

金融·护航·特色产业  
发展之路

广昌农商银行聚焦“一县一业”

满足白莲深加工产业资金需求

陵川县农信社  
为美食产业提供“一揽子”服务

山西省陵川县的牛肉丸曾是晋东南地区家喻户晓的美食,为了扶持这一传统特色产品,让地方民族作坊重放光彩,做大做强,近年来,陵川县出台一系列政策措施,牛肉丸产业从原来的手工作坊逐步向现代化、科技化生产转型。特别是在金融扶持方面,山西省陵川县农信社充分发挥地方金融机构的定位和职能优势,积极提供政策、金融、市场渠道等方面的“一揽子”帮助,为牛肉丸生产企业和商户切实解决了资金的难题。

在服务地方经济的过程中,该联社坚持以服务为抓手,不断优化业务流程,积极创新金融产品,注重加强市场拓展,努力提升用信效率,持续加大资金支持。截至目前,全县农信社系统实体贷款余额已达20.95亿元。  
张拥军 杨朝

兴义农商银行  
金融“活水”灌溉青青韭苗

贵州省兴义市木陇街道团结村有着充沛的水源、优质的土壤、适宜的气候,是块物华天宝的富饶之地。近年来,当地依托得天独厚的自然条件和交通区位优势大力发展蔬菜产业。贵州兴义农商银行也源源不断的提供金融“活水”灌溉蔬菜产业茁壮成长,助力群众增收致富。

种植户雷举红在回到团结村后看到了市场对韭菜的巨大需求,想承包120亩土地发展韭菜种植,土地流转费用加上基础设施建设,初步预算约60万元,可他手头的资金有限。这时正值兴义农商银行义龙支行工作人员到村宣传惠农金融政策,在充分了解雷举红的种植规划和运作模式后,工作人员第二天便向雷举红发放了“领路贷”优惠利率贷款27万元。有了信贷资金的加持,雷举红的韭菜种植基地运营已经步入正轨,分拆后的韭菜直供粤港澳大湾区,一年产值可达144万元。  
唐安兴

今年以来,江西广昌农商银行紧紧抓住支柱产业不放手,助力做好“一县一业”产业,结合农商银行贷款的管理制度,加大信贷投放,促进了白莲种植户致富更上一层楼,白莲深加工企业蒸蒸日上。截至10月末,该行各项贷款余额48.57亿元,累计发放各项贷款65.88亿元,其中累计发放涉农贷款(白莲)27.85亿元。

江西省广昌县坐落于江西东南部,五夷山西麓,抚河源头,此处的白莲有1300多年的种植历史,是“世界莲池”的吉尼斯纪录认证诞生地,传统的种植白莲习惯延续至今。良好的地理环境让此地种植的白莲以粒大、色白、糯性、炖煮易烂的品质享誉海内外。今年该县种植了白莲11万亩,预计产量达到9千吨,产值8亿元,拥有一系列白莲合

作社130多家,白莲深加工产品的企业(公司)20多家,预计合计产生的年综合价值30多亿元。每年春节过后,广昌农商银行辖区支行(营业部)的客户经理提前做好贷款安排调查,上门到莲农家中、田间地头询问莲农的基本情况、贷款项目,核定可贷金额等事项,确保莲农在农忙季节不误农时,每位莲农都能随时贷到款项。

白莲全身都是宝,该县嘉新正食品有限公司发挥本地绿色食品特产的优势,紧紧抓住白莲深加工产业,同时得益于广昌农商银行辖区营业部信贷支持,从建厂以来,陆续得到贷款用于流动资金临时周转、购原材料、置办生产设备等,截至10月末,贷款余额1430万元。去年藕粉生产的旺季,该企业急需资金收购莲农原材料藕粉的深加工,资

金周转不过来,该行营业部了解到情况后,及时响应,特事特办,负责人同客户经理专程前往调查,现场办公,写好可行性调查报告,办好应办的贷款手续,按贷款的操作流程报上级行审批通过,几天后,贷款就通过“财农信贷通”打到了该公司的账户。该公司在该行营业部金融的扶持下一路成长起来,经营了30多种农产品,产(加工)、供、销一条龙服务,分为冲调食品系列、固体饮料系列、南北干货系列。其中深加工的藕粉,白莲销售是主要收入的产品,藕粉属冲调食品系列产品,销往全国主要的超市,白莲属南北干货系列产品,除销往中国大陆外,还远销香港地区以及美国、澳大利亚等国家,全部产品也开通了电商线上销售,增加了莲农收入,也为本公司创造了利润。  
黄明江 郑晔

德兴农商银行  
发放300万元“财农信贷通”贷款

“北有人参,南有葛根。”江西德兴市是葛根盛产地,近年来,葛产业迅速发展成地方农业特色产业之一。德兴市宋氏葛业就是当地一家专精于葛种植、加工的省级农业龙头企业,培育的“德兴葛”获国家农产品地理标志。

一直以来,江西德兴农商银行作为农村金融主力军,不断强化对县域农户、个体工商户和小微企业主的普惠服务,近期,在得知企业的资金困难后,用很短的时间就为企业发放了300万元的“财农信贷通”贷款,帮助企业迈入高速发展新阶段。  
邱睿逸

石泉农商银行  
解决预制菜产业链企业资金难题

近年来,陕西石泉农商银行坚持“金融助农、产业兴村”发展理念,自预制菜产业园区建设之日起,积极为入园企业提供金融服务,以集约的信贷规模、丰富的产品体系、便捷的服务模式助力企业从原材料生产“幕后”走向预制菜销售“台前”。截至目前,该行已累计发放预制菜产业贷款44笔,金额3.28亿元。

日前,深鲨产业园内又一家预制菜企业——陕西王小余食品科技有限公司湘菜加工项目在石泉县经开区正式投产运营。石泉农商银行依托“政银企”合作交流平台,第一时间对接走访园区预制菜产业链经营主体,开展三方座谈、深入互动,实现园区企业授信全覆盖,并同步启动快速反应机制,成立项目保障服务团队,量体裁衣、精准对接,施行金融服务精细化管理,充分解决预制菜产业链“融资难、融资贵”等相关问题,在一周之内将380万元项目配套资金投放到位,为该项目顺利投产提供了有力金融支持。  
周雄 邱洪敬



一直以来,湖南桑植农商银行以服务乡村振兴、支持实体经济为目标,探索创新产品,优化金融服务,在助力乡村振兴的赛道上跑出“加速度”。图为该行信贷支持的湖南桑植县张茶界湘湖生物科技有限公司员工在莓茶基地进行采摘。  
吴慧

龙泉农商银行定制专属金融服务  
为青瓷产业发展贡献农金力量

近日,第六届世界青瓷大会如约而至。浙江是青瓷的起源地和发祥地,代表了中国古代青瓷烧制的最高水平。而龙泉青瓷又是其中最神秘、最曲折的,入选陶瓷类非物质文化遗产名录,也是唯一延续千年以上至今还在生产的窑口。浙江农商联合银行辖内龙泉农商银行一直以来发挥自身资源优势,为青瓷产业提供专属金融服务,强化服务对接和政策协同,为青瓷产业发展贡献力量。

浙江省第十三届、十四届人民代表大会代表、浙江省工艺美术大师、高级工艺美术师王武说,我今天的一些成就源于龙泉农商银行的支持,没有

该行的一次又一次贷款助力,一切都不可能设想。他在多年外出打拼后回到龙泉市八都镇创建了个人青瓷工作室——御品瓷坊,开始艺术瓷制作,创业初期抱着试探的心情走进农商银行镇网点,农商银行干部经调查后很快给他办理了10万元贷款。10多年来,龙泉农商银行一路相伴。如今王武有了一个舒适的工作室与作品展厅,他感到非常欣慰,表示要潜心经营好工作室,立志将更多的精力投入到青瓷的传承与创新中。王武的故事是龙泉农商银行支持青瓷产业发展的一个缩影。为有效打通青瓷传统产业面临的堵点,龙泉农商银行主动对接龙泉市

青瓷宝剑产业局,批量获取青瓷产业链上下游客户清单,结合企业实际需求提供专项金融服务,将支持青瓷产业发展列入普惠型小微企业重点服务领域,创新研发“青瓷贷”产品,实行网络式金融服务“绿色通道”,以无还本续贷等政策帮助业主解决资金周转难题。2023年前三季度,龙泉农商银行聚焦小微企业金融服务重点领域,持续加大小微企业信贷投入力度,助力小微企业纾困发展,加大提升小微金融服务质量,普惠型小微企业贷款较年初增加8.41亿元,截至9月底,支持青瓷产业链小微企业549户,贷款余额达5.83亿元。  
周祖华

助企纾困有招  
万安农商银行  
制定“一企一策”授信方案

一直以来,江西万安农商银行围绕民营企业特点和金融需求,采用“定制化”服务模式,在利率、资源等方面予以倾斜;建立“绿色通道”,优化办贷流程,在拥有完善信贷资料的情况下,三个工作日即可为企业放贷,同时持续加强线上贷款、信用贷款的推广。

近期,该行在每周“入园入企”活动中得知江西响洞酒业有限公司面临的资金困难后,主动上门,及时分析该公司的实际经营状况,研究制定了“一企一策”授信方案,第二天就为该公司发放了500万元贷款。  
肖泉 刘洪良

竹溪农商银行  
“政采贷”为小微企业纾困解难

近日,湖北省竹溪县某工程建设有限公司中标政府园区工程建设项目,湖北竹溪农商银行人民路支行了解到企业存在资金困难后,为其推荐并办理了“政采贷”,仅用3天就成功放款650万元。“政采贷”上线以来,该行通过在微信公众号发布产品信息、在营业网点张贴宣传海报、深入企业走访等方式全方位,多渠道强化宣传和营销;推动实现业务申请、办贷审批全线上化;推广“301”贷款服务模式,从各个环节简化审批流程,同时,结合企业生产项目、生产周期为企业匹配灵活的还款方式。截至目前,该行为10余家政府采购中标企业发放“政采贷”2200余万元。  
王文涛

博白农信联社为群众办实事  
多维度开展减费让利惠企活动

广西博白农信联社持续加大惠企让利力度,积极组织辖内各营业网点多维度开展“减费让利 支付为民”“我为群众办实事 减费让利助发展”主题活动,扎实推进减费让利举措落地执行。

博白农信联社坚持“支付为民”理念,聚焦群众降费呼声高、使用频率高的金融基础支付服务,对小微企业、个体工商户的银行账户服务费、转账汇款手续费、票据业务服务费、银行卡刷卡手续费等推出相关减免政策,与此同时,进一步加大优惠力

度,对单位结算账户信息查询与变更、印章挂失、印章变更、银行询证函、补制对账单、补制回单等十项对公账户支付手续费进行减免,长期自主减免所有单位银行结算账户的管理费,简化开户流程。

博白农信联社组织各营业网点对活动工作实施方案、减费让利政策解读、减费让利措施、各项金融服务收费标准等内容进行了巩固学习,确保一线员工全面了解政策,主动宣传政策。该行拓展宣传渠道,立足厅堂做好面对面宣传,通过网点LED电子屏循环播放

宣传标语、营业厅电视机播放减费让利政策宣传视频、在宣传栏摆放宣传折页等措施进行宣传,并主动对接小微企业和个体工商户,告知客户减费政策;组织开展减费让利政策“进园区、进企业、进商圈”活动,“面对面”向客户讲解农信社减费让利政策、简易开户手续、预约开户渠道、电子营业执照开户、反电诈和反洗钱等一系列金融知识,深入了解小微企业和个体工商户的支付服务需求,并通过博白农信微信公众号、微信朋友圈等新媒体,将减费让利政策传递给广大客户。  
刘晓伶

永吉农商银行  
发放涉农企业  
贷款2.58亿元

今年以来,吉林永吉农商银行结合辖内区域特色,将新型经营主体、农业龙头企业、区域特色产业等确定为重点支持对象,深入企业、主动对接,截至10月16日,累计为23家涉农企业发放涉农贷款2.58亿元。

年初以来,领导班子率先垂范,与客户经理共同深入到九月丰家庭农场、吉林市绿世界农业等涉农企业,主动对接,深层次地了解企业的经营状况、市场发展方向和所需资金需求等,通过第三方监管存贷抵押、省农担担保、信用方式等方式“量体裁衣”,制定专属金融服务;把支持涉农特色企业发展作为扶持重点,积极营销农村种养大户、农村专业合作社、家庭农场等经济组织,调整贷款结构,优化信贷流程,创新特色产品,加大贷款投放力度;做到对经营暂时出现困难的企业不抽贷、不断贷、不压贷,合理采取贷款展期、续贷的方式给予企业一定期限的临时性延期还本安排;转变服务理念和服务方式,辖内客户经理主动走访和对接企业,全面加强“线下”转“线上”服务模式,缩减办贷时间,提高办贷效率,为客户提供方便、快捷的全方位服务。  
贾晓东

安图农商银行  
建立优质文旅  
企业“白名单”

近几年,吉林安图农商银行着力打造“金融+文旅”融合发展模式,围绕长白山景区和乡村旅游优势元素,加强与文旅部门的深度联络与对接,建立优质文旅企业“白名单”,通过“金融服务企业行动”“千名行长进万企”“七走进”等活动动态跟踪企业融资需求。

安图县素有“长白山下第一县”的美誉。通过重点融资项目推荐清单,安图农商银行初步了解到长白山保护开发某公司目前遇到最大的难题就是“资金瓶颈”,便第一时间选派专业团队上门服务,调查经营状况和资金需求情况,“一企一策”为该企业量身定制融资方案。截至9月末,该行支持文旅产业贷款余额2.39亿元。  
尹永梅

姜堰农商银行 做民营企业成长的“金融伙伴”

今年以来,江苏姜堰农商银行突出支农支小战略定位,充分发挥县域金融主力军作用,着力加大对实体经济尤其是民营企业的扶持力度,主动对接,减费让利,多方联动,优化服务,全力支持民营企业高质量发展,截至目前,该行民营企业贷款余额达230亿元。

该行健全配套机制,强化民营企业融资监测考核,建立民营企业融资会诊帮扶机制,定期开展企业跟踪评估,对符合产业发展方向、主业相对集中于实体经济、技术先进、产品有市场

但暂时遇到困难民营企业加大支持力度,完善民营企业贷款尽职免责和容错纠错机制,根据贷款额度设定风险容忍度;全面做好走访对接,推动大健康企业新发放贷款“面、量”有序提升,整合政府、行业协会、存量客户上下游等多方资源,细分中小微企业名录,实现辖内民营企业走访全覆盖,班子成员常态化参加每周固定走访日活动,带领支行走进企业,主动对接本地战略性新兴产业、高科技企业转型发展融资需求,大力推广“科技贷”“苏科

贷”“战略性新兴产业贷”等一系列科创贷款产品。该行同时提升服务质效,根据民营企业所属行业、生产经营周期、交易场景等特点,积极推广主动授信、随借随还贷款模式和各类续贷产品,合理设置贷款期限,提升金融供需匹配性。在办贷效率上,该行倡导“快银行”“简流程”服务模式,修订完善经营性物业抵押贷款等二十多项制度办法,优化利率审批、信用审批等信贷业务流程,累计为9431户普惠小微企业提供融资106亿元。  
陈慧

靖江农商银行坚守做小做散市场定位

深耕普惠金融培育差异化竞争优势

江苏靖江农商银行作为中小银行一直以来坚守“做小做散”市场定位,持续深耕普惠金融,开辟错位路径,培育差异化竞争优势。

该行筑牢回归本源、专注本土的定位共识,深耕“做小做散普惠金融”经营战略,把“信贷投放、信贷客户数、普惠型贷款”等作为高质量发展核心指标,从客户经营、营销管理、支撑体系四大模块梳理完善相关配套机制,并筑牢尽职免责、敢贷愿贷的风控共识;强化绩效考核,发挥指挥棒作用,完善客户经理管理制度和绩效考核体系,建立能进能出、晋升降

的客户经理管理机制,充分挖掘薪酬分配机制的激励作用;提高走访质效,围绕普惠业务的网格化营销,强化在人员、系统等方面的统筹协调,在走访过程中,围绕个人、企业、个体工商户“三张清单”,扎实开展整村授信、网络营销工作,根据客户类型制定客户触达数、授信覆盖率等差异化考核达标指标;提高获客能力,锤炼专业化水平,邀请业务骨干开展内训课,同时加强实景演练类培训,精准施策,因地制宜做好产品创新,聚力提升专业团队建设,着力提高客户经理对特定行业的客群挖掘、风险防范、审贷办贷等专业化能力,

提升信贷管理水平及服务效率。靖江农商银行同时强化服务效能,在客户维度上强调深度经营客户,建立“以客户为中心”的服务理念,疏通“以客户需求为导向”的常态化服务和营销机制,从过往“抓大放小”的粗放式客户管理模式向“分类分层分级”的精细化客户管理模式转变,强化科技赋能,对各类营销数据进行多维分析、标签整理、精准“画像”、锁定客群,在产品维度上丰富完善金融产品体系,通过梳理产品体系针对性补齐产品短板;同时加强产品创新,拓宽抵质

押物范围,探索将知识产权、地理标志、商标权、农村集体经济组织股权等纳入抵押质押物范围,盘活“三农”、小微领域资源和资产。该行强化联动营销,打好业务模式“组合拳”,优化营销工单派发机制,设置工单回收长效机制,积累营销数据样本,进行营销质量校验和营销情况后评估,促进营销工单派发机制的良性循环,运用智能外呼系统提前筛选工单客户需求意向,对有意向客户向网格员客户经理定向推送,提升工单营销精准度;强化外联外拓,充分把握江苏省联社与各省

平台外联外拓机遇,持续加大与地方住建局、妇联、统计局、交通局等单位的合作力度,与农业农村、农担公司进一步合作,深度参与全市“乡村振兴学校”培训班宣讲活动,进行金融政策、信贷产品等宣讲、互动,与交通局、妇联等部门深度合作,以建立“功能清晰、层次分明”的普惠信贷产品体系为目标,优化产品创新内容,积极推广“交通运输局”“四好农路贷”“乡村振兴巾帼贷”“乡村振兴贷”等特色信贷产品,以产品研发和渠道建设为契机,推动业务合作向纵深发展。  
孙翔杰 孙悦

敦化农商银行官地支行  
专项贷款支持  
农户返乡创业

今年以来,吉林敦化农商银行官地支行积极发挥地方金融骨干作用,多渠道对接,多途径施策,多信贷保障,全力支持返乡创业。

2020年,敦化市正海种养殖专业合作社的法定代表人薛正正夫妻俩响应政策号召回到薛正正的家乡——敦化市官地镇双丰村进行创业。官地镇作为农业大镇,种植养殖业发达,夫妻二人成立了一家以养牛为主的专业合作社。2023年初,敦化农商银行官地支行给予薛正正100万元的专项养殖贷款的支持,缓解了该合作社资金紧张的压力,初步建立了合作。近日,二人充分进行市场调研,注册成立了敦化市正海肥牛店,由于资金紧张,项目进度缓慢。该行官地支行行长和客户经理通过实地走访了解到这一困难后迅速联系零售业务部,全力为客户争取了普惠金融政策支持。  
徐嘉翼 赵鹏程