

主动下沉服务重心，赤壁农商行——

做实“六访六增”活动 服务实体经济发展

本报讯（通讯员 张芳）“黄经理，感谢你的专业服务，及时解决了我的资金难题！”近日，周老板打来电话激动地说道。

周老板在赤壁经营一家烧烤店，因店面装修翻新急需资金周转。大桥支行客户经理黄蔚通过“六访六增”上门

走访，及时了解到周老板的资金需求，通过及时深入交流和现场调查装修进度，为李老板匹配了一笔30万元的个人创业贴息贷款，并于10天内成功为其放款。既解决了周老板的资金问题，同时也为其降低了融资成本。

今年以来，赤壁农商行深入开展“六访六增”活动，大力发扬“铁脚板”精神和“挎包”精神，主动下沉服务重心，积极走访新型农村经营主体、重点企业、个体工商户等六大活动群体。截至目前，累计为304家涉农企业提供信贷支持9.97亿

元，累计为5956户小微企业主和个体工商户提供信贷支持9.30亿元。

下一步，赤壁农商行将持续深入推进“六访六增”活动，进一步深挖市场潜力、优化营商环境、提升服务质效，更好地支持实体经济高质量发展。

一切以客户为中心，咸宁农商行——

服务无小事，迅速解难题

本报讯（记者徐浪 通讯员张俊）“咸宁农商行真正是急我们所急，谢谢你们！”近日，一位七旬老人握着咸宁农商行桂花支行行长郑瑾的手，感激地话语流露出对农商行深深的信任。

原来几天前的傍晚，这位老人来到咸宁农商行桂花支行，称其儿子因患病做了开颅手术，现在仍在住院，急需用钱，但儿子的医疗报销款迟迟无法进账，老人万分焦急。

运营主管张俊核实了证件信息后，

查询到客户账户为二类账户，导致医疗报销款因超出账户限额无法入账。支行迅速研究确定解决方案，即开通上门服务绿色通道，通过授权他人办理，将客户的二类账户升级为一类账户。

由于当时已经过了下班时间，桂花支行计划安排工作人员次日上门服务。老人说，社保局告知明日就要打款，今天就要办理好，不然就错过此批打款时间。

面对客户需求，支行立即安排员工

前往医院开展上门核实工作，在确认实际情况和客户真实意愿后，按流程办理了相关业务。

第二天一早，老人携带身份证及银行卡来到柜台办理了账户升级，并将账号及时上报社保局，当日医疗报销款成功入账。

群众事无小事，一枝一叶总关情。咸宁农商行将继续践行“以客户为中心”的服务理念，解决群众实际困难，用实际行动让金融服务贴心更暖心。



嘉鱼农商行强化使命担当

发力“五篇大文章” 助力县域经济发展

本报讯（通讯员 张京安）从嘉鱼农商行获悉，今年以来，该行强化使命担当，切实做好“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”五篇大文章，全力以赴加大信贷投放，推动业务平稳健康发展。截至6月底，该行各项贷款余额70.76亿元，较年初增长4.26亿元，其中涉农贷款余额55.69亿元，较年初增长2.78亿元。

提升效率，按下科技金融“快捷键”。该行通过深入开展“六访六增”践行四下基层”活动，积极获取科技型中小企业名单，把科技赋能和业务发展相结合，同时加快数字化转型，综合应用智慧营销系统、信贷管理系统等大数据科技，持续提升金融服务能力，加强金融科技和数字化技术在涉农与小微业务中的应用，因地制宜打造惠农利民金融产品，满足客户个性化需求，将智能化风控用于全流程管理，在识别高风险客户、授信审批模型、客户经营情况等方面强化金融科技运用，提升风险管控

能力。截至6月底，该行科技型中小企业贷款、高新技术企业贷款、专精特新企业贷款余额分别同比净增2.3亿元、4.5亿元、2.5亿元。

加大力度，描绘绿色金融“新蓝图”。该行聚焦“绿色金融”这篇大文章，把绿色发展理念贯穿于支持乡村振兴全过程，持续提升绿色金融服务水平，支持了一批节能环保、清洁能源、生态农业等绿色项目。重点支持嘉野生态农业、石壁山林果、润丰莲藕、嘉多宝生态果蔬、富德蔬菜、乡名堂瓜果蔬菜等特色产品，累计向东方能源、南合汽车、联创食品、鸿富农产品加工、嘉乐福园林绿化、三湖渔业、国美食品、外婆湖食品、永成食品等市场主体发放贷款36笔，金额1.54亿元。截至6月底，该行绿色信贷贷款余额1.59亿元，较年初增长1667.75万元，增速11.68%。

推进深度，深耕普惠金融“责任田”。该行坚守市场定位，做优小微服务，紧盯市场，开展全员营销，充分发扬

“挎包银行”精神，积极走访村组农户、街道商户，精准获客；全面对接辖内重点项目、小微企业、新型农村经营主体，实行一对一营销，查实情、送服务、送授信，收集客户金融服务需求，打通金融服务“最后一公里”，做实“863”数字化整村授信；县行党委班子成员带头，组建工作专班，对辖内重点企业坚持定期进园入企、逐户拜访，制定“一企一策”的全生命周期金融服务方案，全力以赴当好服务县域经济的金融主力军。截至6月底，该行普惠小微贷款余额29.38亿元，较年初净增3.93亿元。

保持温度，建好养老金融“加油站”。该行做深做细“养老金融”大文章，重点聚焦养老金融服务重要板块，积极打造养老服务特色网点，全方位提升厅堂服务适配性，全辖网点安置爱心专座、老花镜等便民物品，确保老年人日常需求用品“看得见、够得着”。建立老年客户业务办理“绿色通道”，做好特殊群体服务宣传与引导，充分发挥大堂经理职能，主动问询、主动

引导、主动办理，完善厅堂服务体系；通过主动“上门服务”的贴心举措，把便捷、周到的金融服务直接送达客户家中，让老年群体在享受专属服务中感受到温暖与尊重，有效提升了这一重要客户群体的服务质量和满意度。

把握精度，用好数字金融“金钥匙”。该行坚持效率为先，持续提升服务体验。借助移动终端及APP，打造“记录+走访+授信”的高效营销模式，形成对“首贷户”的边走访、边标签、边推荐、边办理的工作机制；大力推广“301”贷款模式，客户从贷款申请到放款的全部流程由线下“月、周、日”提高到线上“时、分、秒”。截至6月底，该行累计通过“301”模式授信12.56亿元；通过推广“人码合一”与智慧微贷系统相衔接，该行客户经理实现“随时随地现场办贷”，客户从申贷到贷款发放最快可缩至半小时内实现，真正实现了让客户不等“贷”。截至6月末，该行通过“智慧微贷”累计发放贷款6559笔、金额9.38亿元。

湖北咸宁农商银行
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

乡村振兴
主办银行

全市农商银行存贷超千亿
支农支小支微更给力

1000亿