

咸宁农商行

# 线上线下齐发力，降费让利入民心

本报讯（记者 徐浪 通讯员 陈醇）3月24日，咸宁农商行在全辖范围内开展“支付降费 让利于民”主题宣传活动，旨在让小微企业、个体工商户及社会公众对该政策应知尽知、应享尽享。

活动当天，咸宁农商行高新支行营业室工作人员前往居然之家家具城开展支付让利的宣传活动，现场向个体工商户讲解支付让利相关政策。同时接受商户咨询，进一步增强宣传针对性，持续将政策“点对点”“面对面”精细化推送到位。

该行通过网点LED显示屏滚动播放“我为群众办实事，支付降费见实效”

的宣传标语、设置固定宣传台、专项制作降费政策宣传视频、宣传折页及知识展架，将网点作为降费政策宣传主要阵地。现场组织开展降费政策宣传、讲解活动，向客户、居民、商户发放支付降费的宣传折页，为客户提供一对一的宣传解答服务，极大提高宣传成效。

在做好线下宣传的同时，咸宁农商行积极通过微信等线上形式进行宣传，并针对该行所有应降费客户（商户），通过短信等告知方式，做到精准宣传政策。

下一步，咸宁农商行将持续落实支付服务减费让利的政策，保证政策精准传达，提高金融服务质效，为精准助力地方经济发展贡献力量。



嘉鱼农商行将金融服务触角延伸到每家每户

## “金融村官”助力春耕备耕在行动

本报讯（记者 徐浪 通讯员 杨惠春）春节刚过，嘉鱼农商行“金融村官”杨涛就不停地在全县农村奔波，忙碌着走访农户、宣传金融知识、开展整村授信，发放春耕备耕贷款。

杨涛是嘉鱼农商行乡村振兴专班负责人，也是嘉鱼县委组织部与嘉鱼农商行联合下文聘任的“金融村官”。任“金融村官”后，杨涛将自己“金融村官”名片通过多种方式推送至农户，告诉他们如有金融方面的需求，可以随时拨打他的电话或添加微信咨询。没想到，名片发出后，每天都接到农户的电话，咨询信贷服务政策，也反映了一些其他金融服务方面的问题，在很短时间里杨涛都一一帮他们进行了解答，有效

解决了他们实际问题，满足了他们的需求。如今，全县的村民时常可看见杨涛的身影。

为巩固“乡村振兴主办行”的地位，今年以来，嘉鱼农商行在全县开展“万名金融村官进万村访万户”活动，助力春耕备耕。该行下派近40名“金融村官”带着特殊的使命驻村入户，按照“走出去、沉下去、融进去”的要求，利用人熟、地熟、情况熟等优势，主动深入到田间地头，农户家中，开展春耕生产入户走访调查，真实详细了解群众需求，帮助群众解决金融服务难题，将金融服务触角延伸到每家每户。

“我承包了180亩土地种植蔬菜，在今年春耕生产时资金有些困难，正为

资金着急时，嘉鱼农商行‘金融村官’鲁华锋主动上门，为我授信办理贷款手续，在他的帮助下，3天内18万元贷款到我卡上，解决了我的燃眉之急。”嘉鱼县潘家湾镇肖家洲村蔬菜种植专业户杨老板高兴地说。

为推进金融服务全覆盖，“金融村官”持续开展整村授信专项行动，不断提高授信覆盖面，解决广大“三农”春耕备耕资金问题。现已与全县35个行政村签订了《乡村振兴主办行合作协议》，18个村已完成整村授信工作流程，累计为16280户农户建档，为12758户农户授信，授信金额3.6亿元，开辟了金融服务春耕生产的新路径。

同时，运用“楚天农商云”业务平

台，整合楚天贷款码、人码合一营销平台、营销电子地图功能，推广“三农”客户全线上办贷服务，让“三农”客户享受“301”贷款服务，全面提升办贷速度。

“得到新街支行‘金融村官’的贷款授信后，真没想到在手机上点一下贷款申请操作，贷款很快就到账了，现在农商行的贷款像取存款一样，真是方便又快捷！”近日，新街镇三畈村粮食种植户王老板在看到手机里显示贷款进账5万元资金后，兴奋地竖起大拇指对广大农户说道。

截至目前，全县“金融村官”已累计走访对接农户、农资销售商户、涉农企业等5100余户，累计发放春耕备耕贷款1.69亿元。

通山农商行叶如丹

## 关山初渡尘未洗 策马扬鞭再奋蹄

记者 徐浪

农商行是联系着千家万户的金融行业，农商行的服务更是直接影响它在广大群众心中的形象。同时农商行立足三农、服务三农，面对的客户群体大多是平民百姓。

在近三十载的职业生涯里，叶如丹碰到过不少令人印象深刻的客户。记得几年前的一次深夜，叶如丹突然接到住在洪港镇下湾村客户李大爷的电话，焦急声称自己的儿子在外遭遇车祸，急需汇钱过去治疗。无奈家中两位老人都不识字，这种情况下心乱如麻更不知怎样汇款。

叶如丹在了解情况后，立即深夜赶上门帮助老人使用手机银行成功汇款，并帮助他在网上定好火车票，方便及时赶去看望儿子。

年底时，李大爷带着儿子过来感谢叶如丹，并将积蓄存入农商行定期。

基层网点不仅需要为客户提供贴心的服务，更需要农商行人专业的业务知识技能保驾护航。

一次菜市场的陈婆婆急匆匆的赶来，要求提前支取一笔定期存款并转账。本着对客户负责的态度，叶如丹询问了她取钱的用途，陈婆婆表示有“专家”推荐一款神药，专治她这种糖尿病患者。

叶如丹听到这里立马提高了警惕，让陈婆婆给她看看和“专家”的聊天记录。记录显示一个叫“王专家”的人在鼓吹某种进口药，各种夸大宣传。

看到这里，叶如丹已知晓这很有可能是诈骗，立即联系陈婆婆的家人。经过叶如丹的耐心讲解和劝导，陈婆婆意识到差点中了骗子精心设下的圈套，避

免了5万元资金损失。

面对广大的客户群体，叶如丹和同事们不但要帮客户盯紧钱袋子，更要深入了解不同客户的不同需求，拓展自己的产品种类，为各类客户提供服务。比如对哪些客户推荐定活两便存款，对哪些客户推荐3、5年的长期定期存款，如何做好外出务工群体的存款营销等，利用农商行“接地气”的优势，牢牢扎根在这广袤的农村大地上。

截至目前，叶如丹的揽储余额突破了亿元大关，营销微贷24笔187万元，推介微贷18笔；营销手机银行103户，扫码付102户。她的付出也获得了领导及同事的认可。

光阴易逝，岁月如梭。今年叶如丹就要迎来离开柜台的时刻，与农商行近30年的情深与寄托，亦是她青葱岁月到双鬓微白的见证。叶如丹说，在为大家

服务的同时，她要感恩农商行能有让她有一个施展自己才能的舞台，更感恩这份工作给她和她的家庭带来的那点点滴滴温馨和幸福。

叶如丹常说，她有幸能在基层做出奉献，亦能将农商行这一路发展的晴雨风景收揽无余。在农商行的一切都已经融入进了她的生命当中，中间的快乐或辛酸，都汇成了独一无二的篇章。

2022年，叶如丹将以更加饱满的精神与状态，更加昂扬的斗志与精神，为自己的职业生涯画上一个完美的句点，为农商行美好的明天砥砺奋进再创新篇。

