

# 为县域经济发展注入农商力量

■ 本报记者 郑长灵 通讯员 傅潇

江西奉新农商银行始终坚守服务本土的初心使命，以普惠金融为抓手、优质服务为依托、人才建设为支撑、风险防控为底线，不断激活高质量发展内生动力，提升综合服务能力，为县域经济高质量发展注入了坚实金融动能。

奉新农商银行始终坚守“立足本土、服务社区、支农支小”的市场定位不动摇，把普惠金融作为高质量发展的重要根基，推动金融资源向实体经济重点领域和薄弱环节倾斜。

该行聚焦乡村振兴，深化“整村授信”工程，组建专业服务团队下沉田间地头，了解农户融资难题，构建“龙头企业+合作社+农户”链式服务模式，联动上下游主体形成良性发展循环，助力当地农业产业化升级。

该行深耕中小微企业服务，推行“网格

化营销+名单制管理”，针对企业“短、频、快、急”融资需求，创新推出“百福·流水贷”等产品，开辟绿色审批通道，压缩审批时限，缓解中小微企业融资难题，畅通区域经济发展毛细血管。

为打造暖心金融生态，奉新农商银行秉持“以客户为中心”理念，从网点改造、流程简化、场景延伸入手，让金融服务更有温度、更接地气。

该行积极推进网点转型升级，完善适老化设施，设立爱心窗口，为老年人、残疾人等特殊群体提供“一对一”专属服务，组织青年志愿服务队深入社区、养老院开展金融宣教，提升群众的金融素养。

该行通过简化业务办理流程，推行“一次性告知、限时办结”制度，减少客户跑腿次数，提升客户满意度。延伸服务场景边界，在普惠金融服务点接入水电燃气缴费、话费充值、社保医保查询代办等高频便民业务，并叠加农产品代销服务，让群众“小

事不出村、大事不出镇”，真正实现“金融服务+生活服务”一站式办理。

奉新农商银行将人才建设作为高质量发展的核心引擎，构建“引、育、用、留”全链条人才管理体系，激活队伍活力。精准引才扩量，每年结合业务需求制定招聘计划，吸纳高素质大学生和专业技能人才。

该行通过分层育才提能，制定了《奉新农商银行年轻干部员工培养规划方案》，通过专题培训、案例教学、导师带教、交叉轮岗等方式，提升员工专业能力与综合素养。

该行推行科学用才育才，畅通岗位晋升通道，建立了基于能力、业绩的多元化激励机制，不断激发员工向上动能；完善福利保障与人文关怀，落实休假、体检、心理咨询等举措，营造了“人尽其才、才尽其用”的良好氛围。

此外，奉新农商银行把风险防控作为发展生命线，构建了“体系完善、协同高效、科技赋能、文化引领”的全方位风控格局，

保障全行稳健可持续经营；健全风控体系，做实“三道防线”职责分工，明确前台自查责任、中后台风控部门评估指导责任、审计部门监督责任，建立统一风险管理标准，实现风险全流程闭环管理。

该行积极强化科技赋能，运用大数据平台强化客户风险预警，优化授信评估模型，精准识别高风险客户，不断提升风险监控与处置精准度。

该行还积极培育风控文化，开展全覆盖、多层次的风险培训，引导全员树立“依法合规、审慎稳健”的风险理念，将风控要求融入业务全流程，形成“业务推进到哪里，风控就覆盖到哪里”的闭环。

下一步，奉新农商银行将持续深化四大维度建设，以更精准的普惠支持、更优质的金融服务、更坚实的人才支撑、更严密的风险防控，深耕本土、锐意进取，在高质量发展道路上稳步前行，为地方经济社会发展贡献更多的农商力量。

## 江苏沐阳农商银行 助力新市民 开启美好生活

■ 本报记者 王爱静 通讯员 胡玲玲

江苏沐阳农商银行深入贯彻“金融为民”的发展理念，将服务新市民作为深化普惠金融实践的重要工作，将金融服务融入关键小事、民生大事，实现金融精准支持，不断满足新市民群体对美好生活的向往。

该行聚焦解决新市民群体融入城市生活的金融难点、堵点、痛点，把实现好、维护好、发展好新市民群体利益作为出发点，紧紧围绕新市民在创业、就业、住房、教育、养老等关键领域的金融需求，持续优化产品供给、拓展服务渠道、创新服务模式，切实提升新市民金融服务的覆盖面与获得感。

优化产品供给，精准对接需求。沐阳农商银行立足新市民关切的民生问题，推出覆盖个人经营、住房安家、信用消费等多维需求的金融产品。该行通过提供利率优惠的个人经营贷、住房贷款，以及“富民易贷”“富民创业贷”等特色信贷产品，满足不同行业、不同群体新市民在生产经营中的融资需求，切实助力新市民扎根城市、稳健发展。

精准走访宣传。结合“千企万户”专项活动，该行主动对接重点产业园区，深入了解园区内企业吸纳新市民情况，助力企业带动新市民就业；对新市民创业就业集中的小商品市场、装饰城、汽配城、家居广场等专业市场，充分发挥该行线上APP的优势，保证就业创业金融需求得到及时有效满足，扎实做好新市民服务工作。

强化宣传引导，提升金融素养。该行以营业网点为宣传主阵地，结合“走出去”的流动宣传模式，多渠道普及新市民金融服务及相关惠民政策，通过开展消费者权益保护、防范金融诈骗等主题宣传，不断提升新市民金融认知水平和自我保护能力。

未来，沐阳农商银行将继续坚守“金融为民”初心，倾听新市民心声，深化普惠金融服务，持续增强金融供给能力，为提升新市民的获得感、幸福感贡献力量，以实际行动履行社会责任，传递有温度的金融服务。

## 福建屏南农信联社 “古屋贷”串起 闽东古村的新梦想

■ 本报记者 陈衍水 通讯员 黄紫焰

在闽东群山深处，龙潭村与四坪村的青瓦土墙间，藏着一场跨越乡缘的创业碰撞——“外来”者带着新潮理念扎根，返乡人怀着故土情结归巢，新老村民以古屋为媒，在沉寂的村落肌理中注入新生命。

2017年，来自江西的胡先生偶然踏入龙潭村，黄墙黛瓦映着小桥流水，瞬间让他动了留下来的念头。他看中了一栋闲置老屋，计划“修旧如旧”保留古村风貌，再加入休闲娱乐功能，打造独具特色的乡村体验空间。

可项目推进时，资金难题成了“拦路虎”。作为初来乍到的“新村民”，胡先生没有本地担保，也无合格抵押物，创业梦险些搁浅。2019年，屏南农信联社的工作人员主动上门走访，了解到他的困境后，推荐了“古屋贷”。凭借古屋经营权抵押，无需复杂担保，15万元贷款很快就打到了胡先生的账户上。如今，他的古屋民宿成了龙潭村的“网红打卡点”。

与胡先生的“外来”不同，陈先生的创业路带着浓浓的“故土情结”。虽然在福州经营了十余年的水果生意，但他心里始终牵挂着龙潭村的祖屋。偶然回乡的陈先生看到村里发展文旅产业，沉寂的古村渐渐热闹起来，埋藏心底的“修复祖屋、返乡创业”梦被重新唤醒。2023年，得知屏南农信联社有“古屋贷”，陈先生抱着试一试的心态提交申请，没想到15万元贷款很快到账。如今，他的民宿每逢旅游旺季便一房难求。

胡先生的“外来视角”与陈先生的“本土情怀”，在古村里形成了奇妙的共振。让古村的资源被更多人看见，让古村的根脉得以延续。截至目前，屏南农信联社已通过“古屋贷”“民宿贷”累计投放信贷支持2200万元，精准赋能65户农户与从业者。

如今，行走在龙潭村与四坪村的古巷间，青瓦土墙上，民宿的欢声笑语、手工作坊的匠心坚守、田间地头的生机盎然，共同勾勒出乡村振兴的鲜活图景。而“古屋贷”所承载的金融温度，正持续滋养着这片土地，让更多梦想在青瓦土墙间生根发芽，让古村落的魅力在新时代里绽放新的光彩。

## 浙江临海农商银行 数据“画像”为信用“代言” 破解小微融资担保难

■ 本报记者 王爱静 通讯员 周海英

“原以为缺担保贷不了，没想到农商行不仅快速响应，还新增了200万元，太及时了！”近日，临海市博文塑料有限公司负责人徐丽英终于舒展了眉头。此前，因搬迁扩产，这家小微企业一度面临资金断链的危机。

临海市博文塑料有限公司是浙江台州一家专业生产塑料颗粒的小微企业，年产值约1000万元，产品供向彩灯、休闲用品等多个行业。2025年11月份，企业为扩大生产迁址，却因缺乏抵押物，在多家银行申请贷款接连受挫。

浙江农商联合银行辖内临海农商银行客户经理在走访时了解情况后，并未拘泥于传统的抵押担保模式，而是借助“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”，在企业授权下，通过平台整合分析其多账户资金流水，精准绘制经营状况与偿债能力的“信用画像”，让经营数据转化为“信用资产”。

“这就好比为企业打造了一张‘数字信用身份证’。”临海农商银行公司金融部相关负责人表示，“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”真实、动态的数据支撑，让银行敢贷、能贷。基于此，临海农商银行快速响应，在原有100万元信用贷款基础上，追加投放200万元，全程高效审批，无需额外担保。

目前，该企业新生产基地已稳步运转，产能提升计划顺利推进。这是临海农商银行深化“数据赋能+精准服务”模式、落实小微企业金融支持政策的具体实践。下阶段，该行将继续推广资金流平台应用，以数据驱动信用，助力更多小微企业突破融资瓶颈，实现高质量发展。

## 广西龙州农商银行 健全长效机制 为边疆发展持续注入金融动能

■ 本报记者 余连斌 通讯员 杨攀

广西龙州农商银行作为服务地方经济发展的金融主力军，以扎实行动践行“诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规”的核心要义，为边疆地区经济社会高质量发展持续注入金融动能。

龙州农商银行在资产质量上求真，严格贷前、贷中、贷后管理，近三年累计支持平台公司重大项目及3956户小微企业超40亿元，其中普惠小微企业贷款余额达12.4亿元。

该行还大力推行“整村授信、户户有信”，实现对全县5.38万农户中82.75%农户的授信覆盖，授信金额36.24亿元；推动“社保卡激活暖万家行动”深入偏远村镇，上门服务超600笔，切实解决群众难题。

龙州农商银行坚守支农支小定位，2025年以来精准发放甘蔗产业贷款3.67亿元、坚果产业贷款0.94亿元等，有力支撑“两种两养”特色产业；连续10年选派驻村书记，投入帮扶资金约65万元；积极运用“桂惠贷”等政策工具，切实减轻企业负担，累计为客户降低融资成本0.52亿元，并减免多项服务费用。

该行强化信用风险管控，对全行112.64万个账户实行分级分类与智能监测；在支持平台公司及房地产“白名单”项目时，始终坚持独立审慎评估。为夯实运营安全基础，该行严格执行国库代理业务规范，2025年办理支付业务超4万笔、金额9.38亿元。



龙州农商银行金融专员深入田间地头向本地种植大户了解当年糖蔗种植情况及金融服务需求 龙州农商银行供图

在全力服务边贸发展方面，龙州农商银行创新参与“一平台三市场”模式结算，截至2025年11月末，完成跨境人民币结算22.13亿元，占全县总量九成以上。同时，该行创新模式与渠道，首创“银行+仓储监管+企业”模式，发放腰果质押贷款0.7亿元，盘活边贸企业资产；推动服务下沉，便民点交易达4.4

万笔，并实现网点适老化改造100%覆盖。

龙州农商银行健全长效机制，通过常态化案件风险排查、会计会审、专项审计等，主动揭示并督促整改风险。该行在跨境结算、国库代理、征信查询等业务中严守监管规定，确保统计报送“零差错”。

## 山西运城农商银行 “三维营销”推动高质量发展

■ 本报记者 王磊

山西运城农商银行紧紧围绕全行业务发展大局，持续深化常态化营销机制建设，坚持以客户需求为导向，通过强化上下联动、精准识别需求、深化服务场景、升级财富管理等一系列举措，实现获客一活客一留客的营销闭环，为全行高质量发展注入强劲动能。

### 筑牢资金归集“压舱石”

运城农商银行以重点项目与核心客户为靶心，持续提升金融服务精准性与有效性，有力推动了资金归集与稳定留存。在服务重大项目、围绕“安邑芦子沟城中村改造”等重点工程，创新推出“福运惠迁存”专属金融产品，同时敏锐洞察政策机遇，主动对接政府部门及相关企业，提供定制化综合服务方案，并深入一线协调解决客户实际难题。此外，该行以银商联盟为依托，持续拓展涵盖加油优惠、健康讲座、厅堂宣传资源等多样化非金融增值服务，全面满足客户多层次需求。

针对重点企业客户，该行着力构建“金

融+非金融”一体化服务模式，通过开展专项客户走访计划，累计走访重点客户369户，提前锁定多笔潜在资金回笼。在此基础上，该行积极借助党建共建、行业协会“认领”等机制，系统化推进客户关系维护与业务拓展，辅以常态化线上产品宣传与资讯推送，持续增强客户黏性与产品认知，为业务持续发展筑牢根基。截至目前，该行已累计实现资金回笼4.7亿元。

### 绘就客群拓展“新蓝图”

为有效破解传统营销模式中客群分散、服务不聚焦等难题，该行创新实施以“行业分类统计营销”为核心的网格化精细化管理模式。通过对区域市场进行全面梳理，精准划分出医疗健康、教育服务、生活服务、农业产业、便民服务等五大重点领域，形成清晰的客群图谱，为辖内各营业网点提供涵盖数千家目标客户的明细清单，实现“一行业一策”的靶向营销指引。

运城农商银行在医疗健康领域，重点对400余家医院及口腔门诊开展逐步营销，提供专业的医疗场景资金管理解决方案；在教育服务领域，计划对接1000余所

学校及培训机构，围绕教育收费、教职工综合金融服务开展深度合作；在生活服务领域，对700余家酒店开展营销，提供住宿预订、资金结算等特色服务；在农业产业领域，对整理出1200余个农业合作社名单开展营销，助力农产品资金高效流转；同时积极拓展130余家宠物相关机构等便民服务领域合作，完善社区金融服务生态。

目前，该行已与数百家目标客户建立业务合作关系，并组织党员先锋队联合各分支机构开展200余次实地走访，积累了丰富的行业拓展经验，形成了“批量获客、精准服务、深度经营”的可持续发展模式，为区域经济发展注入金融活水。

### 激活价值共生“强引擎”

在财富管理领域，该行着力构建精细化、分层次的客户服务体系，通过对高净值客户进行科学分级，并结合行业特征绘制客户画像，提供涵盖优质置业资源对接在内的个性化定制服务。同时，该行从网点选拔经验丰富的员工组建专业财富顾问团队，围绕理财知识、保险配置、营销技巧等内容开展线上线下培训14场，累计培养综

合型财富顾问44人，有效提升了一线队伍的专业服务能力。

在产品与服务方面，该行为客户提供涵盖活期、定期、大额存单、低风险理财及贵金属等多元化资产配置方案，并与6家寿险公司合作丰富保险产品体系。该行通过举办“国富黄金”品鉴、“馨动三八”主题沙龙、高端客户素食体验、高考志愿填报讲座、“银保联动”专场等特色活动，有效带动了贵金属、保险等中间业务营销。此外，该行高度重视客户情感联结，为不同层级客户匹配加油优惠、生日祝福、健康关怀等差异化专属权益，推动财富管理业务向“有温度的专业服务”深化发展。

下一步，运城农商银行将持续聚焦市场需求与客户体验，以系统化思维推动服务升级与营销创新，通过不断深化数字化工具应用，构建更敏捷的客户响应机制与精准营销体系，同时开展常态化培训与实战锤炼，持续提升团队专业素养与综合服务能力。该行坚持存量深耕与增量拓展并重，在巩固现有成果的同时，积极开拓新兴领域与优质客群，以更扎实的举措、更高效的服务，努力打造区域金融服务标杆。