

## 吴兴农商银行 巧用“轻资产”解决“重难题”

近日,浙江农商银行联合辖内吴兴农商银行向湖州澄泰氟塑环保再生有限公司发放500万元商标产权质押贷款,巧用商标产权“轻资产”解决绿色型企业融资“重难题”。

据了解,该公司是一家从事绿色环保综合性服务的平台企业,随着产品知名度的提升和销售规模的扩大,该企业订单激增,急需资金采购原材料。吴兴农商银行在了解到该企业的融资需求后,结合该公司多项专利技术和环保型企业的特质,为其量身打造了商标产权质押融资专项方案,帮助该企业将“商产”变“资产”。

吴燕

## 靖江农商银行 资金支持水蛭养殖户增收

家住江苏省靖江市的李大叔是一位有着多年水蛭养殖经验的农户,前些年由于资金短缺,其养殖规模一直无法扩大。江苏靖江农商银行工作人员在了解到这一情况后,主动上门为李大叔制订了一套贷款方案,帮助他获得了200万元资金支持。

这场金融“及时雨”不仅解决了李大叔的资金难题,传递了普惠金融的“温度”,让更多农户感受到了来自农商银行的关怀和支持,更成为该行用心用情为农户提供金融服务,助力乡村振兴战略深入实施生动注脚。

刘棚辰

## 北流市农信联社 为文旅产业增添金融“旅历”

近年来,广西北流市农信联社主动对接文旅企业和项目,以精准有力的金融支持,为当地文旅产业发展注入源源不断的金融“活水”。

截至6月末,该联社共投放文化旅游业贷款3.69亿元,其中支持文化旅游企业复工复产贷款3.18亿元,支持乡村旅游贷款0.47亿元,惠及众多文旅企业和个体工商户。

李寿敏

## 东方农商银行 以“农机贷”助农抢占先机

近日,江苏东方农商银行客户经理向当地养殖户吕先生发放30万元“农机贷”,助其扩大养殖规模。

据了解,“农机贷”是基于省联社与省农担公司在深入总结前期合作经验的基础上,以广大新型农业经营主体重点诉求为核心推出的一款创新信贷产品,旨在精准助力农业生产,支持种植养殖大户,为辖区农业农村现代化发展提供助力。

孙亚伟

## 兖州农商银行 金融“良方”助力药企发展

近期,位于山东省济宁市兖州区的某大型药企因扩建仓库造成流动资金周转紧张。山东兖州农商银行了解到该企业的资金需求后,第一时间组织人员进行实地考察,向该企业推荐了“普惠小微贷”,随后在最短的时间内将1000万元贷款发放到位,助力该企业持续向好发展。

一直以来,该行紧紧围绕客户金融需求,做实普惠金融,不断提升金融服务的下沉深度、覆盖广度和服务力度,让农商银行信贷产品赋能千行百业,温暖千家万户。

吕秀仙 陶建军

## 融水农商银行 “贷”动绿色生态产品走出大山

在广西省融水县新安村小博屯,一家新型生态养殖公司的绿色生态产品因其优秀品质深受客户喜爱,带动该品牌逐步“走出”大苗山。从普通的家庭养殖场到生态养殖业的代表企业,该公司负责人陈某某坦言,公司发展的每一步都离不开广西融水农商银行的信贷支持。

2015年,陈某某计划引进先进的养殖技术和设备,但因缺少流动资金难以实现。就在此时,融水农商银行及时伸出援手,为其发放了120万元流动资金贷款。随后几年,融水农商银行累计向该公司投放900万元信贷资金,助力该公司逐步发展壮大,成就一段地方“银企”合作的佳话。

乔明宣 何丽婷

## 昌乐农商银行 为小微企业发展保驾护航

年初,王先生经营的塑料制品厂迎来生产旺季,需要一笔资金购买原材料。山东昌乐农商银行工作人员在了解到王先生资金需求后,第一时间上门了解其生产和经营情况,并精准为其匹配发放了50万元小微贷款。

近年来,昌乐农商银行坚守支农支小的定位,专注为辖内塑料、板房、钢铁等制造业企业提供优质金融服务,助力小微企业发展壮大。

周军

## 苍溪农商银行金融纾困

# 为实体经济赋能增效

近年来,四川苍溪农商银行着力践行金融工作的政治性、人民性,释放更多金融资源为众多实体经济经营主体“雪中送炭”,以普惠金融服务将热气腾腾的百姓生活与蒸蒸日上经济发展紧紧相连。

在苍溪工业园区内,得到苍溪农商银行信贷资金支持的坤华晟智能服饰制造有限公司建起了多条自动化生产线,让该公司生产的服饰实现“量质双升”。据了解,该公司是一家从事服装设计、生产、服务的小微企业,苍溪农商银行工作人员在“走千企访万户”活动中了解到该公司在购买原材料、改造自动化生产线方面出现资金缺口,生产销售受阻的情况下,为该公司发放300万元流动资金贷款,解决了其资金周转难题。

作为县域普惠金融主力军银行,苍溪农商银行不断拓展金融支持小微企业深度和广度,主动下沉精准走访,通过优化简化贷款流程、主动下调普

惠小微贷款利率等方式,缓解实体经济融资压力,让金融服务更加普及、更加实惠。

现年49岁的汪泓伶是苍溪县白鹤乡有名的“养猪专家”。年初,为弥补2023年底因“非洲猪瘟”带来的经济损失,她亟需一笔资金用以改造养殖环境、升级养殖技术。苍溪农商银行工作人员得知这一情况后,主动上门对接并开展实地调查,随后为其综合授信90万元。

这只是苍溪农商银行支持“三农”发展的一个缩影。扎根当地70余载,该行始终坚守“因农而生、与农相伴”的初心,构建起全方位、多维度服务格局,脚踏实地把金融助力乡村振兴力量厚植在县域千里沃野。

苍溪农商银行单列涉农资金,为“三农”发展供足资金保障,深入街道、社区、村组开展信息建档、走访授信;围绕当地优势特色产业,该行通过“线上+线下”方式推广“蜀信e·小额农

贷”“乡村振兴贷”等多元信贷产品,着力“贷”动当地农民实现增收致富、农业产业蓬勃发展。

此外,苍溪农商银行不断优化服务模式,拓宽服务渠道,提高服务便利度,让普惠金融“飞入寻常百姓家”。面向“新市民”群体,该行累计投放5700万元贷款满足其住房安居、创业就业等资金需求,将全行42个机构打造成“社银”一体化网点,并广泛推广“惠支付”收款二维码、信用卡、手机银行等金融服务,让“新市民”在日常经营生活中安心无忧。为支持困难学生成长成才,该行加大助学贷款政策宣传普及,采取线上线下相结合的办理方式,实现困难学生精准资助、应贷尽贷。为全力保障“老有所养、老有所依”,该行发挥自身点多面广、客群覆盖面广等优势,推动“适老化”改造,“一对一”帮助老年客户跨越“数字鸿沟”;同时加大对养老机构金融支持,促进养老产业持续发展。

谭静

## 永济农商银行

### “贷”来桃农“致富果”

近年来,山西永济农商银行紧盯区位优势,前移服务阵地,为果农提供“一揽子”金融服务,让老百姓“足不出村”就享受到高效便捷的金融服务。

该行推行“党建+整村授信”工作模式,积极对接党委、政府联合召开特色产业整村授信现场会,并组建小分队驻村定点开展整村授信,着力提高金融服务精准度,为有融资需求、符合贷款条件的农户现场办理授信。

在油桃收获季节,该行组织工作人员分片分区、下沉到点,在现场为桃农

办理“晋享e付”收款码,让客户在田间地头、收购点即可实现转账等操作;并通过精准导航,为桃农提供产销“一条龙”服务。此外,该行工作人员定期携带智慧柜员机到村走访,让“大村民”“足不出村”即可办理银行卡和手机银行开户、社保卡激活等非现金业务。

在此基础上,永济农商银行深入分析研判今年上半年工作中存在的短板,总结相关经验,并据此细化制定第三季度工作方案,着力提升金融服务质效,持续为特色产业输送养料、热能和动力,助力百姓增收致富。

何红星 吕佳倩

## 岑溪农商银行

### 举办石材建材产业“政银企”座谈会

近日,为进一步加强银行与企业的业务合作与沟通交流,深入了解石材建材产业的金融服务和融资需求,强化“银企”联动,加强普惠金融、业务创新等多方面的密切合作,广西岑溪农商银行组织举办了岑溪市石材建材产业“政银企”座谈会。

会议期间,该行党委副书记、行长刘碧君向与会嘉宾介绍了岑溪农商银行的经营发展情况和当地经济发展的成效,并对小微企业贷款作了重点介绍。她表示,该行将继续坚持服务

“三农”、服务中小微企业的初心,该行将更多资金用于支持实体经济,着力推动普惠金融扩面提质,全力做好石材建材产业的金融服务。

随后,与会各企业代表结合自身的实际情况和发展过程中遇到的问题,向银行进行咨询,就金融政策、授信额度、贷款利率等问题进行了深入交流探讨。以此为开端,该行将继续加大对中小微企业贷款的投放力度,不断深化“政银企”合作,为县域经济发展贡献更多农商力量。

韦坚

## 龙南农商银行

### 对接小微企业金融需求

近年来,江西龙南农商银行紧盯小微企业初创期的金融服务需求,围绕小微企业账户服务这一关键环节,多措并举完善服务配置,不断提升企业开户便利度。与此同时,该行持续深化与担保公司、劳动就业部门的合作,创新推出“创业担保贷”信贷产品,全面对接服务辖内创业群体金融需求,理顺线上、线下贷款流程,简化贷款办理手续,对有贷款资金需求的创业客户进行现场办贷、线上审批,为创业客户及时提供强有力的资金支持。

在此基础上,该行充分发挥网点多、人员多、产品灵活多样等优势,深入开展整村授信和金融服务园区、进企业活动,推进移动服务和下沉服务,为客户提供贷款资金、支付结算、金融咨询等全方位的金融服务;并通过“上门办”“线上办”等放款方式,及时满足企业不同阶段融资需求,最大程度降低企业融资成本。截至6月底,该行贷款余额85.13亿元,较年初增加5.91亿元;累计发放小微企业贷款2.35万笔、金额35.22亿元。

李斌

## 晴隆农商银行

### 帮助农户实现多元化养殖

今年以来,随着市场行情逐渐好转,在贵州省晴隆县茶马镇兵务村经营牲畜养殖的龚胜祥打算对养殖场进行扩建以提升农业发展的综合实力,但受制于资金不足、私人借贷受阻等原因始终无法成行。贵州晴隆农商银行客户经理在入户办理金融业务的过程中,了解到龚胜祥的难处,随即运用普惠金融服务政策,积极为其寻求解决办法。

龚胜祥是兵务村的致富带头人,也是农户小微企业主,符合该行“联户振兴贷”信贷产品的准入条件。经过综合评定,该行客户经理及时向其发放了20万元“联户振兴贷”,解决了龚胜祥的燃眉之急。

龚胜祥是兵务村的致富带头人,也是农户小微企业主,符合该行“联户振兴贷”信贷产品的准入条件。经过综合评定,该行客户经理及时向其发放了20万元“联户振兴贷”,解决了龚胜祥的燃眉之急。

据了解,在龚胜祥创业之初,该行即为其提供了一笔9万元的农户小额贷款,随后也持续为其提供信贷支持。截至目前,晴隆农商银行已累计向龚胜祥发放信贷资金11笔、金额156万元,助其逐步实现多元化养殖的梦想。这只是晴隆农商银行服务“三农”的一个缩影。通过农村信用工程建设、信贷资源向“三农”倾斜,降低“三农”信贷利率、推进增户扩面等方式,晴隆农商银行持续推进普惠金融政策落地落实,让更多农户切实享受到普惠金融政策带来的红利。

罗鑫 尚清华

## 三门农商银行

### 让特色农产品搭上“直播快车”

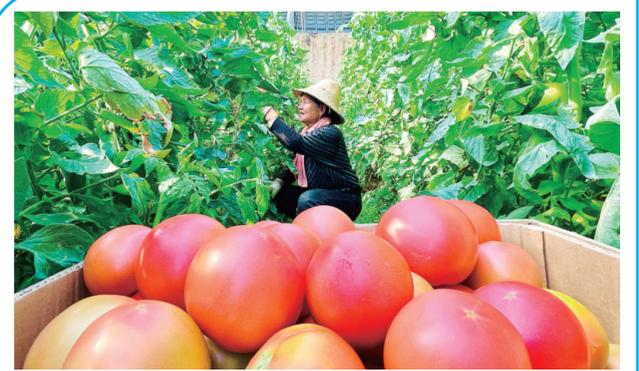
“这儿的西瓜又甜又脆,切开之后皮薄瓤红,有西瓜独特的清甜香味,属于纯天然无污染的优质产品。”日前,来自三门县社会事业产业发展集团有限公司(以下简称:三门县社发集团)和浙江农商银行联合辖内三门农商银行的两位主播通过镜头将当地的西瓜展示给广大网友,有效激发了其购买欲。

据了解,由于近期的持续降雨,浙江省三门县西瓜严重滞销。看到了这一状况,三门县社发集团和三门农商银行党员志愿者及时联系当地瓜农,通过“村小乐”公益助农直播间进行直播带

货,帮助瓜农解决西瓜销售难题。目前,“村小乐”公益助农直播间通过“客货邮”融合、站点功能扩展等措施,依靠市场行为实现高效运转,走出了一条群众得实惠、乡村得发展的可持续、可复制的共赢之路,实现了县域农产品面向全国的“触网”直销。

以此为基础,三门县社发集团与三门农商银行将发挥党建引领作用,持续优化“村小乐”综合服务品牌,不断探索农村电商新模式,用新技术、新理念、新方法解锁助农致富密码,探索振兴之路,为乡村振兴注入力量。

李悦



今年以来,山西左云农商银行以“产业布局”为纽带,着力加大对绿色生态农业、农产品加工业、休闲旅游农业的信贷支持力度,助力农业产业高质量发展。图为接受该行信贷支持的西红柿种植户喜迎丰收。

魏晓峰



近年来,江苏沐阳农商银行坚持“金融为民”理念,通过获取经营主体名单,组织各网点根据辖区深入走访等方式详细了解客户在经营发展和融资过程中遇到的各种困难和问题,持续为全县农民专业合作社、家庭农场、农业龙头企业等新型农业经营主体提供农业专属特色金融服务。图为该行工作人员深入一线向客户宣传相关优惠政策及金融产品。

胡玲玲

## 武穴农商银行田镇支行多措并举

### 做实“六访六增” 激发金融活力

日前,为推动“六访六增、四下基层”活动走深走实,湖北武穴农商银行田镇支行全体员工闻令而动,以“六访清单”为抓手、以“六增目标”为导向,全面开展走访服务,勇担服务地方经济发展金融主力军的职责使命。截至目前,该支行共走访对接“六访六增”平台名单客户149户,其中重点企业6户、新型农业经营主体1户、个体工商户54户、“沉睡客户”52户、流失客户36户。

该支行通过“1类客户+1个工作小组”的跟踪式服务,先后深入辖内重大项目、重点产业链、园区企业、龙头企业开展实地走访服务。以某砂石物流公司为例,在走访过程中,武穴

农商银行田镇支行工作人员了解到该企业存在资金周转困难的问题,由于码头这一固定资产有其特殊性,无法进行抵押,让该企业的融资之路变得困难重重。基于这一情况,该支行负责人及客户经理多次前往该公司对其进行全方位金融“问诊把脉”,随后为其发放了400万元机械设备抵押贷款,为企业送去了“及时雨”。

自活动开展以来,该支行全体员工下沉服务重心,延伸服务链条,扩大服务半径,主动对接辖内个体工商户,对辖内商户进行精准“画像”,既收集商户信誉“软数据”,又掌握商户盈利“硬数据”,为定制个性化的金融服务方案打下良好基础。了解到“金码”商

户柯某因扩大经营规模有资金需求,却又抵触贷款这一融资形式的情况后,该支行客户经理范卫星亲自上门与柯某算收益、谈利弊、论前景,最终以信用方式向其提供20万元创业贴息贷款,助力柯某扩大经营规模。

为推进金融服务延伸至乡村“最后一公里”,活动启动以来,武穴农商银行田镇支行按照“‘村银’共建+‘金融村官’”的模式,积极对接镇委、镇政府、村委关键人、村组“能人”,养殖大户,通过移动办贷设备持续进行“预授信”,在持续做好客户信息采集维护工作的同时视情况进行增信或更换信贷产品工作,以拓宽信用评定覆盖面,实现进一步让利利民。

梅雄庆 舒兆锋

## 万载农商银行坚守主责主业

### 以金融“活水”滋润“三农”沃土

近年来,江西万载农商银行紧紧围绕服务乡村振兴战略,强化普惠金融理念,坚守服务“三农”主责主业,持续赋能产品创新、举措创新、服务创新,在“农村美、农业兴、农民富”的奋斗征途中“添柴加薪、立柱架梁”。

在万载县高城镇大坪村,种养大户刘平福占地两千余亩的稻苗长势良好。“今年,我的稻田交叉种了单季稻和双季稻,眼看双季稻马上到收割时期,季稻和大棚里的蔬菜还需要投入一笔不小的人工费用,想要找银行借钱周转,但又缺少足额抵押物。”刘平福介绍道。正在他一筹莫展之际,万载农商银行的客户经理主动上门走访,在综合考量其生产经营状况的基础上,以最快时间为刘平福送去50万元“农保贷”资金,切实解决了他的燃眉之急。

针对农业龙头企业、农民专业合作社、种养大户等不同经营主体,该行

着力制定特色化、普惠型、全覆盖的金融服务方案,精准匹配合适的产品服务,为农民增收致富提供了源源不断的金融“活水”。

与此同时,该行通过派驻“金融辅导员”的方式实现业务发展与乡村振兴工作深度融合,将金融服务触角向农村延伸,推动金融资源向农村重点领域和薄弱环节倾斜,为乡村振兴提供多样化、多层次的金融保障,构建县、乡镇(街道)、村(社区)“三级联动”,以及政府、银行、群众“三方互动”格局。以实施“党建+整村授信”,开展“党建+金融夜校”、派驻“金融辅导员”等工作为抓手,该行不断丰富党建互联互建模式,以党建引领为纽带,走出一条基层党组织、金融企业、党员和群众同频共振助力乡村振兴的新路子。

为全力填补金融服务空白,满足偏远村落客户需求,缩短农村金融距离,降低服务边际成本,让村民“少跑

腿”“不跑腿”,在“家门口”即可享受便捷的金融服务,该行依托23个物理网点、195个普惠金融服务站、241名“金融联络员”,组织发动工作人员携带移动终端、发扬“挎包精神”,走向万载县的田间地头、村舍农家、街头商户和工厂车间,通过问需于民、答疑解惑、普及金融知识等形式把金融服务和惠民利农政策送到百姓“家门口”,打通金融服务的“最后一公里”。

与此同时,万载农商银行发挥自身“机制活、审批快、决策链条短”的优势,创新推出了“工薪贷”“安居贷”“社保贷”等系列专属信贷产品;大力推广“个商e贷”“文明信用快贷”等线上金融产品。与此同时,该行建立健全“敢贷、愿贷、能贷、会贷”的长效机制,坚持“阳光办贷”,限时办结、一次性告知,全面缩短申贷、办贷链条,实现线下服务“只跑一次”、线上服务“一次不跑”。

张欣 左欣灵