

春天很暖

咸宁农商行:“挎包”服务暖万家

本报讯 通讯员陈启真、沈逸飞报道:人勤春来早,春早人更勤。在这个万物竞发的季节,勤劳的咸宁农商人纷纷背起挎包,访企业、进社区、下乡村、入校园,将优质的金融服务送上门。

“叔叔阿姨们,网络上刷单返利和许诺低投入高回报都是骗人的。”浮山新村社区内,咸宁农商行新区支行严浩铭一手拿着反诈宣传折页,一手拿着存款宣传单,向居民宣讲金融知识。咸宁农商行各支行党支部积极践

行“五进五讲”,通过“社银共建”把支部主题党日活动开到社区、校园,通过讲述生动的案例,增强居民的金融安全意识和防骗反诈能力。

优质的金融服务是农商行的立行之本,也是实现高质量发展的重要保障。

“感谢你们不远千里为我们送来服务,为我们公司的员工解决了大问题。”和乐门业四川分公司的王总握着咸宁农商行宝塔支行行长肖鹏的手激动的说。

湖北和乐门业有限公司是一家集

门类研发、生产、销售、物流和售后服务于一体的公司,也是国内规模最大的门企之一。宝塔支行在入企走访时了解到,和乐门业四川分公司的部分咸宁籍员工有资金需求,但苦于路途遥远,无法办理贷款手续。得知情况后,肖鹏立刻带领信贷主管樊朝益、客户经理张振东赶赴四川省宜宾市和乐门业四川分公司,加班加点收集贷款材料,回来后三天内完成放款,共计为21户和乐门业员工发放白领贷485万元。

赤壁农商行:助企纾困暖千企

本报讯 通讯员张芳报道:走进赤壁市蒲纺工业园区,赤壁某金属制品公司内机器轰鸣,生产线上一片繁忙景象。这家专注于金属制品研发与生产的企业,近期因购置设备急需资金周转。赤壁农商行客户经理卢宇得知这一情况后,迅速上门对接客户,为其量身定制了150万元的“咸创贷”资金方案。这笔资金如同及时雨,助力企业迅速提升产能,满足了市场订单需求。“多亏农商行的150万元资金,不仅使我们的生产线顺利投产,更增强了我们的发展信心!”企业负责人刘总指着正在调试的设备感慨道。

这是赤壁农商行金融服务进园区的一个缩影。作为地方金融的中坚力量,该行以“开局即冲刺”的姿态,将金融活水精准浇灌至工业园区,为实体经济注入了强劲动能。

嘉鱼农商行:金融活水暖乡田

本报讯 通讯员李洁报道:当下,正是春风和煦,万物复苏的好时节,嘉鱼县某中药材加工公司的梁总正指挥工人将货物移入冷库,他的眉目间写满喜悦,“刚刚嘉鱼农商行的经理说我们公司的信用度可以再涨200万元,这下子扩建冷库不用愁钱了。”

梁总是地道的广东人,家中祖辈善长中药材种植,上世纪九十年代就开起了加工厂,中药材清洗、去皮、烘干、冷藏设备齐全,不仅向劲酒、同仁堂等大品牌供货,还将中药材加工成品出口到多个邻国。一年多前,他看中了嘉鱼独特的地理位置及高品质莲子,选定在官桥镇建厂投产,嘉鱼农商行第一个上门开展服务对接。眼下,梁总低价收购了一大批芡实,但春季气温逐渐上升,他正急于冷库不能用之时,农商行工作人员再次来到他的工厂,向其增加200万元授信额度,解决了梁总的货物存储难题。

近年来,嘉鱼农商行聚焦乡村发展建设需要,紧扣“六访六增”活动主题,持续加大乡村振兴支持力度,不断提高普惠金融、支农政策知晓度。一方面,真金白银支持小微企业融资协调工作机制,推出咸创贷、好企贷等二十多种创新金融产品,通过科学测算,给予纯信用、无抵押的低利率贷款,切实提高融资服务时效。另一方面,真心实意提升人民满意度,针对农户抵押物少、融资渠道窄等问题,在经营基础上放大授信倍数,全面推广“301”模式提升办贷效率,增强广大群众敢贷、愿贷、能贷、会贷的信心。

黄绿相间的田野里,农户高大世坐在推土机上,喜滋滋地打开手机银行查看余额。原来,惊蛰前两日,他预备注向亲友借款短期周转时,恰巧遇到了嘉鱼农商行的客户经理,经过详细咨询,高大世了解到个人贷款应该是个更好的选择,于是迅速进行签约,当天就收到了10万元贷款资金。

“当下正是企业开工、农民春耕的好时节,我们要更大力度下沉金融服务,激发市场活力,增强百姓底气,让更细致的金融服务走进千家万户。”嘉鱼农商行相关负责人表示。

据统计,嘉鱼农商行今年新增涉农贷款4.13亿元,其中支持小微企业1.57亿元,支持本地农户2.56亿元。下一步,该行将持续贯彻落实乡村振兴战略部署,不断增强支农支小服务力度,多向延伸服务长链,深度提供金融支持,为乡村全面振兴绘就新图景、新画卷。

本报策划:马冠峰
本版组稿:余少华 叶旭 陈醇

农商很亲

咸宁农商行不仅“走出去”做好上门服务,更用心用情服务好每一位“迎进门”的客户。

为做好2025年支农支小“春天行动”,咸宁农商行各网点提前对营业大厅进行布置,每个角落都装点得红火喜庆。春节前后,为提升窗口服务效率,咸宁农商行成立机关服务基层小分队,奔赴重点支行开展厅堂服务。坚持以客户体验为中心,常态化进村、进社区入户送金融服务,推出活期宝、福满盈、福满存等新春专属产品,为当

地居民送上适合的金融产品。

截至3月10日,全市农商行存款较年初净增39.64亿元,贷款较年初

净增16.27亿元,全市每20个人中就

有1人在农商行贷款。

一直以来,咸宁农商行传承并发扬走街串巷的“挎包”精神,以脚步丈量需求,将金融服务送到千家万户。凭借这份执着与热忱,全力扶持“三农”、小微企业及个体工商户,助力区域经济蓬勃发展,为地方发展注入源源不断的金融活力。



通山农商行:乡村振兴助民富

本报讯 通讯员陈群锋报道:清晨的第一缕阳光刺破云层,将海拔1657米的通山县九宫山铜鼓染成了金色,山风掠过万亩原始森林,松涛声与道观晨钟在云雾交织。全长17公里的盘山公路如银蛇缠绕,一辆辆载满乘客的旅游大巴车里传来欢声笑语。

“这次大巴车的顺利出行,得力于你们的鼎力支持,让我对公司的发展又充满了信心。”当1000万元的信贷资金顺利发放至某运输公司账户,该公司负责人对着通山农商行营业部的客户经理连声称赞。

作为鄂东南旅游黄金线上的重要节点,通山九宫山景区近年游览人数超二十万人次,而承担着景区主要运输任务的某运输公司却一度陷入困境,周转资金紧缺,企业发展举步维艰。正当该公司的负责人吴总愁心之际,通山农商行建专项服务团队在多

次深入景区现场了解运输公司经营情况下,秉承高效放贷原则,以创新金融服务破解企业发展难题。白天实地调研,晚上加班做资料,用最短的时间为该运输公司发放了1000万元的流量资金贷款。

哪里有融资需求,哪里就有农商人的身影,同样受益的还有位于通山县铺镇林上村的林上美宿。

林上美宿自2023年“五一”建成对外营业,累计接待游客万余人,先后荣获“通山县优秀民宿”、抖音联盟“最佳口碑民宿”等称号。

但是在发展初期,林上美宿要想在竞争激烈的乡村旅游市场脱颖而出,必须进行升级改造。

改造不足成为了民宿进一步发展的最大障碍。就在林上美宿负责人沈总一筹莫展之时,通山农商行的客户经理主动上门对接,通过实地考察,结合民宿的经营状况和发展潜力,仅用3天

时间,便为其发放了100万元的创业贴息贷款。有了这笔资金,林上美宿迅速开展了全面的升级改造,以其独特的乡村风情和高品质的服务,成为了通山县乡村旅游的一张亮丽名片。并且配套建设的茶树、中药材等基地,带动了当地60多人就业增收。

作为支持乡村振兴的主力军,通山农商行积极响应文旅强国政策落地,通过建立专门服务团队,制定专项服务方案、开展实地走访调研、提供线上线下服务渠道等措施为景区融资纾困,践行普惠金融使命,促进县域文旅产业发展。

下一步,通山农商行将持续深入产业肌理,以专业能力破解企业发展堵点,用金融服务破除企业融资之困。将金融活水浇灌生态美、产业美、百姓富的锦绣画卷,奏响金融服务促进实体经济发展的华章。

崇阳农商行:普惠滴灌赢民心

本报讯 通讯员程仕琛报道:巍巍青山脚下,弯弯溪水之畔,一支支身挎背包、脚沾泥水的金融“店小二”队伍穿梭在山区田野。他们用脚步丈量民情,以初心点亮希望,将金融活水引入田间地头。一直以来,崇阳农商行以“对党忠诚、为民服务”的挎包精神为指引,以“三同情怀”“三水精神”为行动准则,在乡村振兴的画卷上绘就了浓墨重彩的一笔。

党建领航,深耕乡村沃土。“锦旗虽轻,情谊千钧!”崇阳县金塘镇黄沙村党支部书记将一面锦旗送到崇阳农商行时,声音微微发颤。这面锦旗背后,是农商行与黄沙村10余年“结对帮扶”的深情厚谊。崇阳农商行先

后投入100多万元资金用于村组基础设施项目建设,美化乡村与环境整治;捐资建设300余亩油茶基地,让荒山变身“绿色银行”;发放贷款8户,帮助养殖户叩开致富门;多次开展“暖冬行动”,一袋袋大米、一桶桶食用油翻山越岭送到孤寡老人手中。村支书感慨:“农商行不仅送资金,更把党的温暖送到了群众心坎上!”

挎包精神,踏出富民之路。清晨的露珠还未散去,白霓支行负责人童行飞已踏上崎岖山路,为核实一户养牛户的贷款需求,他走过3公里的羊肠小道,脚沾满泥浆,额角挂着汗珠。“手勤、嘴勤、腿勤,这是我们的

精神。”在他带领下,白霓支行今年已为285户山区农户发放贷款2490万元。这样的场景在崇阳县山区已成常态。客户经理汪龙车1小时抵达金塘镇畈上村,却被蜿蜒小道拦住去路。正当他犯难时,曾获贷款帮扶的廖先生骑着摩托车赶来带路:“农商行帮我们脱贫,我给你们当向导。”摩托车的轰鸣声中,金融服务的“最后一公里”被真情打通。

三水精神,浇灌振兴之花。“一头露水、一身汗水、一脚泥水”,这“三水”精神早已融入农商行人的血脉。在平均海拔300米的高枧乡,客户经理顶着高温连续走访7个村组,为村民提供金融服务和授信支持;在暴雨突袭



通城农商行:服务商区惠民生

本报讯 通讯员周旖报道:熙熙攘攘的商贸街里,通城农商行服务小分队的身影穿梭在商铺间。身着工作服的电银专员正在为炒货店调试新安装的“收银宝”设备;不远处的五金店内,客户经理正通过移动终端为老板办理贷款手续……这是该行开展“商区服务专项行动”的日常缩影。

近年来,该行将商区服务作为党建与业务融合的重要抓手。全行党员干部践行“四下基层”,结合“六访六增”,开展“五进五讲”宣讲活动,组织党员服务队深入商区开展“扫街式”走访,对接商户需求,提供扫码支付、贷款授信、金融知识普及等“一揽子”金融服

务,让党旗在商区服务一线高高飘扬。“系统升级后,对账功能用不明白了吗?”“播报器偶尔延迟,能帮忙看看吗?”面对商户高频咨询,该行构建“扫码支付服务保障体系”。通过建立“农商银行扫码售后服务群”,划分扫码维护责任片区,配置专属维护员提供长效响应服务。同时,根据客户需求特点,围绕“支付+场景”,为菜市场、小商品批发市场、餐饮等不同行业分别定制符合客户业务场景的支付应用方案,帮助商户一站式解决收款、账户管理、业务管理等多方面问题,切实提升移动支付业务的质效。截至目前,全行扫码商户总量8821户,活跃商户

3590户,大型超市行业应用5户。“农商行的‘扫码流量贷’真是及时雨!”副食批发店李老板在收到30万元的贷款资金后高兴地说道。针对商户“短、频、急”的融资需求,该行创新“走访+数据”服务模式:一方面,开展“扫街扫楼”行动,逐户摸排经营状况,建立动态需求档案;另一方面,依托扫码付交易流水大数据,推出“码商e贷”“扫码流量贷”等特色信贷产品。截至目前,累计为7589户商户发放贷款34.57亿元。

“以前总觉得电信诈骗离自己很远,听了他们的案例讲解,才知道陷阱就在身边。”服装店店主女士感慨道。

针对商区商户金融知识薄弱、风险防范意识不足等问题,该行组建“金融宣讲团”,将课堂搬到店门口。通过发放手册、情景模拟、案例剖析等形式,重点普及反假币、反洗钱、防电诈等知识。在夜市、菜市场等人流密集区设立“移动宣传点”,利用商户经营间隙开展“微课堂”,累计开展宣传40余场,覆盖商户超2000户,发放资料5000余份。

以真心换信任,以服务促共赢。通城农商行将继续践行“金融为民”初心,发扬“挎包精神”,弘扬“三同”情怀、“三水”精神、“三勤”和“三下”作风,为实体经济发展持续添柴加薪。