

义乌农商银行

为经营主体提供“一站式”金融服务

近日,金义新区(金东区)鞋塘商会召开二届二次会员大会,浙江农商银行联合银行辖内义乌农商银行金义支行作为会员单位受邀参加。义乌农商银行党委书记、副行长刘锋出席此次活动。

会上,刘锋介绍了双方合作的基本情况及相关数据,并表示,义乌农商银行将继续本着与鞋塘商会资源整合、优势互补、共促发展的原则,紧密关注并最大限度满足协会会员单位在发展过程中对资金、结算、理财、融资等全方位的金融产品和服务需求。

据悉,金义新区(金东区)鞋塘商

会目前共有会员单位196家,会员单位行业涉及纺织服装针织、塑料制品、建材混凝土材料、电商企业咨询、汽配机械加工等,商品远销国内外各大市场。义乌农商银行作为协会多年来的首选合作银行,始终坚持“党建+金融顾问+‘银企’融合”模式,聚焦金融惠企便民、知识产权应用、科技创新研发等服务经营主体的重点领域,以加大信贷投放,实施减费让利、优化金融服务等“一揽子”措施,激发经营主体创新发展活力,优化营商环境。截至目前,该行共为协会会员单位发放各类贷款超3亿元。 葛丽卿

白山江源农商银行

依托“e窗通系统”助企纾困

为进一步提高对公账户服务质效,拓宽获客渠道,提升企业品牌形象,近日,吉林白山江源农商银行多措并举,通过强化与江源区政府大厅的通力合作,依托“e窗通系统”实现企业开户“一站式”服务。

根据省联社工作安排,结合辖内工作实际,该行分管账户业务副行长亲自挂帅,组织业务部室成员积极与政务大厅相关负责人对接,依托“e窗通系统”强化“银政”合作,拓宽开户预约渠道,实现企业开户“一站式”服务。业务部门组织对公营业网点开展“e窗通系统”

预约开户培训,重点对“e窗通系统”概述、“e窗通系统”预约开户功能及操作流程等内容进行详细讲解,进一步提升网点人员专业技能,压缩开户业务办理时限。此外,该行通过在营业网点摆放“企业开户首选江源农商银行”宣传折页、举办沙龙沙龙等方式,积极开展网点内部常态化宣传。同时,作为区政府指定的“e窗通系统”接入银行之一,该行通过在政务大厅宣传屏展示“小微企业有困难 农商银行帮您办”宣传片的方式,进一步扩大宣传覆盖面,助力企业多渠道预约开户。 丁晓梅

沭阳农商银行

助力花卉产业 打造“美丽经济”

沭阳县是全国闻名的花木之乡,全县各类花木种植面积共60万亩,品种3000余种,花木电商5万余家,从业人员约30万人,年实现花木销售额150多亿元,也是江苏省最大的花木生产县,花木产业成为当地名副其实的富民产业。近日,走进沭阳县立宝花木园艺场,500多种月季花摇曳多姿,争奇斗艳,让人流连忘返、沉醉其中。

“我家今年月季生意火爆,年初订单就接了不少,四五月份以来,订单量爆增,平均每天销售一千多个订单,到五月底,上半年的订单被订购一空。预计年底销售额达1200万元左右,我们现在有月季大棚100个,连体大棚约40000平方米。”沭阳县立宝花木园艺场负责人王立宝说道。

“多亏了农商银行的鼎力支持,贷款330万元,让我有了更大的信心和底气承包土地,扩建大棚,及时解决了资

金短缺的问题。今年的行情上涨,四五月份迎来了一个销售小高峰,相信今年下半年还会迎来月季花销售的‘艳阳天’。”对于今年的市场行情,王立宝充满了信心。

近年来,江苏沭阳农商银行大力扶持当地涉农产业,积极助推花卉产业发展,紧紧把握支农定力,与县林业局等部门沟通,及时梳理、剖析收集信息动态,充分发挥地方银行优势,精准摸排花农资金需求,根据花农经营的实际情况,对花卉种植户进行信贷授信,助力花卉种植户实现花卉产业发展升级。根据花农实际需求,该行进一步创新涉农信贷产品和服务方式,出台“花木贷”等系列产品,助力沭阳花木产业链提档升级。截至目前,该行累计投放花木类贷款3.15亿元,覆盖2350户花木从业者,有力推动了全县花卉产业的蓬勃发展。 胡玲玲

房县农商银行

推广“新农快贷”业务

为深入贯彻落实乡村振兴战略,有效满足新型农业经营主体生产经营融资需求,助力县域经济高质量发展,湖北房县农商银行全面加大“新农快贷”业务推广力度,倾力支持“三夏”生产,为辖内的“新农人”们送上满满“干货”。

“十分感谢该行的信贷支持,贷款免抵押、额度大、效率高,真是解决了我的燃眉之急。”近日,随着100万元“新农快贷”资金顺利到账,房县化龙镇“新农人”雷臣俊一边说着一边竖起了大拇指。雷臣俊主要从事蔬菜绿色种植产业,有着9年的蔬菜大棚种植经历,在化龙镇上湾村流转土地650

亩,建成蔬菜大棚40多个。现因扩大种植规模而缺少流动资金,房县农商银行化龙支行了解到他的融资需求后,第一时间组织专人上门对接,及时开辟信贷服务“绿色通道”,有针对性地为其量身匹配100万元的“新农快贷”,及时解决了困扰他许久的资金难题,为其轻装上阵提供了坚实保障。据悉,为提高“新农快贷”审批效率,该行专门开辟“绿色通道”,对外加强与农担公司对接,简化客户贷款手续,缩短贷款担保审批周期,对内优先审批、优先放款,缩短信贷审批时间和流程,为新型农业经营主体的发展注入了一针“强心剂”。 杨计 王超

岑巩县农信联社

“贷”动青年创业者成就梦想

“之所以有现在的经营发展规模,多亏了农信社对我的资金支持。”蒋八金笑着说道。

蒋八金是土生土长的凯本镇人,2020年1月,他成立了“贵州省岑巩县八金果业种植园”。创业初期,需要人力、物力、财力,况且蒋八金尝试种植的“八月瓜”在当地从未被大面积种植过,昂贵的苗圃、大量的人工工资和经验的缺乏,让他心有余而力不足。

贵州岑巩县农信联社凯本信用社在得到消息后,立即派客户经理上门拜访,经过与蒋八金沟通交流,该行给客户办理“致富通农户小额贷款”授信及线上签约。这种“一次授信、自

助办理、随用随贷、循环使用”的贷款产品基本满足了蒋八金全部需求,也正是这次10万元信贷资金的注入,让蒋八金渡过了创业初期的难关。2022年,该合作社不仅带动了周边困难户持续增收,而且经营销售收入可观,仅“八月瓜”收入就达近10万元,种植面积达到近40亩。

作为扎根县域、支持三农的地方金融机构,岑巩县农信联社始终坚决贯彻省联社和县委、县政府关于金融支持乡村振兴的各项决策部署,秉承服务实体经济、为民服务的初心使命,持续加强金融服务创新,为乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。 尚先钊

赋能实体

青田农商银行开辟授信“绿色通道”

助推特色咖啡产业飘香

□徐广昊 通讯员 詹鑫鑫

“出国去休闲,不如来青田。”这是浙江省青田县这座离“欧洲最近”的县城在当地高铁站出口处打出的醒目旅游标语。

据说,100多年前,咖啡就已融入了青田百姓的生活,如今,在当地的村口地头、大街小巷,这座原本不生产咖啡的县城,到处都有适应不同年龄层次与人群的咖啡消费场所,浓郁的咖啡香已然成为这个浙中小县城最令人向往的缘由之一。青田咖啡业的成长与发展,背后离不开当地农信的金融赋能。

“我们现在有3家店,两家在青田县城,1家在莲都,每家门店日均消费咖啡有200杯,另外,我们还有深度加工工程,每年要烘焙咖啡10吨左右”,与非咖啡企业负责人余非介绍道。

目前,青田有400多家咖啡馆,日均饮用咖啡超1.5万杯,年均消耗咖啡

豆80吨,带动就业1万多人,当地正在打造以“西餐师傅”为品牌的系列特色人才培养提升工程。浙江农商银行联合银行辖内青田农商银行从最基础的消费终端入手,提供“青田一码通”便捷收款方式,帮助企业快速收拢资金;为有烘焙技术、生产空间与区域影响力的咖啡加工企业提供定向贷款等,助力“杰诺咖啡、与非咖啡、诚磊咖啡”等10多家企业将销售网络铺向全国。

青田农商银行深化金融服务,持续在优化营商环境上下功夫,全力助推青田的“咖啡香”走向全国;以“惠企贷”“丽商贷”等产品对咖啡进口企业、咖啡深加工企业进行定制化对接。针对咖啡行业经营资金流动频繁、终端零售业务多的特点,该行开辟“绿色通道”、提供便捷销售门店收付款渠道,给予灵活授信,让咖啡香飘出青田,飘向全国。同时,自该行对当地咖啡行业企业进行群体授信以来,当地咖啡企业积极成为“一带一路”搬运工,将

优秀的意大利、非洲等咖啡原产品引入国内,形成了“全球咖啡、青田加工、全国咖啡、青田销售”的局面。

“金融手段能够解决咖啡产业链中亟需破解的资金流动难、回拢慢等难点,助力青田咖啡走向全国。”青田县咖啡产业办公室的负责人金生说道。青田农商银行通过金融助力,在打造产业链“延链、补链、强链”的同时,还积极与政府主管部门对接,助力开展“浙江省咖啡进机关行动”、与上铁集团相关部门合作在杭州东站枢纽开设“青田咖啡之窗”。一系列的赋能行动助力当地咖啡企业年销售咖啡近100吨,产值近2亿元。

咖啡的醇香,让小城多了一份独特的气质。青田农商银行将继续以浙江省优化营商环境等三个“一号工程”为指引,将金融产品方案和金融政策的制定与咖啡产业发展战略相结合,不断优化服务,积极为浙江高质量发展建设共同富裕示范区贡献农信力量。



近年来,河南清丰农商银行通过创新特色信贷产品,加大涉农贷款投放力度,优化金融服务等切实举措,助力农业发展、带动农民增收,许多种植养殖户在农商银行的贷款扶持下,纷纷走上了致富路。图为清丰农商银行工作人员常态化走村入户为群众送资金、送服务。 尚慧茹 徐雪敬

曲周县农信联社优化营商环境

践行金融主力军责任担当

近年来,河北曲周县农信联社牢固树立“立足县域、服务三农”的金融服务理念,严格落实上级部门关于优化营商环境工作部署,按照全力打造政策最优、成本最低、服务最好、办事最快“四最”营商环境工作目标,积极践行金融主力军的责任担当,创新金融服务举措,着力优化营商环境,助力县域经济快速发展。

曲周县农信联社按照“让客户少跑路,让数据多跑腿”服务模式,通过持续优化信贷流程,精简办贷资料,推行线上申贷、主动上门服务,全力打造小微企业融资“绿色通道”,进一步缩减审查审批链条,提高审批效率,对于小额信用类客户可当天放款,实现客户“一次不跑”或“只跑一次”,切实提升客户体验;定期对办理效率、客户

经理工作质量和客户满意度等进行抽查回访,跟踪“限时办结”“阳光办贷”的落实情况。同时,搭建“绿色通道”,通过微信公众号发布存、贷款产品种类、期限和利率,公布服务热线和网点地址信息,不断提升客户申贷便利性。

曲周县农信联社立足三农,坚持小额分散、服务小微企业,认真落实“六稳”“六保”要求,2022年向人民银行申请支农再贷款1.88亿元,及时投放用于帮助企业渡过难关,同时降低贷款利率,截至5月末,新增企业贷款5.04亿元,为企业降息1300万元,真正解决了企业融资难问题。此外,该联社优化信贷结构,提升贷款质量,持续提升小微企业贷款占比,在守住风险底线的基础上,进一步优化信贷结构,持续支持实体经济发展,投放

信用贷款,实现信贷资金支持小微企业融资周转“无缝衔接”。

结合地方农业和特色产业特点,积极打造小微拳头产品,曲周县农信联社通过走访调研将县域分为三个区域,北片产业发展区主要为童车、自行车零部件加工作坊等,结合实际创新推出了“童行贷”,重点支持童车及童车配件加工的个体工商户发展;南片为农业区,针对家庭农场、养殖等农业产业,结合省联社“宝”系列推出“兴农贷”“筑房贷”等产品;中部地区为商贸聚集区,针对县城商户、新市民信贷需求,推出了“农信E贷”“卡友贷”等特色产品。截至5月末,曲周县农信联社小微“拳头”产品累计发放业务笔数515笔,金额2585.4万元。 王兆宇

大竹农商银行上线“蜀信e·商易贷”产品

让经营主体焕发新活力

畅通“银企”沟通渠道,积极摸排经营主体诉求,千方百计排忧解难,不断增强民营经济发展活力和竞争力一直是四川大竹农商银行坚守并有效执行的金融使命。自“蜀信e·商易贷”智能贷款产品上线以来,大竹农商银行充分发挥地缘、人缘和经验优势,不断改进市场营销策略,通过“县域摸排”“信息获取”“精准授信”等方式,有效推动经营主体恢复活力。截至5月初,实现“蜀信e·商易贷”正式授信1279户,授信金额18833万元,实际授信721户,授信金额10234万元。

大竹农商银行将客户经理作为服务普惠小微的“点”,与后台业务管理部门的支撑“面”进行有机结合,组织营销服务“攻坚队”,以“蜀信e·商易贷”产品服务范围、业务流程、利率政策、用款便捷等优势为宣传推介,通过发放宣传单、微信群集中宣传、走街入户面对面宣传等形式,让客户及时了解、享受便捷的金融产品和服务,进一步扩大宣传覆盖面,增强宣传营销服务嵌入度和系统跟进度。同时,该行组织开展网点小

沙龙、商户洽谈会等专题推介会,通过现场互动、场景体验等方式,使广大群众通过手机银行即刻享受线上信贷实惠,实现全县社区、商业片区、街道等授信和信用全覆盖。在完善信贷产品的基础上,该行对信贷调查审查审批流程进行全面梳理,实行限时办结制度,专责负责制、流程跟踪制,对每笔贷款从接受申请到办结、后续监管等,制定详细的时间标准,并严格监督考核,形成全员营销、集中授信、专业审查、快速审批的高效服务模式,使之形成一个强有力的服务支撑机制,解决客户遇到的各种问题,真正做到问题发现在一线、业绩创造在一线。

大竹农商银行在结合“蜀信e·商易贷”智能推送名单的基础上,加强与当地职能部门联系,以满足“普惠”客户需求为目标,主动参与县域个体私营经济协会等融资对接会,与大竹县个体私营经济协会签订战略合作协议,获取企业上下游供应链上的企业名单,了解企业生产经营状况和资金需求,清单式为企业量身定做授信方

案,提供配套服务,向个体私营经济协会全体会员单位授信13000万元。

针对系统推送客户,大竹农商银行实行清单式任务分配,做到“不遗一户”,户户有专员;针对未推送的存量客户,将电子银行的业务量作为申请“蜀信e·商易贷”的筛选条件,主要从与合作密切的“惠支付”商户进行重点宣传,充分了解借款人的品行及经营状况,合理核定“商易贷”的授信金额;针对新增商户,开展多元化营销,提供办理开户、“惠支付”、代发工资、手机银行等“一揽子”服务,提升客户体验感,实现综合营销的落地落地。

大竹县某家电经营部成立于2015年,是一家以从事机动车、电子产品和日用产品修理业为主的实体企业,与大竹农商银行金融往来已有多。在“蜀信e·商易贷”上线以后,由系统自动向该家电经营部授信30万元,客户经理第一时间上门对接,在充分调查了解该家电经营部的实际情况后,又增加授信20万元,累计授信50万元,有效满足了该实体产业的金融需求。 李丽晴

江阴银行

落地首笔民企数字人民币代发业务

近日,江苏苏宁互联网有限公司在江苏江阴银行北国支行开立行内首个数字人民币账户,成为江阴首个落地数字人民币工资代发业务的民营企业。关于与江阴银行开展数字人民币业务合作,江苏苏宁相关负责人表示:“合作不仅打破了传统的资金区域限制,大大减少我们的财务和时间成本,同时快速高效地将政府退税归集到核心账户,让我们充分感受到‘数字红利’的优势。” 苏晴

来安农商银行

“政采贷”让“小微”融资更便捷

不久前,安徽亿星建设工程有限公司凭借政府采购中标合同,获得安徽来安农商银行沙河支行授信的1500万元“政采贷”贷款,企业因缺少抵押物导致的融资难题得到了解决。

为缓解中小企业融资难题,来安农商银行在县域率先落地了“政采贷”业务。“政采贷”产品是该行服务小微企业的创新之举,是为解决政府采购中标供应商资金需求的专属定制产品;通过中征应收账款融资服务平台实现了政府采购信息融资数据在“政银企”间快速交互,充分运用安徽省政府采购“徽采云”金融服务平台精准对接经营主体需求。 黄金金 孙帅

南召农商银行

精准施策解决融资难题

近年来,河南南召农商银行把支持小微企业作为重要工程来抓,精准施策解决融资难题。

该行围绕县委产业发展规划,将绿色建材、中药材等涉农产业集群作为支持重点,组织信贷员进行入户走访,在此基础上分行业建立信贷客户“白名单”;在全辖设立三个小微分中心,单独设置信贷评审流程和考核办法,着力打造方便、快捷、灵活、专业的融资平台;先后推出了“税电贷”、牲畜活体抵押贷款等多款特色信贷产品;与县担保中心合作,建立小微企业贷款担保资金池,同时与花生、香菇等行业协会联合推出了“政、协、企”联保贷款。 杨振 王帅

曲沃农商银行

打好服务实体经济“组合拳”

山西曲沃农商银行坚守支农支小定位,聚焦地方经济发展重点领域,全力服务实体经济。该行指定部门与县开发区管委会对接,结合县委、县政府项目规划及资金需求,坚持包户到人、定期回访、全程跟进,将“银企”合作、“银政”合作链条进一步延伸;依托“南粟北菜”特色产业格局,组建“服务专项小组”,配套金融服务方案,持续加大30万元以下贷款投放力度;针对不同客户金融需求,推出消费专属信贷产品“易薪贷”,以商户台账为依托,逐户建档走访,梳理出已签约但未用信或合同未到期还有用信额度的客户清单,开展联动营销。 王明瑞

王益联社

持续推动“四贷促进”工作

为全面贯彻全省民营经济高质量发展大会精神,陕西农信王益联社按照省联社工作部署,以省政府“三个年”活动为契机,不断提升信贷服务能力,持续推进“四贷促进”工作。今年以来,王益联社利用员工数量多、网点分布广、服务效率高等优势,将民营企业首贷工作作为信贷投放中心,充分发挥“诚信贷”“无还本续贷”“秦V贷”等产品特点,主动下调贷款利率,持续实施减费让利,有效解决了企业融资难、担保难的问题。 王哲

三峡农商银行夷陵支行

组建专班对接建筑企业需求

近年来,湖北三峡农商银行夷陵支行持续深耕小微企业市场,帮助建筑企业纾困解难。为赋能建筑业发展,该支行组建专班对接服务,成立以行长为组长,分管副行长为副组长、20个二级支行行长及100名客户经理为成员的服务专班,明确该行夷陵支行营业室为服务建筑行业专营支行,为建筑企业提供全方位综合服务;为建筑业企业专门定制“创业快贷”“易易融”“再担保”等专项产品;开辟“绿色通道”,大力推行10日内办结的“1351”服务模式。 孙承安

桐城农商银行金神支行

金融“活水”浇灌农村集体经济

近日,安徽桐城农商银行金神支行为桐城市万薪农业科技服务有限公司发放流动资金贷款50万元。

桐城市万薪农业科技服务有限公司是由金神镇万薪村委会牵头成立的村集体经济,主要从事农业综合开发、农作物种植销售等。今年5月份,村里决定扩大瓜蒌子种植规模,但资金却成了难题,村支书第一时间联系了桐城农商银行金神支行。该支行立即安排金融专员对接,与客户共同研究授信方案,最终成功获批50万元流动资金贷款解决了资金难题。 章文生