赋能实体

南通农商银行
“三个聚焦”为实体经济注入“金”动能

□ 李道海 通讯员 温桂梅

江苏南通农商银行聚焦支农支小、结构优化、数字化转型等方面，靠前发力、主动作为，为经济复苏注入“金”动能。

该行坚持做小做散战略不动摇，大力提高100万元以下小额贷款占比，不断做优客户结构、做强管户能力和创新能力，持续提升服务客户能力；持续深化外联外拓，拓宽合作广度、深度，努力实现“一次签约、多项产品、一站服务”，以点带面拓展对公客户群，今年以来，先后与凤凰新华书店南通分公司、南通市低碳经济协会等机构签订战略合作协议；完善小额个人经营贷款的服务流程再造，夯实小微客户基础，以移动支付、社保卡、收单业务为抓手，推进“整村授信”“整厂授信”“整圈授信”，大力拓展“飞鱼好贷”“惠农贷”等产品，不断增强客户黏性。该行聚焦存款结构优化，树立“大零售”理念，扎实推进客户分层管理、网格化营销，针对高净值客群开办投资理财、贵金属、保险等代理业务，拓展高端客户群，针对大零售客群通过换发三代社保卡、开发“飞鱼餐饮”“飞鱼零售”系统等措施，建设健身房机构预付卡资金监管、校外培训机构资金监管、“E驾金”等场景，全面提升低成本存款占比。该行聚焦数字化转型，升级数字化产品，围绕申请、维护、周转等节点全面优化提升“飞鱼好贷”线上贷款产品，优化客户体验；充分挖掘数据价值，筛选收单客户、授信未用信客户等多个营销名单下发至支行，赋能精准营销；以数字辅助决策，建设经营指标库，结合经营管理目标建设系列监控报表，产出数据监测报告、业务分析报告，对各条线政策调整提供分析建议。

平顶山市石龙区农信联社
开展“金燕入万企”活动

今年以来，河南省平顶山市石龙区农信联社深入贯彻落实监管部门及河南省联社“金燕入万企”活动相关安排部署，切实将“助企惠企”政策落到实处。活动开展以来，该社已走访各类经营主体213家，为100家企业（含个体户和小微企业主）发放贷款150笔、共计1.17亿元 。

该社印发“金燕入万企”活动实施方案，成立活动领导小组，指定包联责任人及5个走访小组，进一步细化任务分工，制定目标计划及具体走访措施，班子成员亲自安排部署并带领走访，定期召开推进会，加强工作推动与督导；建立“制定计划——走访记录——总结研究——专人跟进——定期回访”的工作模式，各包联责任人和走访小组深入企业，仔细了解企业经营情况、资金需求，听取意见建议，研究制定“一户一策”的差异化综合金融服务方案，制定涵盖账户开立、信贷支持、资金结算等内容的“一揽子”综合金融服务方案；以“金燕入万企”活动为契机，结合“优质文明服务提升年”活动要求，在服务产品、服务能力、服务环境、服务方式上狠下功夫，不断提高主动服务、精准服务、专业服务、持续服务意识，竭力为企业提供更直接、更便捷的优质服务，切实解决企业难题，落实惠企纾困政策，着力增进“银企”互信，打造亲清“银企”关系。 王鲁亚

侯马农商银行
加大小微企业贷款投放力度

今年以来，山西侯马农商银行小微中心在总行党委的带领和指导下，借助“党建共创”普惠行动，发扬“兴农兴商”服务精神，履行“百姓银行”金融职责，持续加大实体贷款投放力度。

该行推进党建融合，实施金融普惠行动，一方面落实专项金融政策，聚焦惠商政策落实、支持小微企业发展，另一方面搭建互联互通平台，通过组织搭建政府、银行、客户三方关联平台，多次组织参加新港商户联络会、运输企业纾困洽谈会、社区居民消费交流会等，拓宽获客渠道，快速了解实体商户的需求和困难。该行还推进兴农兴商，实施精准网格营销，借助“网格化”营销工作，紧盯重点领域、重点行业、重点客群，在辖内“定格、定人、定责”，分解责任区域，做到片区、市场、街道全覆盖，客户经理依据营销台账对潜在客户进行精准识别、精准“画像”，针对客户的经营周期、消费需求等因素为客户提供“一揽子”金融服务；全员扎实推进“百行进万村 争创主办行”活动，在辖内深耕厚植区域性、特色化、成规模的小微客户群体，根据客户特点提供多种优势信贷产品。侯马农商银行小微中心主动服务，履行金融责任担当，定期筛选优质目标客户，为各类小微客户群体提供高适配、低成本的特色授信方案，通过缩短信贷调查、审查审批发放等放贷链条，限时办结，有效压缩办贷时间，极大地提高了服务质效。 刘永杰

庆元农商银行
“三专服务”助力“共富工坊”

今年以来，为硬核支持“共富工坊”发展，浙江农商联合银行辖内庆元农商银行推出专门合作、专属服务、专项支持“三专服务”，“造血、输血、活血”三管齐下，全力服务各类“共富工坊”，全速推动“共富工坊”发展稳进提质。

该行持续深化“党建+金融”模式，积极搭建党委合作共建、支部协同共建、党员互助共建合作平台，以“党建联盟”为依托，与当地“共富工坊”签订党建联盟协议，带动资金、人才、技术等发展资源利用，提升产业“造血功能”；与县委组织部联合发文，创新推出“红耀百山贷”“共富工坊”专项贷款产品，并将该贷款利率在同档次贷款利率基础上下降167个BP，用实实在在的金融产品为辖内“共富工坊”提供最大幅度的让利，提升产业“输血能力”，截至今年4月底，该行已发放“红耀百山贷”近5000万元，惠及当地29家“共富工坊”。该行选派一批优秀营销管理干部担任“共富金融指导专员”，以“清单制”派发的形式深入乡镇（街道）、村（社区）、“共富工坊”调查，在“红耀百山贷”基础上实行“一坊一策”“一户一策”，最大限度满足客户资金需求，做好“共富参谋”。 吴仪凤

为落实吉林省联社“十大工程”战略部署，全面推进优化线上业务发展，提高电子银行渠道替代率，年初以来，吉林省四平市城区农信联社以提升获客服务质量为宗旨，以零售业务数字化转型为契机，多元化加强电子银行业务组织领导，多举措扎实推动电子银行业务快速发展。截至3月末，该联社手机银行活跃户数6511户。图为该联社工作人员开展电子银行业务推广活动。 姚彬

南和农商银行坚定主责主业
科技赋能小贷中心发展

□ 王海潮 通讯员 靳欢欢 李胜永

今年以来，河北南和农商银行以“加速建设‘六小’现代金融企业、助力乡村振兴、重塑小贷中心活力”的发展方向，以“重塑小贷中心活力”为契机，坚定支农支小主责主业，充分发挥地缘人缘优势，依托新时代科技力量，积极探索“小而美”发展模式，做好、做实、做精小额信贷市场。

该行明确把握“做小做散”的转型方向，党委经过多方位、多角度、多渠道的探索研究，有针对性地对小贷中心业务结构进行调整，大力推进差异化发展的便民银行、零售银行、社区银行、农村金融服务点的建设。同时，小贷中心在业务上寻求基础性营销、在数量上寻求持续性增长、在质量上寻求温度性服务，结合“双基共建”工作尽可能发挥“南和民众身边的银行”形象力量，获得本地居民的广泛认可。截至4月末，小贷中心共计发放双基共建贷款3.05亿元，普惠小微企业贷款15.81亿元。

南和农商银行充分依托“数字科技”不断加强乡村消费金融产品和服务创新，高度重视“惠农快贷”线上快贷产品营销，党委多次召开会议对产品推广进行研讨；成立小贷业务专班，完善业务流程及岗位分工，成立以董事长为组长，其他领导班子成员为副组长，部室经理（支行行长）为成员的领导小组，同时成立由小贷获客中心和相关业务部室组成的项目团队，按照小贷业务流程制定岗位职责，明确分工。为有效防范风险，该行加强宣传营销，提高办贷效率，党委迅速部署“惠农快贷”的宣传推广，采取以微信、电视台、多媒体、路边广告牌、大电子屏等“网络平台+实体媒介”的综合营销宣传方式，制定宣传营销话术、走访记录表，开展集中走访宣传营销，最大范围地向本地民众介绍“惠农快贷”。截至4月末，该行小贷中心“惠农快贷”业务成功授信830户、金额6481.2万元。该行依托“惠农快贷”的科技金融手段细分客户群体，提升获客能力，优化业务结构并丰富服务内容，将“惠农快贷”采用“线上+线下”互相结合、互相补充的方式，不断下沉金融服务重心和服务范围，将消费信贷服务深入到广大农村地区，利用科技金融的力量不断夯实农村金融市场。

南和农商银行用心打造“便捷高效”的服务体验，贷款办理过程中极其注重时效，重点突出一个“快”字：对线上线下客户制定不同营销方式、产品配置及客户管理登记，以全方位的服务满足客户多样化的需求为目标，践行“让数据多跑路，让客户少跑腿”的理念，充分体现“快贷”的优越性，极大提高了客户的满意度。该行专设审查岗，及时审查贷款手续，为放款加速；精确办理时效，线上“惠农快贷”录入白名单、提额申请，日常答疑要求即时办理，线下各类贷款要求在最短时间内办理完毕，确保将贷款资金以最快速度送到客户手中。

近日，四川农信资阳农商银行成功举行按揭贷款中心揭幕仪式暨“政银企”座谈会，活动现场，资阳农商银行按揭贷款中心与本地优质楼盘开发商举行了签约仪式。今年以来，资阳农商银行积极响应政府提振消费政策措施，加大实体经济支持力度，“银政”携手推动服务“新市民”等政策落地落实。按揭贷款中心的正式揭幕就是该行全面推进客户集约化、贷款种类清晰化、经营专业化的重要改革举措，致力于“让客户最多跑一次”，为广大客户提供更优质、更专业、更便捷的按揭金融服务。图为揭幕仪式现场。 蒋雨菡 冯晓琴

金溪农商银行“企易贷”帮助企业渡过难关

今年以来，为进一步发展普惠金融，助力小微民营企业渡过难关，江西金溪农商银行坚持“立足本土、服务社区、支农支小”的市场定位，聚焦小微民营企业，创新推出一款金融惠企产品“企易贷”，以“真金白银”助力小微民营企业发展。

“多亏了咱们农商银行工作人员及时上门走访，为我推荐发放了企易贷，帮我解决了当前的燃眉之急。”在江西米阿姨食品有限公司厂区内，工人们正在有条不紊地忙碌着，看着眼前的情景，公司负责人吴先生说道。

这是一家从事加工速冻食品的本土企业，凭借着多年的诚信经营积累了稳定的客源和销售渠道，生意也愈发红火了起来。前不久，该公司为进一步扩大经营，与杭州一冷冻食品交易市场签订了原材料采购合同并支付了定金，但因流动资金不足，陷入了发展瓶颈。为此，吴先生每天都在为筹措资金多方奔走打听。正当他一筹莫展之时，金溪农商银行客户经理通过清单式对接营销了解到了吴先生的难处，多次到企详细了解企业经营的基本情况和资金需求，在综合分析后，向吴先生推荐了一款让利小微企业的“企易贷”产品，并成功为其办理了贷款100万元，解决了吴先生的燃眉之急。 严若兰

峡江农商银行 推出“百福·医药通”信贷产品

玉峡药业有限公司是峡江县生物医药大健康产业“排头兵”。今年，该企业启动了冷链仓储物流项目建设，准备借着经济复苏的“春风”大干一场，可流动资金不足成了制约发展的首要问题。江西峡江农商银行在支小支微普惠授信活动中了解到企业需求后，主动跟进对接，优化手续流程，加快审批速度，向其提供1200万元综合授信，为企业生产建设按下了“快捷键”。

玉峡药业得到的贷款仅是该行扶持生物医药特色产业的一个缩影。为常态化推进金融保链强链行动，该行创新推出了针对中药材种植、生物制药、医疗器械、化学制药等产业链企业的“百福·医药通”信贷产品，根据客户资金需求、生产经营周期、货款回笼特点和综合还款能力匹配贷款期限，并执行优惠贷款利率。同时，该行对辖内医药企业实行名单制管理，逐户上门走访调查，建立企业基本信息档案，主动为企业评级授信，广泛收集企业融资需求，做到应贷尽贷、快贷早贷，为生物医药企业提供持续、稳定、充足的资金支持。截至目前，该行累计为27家企业发放“百福·医药通”贷款1.5亿元，为地方首位产业注入了强劲的金融动能。 习磊

秭归农商银行创新金融产品
探索柑橘产业链微贷服务模式

柑橘产业作为湖北省秭归县强县富民的五大主导产业之一，年综合产值已超50亿元。湖北秭归农商银行将支持柑橘产业发展作为金融服务乡村振兴战略的重要抓手，全力推进精品农业大县向精品农业强县迈进。

该行作为县域柑橘产业链的金融链长，积极与地方党委政府产业发展思路同频共振，探索出“1+4+7+N”秭归柑橘产业链微贷金融服务模式，围绕全县柑橘全产业链发展规划，制定下发工作方案，全面对接柑橘全产业链3974户，建立更新产业链名单库；围绕“一行一品”特色金融服务品牌建设打造出水田坝、郭家坝、泄滩、归州等4家区域主导产业金融服务示范行；围绕种植、初级精深加工、设备升级改造、项目立项投资、渠道销售体系、产业融合提升、物流电商等7大节点，推广“N种”微贷产品，将微贷产品与柑橘产业链各环节无缝对接，今年以来，面向柑橘全产业链发放各类贷款4.37亿元，柑橘全产业链融资支持达7.73亿元。

该行将柑橘产业链与信贷产品服务链深度融合，积极创新信贷产品，不断丰富信贷产品链，合理匹配产业链各类主体差异化的信贷需求，实现因链而生，因客而变，以需定产。2020年，该行创新开发“家有橙园就可贷，信用贷款最高50万元”的区域性微贷产品“橙信贷”，该产品推出后，累计为738户种植户提供融资支持1.86亿元。2021年，该行与省农担合作，借助农担增信分险功能，对初创型、贸易型、科创型等柑橘经营主体大力推广“农担贷”，累计为132户经营主体提供融资支持1.13亿元。2023年，该行将针对种植户的“橙信贷”进一步优化，拟开发柑橘产业链新产品——“以橙相贷”，将产业链服务对象延伸到枳实收购、精深加工、柑橘经销、电商物流等8类客群，实现500万元以内柑橘产业融资需求全覆盖，同时，探索以秭归柑橘产业小脑建设为依托，借助产业链生产、加工、流通等全链条数据采集，为柑橘产业链特色产品应用推广插上“数据之翼”。

该行以“整村授信、整企授信、整街授信”为抓手，对柑橘协会及柑橘产业经营主体名单实现信贷服务全覆盖，精耕细作全产业链，融通柑橘产业上下游各类主体；围绕17家主要产业链龙头企业，进园入企派驻“金融管家”，突出产业龙头带动引领作用，满足龙头企业从事农业标准化生产、规模化经营、品牌化营销等过程中的资金需求融资支持达1.73亿元，从种植端到加工端再延伸到销售端，对产业链上下游的70 家洗果厂、400 余家柑橘合作社、100 余名果园经纪人等开展延伸对接，积极发展面向新型农业经营主体的“首贷”“信用贷”；依托“村银共建+整村授信”，发挥农村能人及村组干部等关键人辐射作用，对主体带动范围内普通柑农开展对接，借助“荆楚小康贷”平台，引导农户线上提款，2023年以来发放柑橘类线上贷款1092户、金额1.1亿元，实现办贷“线上化”、授信“批量化”、营销“网络化”，辐射周边农户。 郑东东

抚州农商银行
联合举办“整村授信”启动仪式

自“乡村振兴+整村授信”工程启动以来，江西抚州农商银行积极组织辖内支行与辖内乡镇党委政府对接，联合举办“整村授信”启动仪式，推动“整村授信”工作落地。

抚州农商银行紧扣粮食生产、现代种业、乡村产业等现代农业产业链，深入开展“整村授信”和“小额农贷增量扩面”行动。根据计划，抚州农商银行将于2024年底完成所有乡镇行政村整村授信工作，实现整村授信全覆盖，做到所有符合条件的农户有授信额度、有贷款资格，积极守护好抚州农商银行在农村市场的前沿阵地。 揭志伟

鹤峰农商银行
“整链授信”解茶企资金难

湖北省鹤峰功茗茶叶开发有限公司位于鹤峰县中营镇（北佳乡）茶元村，主要生产名优绿茶、红茶及白茶等产品，年销售额800多万元。

今年3月初，湖北鹤峰农商银行北佳支行上门对接，通过“整链授信”为该公司发放茶业专项贷款49万元，助其渡过资金难关。今年1至4月，鹤峰县各大银行共发放茶产业专项贷款1.59亿元，全产业链支持茶叶企业、种植户、加工户等100余家，助力茶产业链做大做强。 向申荣 陈艳 田佰平

株洲珠江农商银行
发放800万元流动资金贷款

今年以来，湖南株洲珠江农商银行全面落实党的二十大战略部署，倾力支持先进制造业和地方重点建设项目工程，为助力地方经济高质量发展积极贡献农商银行力量。

湖南株洲某新材料科技有限公司作为株洲市渌口区重点项目建设供应商就深切感受到了株洲珠江农商银行作为地方金融主力军的温暖。近日，在拿到了800万元流动资金贷款后，其负责人任总真诚地对该行工作人员表示感谢。项目材料资金进一步得到了地方银行的支持，该企业负责人对打造渌口区漓湖新城的愿景有了更加坚定的信念与期待。 胡庆华

张家港农商银行
发行微小企业贷款资产支持证券

近日，由江苏张家港农商银行作为发起机构和委托人，华能贵诚信托作为受托机构和发行人的“张微融2023年第一期微小企业贷款资产支持证券”以簿记建档的方式在全国银行间债券市场成功发行，创下2023年以来地方性商业银行小微资产证券化优先A档利率新低。

本项目是张家港农商银行首次以小微企业贷款为基础资产发行资产支持证券，也是时隔多年后重新发行资产证券化产品，将进一步助力该行打造“两小”专营特色。 岳上智

丰顺农商银行
制定青蒿产业金融服务方案

为支持本土药企做大做强，广东丰顺农商银行积极履行金融服务功能和社会责任，主动对接当地疫情防控企业的生产经营、物资供应、药品流通、产品收储加工、融资需求等情况，制定青蒿产业专项金融服务方案。该行推出专门的贷款产品，开通“绿色通道”，简化贷款手续，为广东新南方青蒿药业股份有限公司提供500万元贷款，执行利率低于该行该年度年平均贷款利率268个BP，有效降低企业融资成本，缓解了企业的资金难题。 蓝大平

海门农商银行
上线驾培学费托管服务

一次性缴费后，车还没学完驾校却先倒闭了，无处退款，学员维权难，如今，这类难题有了破解之法。

近日，江苏海门农商银行推出“E驾金”驾培学费托管服务，接入驾校端口后，学车不仅可以先学后付，还能按照学习进度分段付款，中途如果出现纠纷，学员可申请退学，审核通过后即可收到退款。据统计，自推广使用以来，两家驾校已累计完成184名学员的驾培学费托管，金额达46万元。今年，海门农商银行将持续推广“E驾金”托管服务，进一步扩大在全区驾培市场的渠道对接覆盖面，助力海门驾培行业发展更规范、更健康。 施红艳