

发挥党建与文化“双向奔赴”作用

广西钟山农商银行服务能力不断提升

近年来,广西钟山农商银行多措并举,发挥党建与文化“双向奔赴”作用,服务能力不断提升。

该行通过健全主动服务机制,下沉工作重心,通过“上门宣传、上门营销、上门办业务”的主动服务,不断加深与客户感情,不断增加客户黏性,由以往的“坐等放贷”转变为“主动营销”,金融专员发扬“挎包银行”精神,坚持走出门,访农家,知农情,助农致富。

同时,依托广西农信桂盛富民金融服务平台,该行减程序、减环节、减时间、减接触,不断优化客户办贷体验。深入田间地头,当好助农帮手,发挥金融精准滴灌作用,实实在在破解农民群众“办理业务难、贷款实现难”等现实难题。

该行还大力开展好“万名党员进万村”等活动,通过组建各类先锋队、攻坚队、志愿队,聚焦群众“急难愁盼”和服务群众“最后一公里”。结合“我为群众办实事”实践活动,开展“送金融知识”下乡,走进田间地头宣讲金融惠农政策,主动送金融“活水”。真正做到民有所盼、我有所应,把实事清单转为“幸福清单”,切实增强了办实事的温度、深度和力度,进一步提升群众的幸福感、获得感和满意度。

钟山农商行以“万名农信党员进万村”为抓手,实现党建与业务发展同



频共振。整体推进“党旗引领+金融先锋”暨“万名农信党员进万村”工程、“整村授信”和便民点分类分级工作,努力提高授信覆盖面和贷款覆盖面,将普惠金融和暖服务送到百姓身边。派驻金融专员65名,举办金融宣讲520多次,开展共建活动325次,实现乡镇村(社区)全覆盖,让“万名农信党员进万村”成为党建“名片”。截至2025年3月末,该行“整村授信”覆盖137个行政村,覆盖率100%,授信65704户,授信金额54.88亿元,授信覆

盖率61.55%。荣获贺州市市委、市政府授予“2022年度贺州市乡村振兴工作先进集体”“2023年度贺州市乡村振兴工作先进集体”荣誉称号。

打造“亮岗组队联建”品牌,不断提升服务群众水平。钟山农商行充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用,通过把共产党员身份亮出来、把岗位职责亮出来、把干事创业承诺亮出来,在急难险重中彰显党组织和党员带头担当尽责、带头攻坚克难本色。组织金融专员、金融

志愿者积极“走出去”,与辖区各类型党组织共同开展“三会一课”、主题党日、党性教育、志愿服务等活动186次,为群众办实事215次,进一步加强与各单位的沟通联系,有效扩大“朋友圈”,推动党建、业务双促进。

打造“科技赋能乡村振兴”品牌,为民服务更高效快捷。以金融科技建设为抓手,钟山农商行与各乡镇对接,按照网格区域划分收集资金需求信息,坚持深入乡村、深入群众、

深入企业,积极为群众提供信息采集服务。全面推进普惠小微、个人信贷“线上化、无纸化、移动化、标准化”,实现个人小额信用贷款现场快速办理,让客户“最多跑一次”或者“一次都不用跑”,持续降低客户办理贷款的实践成本,优化营商环境。截至2025年4月末,广西钟山农村商业银行发放线上贷款户数11126户,金额16.87亿元。

(梁娇燕)



贵州晴隆农商银行:反诈宣传进校园 守护师生“钱袋子”

5月13日,贵州晴隆农商银行三宝支行在晴隆县第六小学,面向全体教师开展了“防范电信诈骗,守护财产安全”为主题的宣传活动。

活动中,晴隆农商银行工作人员化身“反诈讲师”,为老师们送去了一堂“反诈安全课”。通过播放动画短片、讲

解真实案例等方式,向全体教师宣传了“兼职刷单诈骗”“网络贷款诈骗”“利用自己账户为他人过渡资金”等常见电信诈骗手段。且用通俗易懂的语言提醒大家,陌生链接不要点,个人信息不泄露,拒绝任何形式的银行卡借用,保护自己,远离风险,遇到可疑情况及时拨

打96110咨询。

同时,晴隆农商银行工作人员现场发放了反诈宣传手册,一对一详细介绍防范电信诈骗的技巧和应对措施,并指导老师将宣传资料传达到班级学生,形成“教育一个学生,带动一个家庭,影响整个社会”的反诈宣传格局。

此次活动增强了教师们的反诈意识和自我保护能力,活动取得了较好的效果。下一步,晴隆农商银行将持续开展反诈宣传活动,积极履行社会责任,为守护广大群众财产安全贡献金融力量。

(冯 标 窦克政)

湖北阳新农商银行金融“活水”浇灌仙岛湖文旅生态链

日,这一切多亏有农商银行的支持,不然我们的二期民宿不会这么快投入运营”湖语汐舍民宿经营者张总笑得合不拢嘴,谈起阳新农商银行更是赞不绝口。

张总的湖语汐舍民宿位于阳新县王英镇王英村仙岛湖湖畔,一期是在自家宅基地上建设的精致洋楼和极具特色木结构的房屋,集体闲餐饮与特色民宿于一身,因湖畔风光优美,装修风格新颖、精致,深受游客喜爱,在客流量较少的淡季,入住率也在60%以上。为进一步扩大经营规模,让游客有更好的休闲住宿体验,张总决定新建民宿二期工程,因资金一次性投入大,在二期装修及购买生活用品时资金出现了困难,一度让张总进退两难。

阳新农商银行王英支行在对全域

民宿、酒店、餐饮等旅游周边行业开展再摸排、再走访活动中主动上门,在与张总进行深入沟通了解后,随即准备贷款资料,仅用两天时间就将100万元流动资金贷款发放到张总手中,解了其燃眉之急。

除了酒店住宿,特产销售更是让经营者腰包进一步鼓起来。随着仙岛湖文旅兴起,仙岛湖银鱼、阳新油面、折子粉等阳新特产供不应求,经营民宿的曹大姐敏锐捕捉到其中蕴含的商机,通过在一楼大厅及前排商铺开设特产专柜,创新“住宿+特产”的方式,既让游客少跑路、享受到良好住宿体验的同时,又满足了广大游客的味蕾,让阳新特产流向四面八方。

“多亏了阳新农商银行,给了我充

足的备用金让我能多囤些货,满足了游客对阳新特产的需求”,原来曹大姐想多购进一批特产在旺季进行售卖,却发现流动资金准备不足,阳新农商银行王英支行雪中送炭,为其发放“商e贷”30万元,让曹大姐备足了特产,欢迎八方客。

据统计,持续开展“六访六增”活动两年来,阳新农商行已累计向周边田园观光、休闲度假、住宿餐饮、文创非遗等各类乡村旅游主体投放资金17.95亿元,支持了当地8000余人直接或间接吃上“旅游饭”。接下来,阳新农商行将继续深耕文旅融合领域,创新特色金融产品,为阳新文旅产业高质量发展贡献源源不断的金融力量。

(全书佑)

江西宜春农商银行：金融赋能产业兴 好米香飘万家甜

当清晨第一缕阳光洒向江西省宜春市袁州区的田野,满载稻谷的运输车络绎不绝地驶向宜春市某粮油有限公司。这家扎根于此的企业,宛如粮油产业的“定盘星”,凭借1.2万多平方米现代化厂区、两条高效运转的生产线,将金黄稻谷蜕变为有机好米,稳稳托起区域粮食加工的重任。在其逐梦路上,江西宜春农商银行800万元的金融“及时雨”倾盆而下,化作企业破浪前行的强劲动力,携手谱写着产业振兴的崭新篇章。

规模宏大 打造现代化粮油生产基地

走进宜春市某粮油有限公司,占地广阔、建筑面积达1.2万多平方米的厂区内,现代化气息扑面而来。该公司聚焦粮食收购与大米加工销售核心业务,精心打造了一套完备且高效的生产体系。车间内,一条150t/d大米生产线与一条冷抛成品生产线有序运转,如同两条精密的“动脉”,源源不断地输出高品质大米产品。同时,该公司拥有一套优质的产品制作工艺流程,从稻谷的严格筛选,到大米的精细加工、抛光处理,每一个环节都经过精心把控,确保产品质量上乘。凭借这样的生产规模与工艺水准,该公司年产精制米可达5.4万吨,强大的产能使其在市场中占据重要地位。

品质卓越 荣膺行业权威认证与口碑

对品质的执着追求,让宜春市某粮油有限公司收获了累累硕果。该公司生产的大米凭借绿色、健康、营养的特性,成功获得有机产品认证证书,这一认证不仅是对产品品质的权威认可,更成为消费者信赖的标志。多年来,该公司凭借稳定的产品质量和良好的服务,在同行中赢得了极佳的口碑。2020年,该公司更是凭借突出的综合实力,荣获江西省农业产业化龙头企业称号,这一荣誉的背后,是企业多年来一日坚守品质、不断砥砺发展的生动写照。

金融助力 破解收购难题护航企业发展

在企业发展的关键阶段,金融支持成为助力其腾飞的重要力量。该行积极响应企业需求,向宜春市某粮油有限公司发放800万元贷款,专项用于稻谷收购。这笔资金及时解决了企业收购旺季的资金周转难题,确保了优质稻谷的稳定供应,为企业持续生产高品质大米筑牢了坚实基础。有了金融“活水”的浇灌,该企业得以进一步优化生产流程、扩大经营规模,在保障粮食安全、推动地方经济发展的道路上迈出更坚实的步伐。(卢 婷)

近年来,江苏东海农商银行始终坚持服务实体经济,立足东海当地特色化、差异化经营定位,加快探索创新发展之路,落实好以客户为中心理念,不断提升精细化管理水平,围绕鲜切花、水晶产业、绿色农业等县域支柱产业,牢牢抓住服务乡村振兴主动权。截至3月末,该行各项存款余额259.85亿元,各项贷款余额181.02亿元,牢牢保持县域金融机构首位。

坚持高质高标 持续做大业务总量

该行持续坚持做小做散,坚持“走访为本、客户下沉、差异化竞争”理念,坚定零售转型方向,全力以赴加强农户、小微、个人贷款投放,加大100万元以下贷款投放力度,综合运用“整村授信”、网格化走访、调增授信额度、差异化利率定价营销等措施,配套专属信贷产品,做好客户的引流工作,重点关注客户用信变化。

该行强化外联外拓实效,加强与各行业协会、协会的对合作,进一步做优对行政、事业、企业等有信贷需求的单位和个人的整体授信模式;深挖外部数据资源,重点攻坚社保、税务、公积金等数据资源,弥补客户画像不准,改善授信不足或无法授信、风险识别滞后等现象状。

强化客户运营 持续提升发展质效

该行开展名单制精准营销,组织开展“整村、整街、整栋、整场”走访营销,通过降利率、匹配一定的信用额度等方式,将名单推送一线,加强客户回流营销。

该行按照精品农商银行、特色支行建设要求,加大对水晶、穿戴甲等特色产业支持力度,把独家承建的穿戴甲交易保证金系统和水晶产品标签查询系统建好、用好。

深入推进流程优化简化,在客户服务上,加大减材料、简流程、压

时限的工作力度,加快推进小额贷款向信用、线上分流;在内部管理上,深化数字化等科技系统应用,协同推进统计、报告、查询等统筹事务上线,持续不断地给客户经理减负。

该行持续加大省级信贷产品投放工作,用好用足现有产品政策;稳妥推进业务、产品、机制和技术创新,针对地方特色产业开发专属信贷产品,拳头产品,积极支持地方项目建设,坚持“小而美”的特色不放松。

坚持服务实体 全力做强对公业务

该行加大对公业务拓展力度,贯彻落实小微企业融资机制专项工作要求,在持续优化对公业务流程、架构基础上,全面提升对公业务营销、维护、风控等方面工作能力,按照前期走访摸排的名单,通过调优政策,制定定向营销方案

该行大力支持民营小微企业发

(王其昌)

河北省赤城县农信联社：金融『活水』润乡村 普惠服务惠民生

作为服务“三农”的金融主力军,河北省赤城县农信联社始终坚守“金融为民”初心,以创新服务模式、优化金融供给、延伸服务触角为抓手,持续提升乡村振兴金融服务质效,为县域经济发展注入强劲金融动能。

聚焦主责主业,精准滴灌乡村振兴。该联社深化“政银村”三方协作机制,与乡镇政府、村“两委”建立常态化对接,推动新“双基”共建走深走实。工作中,该联社发挥网点覆盖广、服务效率高的优势,组织客户经理开展“网格化”走访,以“先锋贷”“家庭农场贷”“收购贷”等为抓手,精准对接种植养殖大户、家庭农场等经营主体,为其量身定制信贷支持方案。同时,围绕县域特色产业,该联社加大信贷资源倾斜力度,创新推出“霞城贷”“烟草贷”“市民贷”等专属产品,确保金融“活水”精准滴灌“三农”领域。

优化服务网络,打通普惠金融“最后一公里”。依托营业网点和村级金融服务站,该联社构建了“县域全覆盖、服务零距离”的普惠金融网络;在社保服务方面,加强与县人社局对接,组织员工入村定点办理社保换卡业务,实现社保卡申领、缴费查询等业务“一站式”办理;在便民服务方面,定期开展“普惠金融宣讲活动”活动,通过现场宣讲、案例讲解等方式,提升村民金融素养和风险防范意识。

强化队伍建设,提升金融服务质效。该联社选优配强“农村金融服务专员”,持续优化服务团队,采取“网格化”走访服务模式,让农户“足不出户”即可享受便捷金融服务。该联社以信贷业务网点负责人为主体,主要负责对所辖乡镇、街道、行政村进行有效划分,确保“网格化”经营有人管理、有人负责、有人实施、有人监督;同时,建立客户分类管理台账,针对不同群体需求提供差异化服务,确保金融政策精准触达、惠及民生。

下一步,赤城县农信联社将持续深化普惠金融服务,加快数字化转型步伐,推广“线上+线下”融合服务模式,为乡村振兴贡献更大金融力量。

(冯志宁)

贵州纳雍农信联社：暖心上门服务 传递金融温度

在现代金融服务体系中,便捷与高效是客户对银行服务的普遍期待。然而,对于那些因特殊原因难以亲临银行网点的客户来说,享受常规金融服务,却成了一道难题。贵州纳雍农信联社始终秉承做“有速度、有温度、有深度”的百姓银行。用一次次暖心的上门服务,为特殊客户排忧解难,架起了一座充满温情与服务的金融连心桥。

近日,纳雍农信联社猪场信用社接到一通焦急的求助电话。电话那头,老人的家属满是无奈与担忧。原来,因为老人老伴去世,他伤心过度以后,一直瘫痪在床,近期有一笔补助即将到账,可老人的卡因长期未使用已经睡眠,无法入账,且本人无法前往银行网点办理睡眠卡激活。猪场信用社工作人员了解情况后,立即上门提供服务。

见到虚弱的老人和愁容满面的家属,工作人员及时安抚老人和家属的情绪。随后,工作人员耐心地向老人及其家属解释业务办理流程,很快就帮助老人办理了睡眠卡激活业务。

老人的家属激动不已,握着工作人员的手说:“太感谢你们了!要不是你们上门,我们真不知道该怎么办。现在你们的服务真是越来越贴心了!”

这仅仅只是纳雍农信联社暖心上门服务一个个小小的缩影。一直以来,纳雍农信联社始终践行金融工作的政治性和人民性,秉持“以客户为中心”的服务理念,对于那些行动不便的老人、残疾人等特殊客户,专门开辟绿色通道,主动上门服务,让特殊客户足不出户,就能解决金融难题。

(彭钰涵)