

安泽农商银行 加大信贷投放力度

山西安泽农商银行全面贯彻省、市信贷转型要求,以整村授信为依托,实行了一系列有力举措,扩大授信覆盖面,加大信贷投放力度。截至目前,该行累计授信11357户,金额25.27亿元。

作为县政府授予的“乡村振兴主办银行”“涉农一卡通”唯一代理银行,在长期的发展中,该行不断巩固地方金融主力军地位,加强党建推动发展,通过联盟加深合作,构建了“资源共享、业务互动、经验互鉴、合作共赢”的党建工作新格局。该行各党支部分头行动,与县域内各企事业单位建立联系,搭建起与联通公司、烟草公司等单位的合作,签订党建联盟合作书,并现场办理授信业务。

“乡村E镇”是助推乡村振兴、培育壮大经营主体、建设经营主体集聚平台载体的一项重要举措。该行从主业出发,发挥金融作用,总行党委与县工信局对接,第一时间与“乡村E镇”运营主体山西至诚万邦科技有限公司对接,就业务合作、信息互通进行洽谈,明确该行作为“乡村E镇”建设的唯一指定金融机构。今年8月份,顺利举办了签约仪式,双方签订《战略合作协议》。 葛娟娟

惠农农商银行 提升“适老化”金融服务水平

近年来,随着人口老龄化高峰的到来,适老金融需求也不断增长。宁夏惠农农商银行聚焦老年人金融服务需求,从服务、环境、设备、产品等多方面入手提升老年客户体验,助力普惠金融,构建和谐金融关系。

该行设立老年客户“绿色通道”、老年服务咨询台、敬老爱心窗口等,大幅提升老年人业务受理效率;开辟老年客户专属等候区,铺设防滑垫,安装扶手,提供热水、爱心座椅、老花镜等贴心设施,配置血压仪、助听器应急设备,增设了无障碍应急通道,推进机具设备“适老化”改造,增加ATM机防护栏,配置存取款一体机,配合老年客户使用现金的习惯。此外,该行配备专门厅堂人员和专职上门服务人员,为老年人提供特殊业务服务和上门服务,通过一系列措施,增加老年客户群体的获得感、幸福感、安全感。 张伟

兰溪农商银行 发放30万元“信农贷”

邵静华是兰溪县宏诚食品有限公司的负责人,今年是该公司升级后新开工的第一年。在消费者越来越追求高品质产品的趋势下,邵静华萌生了转型升级的念头,然而,转型资金投入对他来说不是一笔小数目。一面是转型升级迫在眉睫,一面是资金紧缺面临压力,邵静华一时犯了难,正一筹莫展之际,浙江农商银行联合辖内兰溪农商银行普惠小分队了解到他的需求,当天就为其发放了30万元“信农贷”,解了他的燃眉之急。

据悉,兰溪农商银行围绕兰江蟹、枇杷、杨梅等特色产品,以“政银”合作为依托,在政策上推出了《金融支持“地标富农、美食产业”行动方案》,并在利率和产品上给予不同程度的优惠。 徐家显

怀安县农信联社 启动新“双基”共建信用工程

近日,河北怀安县农信联社在怀安县怀安城镇隆重召开了新“双基”共建农村信用工程启动仪式,此次活动旨在进一步推进农村信用体系建设,优化农村金融生态环境,加大对“三农”服务的支持。

活动现场,怀安县农信联社怀安城信用社主任详细讲解了现有金融政策以及怀安县农信联社现有的两款“拳头”产品——“家庭经营贷”“惠农快贷”。工作人员引导百姓体验“惠农快贷”线上产品,现场帮助14位客户得到了他们的“超级备用金”,共计40.5万元。 姜英

彭泽农商银行 召开外拓营销座谈会

江西彭泽农商银行召开的二十大精神为指引,围绕全年目标任务,以外拓营销活动为抓手,坚守支农支小支微定位,下好“先手棋”,架起“连心桥”,持续开展“走出去”外拓营销活动,以勇往直前的担当精神,兢兢业业的专业素养,开辟新战场,争揽新客户,创造新业绩,不断将外拓营销活动做深、做实、做透。该行召开外拓营销座谈会,结合当前严峻形势,深刻剖析目前信贷业务增长乏力的现状,要求各支行切实转变“等客上门”的传统思路,积极“走出去”;梳理重点客户清单,确定外拓营销路线图,靶向发力,精准营销,有效提升外拓营销工作效率。截至10月末,该行14家支行先后开展外拓营销活动,新增贷款户数210户,新增授信金额1.22亿元。 李嫣

无锡农商银行创新服务模式

提升新市民“幸福指数”

近年来,江苏无锡农商银行积极响应国家关于新市民金融服务的政策导向,始终坚持以客户为中心的发展理念,不断创新服务模式,提高新市民金融服务的可得性和便利性。

为解决来锡自主创业的新市民面临的资金难题。无锡农商银行推出“微易贷”产品,该产品具有门槛低、额度高、期限长、利率低、担保方式灵活等特点,深受广大新市民经营客户喜爱,能够有效解决新市民“融资难、融资贵”的难题。此外,该行推出“市民贷”消费信贷产品,该产品是一款纯信用线上贷款产品,额度最高30万元,利率低至年化3.7%,实时到账,随借随还,凡在无锡有稳定工作的新市民,均可申请,能够有效解决新市民在装修、消费等场景的燃眉之急。

此外,该行以“惠享锡城慧享生活”为主题,搭建特惠消费场景,拓展新市民身边支付商圈,丰富新市民身边的

“惠吃”“惠购”“惠行”“惠饮”活动商户,为新市民打造家门口的消费支付场景,满足新市民在日常生活中对餐饮美食、购物消费、加油出行等方面的需求。

该行与人社系统合作,全力为新市民打造“家门口的社保服务站”,便捷新市民办理社保相关业务,真正打通人社服务“最后一公里”。今年,无锡农商银行倾力打造,洛社支行两家网点入选人社业务“就近办”合作优质网点,并顺利通过江苏省人社厅验收。此外,该行联合市行政审批局推出“锡银·苏服办”“政银”合作品牌,致力打造“家庭服务管家”,个人客户在“锡银·苏服办”合作网点可快速查询及核验多种个人及公共信息,打印多类个人证件或证书。截至目前,该行共有85家“锡银·苏服办”合作网点,覆盖范围广。

此外,新市民通过无锡农商银行手机银行可以便捷地进行校园缴费、灵活

就业人员医疗、养老和城乡居民医疗等社保缴费,水费、电费、生活缴费、非税缴费,为新市民“足不出户”完成缴费事项提供了有效、方便、快捷的渠道。

该行充分利用第三代社保卡换发契机,主动走进新市民较为聚集的企业、园区、社区等地,向新市民发放宣传折页,普及金融法律法规,并根据新市民群体特点,开展基础金融知识、消费者权益保护、反诈等教育宣传。

该行以新市民金融权益宣传为切入点,在全辖网点电子显示屏滚动播放,营业厅摆放宣传折页,向来咨询和办理业务的新市民宣传新市民在创业就业、住房保障、教育培训、医疗保障、老有所养和基础服务等方面的金融政策,营造新市民金融服务的良好氛围。此外,该行开设新市民金融服务专区,目前共有44家支行设立了新市民金融服务专区,累计宣传超10万人次。 沈家琛 张婷婷

磐石农商银行 畅通农业生产融资渠道

作为服务“三农”的金融主力军,吉林磐石农商银行始终坚守服务乡村振兴的定位,积极践行“金融为民”的发展理念,深度推进整村授信农村信用体系建设,为农业发展开辟简单便捷的融资渠道,用源源不断的金融“活水”助力乡村振兴。截至目前,该行已完成72个村330个屯2.3万户的授信评议工作。

磐石农商银行持续下沉服务重心,选用村干部、致富带头人等熟悉了解村民信息的外部人员作为评议人员,准确把握村民家庭基本情况、主要资产负债情况、生产经营情况和信用情况,开展“三三制”评议工作,对“白名单”用户可授予10万元至15万元的信用额度,畅通农业生产融资渠道。

该行充分发挥“吉信农e贷”线上信贷产品的便捷优势,下辖19家支行积极深入村屯,主动对接县域农业生产和乡村振兴信贷资金需求,开展专项营销活动,农户可根据资金需求,在授信额度内随用随贷随还,并按照实际使用期限支付利息,切实让普惠金融落地。年初以来,该行累计发放各项贷款26.3亿元。

该行持续加大普惠金融建设力度,不断健全完善268个行政村的助农金融服务点,积极开展手机银行电子渠道服务产品的宣传普及,用“足不出村”的金融服务激活乡村振兴的“源头活水”,让老百姓实实在在享受惠民举措。 刘超

剑阁农商银行 丰富金融产品 精准匹配客户需求

近年来,四川剑阁农商银行紧紧围绕“强基固本、开拓创新、提质增效”总体思路,坚守服务“三农”、小微和县域经济社会发展初心使命,以“四个百分百”为工作目标,以“两个全面”为抓手,发扬“四千精神”,持之以恒抓抓实金融助力乡村振兴各项工作,取得了积极成效。

该行持续加大金融产品创新力度,围绕县域“文旅强县”战略,以推动金融支持乡村振兴和文旅产业融合发展落地为目标,将剑门关支行打造成为全县首家“文旅支行”。针对县域文旅项目、民宿康养、乡村旅游等领域融资需求,该行创新推出了“剑门·文旅贷”;紧跟村集体经济组织登记赋码工作,主动联合市农担公司创新推出“惠农担·兴村贷”。此外,该行在省联社的统一指导下,于2021年正式上线了“蜀信e·小额农贷”线上办贷服

务,大幅提升了小额贷款办贷质效。

该行聚焦县域18个现代农业园区、470户新型农业经营主体,按年单列涉贷及普惠小微贷款投放计划,全力支持县域特色农业产业化、集约化、品牌化发展;以“剑门·牛羊贷”投放为重点,积极支持县域生猪、肉牛羊、土鸡等优势畜牧产业适度规模化发展;以“剑门·有机贷”投放为重点,积极支持县域粮油、水果、茶叶等绿色有机种植产业适度规模化发展;以“剑门·小微贷”投放为重点,积极支持县域剑门豆腐、凉山牛肉、剑门火腿等农产品精深加工小微企业发展壮大;以“蜀信e·惠生活”平台推广运用为重点,探索推动电子商务进农村,主动将剑阁名优特产引入“惠生活”平台,丰富县域特色农产品销售渠道,提升农业投入产出质效。截至今年11月末,该行各项涉农贷款余额36.16亿元。 熊久川 蒋雯雯

鹿泉农商银行 勇当“乡村振兴主办银行”

河北鹿泉农商银行坚持以人民为中心的价值取向,坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨,坚守“根植鹿泉、立足‘三农’、服务社区、服务中小微企业”市场定位,不断提升地方“乡村振兴主办银行”金融服务水平。

该行因需制宜创新推出“订单贷”“商标专用权质押贷”“专利权质押贷”等金融产品;推进公私联动工程,强化对客户资源的深度分析,重视对存量客户的深度挖掘,为客户提供定制化、精准化的金融服务;以研究适合区域消费特点的信贷模式和服务方式,加大产品创新力度,丰富产品线,充分满足消费重点领域金融服务需求;强化金融知识宣传教育,面向全区13个乡镇、208个自然村开展存款保险、反洗钱、防范电

信诈骗等金融公益宣传活动150余次,发放宣传资料5万余份;持续推进网点星级建设,打造网点旗舰店;健全智慧银行网点管理体系,不断增强工作人员服务意识和能力。

该行以零售转型为抓手,以新“双基”共建、“惠农快贷”“鹿小泉”线上信贷平台、乡村振兴金融服务综合体等为重点,坚持做小、做散,为辖内更广大群众提供普惠金融服务;积极探索“政银企”合作机制,先后与上寨乡、李村镇、大河镇等地的政府部门联合召开“政银企”乡村振兴座谈会,深入了解各村、各园区企业经营过程中遇到的困难和融资需求,为企业提供金融支持。截至10月末,鹿泉农商银行各项贷款余额144.12亿元。 刘思雯

太谷农商银行 将信贷资源向重点领域倾斜

山西太谷农商银行坚持本土化、区域化、精准化的服务理念,将信贷转型发展融入长远发展规划,精准定位,靶向施策,聚焦支农支小支主责主业,优化信贷资源供给,累计投放各项贷款62.89亿元。

该行党委主动与区委、区政府以及乡村振兴服务中心常态沟通,立足全区经济社会发展规划,履行“乡村振兴主办银行”责任,深耕城乡市场,全面系统摸排,广泛了解乡村产业发展现状及客户需求,并针对2024年全区重点项目建设情况拟定具体专项扶持方案,从项目投融资、设备购置、技术引进、金融服务等方面积极跟进,持续加大对现代设施农业的建设力度,助力一二三产业融合发展,将资金链、供给链及产业链全面向乡村延伸。

时下正值烟叶提早行动备产的关键期,今日,板桥镇烟叶站在辖区内各站点组织召开烟农会,贵州遵义汇川农商银行板桥支行经过前期与烟叶站的多次对接沟通,借助烟农会这一平台唱起了“惠农戏”。

烟农会分别在板桥镇中寺村、白果村、板桥村同时举行,参会烟农共计120余人。遵义汇川农商银行板桥支行工作人员针对2024年烤烟贷款投放事宜进行了宣讲,对各站点所辖烟农名单进行

摸底登记,了解各户种植规模、资金需求情况等,并对意向客户进行了登记,为2024年烤烟贷款投放工作奠定基础。该行支行早部署、早安排、早行动,提前为烟农备产信贷资金需求做准备,支持烟农对烟地进行翻耕、育苗等,确保烟农春耕不误农时,尽全力解决烟农在2024年烤烟种植过程中的人工工时费、肥料、燃料等资金需求,让烟农种植烤烟无后顾之忧。截至目前,该支行已发放2024年度烤烟贷款两户,金额30万元。 丁惠

遵义汇川农商银行板桥支行 为烟农解决备产资金难题



虞城县沙集乡王楼村困难户王立伟共种植白菜10余亩,现仍有5余亩滞留在农田里,为帮助农民解决实际困难,让农民在这个冬天“不太冷”,河南虞城县农信联社联合沙集乡政府和沙集王楼村委,全力开展爱心助农纾困活动,让地里的“滞销菜”变成农民朋友的“暖心菜”。图为工作人员为环卫工人送上“暖心菜”。 豆丽娜/文 张立仁/图

张家界农商银行 为种植户量身定制“乡村振兴·莓茶贷”

罗塔坪乡是张家界莓茶的发源地之一,十多年来,该乡将莓茶产业作为农业主导产业,特色优势产业来抓,深耕细作,积极作为。湖南张家界农商银行罗塔坪分理处紧跟地方政府的发展思维,重点对莓茶种植、加工和销售的客户进行了信贷支持,注入金融“活水”。

“从建档立卡到莓茶产业尖子户,我的故事,离不开张家界农商银行的信贷支持。”罗塔坪乡水田坪村邢家组莓茶带头人杨春连说。2017年,因家困难,她被列为建档立卡户。随着莓茶产业的发展,她抱着试一试的心态,种起了莓茶。启动资金便是张家界农商银行罗塔坪分理处以“莓茶贷”的方

式,为其发放了4万元小额帮扶贷款。通过辛勤劳作,杨春连拿到了“第一桶金”,并很快摆脱了建档立卡户的“帽子”。随后,她又办起了加工厂,开始了莓茶销售。6年的时间,她从无到有,还成了村里的莓茶种植带头人。

近年来,张家界市委、市政府进一步明确莓茶产业为张家界“六个一”特色产业,创建“张家界莓茶”区域品牌,打造百亿莓茶产业,全力引导农业产业结构转型升级。张家界农商银行闻声先行,积极对接市、区(县)两级农业农村局,对永定、武陵源两区的莓茶产业发展情况进行走访,结合市场调研,推出了莓茶产业专属绿色信贷产

品——“乡村振兴·莓茶贷”,主要针对从事莓茶种植、加工、销售等客群,信用贷款最高300万元,利率较同类农户贷款产品低150个基点,极大缓解了莓茶种植户的“融资难、融资贵”的问题,助力“一杯茶”产业发展。同时,该行加大创新力度,积极与财政、省农担担保公司、莓茶龙头企业、农户(基地)合作,创新“政银企担农”五方联合的担保融资模式,支持了国内首条莓茶万吨级全自动生产线投产使用,并推出“潇湘财银贷”“乡村产业人才贷”“湘农云担贷”等系列信贷产品,加大对龙头企业的培育支持引领莓茶产业链提质增效,助力乡村振兴。 钟慧梅

泰和农商银行 加大乌鸡产业信贷投放力度

泰和县是泰和乌鸡的发源地,距今有2200多年的饲养历史。近年来,江西吉安市委、市政府和泰和县委、县政府大力发展以泰和乌鸡为首位的绿色食品大健康产业,打造泰和乌鸡全产业链。作为服务当地的农村金融机构,江西泰和农商银行紧密围绕地方乌鸡特色产业,持续加大乌鸡产业信贷投放力度,助力乡村振兴。

该行依托政府平台,通过乌鸡产

业产融对接会、乌鸡节等渠道,积极了解乌鸡企业的金融需求,深入走访乌鸡相关企业生产企业,积极探索乌鸡产业上下游企业的融资需求,走访上游农户、原材料供应商,下游销售商,了解乌鸡全产业链结构情况,以实际行动参与到泰和乌鸡产业的发展,全力满足泰和乌鸡全产业链金融需求。

江西汪贻涂泰和乌鸡发展有限公

司,位于泰和县食品工业园区,是一家主营乌鸡养殖和乌鸡特产销售的企业,因扩大生产规模,公司资金出现流动性短缺。收到企业融资需求后,泰和农商银行工作人员第一时间上门调查,收集信贷资料,根据经营能力为企业量身定制融资方案,提供“一揽子”产品服务,畅通“银企”合作渠道。截至目前,该行累计向35户乌鸡产业相关企业发放1500万元贷款。 胡斌

咸阳农合机构深耕“五个市场” 持续增强普惠金融服务能力

今年以来,陕西农信咸阳农合机构深刻领会党的二十大精神,贯彻落实中央及省市关于经济、金融、农村工作部署要求,切实以服务客户最大化为目标,持续深耕农村、县域、城区、消费、普惠“五个市场”,全面推进建档评级授信工作,金融服务乡村振兴支持县域经济发展能力不断增强。截至11月末,咸阳农合机构各项贷款余额773.3亿元。

咸阳农合机构充分运用“党建+金融”服务模式,乡村振兴“金融e站”示范点、“双基联动”工作站、“三资”平台等联合发力,扎实推进农户建档评级授信工作,深入开展农村信用体系建设,持续巩固拓展脱贫攻坚成果。

咸阳农合机构认真落实省、市各关于推动县域经济高质量发展的要求,紧密结合县、区、镇、村四级产业,9个优势产业和特色产业发展,明确了65个核心客户并制定了“一县一策”和

“一县一业”金融服务方案;不断深化与政府性融资担保机构合作,进一步加快解决“三农”和小微担保难问题,累计发放“三秦农担贷”及“三秦融担贷”11.28亿元;全面推广“行长+链长”服务模式,当年支持茯茶、生猪、乳制品等产业链条企业1.51亿元。

咸阳农合机构充分发挥“首贷”金融服务中心作用,充分运用名单制精准营销机制,全面依托CRM客户管理系统,对辖内6944户纳税百强、重点项目、涉农龙头企业等七大类客群,578户“专精特新”科创类企业进行全覆盖走访对接;同时,采用“银企”座谈会、集中授信会及产品推介会等方式对辖内工业园区、产业园区进行“整园推进”、批量化对接。

咸阳农合机构围绕客户多样化消费需求,开展系列促消费活动;围绕公务员、企事业单位员工等目标客群,发挥个人综合消费贷款产品利率低、期

限活、用款方式便捷的优势,运用团体营销授信机制,按单位开展批量化营销、批量化授信;围绕餐饮、商超消费等高频需求的平台生态,不仅为人民群众提供折扣券、“满减送”等诸多实惠,还为商户搭建线上线下一体化经营场景。截至11月末,咸阳农合机构消费贷款余额195.23亿元,较年初净增17.4亿元;今年以来,建设场景金融662个。

咸阳农合机构立足于农户、小微企业、个体工商户、新型农业经营主体等多维度客户,全面创新推广“秦e贷”“秦V贷”为主体的“2+N”数字普惠信贷产品体系和“市民e贷”“e农贷”等8款专属产品;坚持全员营销与网格化贷款专营相结合,充分发挥信贷服务便利优势,有效提升金融服务可得性;运用移动营销PAD,主动上门服务,切实满足“三农”普惠主体多层次、多样化金融需求。 齐香香