2024年度金融强农典型案例 专题报道

解锁强农惠农“金融密码”

——雅安农商银行探索普惠金融助力乡村振兴新路径

□ 本报采访组 党云帆 周文军

一直以来，四川雅安农商行深入贯彻落实习近平总书记关于“三农”工作的重要论述，坚定服务“三农”和地方经济社会的历史使命，践行普惠金融把金融支持乡村振兴作为重中之重，把90%的人力资源、70%的网点渠道、60%的财产资源倾斜配置在“三农”金融一线。

产业在哪里？产品就在哪里

雅安农商银行积极推广“春茶贷”“沙茶贷”等特色信贷产品，立足区域优势，对“川字号”“雅字号”等特色优势产业发展给予积极支持；围绕优势特色产业园区，100%走访对接园区主体，加大对名山茶叶集中加工园、蒙顶山茶中部(新店镇)加工示范园等4个园区的资金扶持力度，累计投放贷款2.7亿元，扶持入园企业近50家，资金供应覆盖面达100%。

雅安市茶产业的发展，离不开金融的扶持。在雅安市名山区，茶产业是当地优势产业，家家户户种茶、制茶。四川蒙顶山雾本茶业有限公司(以下简称：雾本茶业)的负责人张忠伟对记者说：“我们公司从成立伊始就与雅安农商银行建立了合作关系，为企业的快速发展奠定了基础。雅安农商银行一直是我们最重要、最贴心的‘金融后盾’。”

从2016年开始，雾本茶业跟雅安农商银行名山支行打交道，贷款2950万元建设厂房、购买设备，到现在还有1600万元的流动资金贷款。“金融血液”贯穿该企业发展的全过程、全流程。目前，雾本茶业从以量取胜，全面转向以质取胜；引导农民专业合作社和农户更换更好的茶树品种，使用更严格的生产标准，在求发展的过程中带领老百姓一起致富。张忠伟对记者说：“有了农商银行的支持，企业有了资金储备，才有力量研发更多的新产品，推动茶产业升级；才能带领更多的老百姓挣到钱，为乡村振兴‘添砖加瓦’。”

近年来，雾本茶业秉承“质量安全是企业发展核心要素”的理念，与当地茶叶种植专业合作社建立紧密合作关系，投资建成2100亩核心标准化茶叶原料基地，全程实现农产品质量安全可追溯。该公司采取“公司+合作社+专家团队+农户”的模式，建立起“绿色原料基地”，生产的“雾本·红茶”“雾本·甘露”“雾本·石花”等系列产品先后在四川国际茶业博览会上荣获金奖。2018年，该公司被认定为省级重点龙头企业；2019年11月，该公司生产的产品被认定为“绿色食品A级产品”。

以前，雅安市茶产业经营主体普遍“散而小”、抗风险能力弱，茶叶种植加工风险高，茶农等经营主体因缺少抵押物等原因，难以得到信贷支持，一定程度上制约了当地茶产业发展。

结合当地产业发展实际，雅安农商银行制定了《雅安农村商业银行股份有限公司金融支持茶叶产业发展工作方案》，从加大信贷支持、创新金融服务模式等方面进行精准细化，打造专属信贷产品、降低融资成本……十三条实实在在的举措，充分发挥了金融“动能”，助力当地打通茶产业全产业链“大动脉”。

创业者在哪里？服务就在哪里

蒋龙贤是腾越茶业有限公司(以下简称：腾越茶业)的负责人，44岁的他显得精神干练。蒋龙贤从事茶产业多年，2012年之前从事收茶、贩茶，有了行业积累后，2015年开始正式做茶叶加工。“最初，建了一个小加工作坊，从农商银行贷了5万元，随着生产规模的逐步扩大，贷款增加到10万、20万元，到现在我的工厂少的时候一天生产3000斤左右的干茶，最多的时候一天可以生产8000斤。2023年，我的工厂加工了50万斤的干茶。”蒋龙贤对记者说，在最初创业最艰难的时候是农商银行在扶持他，这么多年，需要贷款他第一个想到的就是农商银行。目前，他在农商银行还有100余万元的贷款。

谈起腾越茶业的情况，蒋龙贤介绍道：“购买2900平米的生产厂房，我付了200万元的首付，每个月要还10万元的房贷，公司流动资金需求为500余万元，要是没有农商银行的支持，我的事业根本就做不起来，感谢农商银行一直以来不离不弃的支持。”

“根据名山区茶产业情况，我们成立了一支专门的团队来服务茶产业发展，并开发了‘春茶快贷’产品，突出一个‘快’字——‘快审、快批、快贷’，最快当日客户就能拿到贷款，助力茶产业迅速发展壮大。”雅安农商银行相关负责人介绍道。据了解，该行还结合当地月亮湖、牛碾坪、百丈湖等景区的乡村旅游、民宿发展的实际，相继推出“茶旅融合贷”“蜀青振兴贷”“乡村振兴·产业信用贷”等特色产品，为305家景区商户、民宿等经营主体，提供“惠支付”扫码收款服务，并帮助11家特色民宿入驻四川农信“惠生活”电商平台。

与此同时，雅安农商银行资金支持茶叶集中加工园区项目建设，支持入园茶企购置标准厂房，向入园茶企推出厂房固定资产购置贷款，贷款期限设置为10年期，采取按月等额本息还款方式，用购置的厂房作抵押担保；同时，全覆盖为入园茶企提供流动资金贷款，并针对性推广“支小惠商贷”“助农振兴贷”两款助企纾困产品，将该行1.5%的财政金融互助奖补资金让利于客户，执行3%优惠利率，为当地茶企节约财务成本200余万元。

困难在哪里？创新就在哪里

2008年，为打造天全县“竹海鱼乡”振兴路，引入“川鱼”品牌特色产业链，四川润兆渔业有限公司(以下简称：润兆渔业)在天全县开启了冷水鱼产业发展新路。但其在创立过程中发展资金不足，该项目一期建设困难重重。雅安农商银行天全支行主动出击，将助力乡村振兴作为高质量发展抓手，积极创新绿色金融业务，下大力气为“川鱼”特色产业发展提供绿色信贷资金；通过探索创新信贷抵押模式，使用“鲟鱼活体抵押”“税金贷”“园保贷”等产品先后为该项目“输入”信贷资金2200万元，帮助四川润兆渔业有限公司再次激活资金循环，助力其持续稳步发展。

围绕特色农业品牌，做好全产业链支持的工作思路，雅安农商银行天全支行抓住发展机遇，积极推动全县渔业产业发展；依托雅安农信系统与天全县政府签订的《共同推进实施乡村振兴战略合作协议》，积极向县、乡政府沟通汇报，争取支持，成为政府为企业推荐的“首选金融机构”。

2020年，润兆渔业建成了全省最大冷水鱼加工中心和全套生产线，实现鱼子酱加工完全自主。雅安农商银行天全支行经过前瞻研判，推出产业链金融服务模式，快速开展渔业产业链上下游企业摸排。作为鲟鱼产业的深加工端，四川润兆食品有限公司拥有年生产80吨鱼子酱规模的加工流水线，可以向海外国际市场稳定、批量供应鱼子酱和鲟鱼肉类制品。但随着企业规模的扩大，该公司流动资金出现了暂时短缺，雅安农商银行天全支行客户经理走访后了解到此情况，通过“鲟鱼活体抵押”第三方监管方式为其提供信贷资金1500万元；通过“税金贷”“园保贷”前后为其发放信贷资金共计700万元，帮助企业激活资金循环，实现持续稳步发展。目前，该企业年产鱼子酱15.5吨，销售鱼子酱14吨；实现销售收入2000余万元，出口创汇达150余万美元，成为全县最大出口创汇企业。

信用在哪里？信贷就在哪里

雅安农商银行汉源支行积极加快信用体系建设，推进“走千访万”工作，继续开展信用户、信用村、信用镇创建工作，深入推进农村信用体系建设，推动“知信、用信、守信”的诚信文化“落地生根”。汉源支行对信用户和村、镇，实行持续的利率优惠政策，客户经理与村、社干部和网格员一起核实信息、拜访农户，宣讲并现场受理“小额农贷”“村社贷”“人才贷”“产业贷”“生源地助学贷款”等“拳头”产品，截至2023年末，该支行采集农户信息两万余条，建立7.5万余户经济档案，授信金额超过200亿元，农户贷款余额137亿元。

截至今年4月30日，雅安农商银行汉源支行涉农贷款近50亿元，采集农户信息19118户，授信近18.5亿元；为全县118个村集体经济组织开立对公账户118户；向29家村集体经济组织发放贷款766万元，并携手当地农业农村局建立农村金融服务站及助农取款点140个，为地方经济发展提供了高效有力的资金保障和服务工作。

雅安农商银行的成就并非偶然，而是源于雅安农商人的不懈努力。该行用智慧规划发展蓝图，精心布局每一项金融服务；用汗水浇灌希望之田，让金融“活水”精准润泽乡村每一寸土地。由于成绩突出，雅安农商银行被人行四川省分行、四川省总工会、四川省农业农村厅等七部门联合评定为“金融支持乡村振兴劳动竞赛先进集体”。

▲雅安市渔民收获鲟鱼

雅安农商银行天全支行支持的冷水鱼现代农业园区

石泉农商银行执“普惠金融之笔”

描绘乡村振兴多彩画卷

作为服务地方经济发展的金融主力军，多年以来，陕西石泉农商银行始终坚守支农支小市场定位，充分发挥自身链条短、机制活等优势，围绕地方经济产业链布局，积极践行普惠金融理念，以全面开展整村授信为重要抓手，传承发扬“背包精神”，组织员工进村入户开展金融服务，把柜台“搬”进田间地头、把服务送到农户心头，全面加大乡村产业和乡村建设资金供给，用金融“活水”助力农业更强、乡村更美、农民更富。

今年以来，该行坚持树牢“四心银行”发展定位和“四求四不”经营理念，积极探索聚力提升普惠金融与服务“三农”深度融合，推出“农担贷”“创业贷”“乡村振兴建设贷”等特色金融产品，不断扩大金融服务广度与深度，执“普惠金融之笔”，描绘乡村振兴多彩画卷。

以普惠金融赋能示范村镇建设

围绕《石泉县宜居宜业和美乡村建设试点及“两个示范”建设实施方案》，石泉农商银行制定印发了《石泉农商银行金融支持国家级乡村振兴示范县建设服务方案》，进一步做优示范村镇金融服务，实现以点带面、协同发展，加快推进乡村振兴示范县建设；同时，将农户、个体工商户、数字普惠贷款授信户数指标纳入全年经营目标责任制考核范围，坚持“严考核、强激励、硬兑现”原则，实行“月度双考核、季度双奖惩、年度综合评比”机制，积极调动客户经理营销主动性，形成“比学赶超”浓厚氛围。同时，该行以目标、问题、过程、结果为导向，落实客户经理进村入户、“网格化”服务和一体化营销机制，筑牢授信客户“增户扩面”基础，准确指导基层网点高效开展授信业务营销，以“实干、巧干”助推“授信客户三年倍增行动”走深做实。2023年，该行取得全省农合机构“授信客户三年倍增专项行动”第二名的好成绩。

工作中，石泉农商银行坚持党建引领示范作用，把党的政治、组织、作风优势转化为业务发展优势，打造标准化“乡村振兴金融e站”和“金融超市”6个，充分发挥“三支队伍”作用，将客户经理作为“营销尖刀”，坚持“定格、定人、定责”，确保辖区服务范围及网格全覆盖。同时，该行以多样化金融产品满足客户差异化需求，围绕特色产业链企业不断延伸服务，做深、做细、做透链上各类客群，借助惠农补贴发放、社保缴纳、电费缴纳等与农户生活密切相关的服务场景，持续扩大宣传，形成进村入户、“问政访企”的工作新业态，通过常态化开展农户集中授信签约活动，做深、做实农村市场，确保授信签约进度有效提升，以客户数量增长带动业务规模增加。截至今年4月末，该行各项贷款50.04亿元，较年初增长3.31亿元；其中实体贷款44.17亿元，较年初净增1.28亿元；涉农贷款41.56亿元，较年初净增2.73亿元；普惠性涉农贷款22.86亿元，较年初增长5800万元；普惠型小微企业贷款14.35亿元，较年初增长1.16亿元。

以普惠金融“活水”润泽特色产业

石泉农商银行锚定重点项目，加强沟通对接，建立重点项目融资限时办结机制，将重点项目作为拉动实体贷款投放的重要增长点，发挥好“稳定器”“压舱石”作用。该行扛牢“富硒食品产业链”主办行责任，树牢“链式”服务思维，围绕龙头企业构建“一企一链”的产业链供应链金融模式，加大“特色产业贷”“农担贷”“创业贴息贷”等营销力度，积极满足重点产业链企业资金需求，切实在“延链”“补链”中提升竞争力，在“铸链”“强链”中推进结构调整。

近年来，围绕石泉县建设“全国富硒食品预制菜产业强县、西北预制菜之乡”的发展定位，石泉农商银行坚持“金融助农、产业兴村”发展理念，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，加强互动，实现园区企业授信全覆盖。同时，该行启动了快速反应机制，成立项目保障服务团队，实行量体裁衣、精准对接，加强精细化管理，充分解决“预制菜”产业链“融资难、融资贵”等问题，积极支持富硒食品预制菜产业，全力赋能地方经济高质量发展。截至目前，该行已持续6年不间断为园区建设及入园企业提供金融服务，累计为“预制菜”产业发放贷款66笔、金额42335万元，为龙头企业深鲨控股集团有限公司发放贷款29笔、金额18155万元，帮助企业实现集团化，为培育“石泉食美”公共品牌助力，不断探索“培育一个企业、壮大一个产业、致富一方农民”的“联农带农”新模式。

以科技赋能普惠金融服务

实践中，石泉农商银行以提高普惠金融服务可得性为目标，通过细分客群、适配产品、强化营销，精准推广数字普惠金融产品，加大普惠贷款投放；落实“授信客户三年倍增专项行动”工作，以“服务客户最大化”为目标，加快建档评级授信进程，不断提高建档评级授信工作效能，扎实有效推进“增户扩面”工作，做大客户基数，做优客户服务，加快推进授信客户向用信客户转化，以信用建设促进信贷投放，提高普惠金融服务覆盖面。截至今年4月末，该行授信客户39114户，贷款客户17942户，客户授信率和用信率不断提升。

为持续拓宽普惠金融服务的广度和深度，该行强化科技与数据赋能，应用移动营销设备、手机银行等平台，不断提升业务办理线上化、数字化水平；积极推行“金融e站”建设，在全县各乡镇共建立119个“金融e站”；与石泉县164个村(社区)签订了《“党建+金融”战略合作协议》，并配备了164名“金融联络员”、164名“金融服务员”和119名“金融协办员”，其兼备金融政策与服务宣传、信用村(镇)创建、惠农业务办理等多项职能。同时，该行逐步实现“金融e站”服务点升级改造，延伸金融便民服务半径，不断提高农户金融业务办理的便捷度和普惠金融的获得感，打通农村普惠金融服务“最后一米”。

优先支持示范村镇建设、深化重点项目金融服务、推进“数智”赋能普惠金融……一项项服务、一个个举措，折射的是石泉农商银行服务乡村振兴、增进民生福祉的责任担当。 **郭建华**

沭阳农商银行员工了解西瓜种植户信贷需求

沭阳农商银行科技赋能

打造数字普惠金融服务新模式

中央金融工作会议将普惠金融纳入金融“五篇大文章”范畴，再次凸显了发展普惠金融重大现实意义。

作为“阳光信贷”的最早实践单位，江苏沭阳农商银行始终坚持“人民至上”的服务理念，坚守支农支小战略定位，不断升级“阳光信贷”，深耕普惠金融，深化服务转型。近年来，该行顺应数字化发展趋势，全面加快普惠金融数字化转型，丰富普惠金融产品供给，积极构建数字普惠金融服务新模式，有效服务小微企业和乡村振兴，走出了一条推动数字化场景建设落地生根，提升普惠金融服务质效的特色之路。

该行在持续“跟跑”“抢跑”中实现“领跑”优势，近三年贷款户数实现每年1万户的增量，人均“管护”超830户。2022年至2023年，该行蝉联全省农商银行综合考核第一名，先后获评“全国农村商业银行标杆银行”“全国支农支小服务示范单位”等多项殊荣，持续发挥农村金融主力军作用和“乡村振兴主办行”的作用。

转型驱动，普惠金融活力日益激发提升

沭阳农商银行坚持市场导向、需求导向，积极顺应新时代、新形势下普惠客群需求新变化，坚持守正创新，推进服务下沉，着力提升金融可得性、便捷性和有效性。工作中，该行在场景化上下功夫，立足共建共赢、互促互进，通过深化外联外拓、党建共建模式，持续在民生领域搭建特色场景，逐步将党的政治优势转化为发展优势。该行搭建的“智慧物业平台”实现了对全县300个小区物业的监管，“智慧医疗平台”实现月均收单交易近10万笔、金额3200万元，“智慧缴费平台”实现对全县63所民办学校的资金监管；“存量房在线交易平台”实现了按揭贷款客户授信批量化、合同签约线上化，实现网签备案信息共享和全流程无纸化“云”办理，在优化了客户体验的同时，不断提升该行按揭贷款市场份额和资金沉淀。同时，该行在便捷上下功夫，开展“四务融合”金融便民站点建设，全面构建“基础金融不出村、综合金融不出镇”的普惠金融服务新生态体系。

科技赋能，普惠金融生态日益向好向优

沭阳农商银行坚持“科技强行、科技兴行”战略，建立具有自主研发能力的专业团队和较为完整的数据、应用平台，与上海交通大学成立技术共建联合实验室，深入推进数字化转型，促进技术创新、产品孵化、职能建设、人才培育，积极探索数字化发展。自2013以来，该行先后搭建了“容器大数据”、云计算等平台，并借助“省联社行业云计算平台”的安全性，逐渐建成“敏前台、稳中台、云后台”的数字化基础设施平台。

与此同时，该行通过细分客户类别，开展分层分类维护；通过大数据平台、人工智能等技术，针对目标客户群体进行准确定位、精准“画像”；通过特征学习等方式，精准识别每一个目标客户，形成10大类、45项“客户标签”，并深入挖掘出8类客户“画像”，完成了“客户全景图”的开发，形成了统一的客户信息源，助力客户经理精准营销。此外，该行立足线上线下，通过建设“网格化”走访系统，积极落实“网格到人、管户到人、任务到人、考核到人”的“网格化”精准营销策略，实施“电子地图”营销模式，清楚显示支行所在区域社区、村委会、村小组、医院、企业、个体工商户等群体的总数量和已开办业务数量等信息，便于客户经理实施精准走访营销。

该行积极推进线上线下融合服务模式，实现客户通过手机“随用随贷、秒获贷款”，无需提供纸质资料，系统实时授信、实时放款，全天候“服务不打烊”。该行还开通“在线抵押直连服务”模式，将原业务流程由八个环节压缩成两个环节；业务审批完结后，当地不动产登记中心通过“不动产登记抵押系统”直接将电子化证明推送给农商银行，客户无需缮证，更无需到窗口领证，真正意义上实现了“马上办、网上办、就近办、一次办”。此模式推出以来，该行共办理抵押1.38万笔，占抵押业务的98%，实现了在线抵押一般情况5分钟以内出权证，相比以前线下抵押需要半天时间，极大地提升了抵押效率。

搭建平台，普惠金融品牌日益发展壮大

面对新形势，沭阳农商银行积极适应“数字普惠、数字乡村”战略，充分运用省联社大平台的技术基础，创新本地特色平台和服务品牌，以“三台六岗”为业务架构，打造“流程线上化、作业集约化、审批集中化、决策模型化、风控智能化”的“全渠道、全产品、全客群、全场景”零售金融平台，为各类客群提供“掌上金融”便利。

该行积极推进线上零售平台办理业务模式，采取客户自助办理业务方式，客户经理由“主办角色”转变为“协办角色”，可同时指导5—10名客户办理业务，服务效率实现质的提升。据统计，该行抵押合同签约、放款从两天缩短至最快15分钟，担保合同签约、放款从两小时缩短至5分钟，信用合同签约、放款从1小时缩短至最快3分钟，大大提升该行客户金融服务体验。

该行通过线上零售平台办理业务，不仅省去繁重的纸质资料整理流程，更是帮助客户经理腾出更多的时间用于走访，实现了“一人+一部手机”办贷；同时，通过远程服务，实现了“不见面授权、不见面授信、不见面签约、不见面抵押、不见面用信”，保障广大客户“不出户”就能享受“一站式”线上金融服务，大大提升了客户融资服务的便捷性和可得性。

该行通过线上零售平台办理业务，实现了“线下为基、线上为翼、线上线下”的融合，充分发挥了“网格化+铁脚板+数字化”融合优势，赋能移动展业，持续将服务送到客户身边；推进从“客户跑一次”到“客户一次也不跑”，从“客户选择产品”到“平台自动推荐产品”的积极转变，产品基本覆盖所有客户群，实现了“客户在哪里、柜台就开在哪里”。截至目前，该平台远程进件占比83.1%，远程签约占比77.55%，远程放款占比81.2%。

通过线上零售平台办理业务，打破了该行传统柜台柜员与客户“隔窗相望”的限制，实现了金融服务的智能化、移动化，将贴心金融服务送到百姓家中、送到田间地头，有力巩固提升了“人缘、地缘”优势，践行了“以客户为中心”的理念，拓展了普惠金融服务的广度和深度，以“零距离”服务让客户享受到“零跑腿”便捷，传递了农信服务温度。 **倪向**

大同农商银行发挥资源优势

演绎金融助推特色产业发展“农商故事”

自乡村振兴战略实施以来，一幕幕扣人心弦的奋斗场景，一幅幅波澜壮阔的改革画面，牵动着各领域各部门建设者的内心。作为普惠金融主力军，山西大同农商银行认真落实地方政府、监管部门和山西省农商联合银行各项部署，坚守服务“三农”的市场定位，聚焦养殖户、农民专业合作社、涉农企业、农业社会化服务组织等农业生产和服务经营主体；依托“晋享贷”平台，创新产品与服务，实现营销获客、流程优化、信息互通等全方面优化升级，为客户提供“线上办理、线上用款、线上还款”一体化服务，“一户一策”制定融资方案，满足农村各类经营主体的金融需求，持续为乡村振兴提供源源不断的金融“活水”。

作为“中国黄花之乡、黄芪之乡”的大同市农牧资源丰富、区位优势明显，是“全国北方农牧交错带核心示范市”“山西省雁门关生态畜牧经济区重点市”“京津冀地区‘菜篮子’产品供应基地”“全国三大优势奶业产区”之一。近年来，大同市立足资源优势，实施农业“特”“优”战略，重点打造“黄花、黄芪、畜牧、有机旱作(杂粮)”等八大特色农业产业。

作为扎根本土的地方金融机构，大同农商银行坚持以服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民为己任，聚焦家庭农场、农民专业合作社、涉农企业、农业社会化服务组织等农业生产和服务主体，围绕“黄花、畜牧、设施蔬菜、有机旱作(杂粮)、中药材、食用菌、杏果、农文旅融合”八大特色农业产业，依托“晋享贷”平台，实现营销获客、流程优化、信息互通等全方面优化升级，为特色农业经营主体提供线上办理、线上用款、线上还款一体化服务。

工作中，大同农商银行提前对接市、县相关部门，建立信息共享机制，摸清农业基础数据，充分释放政策利好；深入农机、农技市场和种业、化肥市场，收集相关市场信息，调研客户资金缺口和金融服务需求；走访农业龙头企业、农民专业合作社、种粮大户等客群，充分了解第一手信息，客观评测春耕生产资金需求总量及用途，增强信贷投放的针对性、时效性。2024年以来，该行客户经理已走访了大同市森海食用菌种植专业合作社等26家优势特色农作物种业企业，深入19户香菇、土豆、玉米等种植大户调研，建立了系统的春耕生产计划、农作物品种、资金缺口信息库。

与此同时，大同农商银行通过39家金融服务站主动对接乡镇政府，了解农业生产发展规划及支农惠民政策；组织员工深入田间地头和园区大棚，宣讲信贷政策和产品，积极支持全市春耕备耕的有序开展。今年初，大同农商银行古店支行联合古店镇政府，为全镇种植户、农场负责人开设“晋享贷”微讲堂，围绕当地种植产业农户资金需求，详细介绍了大同农商银行的优惠政策和办理流程，并针对部分农户在贷款申请方面的疑问进行了一一解答，切实为当地农户春耕备耕提供了金融支持。2024年以来，大同农商银行已在各行政村举行23次现场宣讲会，收集客户申贷资料236份，为600余名种植户提供了金融咨询服务。

大同农商银行客户经理走进草莓大棚了解农户金融需求

针对农业生产等项目投资回报低、周期长、担保物不足的特点，大同农商银行在贷款方式、贷款准入、贷款期限、利率定价等方面实施差别化优惠政策，并在信贷资源配置等方面予以倾斜；对重大项目和重点客户进行“名单制”管理，给予涉农领域更加充足的长期低成本政策性资金支持。截至目前，该行已将26家种植户、13个种植项目纳入“动态名单”，实时监测经营状况和推动情况，持续关注其用款需求，动态调整贷款期限和利率，确保信贷资金“一步到位”。

为进一步加大涉农贷款投放，该行以农户小额信用贷款作为“主打品牌”，开展多种形式的农民致富信贷支持活动，着力改造升级“三农”金融服务制度、流程、产品、渠道，助力农业农村现代化、农村一二三产业融合、集体经济壮大和新型农业经营主体培育；同时，以支农、惠农为核心，不断加大信贷涉农资金投入。该行在破鲁堡乡(原上深涧乡与破鲁乡合并)、古店镇、云冈镇、口泉镇、高山镇、平旺乡、西韩岭乡、鸦儿崖乡等包干乡镇累计投放涉农贷款超118亿元。

为进一步推动乡村产业全链条升级，该行深入实施农业“特”“优”战略，紧扣省委、省政府“两个转型”主题，紧跟市委、市政府“九大业态”和“八大特色”农业产业振兴节奏，紧跟市委、市政府产业调整节奏步伐。截至目前，该行涉农及小微企业贷款余额达174亿元，有力地支持了3000余户农户和505户脱贫农户的生产生活，以及1500余户中小微企业发展壮大。

为进一步支持各类涉农经营主体，该行围绕农村专业化市场、农村合作经济组织、“农”头企业的发展，聚焦粮食生产、基础设施建设、农业科技“三大重点”，加大信贷投放力度。据悉，自整村授信开展以来，该行成功授信农户7659户，授信金额5.26亿元，用信户数7299户，用信金额4.24亿元。例如，该行为大同市的龙头企业——大同市天和牧业有限公司提供9000万元贷款，信贷支持了当地养牛产业发展。

大同市森海食用菌种植专业合作社成立于2019年，是一家集食用菌菌棒生产销售、食用菌种植储藏销售和加工及农业技术推广为一体的综合性农民专业合作社。去年，由于扩大生产规模缺乏资金，该合作社向大同农商银行申请贷款支持。通过实地考察、综合评估，根据其发展情况、经营现状和香菇的生产周期特点，该行最终以优惠利率为其发放200万元信用贷款，及时缓解了其经营难题。在大同农商银行信贷支持下，目前该合作社占地120亩的生产基地上，建有菌种繁供中心、菌棒生产车间、食用菌冷库、种植大棚、技术研究和培训中心等设施，其产业链年产菌棒300万袋、鲜香菇600万斤，年产值达3000万元，带动了300余户农户走上致富之路，提升了农村经济效益与社会效益。 **宋建波**

临桂农商银行用好普惠“金钥匙”

用心书写金融利民“新答卷”

临桂农商银行聚焦主责主业勇担乡村振兴金融主力军

2014年7月，广西临桂农村商业银行(以下简称：临桂农商银行)通过股份制改革组建挂牌开业。迈入新发展阶段，临桂农商银行以“服务‘三农’、服务中小微企业、服务地方经济发展”为己任，创新产品与服务，打好转型升级“主动仗”，做好普惠金融大文章，在服务“三农”大地上留下了一串坚实的脚印，实现了规模、效益、质量、品牌的高速稳健发展。截至今年2月末，临桂农商银行资产总额和各项存款、各项贷款分别为178.02亿元、151.78亿元、121.7亿元，较改制之初分别增加104.59亿元、91.19亿元、78.14亿元；先后获得“全国金融机构思想政治工作先进集体”“全国农村商业银行标杆银行”“自治区先进基层党组织”“自治区文明单位”“广西五一劳动奖状”等近百项荣誉。

积极作为 大力推进普惠金融发展

围绕支持中小微企业发展、健全农村金融服务体系等战略部署，临桂农商银行以创新为抓手，强化普惠金融导向，调整工作思路，细化服务举措，把工作重点放在信贷营销和优化结构上，着力服务地方小微、“三农”客户，取得了较好的成效，“三农”领域金融支持力度不断加大。截至今年2月末，临桂农商银行已累计发放各项贷款11.18亿元，涉农贷款余额63.07亿元，较年初增长2.11亿元，增速3.46%；普惠涉农贷款余额27亿元，较年初增长1.48亿元，增速5.79%；普惠金融小微企业贷款余额31.89亿元，户数6138，分别较年初增长1.65亿元和253户，增速5.45%，高于各项贷款增速2.68%。

党建引领 持续优化普惠金融产品服务

面对金融支持乡村振兴这道“必答题”，临桂农商银行立足本土、坚守初心，积极与地方党委、政府对接；通过全新启动整村授信工程，精准赋能乡村振兴，创新“整村授信+‘金融专员’”模式，对农户进行精准“画像”，打造“一次授信、一键申请、零资料、零审批”的授信方式，为地方百姓提供专属“备用金”；将“全员走出去”与“服务送上门”相结合，让广大群众能够更足额、更便捷、更实惠地享受金融服务，用实际行动高效为农户、农企提供精准金融服务，化解其融资难题。结合全年经营发展时序，该行聚焦小微企业、涉农经营主体、个体工商户等群体的金融需求，研发创设了10款专属产品。今年以来，该行为做好“开门红”期间的信贷投放工作，创设推出了“信贷大礼包”，包括“旅游振兴贷”“助企贷”等五款产品；同时，针对临桂区乡镇特色产业创设推出了“板鸭贷”“葛根贷”着力做好春耕备耕信贷需求服务，并创设推出“易农贷”“个体工商户贷”“新市民贷”等系列产品。

在“互联网+”背景下，临桂农商银行在充分用好原有的“人缘、地缘”优势外，为提升服务效率、优化客户体验，还全力补上了数字化转型这条“腿”，持续推动金融服务“数字化、智能化、场景化”转型；依托“二维码营销、微信小程序、智能外呼机器人”等工具加大对个人贷款、信用卡等产品的营销力度，加快审批速度及效率。同时，该行依托“桂盛富民”平台，推广“e挎包”“智能柜台”等服务，提升服务效率。此外，该行积极丰富金融便民服务点服务功能和业务场景，提升客户服务满意度，共开设26家对外营业网点，累计布设各类自助服务设备88台，建立金融便民服务点154个，持续完善了“六位一体”金融服务体系，形成了“全方位、立体化、多层次、无盲区”的金融服务新格局，打通了金融服务“最后一公里”。

转型升级 持续扩大金融服务覆盖面

临桂农商银行坚持“业务需求在哪里，金融服务就在哪里”的服务理念，积极践行普惠金融，力推“增户扩面”、整村授信工作落地。自“增户扩面”、整村授信工作开展以来，该行切实转变工作思路，加强联动、共同推进，以整村授信推动实现“扩面提质、获客活客”，走出了转型升级新路子。同时，该行还制定并下发了《广西临桂农村商业银行2024年—2026年整村授信工作推进方案》，严格按照“851”的标准实施，计划利用3年时间实现全辖1336个自然村的整村授信全覆盖。

该行积极加强与乡镇、村委联动，建立完善信息共享机制，与村委干部、致富带头人等成立整村授信评议小组，共同完成信息采集、信用评议等工作；通过实地走访、深入调研，了解地方产业和农业资金需求，对贷款期限、利率等实行更加优惠的政策，持续加大对脱贫户、农户、小微企业等经营主体的支持力度，着力提高农村金融服务覆盖面和信贷授信率，努力做到“能贷尽贷”，为乡村振兴提供坚强资金保障。

为进一步提升金融服务覆盖率、可得性和满意度，该行发扬农商人不怕苦、不怕累的“挎包精神”，深化推进“万名农信党员进万村”工程，广泛开展“金融知识进万家、进校园、进社区”等金融知识宣传普及活动，让广大群众在“家门口”学知识、受教育，全面提高群众金融素养。同时，该行充分发挥国家优惠信贷政策和“利农商城”的平台优势，聚焦产业振兴的“难事”、企业基层的“急事”、群众身边的“烦心事”，切实为民办实事、办好事，做农民朋友的“知心人”“贴心人”。 **蒋芳芳**

涡阳农商银行创新金融服务

金融“活水”浇灌“道源粮仓”

安徽省涡阳县地处涡河之滨，是老子的诞生地，素有“老子故里·天下道源”之美誉，是国家粮食生产百强县。在涡阳县这片富饶的土地上，安徽涡阳农商银行作为当地金融服务的主力军，聚智创新，致力于服务“三农”事业，为“道源粮仓”注入了源源不断的金融“活水”。

创新服务新模式 精准对接资金需求

为确保辖内农户获得充足的信贷资金支持，涡阳农商银行积极创新，建立了“总行包支行、支行包客户”的对接服务新模式，该行与当地涉农部门合作，依托其广泛的网点布局，在全辖范围内持续开展实地走访活动；通过与农户“面对面”交流，详细了解农户在农作物种植、加工，以及农机、农具等方面的资金需求。同时，该行还实行客户经理驻村制度，确保+金融服务能够覆盖到乡村的每一个角落。

家住涡阳县马店镇大罗行政村的罗大哥，从事小麦收割多年，今年计划购置一台新的联合收割机，但自有流动资金有限。正当他焦急万分之际，涡阳农商银行的驻村客户经理了解到他的情况后，迅速上门对接，详细询问了他的资金需求，并进行了实地考察。经过一系列申请、提交、审查审批流程后，涡阳农商银行很快为罗大哥提供了16万元的贷款资金，并将这笔资金顺利发放到了他的银行卡中，及时解决他的燃眉之急。

紧盯“粮食收购季” 开通信贷“绿色通道”

近日，农户魏伟丽成功从涡阳农商银行获得了97万元的授信额度，为即将到来的“小麦收购季”备足了资金。魏女士作为涡阳县青町镇大袁行政村的粮食收购大户，她经营的粮食收购门市部拥有一处可存储1600吨粮食的粮仓。通过涡阳农商银行推出的“夏粮收购贷”服务，她成功申请到了这笔贷款，不仅解决了收购资金的燃眉之急，更使她信心倍增，期待在今年的夏收中大干一场。

涡阳农商银行针对像魏女士这样的收粮商户，推出了“粮食收购季”活动，他们为符合条件的收粮商户制定专项信贷产品，提供“一对一”专属金融服务；通过利率优惠和开通贷款“绿色通道”，推动贷款审批“提档提速”。此项活动开展以来，涡阳农商银行该类特色产品已新增授信615户，总授信额达到6.95亿元，有力保障了粮食收购工作的平稳运行，也为当地农户放心夏收注入了金融“强心剂”。

推行线上办贷 便捷惠民显实效

“感谢涡阳农商银行，28万元的贷款用手机就贷出来了，真方便！”日前，涡阳农商银行牌坊支行的客户刘先生激动地对笔者说。刘先生是当地的种植大户，承包了235亩土地。涡阳农商银行牌坊支行客户经理在走访对接过程中了解到，刘先生要购进一批化肥、农药等农资，但目前自有流动资金不足。在交流过程中，考虑到刘先生的种植、经营情况和资金需求的特点，牌坊支行客户经理向刘先生推荐了“e贷”线上产品，可以实现贷款的全流程线上办理。从刘先生提交申请，银行审查审批，到贷款发放，客户自己使用手机通过简单操作，仅用几分钟就能获得贷款。刘先生有了充足信贷资金的支持，对今年的粮食种植满怀信心。

安徽涡阳农商银行始终坚持服务“三农”和实体经济的经营宗旨，将金融助农视为核心使命，不断推动金融服务创新，以满足广大农户和新型农业经营主体在粮食生产过程中的资金需求。近年来，该行积极推广线上信贷业务，支持贷款线上申请、智能测算、线上签约，实现随用随贷，有效满足了农户和新型农业经营主体在粮食生产过程中的资金需求，真正实现了“数据多跑腿、农户少跑路”的服务理念，为“道源粮仓”提供了有力的金融支持。 **刘娟 郝磊**

涡阳农商银行员工调查养殖户贷款需求