



### 常德市农商银行系统 用“金融水墨”描绘春耕“丰”景

今年以来,湖南常德市农商银行系统因地制宜做好粮食生产金融保障,助力乡村全面振兴。截至3月末,全市农商银行系统涉农贷款余额447.71亿元,其中今年累计投放春耕备耕贷款7.58亿元。

为更好地支持春耕生产,湖南省农信联社常德办事处以开展“春天行动”竞赛活动为契机,对种粮农户、农资农机经销商、农业优势特色千亿产业主体等上下游客户加大普惠走访、产品宣传、信贷支持力度。

针对春耕备耕资金需求特点,常德辖内农商银行创新推出符合农户多种贷款需求的信贷产品,在依法合规、风险可控的前提下,简化办贷手续、优化办贷流程、缩短办贷时间、提高办贷效率,全力满足农户春耕生产“短、快、急”的融资需求。

下一步,常德市农商银行系统将充分发挥深耕农村、立足农业、服务农民的金融“主力军”作用,继续把更多金融资源配置到农村重点领域和薄弱环节,更好满足乡村振兴多样化、多层次的金融需求。 李雄

### 南京市农信联社 多举措助力农业生产开好局

民以食为天,食以粮为源。为确保国家粮食安全,河北南京市农信联社充分发挥地方金融主力军作用,多维施策解决农户春耕备耕难题,助力农业丰收开好局、起好步。

南京市农信联社积极选派“农村金融服务专员”,组建“春耕备耕保障队”,结队深入田间地头,近距离传播春耕备耕金融政策,确保农户用好、用足金融助农优惠政策,全力保障农户正常春耕生产。

南京市农信联社备足春耕备耕专项信贷资金,积极推广“惠农快贷”“金凤e贷”等便捷数贷产

品,“惠农贷”“凤e贷”等普惠涉农产品,大力拓宽农户融资渠道。截至2024一季度末,南京市农信联社累计投放春耕备耕涉农贷款6334万元。

为确保春耕资金迅速发放,南京市农信联社专设春耕备耕“绿色通道”,第一时间满足种粮大户等涉农经营主体办理信贷业务,最快做到“当天受理、当天发放”。此外,客户经理积极运用移动办贷工具,采用“白+黑”上门服务模式,最大程度节省农户办贷时间,确保不误农时不负春。

近日,国家金融监督管理总局印发《普惠金融推进月“行动方案”》,河北邱县农信联社积极响应,围绕“普惠金融服务惠及千企万户”活动主题,迅速在全辖开展“普惠金融推进月”行动,持续擦亮普惠金融的“为民底色”。

邱县农信联社将“普惠金融推进月”行动作为当前一项重要工作进行周密部署,要求各网点积极学习、迅速落实,提升普惠金融覆盖面,助力县域经济发展。

该联社在全辖18个网点门楣、电子屏等渠道滚动播放“普惠金融服务、惠及千企万户”宣传标语,在微信官方公众号、朋友圈等线上渠道发布“普惠金融推进月”相关信息,扩大活动宣传覆盖面,积极营造宣传氛围。

同时,邱县农信联社结合县域特色产业、重点项目,在信贷审批环节,对符合条件的客户开辟“绿色通道”,限时办结,确保普惠金融服务高效开展。 李文晓

## 勇夺首季“开门红”

### 长春农商银行 零售存款突破500亿元

今年以来,吉林长春农商银行全面贯彻落实吉林省联社年初工作会议精神,抢抓“双基促强”“首季客户服务”活动机遇,全面提升零售存款市场拓展质效,激发全行员工的工作动力。截至2024年3月末,长春农商银行零售存款余额突破500亿元,较年初增长17.24亿元。

今年3月份,长春农商银行组织开展了以“勠力冲锋,使命必达”为主题的“零售存款冲刺500亿元竞赛”活动,以最快速度调整全行营销状态,迅速投入到零售存款冲刺500亿元竞赛活动中,保质保量完成首

季存款目标。

在“首季客户服务”活动期间,长春农商银行以客流量较大的商圈为宣传半径,选取人流量密集处制作广告宣传展板,今年一季度新增客户人数3.15万人。

此外,该行定期组织开展大堂主管、理财经理能力提升培训,覆盖了代销产品知识、营销能力提升、客户经营分层管理和精准营销等11门课程,并在培训结束后开展通关测试,确保营销岗位人员了解全行各类最新产品,掌握适宜现阶段营销手段,完成当下任务目标。 姜妍

热河农商银行  
存贷款净增额实现“双升”

自2024年“开门红”工作开展以来,河北热河农商银行紧盯目标任务,多措并举实现首季“开门红”,为年度经营管理工作奠定坚实基础。截至今年3月末,热河农商银行各项存款净增5.38亿元,各项贷款净增3.14亿元。

热河农商银行根据承德审计中心工作部署,结合自身实际,制定《“开门红”营销活动方案》,组织召开“开门红”动员大会,激发干部职工积极性和主动性。

该行实行领导班子包部室、部室

## 宜春农商银行开启信贷服务“绿色通道” 奏响春耕备耕“支农曲”

“没想到现在贷款审批这么快,有了这笔资金,就能购进种子和农药,心里一下子踏实了。”宜春市袁州区天山镇彭先生笑容满面地说道。因去年扩大种植规模,导致其今年资金格外紧张,恰逢江西宜春农商银行开展春耕备耕宣传走访活动,了解到他的困境后,客户经理第一时间开展贷款调查,最终成功发放10万元贷款资金,有效缓解了他的燃眉之急。

烟暖土膏民气动,一犁新雨破春耕。当前正值春耕备耕时节和涉农资金需求旺季,宜春农商银行坚持积极落实江西省联社关于切实做好春耕备耕金融服务的工作要求,充分发挥“三农”主力军作用,把支持春耕生产作为当下头等大事,持续加大涉农信贷优先投放力度,进一步创新金融产品,开启信贷服务“绿色通道”,

把更多金融“活水”注入春耕备耕生产中,以快行动、高效率、优服务,全面助力春季农业生产开好局、起好步,为当地春耕备耕提供坚实后盾。截至今年3月末,该行累计发放涉农贷款13.95亿元。

为切实保障春耕备耕工作顺利进行,宜春农商银行结合“春天行动”,积极开展整村授信、“客户大走访”等活动,提前详细谋划春耕备耕信贷投放工作。该行不断下沉工作重心,深入田间地头了解粮农信贷资金内在需求,并根据具体情况,制定“一户一策”帮扶措施,全额保障粮食、种业、农业农村基础设施、重大水利项目、新型农业经营主体等春季农业生产相关贷款需求,精准做到需求早调查、授信早核定、贷款早投放,确保不误农时,真正做到用脚丈量土地,用心亲近农民。 邓文静

近年来,宜春农商银行积极响应宜春市乡村振兴工作要求,以生产经营活动实际需求为前提,合理调整授信条件、额度及还款期限、利息,为广大农户提供更加精准、暖心的金融产品服务。如今,在原有系列产品基础上,创新推出“农机贷”等信贷产品,助力破解“三农”金融抵押担保难等问题,并以低利率让农户享受到实实在在的优惠。

宜春农商银行坚持全面提升金融服务质效,结合农户春耕生产资金需求“时间急、金额小、期限短”的特点,通过为涉农经营主体简化审批流程、缩短审贷时间、提高办理效率等手段,全力为农户和农企提供更加便捷、高效、优质的金融服务。同时,宜春农商银行积极组建专业服务队,深入田间地头开展“一站式”综合金融服务,让更多金融“活水”触达“最后一公里”。 邓文静



为保障春耕备耕工作顺利进行,浙江农商银行联合银行充分发挥“共同富裕金融专员”队伍力量,组建“金融进村服务队”,深入田间地头,早对接、早谋划,摸清农户需求情况,逐一制订服务方案,简化审批流程,优惠贷款利率,全力满足春耕备耕信贷需求。图为金融专员走进田间地头向种植户了解生产情况。 叶家佳

## 开江农商银行 全力守护“田城粮仓”

春耕不等人,农时贵如金。眼下,田城大地一幅人勤春早、万象“耕”新的田间画卷徐徐展开。近年来,四川开江农商银行作为县域“乡村振兴主办银行”,单列涉农信贷投放计划,围绕“米袋子”“果盘子”“肉铺子”等重要农产品,畅通生产、加工、流通、销售等融资渠道。2021年以来,开江农商银行累计发放新型农业经营主体贷款2.5亿元;累计发放小额贷款农户贷款35000余笔、金额12.41亿元;累计发放普惠涉农贷款近19亿元。

开江县作为川东北农业大县,粮食种植面积达85万余亩,有着近40万亩的优质稻田资源,被誉为“川东粮仓”

“中国田城”。近3年来,该行坚决扛牢粮食安全和耕地安全政治责任,积极支持购买化肥、农药、农机、农苗等生产设备及资料,累放贷款7000余万元,保障农资需求供应到位;支持土地整理、复垦等项目贷款6000万元,助力扩大耕地有效面积,提高耕地质量。五年以来,开江农商银行积极支持“稻田+”经济,向地方特色水产养殖投放贷款近2000万元,助力全县特色水产养殖面积达两万亩以上,实现大闸蟹、小龙虾等产量达200万斤及以上。

近3年来,开江农商银行践行“绿水青山就是金山银山”的理念,积极支

持地方沃柑、脆李、冠梨、葡萄等水果品种种植,因地制宜配套金融扶持“果林+禽类”“果林+菌类”“果林+药材”等林业套养模式,累计发放贷款1.8亿元,促进当地农户、新型农业经营主体就业增收。

清明前后,又是一年茶香时。在广福镇双河口村丁昭桥的茶园里,数10名采茶工人身挎竹篓,穿梭在茶树之间,一双巧手在嫩叶间“舞动”,忙着采摘茶叶,不到半天工夫,嫩绿的茶青就装满了茶篓。山上采茶忙,山下制茶忙。在茶叶加工厂里,机器轰鸣,茶农采摘的鲜叶,经过摊放、杀青、揉捻、烘干等

工序后制成的茶叶,口感醇香回甘、色泽绿润,品质极好,深受消费者追捧。

近年来,开江农商银行仅在广福镇就支持多家龙头茶厂企业近500万元,助力茶叶种植达5000余亩,带动附近500户村民加入种植合作社,每年为茶农增加收入近8000元。

一犁新雨破春耕,服务“三农”正当时。接下来,开江农商银行将持续加大涉农经营主体金融支持力度,为春耕备耕生产施足“金融底肥”,切实用“保姆式”服务推动涉农产业发展壮大,为老百姓的“米袋子”“果盘子”“肉铺子”等做好金融保障。 王润华 刘毅

## 崇仁农商银行集中力量 打好“春天行动”收官战

为全面冲刺一季度,奋力夺取“春天行动”全面胜利,江西崇仁农商银行围绕“找差距、补短板、促提升”工作思路,再动员、再部署、再落实,集中时间、集中资源、集中力量,全力以赴打好“春天行动”收官战,确保各项业务指标进展符合预期。截至目前,崇仁农商银行各项内控管理工作成效显著,相关成果进一步夯实了高质量发展基础。

今年以来,该行着力加大有效信贷投放力度,充分利用贷款利率优惠活动,在存量客户上找增量,在流失客户中引回流。加快存款定价的市场化转型,动态调整存款利率,充分发挥绩效考核“指挥棒”作

用,加大核心存款绩效考核权重,积极拓展低成本存款,用更低成本吸收更多优质存款。

连日来,该行重点在客户经理管理上下功夫,优化完善“2024年客户经理管理办法”,从绩效激励、行政手段方面加强管理,对客户经理贷款评审环节中发现问题建立问题清单,转变“习惯‘躺平’”和“等靠要”等不良风气。崇仁农商银行把好客户准入关,认真开展“崇仁农商不法贷款中介专项治理行动”,杜绝不顾风险盲目扩张、过度授信招揽客户等激进行为,坚决避免优质客户不断流失、瑕疵客户大量进入。该行加大对逾期90天以内贷款的监

测,及时采取措施遏制不良贷款“前清后冒”,确保2024年“分厘必追 颗粒归仓”清收活动取得实效。

崇仁农商银行扎实做实整村授信和支小支微“白名单”建档工作,精细化做好客户授信签约工作,将提升贷款客户覆盖面作为一项“打基础、利长远”的战略举措,破解有效信贷投放不足、大额贷款风险集中度高等系列制约该行高质量发展瓶颈。通过“以老带新、客户带客户、亲戚带朋友、上游带下游、利率有优惠”等营销方式,实现授信“裂变营销”、链式营销,加大力量留住客户,保住市场。 熊仁华 刘爱新

## 宝应农商银行郑渡支行抢抓“黄金期” 力促旺季营销“开门红”

一年之计在于春,起势决定走势。江苏宝应农商银行郑渡支行全体员工紧紧围绕工作中心,结合自身实际,抓住“开门红”期间业务发展的黄金时期,全力抢占市场,为支行全年各项工作的顺利开展奠定了坚实的有力基础。

存款是立行之本、强行之基,更是“开门红”的首要任务。针对服务区域内人口流失快、支柱产业经济低迷的不利因素,宝应农商银行郑渡支行因地制宜挖掘客户资

源,高度重视低成本存款转化工作,用优质高效的金融服务打动客户、留住存款。“开门红”活动开展以来,支行各项存款日均较基数上升了2438万元,低成本日均存款较年初上升了2200万元,创历史新高。

贷款营销是银行的重点工作,要想提升业绩,小规模支行需要投入更多精力和时间扩充贷款体量。面对首季“开门红”考核首月贷款日均及余额均负增长的困境,宝应农商银行

郑渡支行全体员工积极努力,取得了个人贷款户数新增48户,对公企业户数新增12户,贷款余额较年初上升1546万元的好成绩,较好完成了总行下发的任务。

春光不待人,奋斗正当时。下一阶段,宝应农商银行郑渡支行将在总行的正确领导下,将“开门红”的冲劲贯彻全年,齐心协力、团结奋进,做好各项管理工作,不断提升服务品质,提高客户满意度,为全行高质量发展贡献力量。 祁晓翔 高永新

### 兴文农商银行 累计发放果农贷款超2500万元

近年来,四川兴文农商银行坚持“扎根县域、服务‘三农’”的市场定位不动摇,充分发挥农村金融主力军作用,为建设新时代更高质量“天府粮仓”注入源源不断的金融“活水”。

今年以来,兴文农商银行按照“一镇一启动、一村一宣讲、一户一走访、一季一推进”的标准在全县96个村开展金融座谈会。在这一过程中,他们针对农户的多样化资金需求,大力推广“蜀信e·小额农贷”“助农振兴贷”等信贷产品,累计发放果农贷款49户,金额2545.4万元,极大促进当地果农就业增收。 何欢

### 文成农商银行 优先保障春耕生产资金供给

连日来,浙江农商联合银行辖内文成农商银行针对春耕备耕信贷需求广、金额小和时间急等特点,优先保障资金供给,设立5亿元春耕备耕专项资金,打造“定制化”金融方案。

文成农商银行优先保障产品供给,逐村逐户“地毯式”走访,建立需求清单,并升级提供“一行一品”、灵活运用“杨梅贷”“高山大米贷”等共富系列产品,支持本地核心农业产业发展。截至今年一季度,文成农商银行已开展各类助力春耕备耕座谈会25场,累计为968户农户发放春耕备耕贷款9800万元。 赵婷婷

### 泸县农商银行 精准对接春耕生产需求

眼下正值春耕备耕时节,在四川泸县的广袤田地里,处处可见农户忙碌劳作的身影。四川泸县农商银行深耕“三农”市场,精准对接春耕需求,助力春季农业生产开好局、起好步。

为做好2024年春耕备耕基础工作,泸县农商银行基层网点组建了22支助农队伍,逐户调查农事生产资金需求,以开展乡村振兴工作座谈会为契机,主推小额农贷特色信贷产品,加大信贷支持力度。今年以来,泸县农商银行累计开展“一村一座谈”96场,收集意向融资需求1.54亿元,发放小额贷款12767笔,金额7.53亿元,有力保障了县域春耕备耕生产正常进行。 张婷婷 赵杨

### 黎川农商银行 “五字诀”助力信贷投放显成效

今年以来,江西黎川农商银行认真贯彻落实“春天行动”动员大会精神,全体员工上下一心,统筹运用“深”“早”“准”“实”“强”五字诀,扛起担当之责,战出强攻之势,取得了良好成效。

黎川农商银行把支持春耕备耕作为重点工作,赴重庆、南昌、佛山等地开展“党建+普惠金融万里行”活动,现场审批放款客户40户,金额1100万元,确保不误农时,不误农事。 杨胜平

### 赣榆农商银行 全员营销提升发展质效

今年以来,江苏赣榆农商银行全体干部员工坚守市场定位,抢抓旺季、拓展良机,各项工作成效明显。截至今年3月末,该行储蓄存款较年初增加21.11亿元,实体贷款较年初净增8.38亿元。

以“2024年旺季‘开门红’活动实施方案”为主线,赣榆农商银行调动全体会员参与营销工作的积极性和主动性。截至今年3月末,该行小微企业贷款余额112.83亿元,较年初增加5.1亿元。 贾志伟 韦晓东

### 宣恩农商银行 连续三年实现“开门红”

近年来,湖北宣恩农商银行紧扣“小微金融‘店小二’乡村振兴主办行”主题,围绕“提质增效”战略目标,坚定首战必胜、连战连捷的信念,连续三年实现“开门红”。

截至今年3月末,各项贷款较年初净增(剔除贴现)6.54亿元,贷款增幅19.81%(剔除贴现),全省排名第2位;小微余额净增计划完成率全省排名第4位,户数净增计划完成率全省排名第1位。 谭柏洲