

怀来农商银行 打造乡村振兴金融服务综合体

河北怀来农商银行始终将服务“三农”作为立身之本，不断提升金融服务质效，升级优化了两家乡村振兴金融服务综合体，不断探索助农惠民新模式。

综合体设置金融功能区、快递物流区、农产品展销区等多个功能区。该行通过乡村振兴服务终端、农服服务终端、收银一体机、“e挎包”移动银行等金融产品为当地的群众提供多样化、个性化金融服务。乡村振兴专员为当地村民提供便民金融服务，业务种类涵盖现金转账、复印打印等多种金融服务。此外，该行按月开展金融服务下乡活动，采取“存贷款+电子产品”开展综合营销，将存贷款业务、手机银行、电子银行等金融服务进行全方位推广；同时，普及反洗钱、反诈骗等金融知识。截至8月末，金融综合服务体交易笔数达6483笔、金额280万元。 罗薇

金溪农商银行 向金溪商会授信10亿元

近日，南昌市西湖区金溪商会第一次会员大会暨金溪县“三清三回”招商引资推介会在南昌召开。

为进一步践行省联社“服务暖行、特色办行”战略，搭建“政银企”沟通桥梁，助力政府招商引资，助推商会长足发展，会上，江西金溪农商银行向南昌市西湖区金溪商会授信10亿元，并介绍了适合商会的信贷产品，切实保障商会企业融资需求，为商会成员提供全方位、多渠道的“一揽子”金融服务，共同助力实体经济长效发展，拉开双方合作共赢、共创未来的序幕。此次签约的开展对推动“政银企”合作、助推金溪经济发展具有重要意义。 严若兰 徐文逸

南丰农商银行 启动城区“支小支微普惠授信”工程

为坚定推动普惠金融工作，积极履行责任担当，有力助推县域经济发展，近日，江西南丰农商银行正式启动“支小支微普惠授信”工程，在接下来的一年时间里，该行城区网点将饱满的热情投入到“支小支微”工作中去，充分利用网点广、人员多的优势，下沉服务重心，提升服务品质，把客户的“表情包”作为服务优化的“风向标”，为城区小微企业和工商户提供最近、最亲、最好的金融服务，努力形成覆盖“网点+社区+园区+商圈+机关”的全面营销网络。 彭天涛

嵊泗农商银行 发放专项贷款助力养殖户增收

近日，嵊泗县枸杞乡贻贝养殖业成功完成了新型泡沫浮球的替换，这一变革不仅提高了养殖户的收益，也为当地经济发展注入了新的活力。浙江农商联合银行嵊泗农商银行通过发放专项贷款支持养殖户，积极推动了该产业的升级和发展。

传统浮球存在着易损坏、难维修等诸多问题，新型泡沫浮球耐久性强、易于维护，且能更好地适应海洋环境，能够提高贻贝的生长率和产量。新型浮球专项贷款计划旨在支持养殖户引入新型泡沫浮球技术，在实施过程中，客户经理遇到一名养殖户老李。老李一直在使用传统的浮球技术进行贻贝养殖，产量一直无法提高，他了解到该行的专项贷款计划后，希望能获得资金支持以引入新型泡沫浮球技术。在该行的帮助下，老李成功申请到了30万元贷款，购买了新型泡沫浮球材料，并完成了相应的技术培训，他的贻贝产量得到明显提升，品质也得到了进一步保障。 王智哲 朱虹

黎城农商银行东阳关支行 “贷”动养殖户发“羊”财

家住黎城县东阳关镇高石河村的宋大叔先前曾在外打工，后因老伴生病不得不回乡照顾家里，每月医药费开支巨大，加上家里两个孩子读书也需要钱，作为家里唯一的劳动力，经济上的压力不言而喻，但他明白，仅靠家里的几亩耕地定是难以支撑生活的。

由于早些年曾在生产队里放过羊，他对于养羊和放养有些经验。山西黎城农商银行东阳关支行客户经理李在一次下乡宣传时，了解到宋大叔的情况，老李便耐心帮他分析养羊的市场现状，建议他学习一些新的养殖技术。宋大哥马上在手机上看学习相关技术，并出远门实地考察学习，为“创业”做好了充足的准备后，新的难题又一次出现，那就是资金短缺，这时他首先想到的就是黎城农商银行东阳关支行的老李，而老李也早有准备，经过沟通和实际调查，仅用三天时间便为宋大哥发放5万元助农贷款，还帮他介绍了优质的羊崽购买渠道，解决了他的燃眉之急。 杨志娟

樟树农商银行坚守为民初心

提升“三农”金融服务质效

大道至简，实干为要。江西樟树农商银行深入贯彻党的二十大精神，积极发挥服务“三农”的主力军作用，强化农村建设、加快农业发展、促进农民增收，以农商担当助推共同富裕。截至目前，该行涉农贷款余额超67亿元。

走进樟树市阁山镇上林村，爱农果蔬专业合作社的大棚错落有致地排列在道路两侧。大棚里的工人正有条不紊地忙着施肥、修剪。“有了农商银行的资金支持，今年我们合作社定能再创新高。”合作社负责人林有道开心地说道。

今年之初，合作社因多渠道试种投产，营运资金出现流转问题。樟树农商银行客户经理在日常进村宣传中得知这一情况，立即携带相关设备及材料前往村里实地调研，及时掌握合作社经营现状及资金用途，仅用一天时间为其发放了50万元流动资金贷款，全力保证果蔬施肥、种植，为合作社实现致富增收保驾护航。

樟树农商银行组织客户经理深入了解村民生态农业发展中的资金需求，大力推进整村授信惠民工程，深入

村域网格“零距离”探访农业发展问题，对症下药，根据客户清单精准帮扶。截至8月末，该行累计为上林村近500户村民授信超2000万元，助力上林村建设规模化设施农业大棚和推广栽培新技术，推动该村走出一条特色鲜明的乡村振兴之路。

“真的很感谢你们能‘雪中送炭’，给我们争取来这么优惠的纾困贷款利率，帮扶我们企业发展。”樟树天翔中药材种植有限公司负责人刘永强激动地说道。樟树农商银行客户经理在走访的过程中，了解到企业经营过程中的资金问题难以解决，及时开展调查，制定专属信贷方案，为企业办理低利率的纾困贷款85万元，切实解决了企业融资难题。

中药产业是樟树市四大支柱产业之一，秉持“中药兴”则“乡村兴”的理念，樟树农商银行积极融入新农主体发展中，联合地方政府、农业农村局、行业协会、行业龙头企业共同发力，推广“银行+政府+行业协会+农业龙头企业+农民专业合作社”等服务模式，深入各乡镇调研中药种植产业发展情况，

创新推出了“百福药农贷”等系列产品，在推动乡村振兴中展现农商担当。截至8月末，该行中药产业贷款余额超10亿元。

“手机一点，20万元资金就到账了，樟树农商银行服务真是又快又好！”在河西发展肉牛养殖业的李先进高兴地说道。

原来李大哥退伍回乡后开始发展肉牛养殖，但是苦于没有启动资金，了解到李大哥遇到的资金难题后，樟树农商银行客户经理立即指导他通过手机银行线上贷款平台为其快速申贷，仅用几个小时贷款资金就到账了，解决了李大哥的燃眉之急。

该行深入学习运用“千万工程”经验做法，着力促进特色现代农业高质量发展，念好“农”字诀，打好“特”字牌，唱好“产”字歌，大力推进产业振兴，促进共同富裕。此外，该行在辖内大力推行“整村授信1166”模式和线上办贷，严格按照标准验收和推进整村授信工作，加快农村信用体系建设，解决农村地区“融资难、融资贵、融资慢”问题，提升了“三农”金融服务质效。 宋磊 刘锐钢



近年来，湖南绥宁农商银行充分发挥金融引导助推作用，主动“送”资金下乡，帮助农村种植专业合作社、种植户解决扩大生产所需资金短缺的问题，助力农村种植产业规模化发展。图为湖南省邵阳市绥宁县唐家村镇赖梅村村民在星鑫农场采摘葡萄。 滕治中 刘子群

舒兰农商银行实施整村授信全覆盖信用工程

为棚膜经济发展提供金融支撑

走进舒兰市朝阳镇蔬菜种植大棚，各种果蔬长势旺盛。“最开始我的资金还算充足，后来随着规模的不断扩大，资金就短缺了，当舒兰农商银行朝阳支行工作人员了解到我家情况后，他们主动上门为我办理了贷款，真是为我送来了‘及时雨’啊！”大棚种植户老汪感激地说道。随着规模的递增，农商银行老汪办理的贷款也逐年增加，近几年累计发放了超60万元的贷款，成就了他今天的发展规模。

年初以来，吉林舒兰农商银行做好“支农、惠农、强农”文章，紧跟舒兰市政府乡村振兴乡村战略、新旧动能转换和普惠金融战略项目，将当地经济发展与农商银行各项业务紧密结合起来，尤其是对农村棚膜经济的发展给予了信贷资金的大力支持。

棚膜经济是舒兰市朝阳镇、吉舒街道、法特镇的特色产业，有多年的种植历史，这些乡镇棚膜面积530多公顷，种植户480多户，温室630多栋，大棚近千栋，年产蔬菜3万多吨，主要销往舒兰和吉林市，年产值近千万。随着农业产业化水平的不断提升，越来越多的菜农开始扩大生产规模，然而，资金的短缺却成为了他们发展中的制约因素。近年来，舒兰农商银行在开展面向“三农”的金融服务中，将助推当地农民增收致富作为义不容辞的责任。经过精细的市场调研，该行通过实施农户小额信用、强强联合等多种贷款方式，扶持助力大棚蔬菜种植。年初以来，该行累计发放贷款500多万元，支持农户360多户。贷款户还可以享受到利率优惠政策，

仅此一项，每年就能为菜农节约近30多万元资金，为蔬菜种植送去了金融“活水”。

近年来，该行积极融入乡村振兴工作大局，大力实施整村授信全覆盖信用工程，充分满足产业改造升级、基础设施建设和生产生活条件改善等资金需求，聚焦信贷支持“舒兰大米”、玉米、黄豆、小杂粮等粮食种植信贷投放力度，全面满足粮食生产需求；大力支持黄牛养殖、白鹅养殖等特色产业的的同时，倾力支持生猪、肉鸡、驴马等产业，积极拓展畜牧业市场；加大对果蔬种植户的支持力度，积极打造绿色有机无公害蔬菜品牌 and 绿色观光农业旅游。截至目前，现有乡村振兴贷款4.21亿元，支持户数3527户。 田荣义

镇平农商银行优化金融供给

因地制宜扶持特色产业发展

河南镇平农商银行坚持以全力助力乡村振兴，推进玉乡经济高质量发展为战略定位，持续优化金融供给，因地制宜扶持发展乡村特色产业，以更好的金融服务全面推进乡村振兴，为建设“如花似玉、锦绣镇平”贡献源源不断的金融力量。截至今年8月底，镇平农商银行各项贷款余额99.88亿元，其中，涉农贷款余额78.91亿元。

镇平农商银行坚持党建引领，依托县、乡、村三级党建金融共同体，联合开展农村党建阵地建设、产业发展、帮扶慰问、送金融知识下乡等活动，充分发挥基层党组织在乡村振兴过程中的战斗堡垒作用；以大数据、人工智能等金融科技为支撑，设置流程化、标准化、量化的授信模型，引导村民通过“玉乡e贷”线上平台进行扫码授信，针对未通过线上评级的再次回访，由乡镇联合党支部开展线下评定，深入推进乡村信用体系建设。截至8月末，镇平农商银行“玉乡e贷”已累计授信

25216笔、金额264396.5万元，贷款余额达49652.91万元。

该行聚焦县域农、林、牧、渔等产业发展，加大信贷资金投放力度，将更多金融资源配置到乡村振兴重点领域和薄弱环节；加大粮食和重要农产品生产金融支持力度，以“行走进万企”“万人助万企”等活动为载体，下沉服务重心，深入农产品种植、加工企业，了解企业痛点，精准解决问题，形成“一对一”专业服务模式。今年以来，该行连续开展“首季开门红营销活动”“大干一百天整体授信竞赛活动”和“三季度实体贷款营销活动”，动员全行干部职工网格化开展信贷营销工作，加大信贷投放力度，提升信贷投放能力。

镇平农商银行围绕镇平县“打造千亿级玉产业集群”战略目标，持续推动贷款高速投放，创新玉产业服务机制，设计“言石贷”“缘石贷”“点石贷”“玉乐贷”等特色金融产品，精准对接客户需求，助力产业转型升级。为解

决客户“贷款贵”“贷款难”问题，该行面向石佛寺区域客户创新推出支付降费、贷款降息政策，通过开展“金燕e付”系列金融产品让利活动，下调贷款利率和收款码手续费，切实降低玉产业客群的资金使用成本。

镇平农商银行坚持以人民为中心，积极支持解决群众“急难愁盼”问题，充分发挥金融“活水”精准滴灌作用，以“了解我们的客户行服务”活动为载体，推动乡镇支行行长与客户经理下沉一线、结对营销服务，密切与乡镇农户、个体工商户、种粮大户、重点企业等主体联系，深入了解地方经济发展实际和经营主体金融需求，层层满足经营发展的各类需求；成立乡镇（街道）金融服务站和金融服务队，常态化开展金融宣讲活动，为群众提供社保卡开立、信贷服务、金融知识宣讲、政策解读等“一揽子”金融服务，扩大金融宣教触达面，提升群众金融素养，助力百姓增收致富。 李玮珏

荣经县农信联社

举办“一村一座谈”乡村振兴政策宣讲会

“闲时备、急时用，农信社这款产品真的是太方便了，动动手指分分钟到账，有了这个备用金，再扩大石蛙养殖规模一点都不用担心资金不成了！”在四川省荣经县泗坪乡民主村“一村一座谈”宣讲会上，村民廖某某深有感触地说。廖某某是当地的养殖大户，他养殖的石蛙在当地小有名气，年收入近20万元。在“一村一座谈”宣讲会上，他率先签订意向书，并现场授信30万元。

5月以来，四川荣经县农信联社在“三农”领域持续保持力度不减、标准不降，在辖内各乡镇举办“一村一座谈”乡村振兴政策宣讲会30余场，采集农户经济档案752户，信用户数净增304户，小额贷款户授信净增3580.69万元。

该联社主要领导带队到青神、汉源两家兄弟社学习“一村一座谈”活动及普惠业务先进经验、做法。为找准市场

边界，该联社还组织开展了同业市场调研。各网点严格按照座谈会流程，提前一周确定目标村、目标客群，通过与村干部沟通和积极走访，围绕农村五大客群，反复敲定名单；制定《精耕客群专项营销方案》，明确营销目标，严格考核奖惩。

该联社通过信贷深耕“三农”营销项目的策划、筹备、推进、督导、优化、总结各个流程步骤的科学开展实施，全面分析了当前走访千万、扩面强基营销工作所面临的困境、难点和痛点。营销人员将“蜀信e·小额农贷”等“拳头产品”的核心宣传点熟记于心，并熟练用于座谈会中。此外，该联社建立座谈会微信群，抢抓“黄金72小时”，按照客户清单责任到主任、客户经理，及时跟进挽留；通过到客户户信息转发，拓展客群知晓面，及时对接意向性咨询客户，跟踪做好经济信息档案录入、授信等工作。 陈博

陵川县农信联社

持续加大脱贫人口小额贷款投放

近年来，山西陵川县农信联社认真履行金融责任，坚持思路要清晰、目标要明确、措施要精准的工作总要求，充分发挥自身优势，坚持资金下沉、服务下沉，持续满足脱贫户有效信贷需求，全力支持脱贫人口发展生产、稳定致富，进一步巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接。截至目前，共发放脱贫人口小额贷款1538户、金额7558万元。

为切实做好脱贫人口小额贷款工作，依托县乡村三级金融服务体系，该

联社积极与相关部门、单位对接，加强协调配合，深入交换意见，推动资源共享、信息共享、措施共享，持续加强脱贫人口小额贷款服务，加快金融政策有效运用、及时落地、高效实施，形成内外联动、互促共进的良好局面，积极推进全县脱贫人口小额贷款工作。

该联社认真落实包干责任，对照贷款需求名单，积极组织客户经理做好入户摸排、走访工作，加强脱贫人口小额贷款政策宣传，认真跟进脱贫人口信贷需求，及时反馈结果。 杨潮 熊慧灵

金融村官

胡潇雯：为村民谋实事、办好事、解忧事

她为人亲善友爱，白皙的脸上总是挂着淡淡的微笑，眉眼间透着特有的自信；她做事认真负责，刚转岗客户经理不久就接到支行派驻“金融村官”的使命；她深知责任重大，坚持一步一个脚印，扎根包点村组，用真挚的服务得到了当地老百姓的认可和拥护，村里人都亲切地称呼她“小胡”，她就是湖北随州农商银行安居支行客户经理胡潇雯。两年来，她走村串户，扎扎实实为包点村民谋实事、办好事、解忧事，用行动传递着随州农商银行为民服务的初心和使命，也留下了许多令人感动的印记。

安居镇黄寨村村民黄大爷是村里的困难户，儿子天生残疾，孙子也患有重疾，黄大爷一家人靠着仅有的几亩地艰难地维系生活。第一次走进黄大爷家，胡潇雯眼眶一下子湿润了，她没想到现在竟然还有生活这么困难的家庭，和黄大爷交谈过程中得知大爷也想努力改变现状，奈何却连买几只羊的钱都筹不到。胡潇雯心里五味杂陈，她眼神坚定地说：“大爷，您放心，我们农商银行就是来送致富的，您肯定可以养上羊，也一定能走上致富路！”在以后的一个月里，她每天穿梭在村里，挨家挨户为村民建立信息档案，了解村民家庭情况和融资需求等，因为她知道还有很多像黄大爷一样需要帮扶的村民在等着她。终于，黄大爷的整村授信建档完成，黄大爷获得了两万元的授信额度，小胡第一时间赶往大爷家中告诉他这一好消息。黄大爷不可置信地愣了一下，然后激动地握着小胡的手说：“姑娘啊，这是真的吗？农商银行真的可以给我贷款啦？”

我有钱可以买羊啦？”小胡坚定地点了点头。转眼间一年过去了，黄大爷用农商银行授信的资金买了一批羊，家里的经济情况有了明显改善。

安居镇是出了名的蔬菜小镇，王家楼村的村民更是家家户户种植蔬菜，王老板是这个村有名的种植大户，经过几年的经营，他种植的大麦、玉米等农作物也初见成效，但身在蔬菜小镇，他也总想着如果有富余资金，一定要开展一下种植茄子。某日，胡潇雯像往常一样走在田间地头，遇到了正在农田里劳作的王老板，两人交谈甚欢，王老板吐露出自己的投资意向和资金问题。在胡潇雯的帮助下，王老板通过手机银行提款5万元开始种植茄子，后来茄子大丰收，又向农商银行申请贷款资金20万元，用于扩大茄子种植规模，还搭建起了蔬菜大棚，冬天也可以种植茄子。

“小胡呀，我儿子要结婚了，能帮我换点新钱、零钱吗？”小胡啊，我的贷款快到期了，我今年还准备再买一个挖机。”“小胡，手机上怎么提款呀？”“小胡，我商店里的播报器怎么没有声音了？”……每当上门服务或电话了解到村民的金融需求时，胡潇雯总是第一时间给予回复，及时满足村民金融需求。

胡潇雯是随州农商银行安居支行派驻到安居镇黄寨村等6个村的“金融村官”，她时时刻刻谨记工作职责，真正做到融入村集体和农民打成一片，受到派驻村委书记和村民的一致好评。截至目前，她累计发放145笔农户贷款、金额3328万元，用行动诠释了随州农商银行派驻“金融村官”的使命和担当。 何敬萍

（上接1版）为提升“会贷”水平，广州农商银行进一步优化网点人员配置，释放近100名柜员转型为网点客户经理，为网点“走出去”营销奠定坚实基础；择优配强网点营销人员，对客户、普惠客户经理进行共同管理，强化对中小微企业客户的综合经营和专业化服务；常态化开展网点人员培训，加强网点营销队伍能力建设，不断提升网点营销队伍作战能力；强化网点营销支持，加快推进产品体系建设，优化业务办理流程，为网点业务营销提供强有力的支持。

广州农商银行以“金融+科技+数据”为驱动，突出小额资产业务数字化转型目标，强化资源配置，集中攻坚，推动小额资产业务的线上化工作在年内基本实现，筑牢小额资产业务科技保障线。锚定“三千亿”目标，广州农商银行相关负责人表示，将坚守支农支小主责主业，勇担服务中小微企业发展的使命，加大力度、加快进度推动小额资产业务高质量发展，奋力把中小微资产业务打造成为该行的核心竞争力和优质品牌，全力推动实现高质量、超常规发展目标。

为科技型企业插上“金翅膀”

（上接1版）陕西农信将支持省市县科技型企业作为促进信贷投放、推动全省农合机构高质量发展的重点。建立多级联动责任制，陕西省农信联社负责对接省发改委、科技厅、工信厅等省级部门，获取“专精特新”企业、科技型企业等企业名单，共整理出省市县各级科技型企业名单5310户，建立了“名单制”精准营销机制；各省市审计中心负责对接各市级相关部门，动态跟进，督导各县级机构落实“名单制”精准营销责任；各县级机构持续强化

“网格化”营销、“名单制”精准营销机制，落实全省9904名客户经理的营销责任，采取网格化管理方式实现辖内全量高新技术企业、科技型企业“点对点”金融服务全覆盖；对重点企业产业链科技型企业，推行“行长+链长”工作机制，形成项目跟进清单，按照“对接一批、储备一批、办理一批”的原则，对符合贷款授信条件的项目全面完成评级授信，对有资金需求、符合贷款条件的科技型企业做到“应贷尽贷”，持续发挥地方金融主力军作用。