走访企业过程中,了解到辖区一家粮食加工企业因集中收购原粮面临较大的资金需求,随即为其发放了400万元创业担保贷款,为企业抢抓收购时机提供了有力资金支持。

该企业长期从事粮食收购、加工和销售,是当地重要的粮食加工企业,与周边农户建立了稳定的购销关系,在促进粮食就地转化、带动农民增收等方面发挥着积极作用。今年以来,随着粮食收购量不断增加,该企业需要提前储备

原粮、保障生产加工和日常经营周转,阶段性资金需求明显增加。

在调研走访过程中,曾店支行客户经理详细了解企业经营状况、资金需求 and 生产计划,结合企业经营稳定、信用良好等实际情况,主动介绍创业担保贷款贴息政策,为企业量身制定融资方案。

为保障该企业及时开展粮食收购,该支行开通优化办贷流程,提高审批效率,顺利向该企业发放了400万元创业担保贷款,有效缓解了企业旺季资金周转压力。贷款资金到位后,该

企业迅速投入原粮收购和生产经营,确保粮食收储、加工各环节有序推进,为周边种粮农户售粮提供了便利。

一直以来,云梦农商银行曾店支行始终立足地方产业发展需求,持续聚焦粮食加工、特色产业等重点领域,不断加大对涉农企业和新型农业经营主体的金融支持力度,主动深入企业了解融资需求,以更加精准、高效的金融服务护航实体经济发展,为乡村振兴和县域经济高质量发展贡献农商力量。 蔡盼

清徐农商银行以信贷为“桥”

精准赋能县域经济发展

近年来,山西清徐农商银行紧扣县域经济发展脉搏,以信贷服务为核心抓手,在“银政”“银企”“银园”等领域持续深耕,将金融“活水”精准引向政务服务、特色产业、园区建设等关键环节,为清徐县高质量发展注入强劲动能。

该行以财政业务代理为切入点,不断拓展信贷领域深度合作,成功取得省级国库现金管理定期存款业务参与资质,累计中标30期、金额40.85亿元,以实打实的业绩赢得省财政厅专门致信表扬。在县域层面,该行全面承接财政国库集中支付代理业务,累计办理支付业务13.69万笔、108.88亿元,实现“零差错”目标。今年4月,该行与徐沟镇人民政府召开了“政银企”座谈会,并签订全面战略合作协议。同时,该行围绕特色农业、农产品加工、商贸物流及乡村基础设施建设,开

展一对一走访、跟进对接,重点支持辖内企业5户、金额1300万元。同时,该行与县财政部门强化信贷信息互通,为重点企业和项目精准“画像”,提升信贷投放精准度。为破解“政务、金融两头跑”难题,该行在县政务大厅设立金融服务咨询中心,累计成功营销对公账户215户,并为16户提供了贷款、征信查询300余笔。在重大民生工程上,该行与县政府紧密联动,创新推出“开发贷”助力双湖城等楼盘交付,保障500余套住房顺利交房。

立足“中国醋都”产业优势,该行将信贷资源重点向特色产业倾斜,主动联动当地醋产业协会、中小企业局,将32家核心醋企业纳入重点信贷支持名单,创新推出“醋都贷”专属产品,通过“信贷+结算+供应链金融”一揽子服务,累计支持醋产业链包装、运输、粮

食采购等上下游企业9户、贷款金额8525万元,以金融“活水”助力清徐老陈醋特色产业做优做强。此外,该行全面推行名单制管理和“一户一策”专属信贷机制,客户经理上门对接,精准掌握企业经营痛点。针对小微企业“短、小、频、急”融资需求,累计支持小微商户920户、金额14.63亿元,有效破解了小微企业融资难题。

产业园区是区域发展“引擎”。为此,该行主动对接清徐县经济开发区精细化工循环产业园区、山西综改潇河产业园区,并与清徐县经济开发区签订战略合作协议,通过“政银企”对接会、入企入园驻点办公、常态化营销走访等多元渠道,深入挖掘入园企业金融需求,逐户制订营销方案和专属金融服务。截至目前,该行支持入园企业23户、金额10.17亿元,有效助力园区企业发展壮大。 宋斌

平定农商银行

多维发力提升服务质效

近年来,山西平定农商银行针对群众办理业务过程中的各类痛点难点,聚焦服务提质、效率提效、体验升温,从优化服务流程、普及智慧设备、减少等候时长、优化上门便民服务流程等多个方面精准发力,通过一系列的服务升级举措,打造高效、便捷、暖心的现代化金融服务体系。

该行坚持“减环节、缩时限、优体验、提效能”的原则,全面开展服务流程系统性再造与优化;梳理开户、转账汇款、挂失解挂、密码重置、信息变更等高频业务,精简手续、纸质材料和重复签字环节,将原先分散于多个柜面或多个流程的环节合并为“一次临柜、一套材料、一人通办”,实现多项业务“一窗受理、一次办结、一站服务”。

为顺应数字金融发展趋势,该行积极推进智慧网点建设,在城关支行、营业部等业务量较大的网点引入4台新式智慧柜员机,打造“一机通办、自助快办”的服务新模式,有效分流传统柜面的基础业务量,实现“机器增效、人力提质”的双向赋能。

为兼顾不同客户群体的服务需求,该行优化了“网点办+自助办+上门办”的立体化服务体系:针对特殊群体,提供预约上门、定点集中服务等暖心服务方式;针对智能设备操作不熟练的中老年客户,工作人员提供一对一专属引导,手把手指导操作、耐心答疑解惑,以贴心、细心、耐心的服务拉近与群众的距离,真正做到智能提质、服务暖心、普惠于民。 李滨

瑞丰农商银行

打通全链路信用卡用车场景体系

近年来,浙江农商联合银行辖内瑞丰农商银行聚焦用车场景运营,创新打通从ETC办卡到加油、充电、停车、洗车的全链路信用卡用车场景体系,持续拓展小场景覆盖面,让信用卡真正融入客户出行日常。今年,参与该行用车场景系列活动人次已突破万人。

工作中,该行推出“ETC+信用卡”联动模式,锁定ETC客群,提升客户信用卡开卡体验;同时,依托浙江农商联合银行系统资源推进潜在客户营销,实现“省行—总行—支行”三级营销联动。

在停车场景上,该行通过总支联动,引入本地最大的大型停车服务平台一喜鹊云,覆盖本地千余个停车场;

充电场景上,直连支付宝汽车充电等平台,覆盖60余个充电桩品牌,实现区域充电权益全覆盖;加油场景上,打造“周五加油日”活动,月均参与量超500人次;洗车场景上,深化“8元洗车”权益拓展,覆盖本地优质门店,月均兑换超千人次,各场景与周边商户深度联动,实现三方共赢。

此外,该行持续优化市场客户体验便捷路径,将用车场景客户参与路径深度嵌入微信、支付宝支付生态,微信、支付宝绑卡率均超50%;同时,联动“越邻生活”平台权益,积极构建良性网周生态,持续推广“8元洗车”等体验契合客户用车需求,实现引流、持续促活闭环。 华明浩 虞飞翔

梓潼农商银行

借力惠民文艺汇演 开展金融知识宣传

日前,四川梓潼农商银行借力“绵州大舞台·惠民展演季2025—2026”送文艺下乡专场汇演,在县城广场及多个乡镇同步开展了普惠金融宣传活动,以文艺搭台、金融唱戏的创新形式,向基层群众送去实用金融知识与暖心金融服务。

活动现场,梓潼农商银行工作人员分工协作、有序推进:一方面,由支行负责人上台致辞,并结合乡村发展实际,重点介绍梓潼农商银行服务“三农”、支持小微企业、助力农户增收的信贷产品和惠民金融政策;另一方面,该行金融志愿者身披宣传绶带,穿梭于观众席间,向到场村民发放宣传折页,面对面讲解存款保险、反诈防骗及生源地助学贷款等群众

关心的金融内容。

针对农村老年群体对新型诈骗手段辨识度不高,容易落入电信网络诈骗、虚假理财骗局等圈套的现实情况,该行工作人员用通俗易懂的乡土语言,剖析常见诈骗套路,反复叮嘱老年人守护好养老“钱袋子”;同时,细致解读低息惠民贷款办理流程,并现场演示线上便捷申贷渠道,切实回应客户融资难、办事繁的顾虑。活动现场,群众踊跃咨询信贷、结算等相关问题,该行工作人员逐一耐心解答,“宣教”氛围浓厚。

活动期间,该行累计发放各类金融知识宣传资料1200余份,接待群众咨询700余人次,有效覆盖周边乡镇居民及过往群众,取得了良好的社会反响。 曹敏

怀安县农信联社

将柜台“搬”进乡村一线

近期,河北怀安县农信联社广怀分社主动将服务柜台“搬”进乡村一线,围绕农村群众社保卡换发、手机银行使用等高频需求,开展了一场“零距离”的下乡便民行动。

活动现场,广怀分社工作人员为村民办理损坏换卡、消磁补发、到期换发,以及金融账户静默激活等业务,尤其帮助那些因芯片读取失败、医保结算受阻或惠农补贴无法正常入账的老人,通过现场核验身份、采集信息、即时制卡,完成换领、激活和功能开通的全流程。与此同时,该分社工作人员耐心讲解第三代社保卡在安全性、应用场景和结算稳

定性上的提升,并告知村民该卡不仅可用于医保和补贴领取,还可直接作为银行卡进行支付、转账和存取款,彻底打消了群众“有卡不会用、有卡不能用”的顾虑。

针对农村老年群体普遍不熟悉智能手机操作的现状,该分社工作人员开展了手把手教学,一步步演示手机银行的下载、注册、人脸识别、转账查询及生活缴费等常用功能,让村民不出村就能实时掌握账户动态。此次活动中,广怀分社累计走访农户80余户,成功换发、激活社保卡及信通卡多张,为30户开通了手机银行业务。 马云鹏

谷城农商银行北城支行

金融助力人才回引战略走深走实

近日,“雁归谷城·匠心赋能”爱心作坊规范化建设暨家门口就业提质增效推进会,在中国有机谷电商产业园隆重举行。作为本次推进会的协办单位,湖北谷城农商银行北城支行积极响应谷城县“归雁成阵、共建家园”人才回引战略,聚焦爱心作坊、返乡创业者和留守妇女等重点群体,量身打造专属普惠金融服务通道,将金融服务延伸至创业最前沿。

推进会现场,北城支行抽调2名业务骨干组建专项金融服务小组全程驻守会场,为作坊负责人、返乡创业人员及电商从业者提供“一对一”专属金融咨询。围绕作坊日常周转、厂房升级改造、生产设备采购及线上电商拓展等经营发展核心资金难题,该支行工

作人员重点推介创业担保贷款产品,深入解读授信额度、准入条件、财政贴息政策及线上线下办理流程,并结合客户实际经营状况匹配低成本信贷方案。此外,该支行工作人员现场逐一摸排登记各类经营主体融资需求,建立专项融资需求清单,实现创业主体融资咨询“现场受理、即时登记、快速对接”。

当日,该支行累计服务创业经营主体近百人次,收集有效融资需求12条,与8户经营主体初步达成贷款办理意向。同时,该支行借力推进会,与人社、妇联及电商产业园多方协同,成功对接辖区28家爱心作坊,为后续常态化帮扶搭建了稳固合作平台。 张雷