



中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管 农民日报社主办 《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2025年11月4日 星期二 乙巳年九月十五 第698期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com

沃野流金庆丰收

——吉林农商银行创新服务模式守护黑土粮仓

金秋时节,吉林沃野丰收如画。在这份喜悦的背后,是吉林农商银行以金融“活水”精准滴灌,守护黑土粮仓、夯实丰收根基的生动实践。仓廪实,则底气足。这股金融力量,正以精准赋能之势,让吉林大地的丰收画卷愈发绚丽动人。

“这笔贷款真是雪中送炭,为我们扩大制种规模解了燃眉之急!”吉林某农业发展公司负责人对前来走访的吉林农商银行客户经理连声道谢。作为省级龙头制种企业,该公司在扩大经营的过程中一度面临资金缺口。该行客户经理通过上门走访精准识别企业困境,随后迅速响应、积极行动,以其持有的销售订单作为质押物,为其发放了一笔生产经营贷款。此举不仅精准支持了龙头制种企业的发展,也有效带动了该公司的合作农户致富增收,形成了金融支农助企的良性互动,让多方共赢的成效看得见、摸得着。

守护沃土,筑牢丰收根基

黑土地被誉为“耕地中的大熊猫”,是保障国家粮食安全的根基。吉林农商银行积极创新金融服务模式,全力支持黑土地保护、高标准农田建设与盐碱

地改造,为“藏粮于地”战略实施注入了坚实的金融力量。

该行先行制订《高标准农田建设项目综合金融服务方案》,并创新构建了省、市、县、乡、村五级联动机制;针对新型农业经营主体普遍面临的担保物不足的问题,创新推出“吉农黑金贷”“吉农良田贷”等专属金融产品,以纯信用的方式为农户发放贷款,每公顷土地授信1万至1.5万元,单户额度最高达1000万元,切实降低了融资门槛与融资成本。

今年初以来,该行累计发放粮食产业贷款218亿元,余额达304亿元,其中发放黑土地保护贷款6.2亿元、支持高标准农田建设贷款5000万元、盐碱地改造贷款2.5亿元、水利基础设施建设贷款18.7亿元,为黑土地可持续利用与粮食产能提升提供了有力的金融支撑。

良种强“芯”,激活增产引擎

种子是农业的“芯片”,是粮食增产的关键。吉林农商银行积极响应国家种业振兴战略,不断加强对省内种业全产业链的金融支撑。该行一方面重点服务“育繁推一体化”种业企业,加大对国家级制种基地、种业园区和省级繁育

基地的信贷投入力度;另一方面,对领军型、优势型、潜力型及特色型种业企业给予优先信贷支持。

在服务模式上,吉林农商银行洮南支行创新推出“银行+种业企业+农户”联动机制,量身打造“种芯贷”特色金融产品,通过订单质押的方式向企业发放生产经营贷款,并借助企业担保为农户提供订单农业经营贷款支持。自相关业务启动以来,该行已累计发放贷款7026万元,高效赋能省级龙头制种企业及13户种粮大户发展粮食产业。

此外,该行还着力拓宽种业企业融资路径,推出种业知识产权、存货、订单、应收账款等多类抵质押贷款业务,切实为企业缓解融资压力;同时,大力支持吉林长春农业高新技术产业示范区、“三江”实验室等育种优势单位建设,持续扩大“强种贷”“强芯贷”等专项金融产品的服务覆盖面,为种业关键核心技术攻关和重大育种项目推进提供坚实的资金保障。截至目前,该行已累计投放种业振兴领域贷款3.5亿元。

科技赋能,引领智慧农业

农业机械化、智能化,已成为推动

现代化大农业发展的关键支撑。吉林农商银行紧密围绕农机装备制造领域,创新专项信贷产品,持续加大信贷投放力度,全力支持“专精特新”农机制造企业及上下游产业链协同发展;同时,优先保障各类涉农经营主体购置和更新大马力拖拉机、水稻抛秧机、玉米籽粒收获机等关键农机装备。

在推动农业机械化向智能化、数字化升级方面,该行重点支持智慧农业装备、北斗智能监测终端等先进农机具的推广与应用,并积极运用大数据、物联网等现代信息技术赋能农业生产,助力农业科技变革与生产方式转型。截至目前,该行已累计投放农机装备贷款1.1亿元,农业科技创新领域贷款6000万元。

此外,该行充分发挥金融科技的赋能作用,联合政府职能部门共同打造涉农助企金融服务平台;与省农业农村厅联合搭建“吉农经管”平台,集成农村集体数据管理、财务管理、运行管理、“银农”直连等八大功能,实现精准化金融服务支持;与省财政厅共同打造惠民惠农资金监管平台,有效提升了财政农补资金的监管效率与透明度,进一步优化了农业服务体系。

张雷 郭继元

今年以来,山东济南农商银行紧紧围绕推进普惠金融、助力乡村振兴的重要工作部署,坚守扎根农村、服务“三农”的初心与使命,推行金融专员服务机制,持续深耕农村市场,以“不忘初心、以农为本”的担当与情怀,切实打通金融服务乡村振兴“最后一公里”。

百亩果园铺就农户致富路

经过多年的发展,西营镇果农老崔的果园已从最初的10亩发展到如今的100亩,同时还配套建起了鱼塘、开起了农家乐,成了当地农户增收的标杆。回溯四年前,他想扩种优质果树,引进新品种时,却因拿不出合格的抵押物,在贷款申请上屡屡碰壁,事业发展一度陷入停滞。

了解到老崔的困境后,济南农商银行的乡村振兴金融专员主动上门对接,结合老崔的经营需求,为其推荐了“惠商循环贷”产品,在最短的时间内成功完成了20万元贷款的投放,及时解了老崔的燃眉之急。截至目前,该行乡村振兴金融专员累计深入乡村提供金融服务2.6万次,服务时长超12万小时;对接农业龙头企业81家,投放贷款6.3亿元;为1.5万户农户及农区个体工商户新增授信17.5亿元;全行共投放乡村振兴专项贷款6695户、金额17.65亿元。

高效农机稳住秋粮增收路

今年秋收期间,双泉镇的农机户顾大哥计划更换一台高效大型收割机,可十几万元的购机款一下子把他难住了。济南农商银行的乡村振兴金融专员在日常走访中得知这一情况后,当天便携带资料上门核实,在确认顾大哥入选济南市农业农村局“重点涉农经营主体名单”后,立即启动快速服务通道,并为其推荐了“惠商循环贷”产品。在该行工作人员的全流程服务下,仅用3天时间,30万元贷款就及时发放到了顾大哥的银行账户上,解了他的燃眉之急。在高效大型收割机的助力下,顾大哥的业务能力实现了质的飞跃,不仅高效完成了自家农活,还以专业的机械化服务,及时帮助周边农户解决了收割难题,切实为当地粮食颗粒归仓提供了坚实支撑。

自推行乡村振兴金融专员服务机制以来,济南农商银行已累计对接涉农经营主体459户,为其中136户发放贷款超22亿元;联合53家农区街道举办94次“政银企”座谈会,成功为村居产业搭建了合作桥梁。

直播助销解决农户卖果难

济南市南部山区,依靠当地独特的自然气候孕育出了丰美的果木与农产品,每逢秋季,漫山遍野的瓜果就会散发出诱人的香气。然而,市场的现实却给当地农户泼了一盆冷水:本地果品集中上市,叠加外省优质农产品的市场冲击,让山区优质农产品卖不动,丰收的甜蜜变成了滞销的烦恼。

济南农商银行乡村振兴金融专员获悉后,主动对接西营街道第一书记联盟,并联合山东工程职业技术大学师生,在村内开设“电商赋能课”,现场指导农户拍摄水果特写、剪辑丰收视频,并为他们讲解直播带货中的产品介绍、网友互动技巧;该行工作人员则同步宣讲金融支持政策,实现“培训+融资”需求的一站式响应。

针对村民在生产经营、创业发展中的资金需求,该行工作人员还带来了通俗易懂的金融知识宣讲和产品推介,并实时为村民答疑解惑,让金融服务真正走进田间地头。在第八个中国农民丰收节期间,该行先后开展35次惠农直播活动,累计帮助当地农户销售瓜果蔬菜等1万余公斤,助力销售额提升34万元,得到涉农经营主体和广大群众的广泛好评。

济南农商银行推行金融专员服务机制

坚守初心使命 助力乡村振兴



短期阵痛换取长远收益

□ 霍云鹏

近期,多家中小银行下调存款利率,导致利率“倒挂”现象加剧,引发市场广泛关注。从中小银行来看,本轮降息潮是在息差持续收窄、负债压力加大、利率下行预期强烈等多重因素下的主动求变之策。

国家金融监督管理总局数据显示,2025年第二季度商业银行净息差已降至1.42%,创历史新低。由于客户基础薄弱、资产端议价能力弱,中小银行息差收窄压力更为突出,不得不通过下调存

款利率、优化负债结构来缓解经营压力。

本轮中小银行的存款利率调整并非被动应对,而是基于市场化机制的主动定价行为。通过存款利率“倒挂”,中小银行不仅有效控制了负债成本,更主动引导客户调整储蓄行为,推动存款向短期、灵活型产品转移。这种策略有助于提升资金使用效率,增强中小银行对未来利率波动的适应能力。

随着客户理财意识的增强,传统定期存款的吸引力正在逐步下降。中小银

行若继续依赖高息揽储,不仅难以为继,还可能陷入“高息—高成本—低收益”的恶性循环。因此,存款利率“倒挂”也在倒逼银行加快从价格竞争向服务竞争转型。

存款利率“倒挂”不是洪水猛兽,而是利率市场化进一步深化的常态。尽管短期内可能引发部分客户流失,但从长期来看,这是中小银行实现可持续发展的必经之路。中小银行应借此机会加快数字化转型,提升风控能力,拓展非息收入来源,逐步摆脱对息差的过度依赖。

芷江农商银行三级联动

点燃“惠农秒贷”营销引擎

为进一步加快信贷业务转型发展,湖南芷江农商银行将“惠农秒贷”推广营销工作作为夯实根基、拓展客户的核心抓手,通过构建“总行一部室一支行”三级联动机制,成功将政策红利转化为服务“三农”领域的澎湃动能,在广袤乡村绘就了一幅幅普惠金融新图景。截至今年9月末,该行“惠农秒贷”营销触达客户897户,签约客户565户,签约金额6592.2万元,其中贷款客户206户,贷款余额1430.5万元。

总行高位统筹 目标责任精准传导

今年初,总行党委以顶层设计为引领,将省联社下发的每批目标客户名单通过条线部室主管员科学平层、精准细分至辖内各支行,并设定“名单客户签约率10%”的基础目标。此目标并非停留于纸面,而是进一步纵向穿透分解到辖内各支行负责人及每一位客户经理,形成“人人肩上有担子,个个心中有目标”的责任闭环,确保战略意图直达“神经末梢”。

总行把信贷网点分为一二类支行,并分别建立客户经理动态工作群,要求辖内各支行行长每日在群内报送客户经理工作日志、整村预授信及“惠农秒贷”营销工作推进情况,条线部室主管员据此按日进行精准点评与专业指导,综合办公室、分管领导适时点拨,及时为辖内各支行解决展业难题,极大地消除了部分客户经理“出工不出力”的惰性及消极懈怠情绪。

该行业务发展部每周对“惠农秒贷”营销工作的进展情况进行通报,对未完成序时任务且签约率排名持续靠后的支行,由相关业务部室负责人进行专项约谈,剖析根源、督促整改;针对连续落后4周的支行,由监事长亲自协调人事部门及纪检监察工作人员,对相关责任人启动提醒谈话程序,不仅有效传

导了业务压力,更避免了“躺平式”消极怠工,确保全体员工步调一致向前。

部室正面引领 考核激励导向鲜明

该行在“开门红”专项营销活动方案中明确了“惠农秒贷”重点营销工作,设定了“惠农秒贷”营销先进奖,对营销成绩突出的先进支行及个人营销能手给予物质与荣誉双重激励。截至9月末,该行辖内11个支行已经提前完成了“惠农秒贷”年度营销任务,为全行树立了榜样,作出了示范,有效带动了全行客户经理的积极签约意向。

在目标考核方案中,该行条线部门将“惠农秒贷”核心指标纳入支行月度考核体系,要求辖内各支行从今年6月开始,每月须完成10%的“惠农秒贷”签约指标。该指标任务按照省联社下发的秒贷名单动态调整,未达到总行要求的支行月度考核扣减2分,这一刚性约束切实调动了全行客户经理的工作积极性。截至目前,该行已在辖内6个支行按月扣减相应的绩效考核分,涉及8名客户经理,并重申凡连续3个月未达标的客户经理将进行岗位调整和末位淘汰,全面营造“有为才有位”的竞争氛围。

在信贷营销专项考核方案中,该行对客户经理额外设置“当月贷款净增”及“新签约贷款客户”两项考核指标,明确一类支行客户经理每月须新增签约4户,二类支行客户经理每月须新增签约2户,且按时完成当月贷款净增任务,即可按月获得贷款营销奖励。在这一现状下,该行客户经理主动转变经营思路和发展理念,实现了从“要我放”的被动落后向“我要放”的奋勇进取转变,大幅提升了工作效率。

支行敢于亮剑 转“要我做”为“我要做”

信贷营销工作开展前,该行辖内各

支行将下发名单与存量贷款客户进行交叉比对,将重叠客户进行标注,积极运用整村预授信工作成果,与辖内各支行“白名单”客户进行无缝对接,提前通过多种渠道与新客户建立初步联系;针对以前信用后合同到期后未继续签约的客户,深入分析原因,通过电话回访、上门拜访等方式,了解客户未续约的真实想法。

该行结合整村预授信信息,深度查询目标客户状况、父母社保领取情况、本人公积金/税费缴纳记录等,全面评估家庭偿债能力与信用基础,同时从中寻找电话营销的切入点,以通俗易懂、平易近人的电话营销话术进一步拉近与客户之间的距离;全力做好首轮营销,重点向客户详细介绍“备用金”的适用范围,强调贷款资金不仅可用于当前的生产经营、消费需求,还能作为应对未来突发情况、抓住投资机会的重要保障,引导客户签订贷款合同,以进一步盘活客户资源。

该行辖内各支行主动将“要我做”转化为“我要做”,深入推进“金融普惠·预授信”工作,在相关工作成果的基础上,与“惠农秒贷”授信、存贷业务、电子银行业务等进行深度融合,搭建“线上+线下”相融合的乡村普惠金融生态圈,有效满足了农村地区的多元化金融需求,确保2025年农户小额信贷有效客户量提升15%,农村金融服务质效持续提升,农村金融生态环境不断优化,推动农村经济繁荣发展。

在后续工作中,芷江农商银行将进一步压实管理责任,创新服务方式,形成多方合力,不遗余力地抢抓“惠农秒贷”“惠农快贷”等“拳头”产品的优势“制高点”,全方位为客户提供一对一专享金融服务,将更多便捷的普惠金融“活水”高效精准地滴灌至田间地头,为助力乡村振兴战略全面实施贡献坚实的农商力量。

蒋颖



近日,宁夏西吉农商银行的客户经理走进西吉县硝河乡高原村的日光温室大棚进行走访调研,高原村党支部书记立刻迎上前,一边带他查看菌菇长势,一边细算经营账。该行客户经理认真记录,现场讲解了针对种植户的惠农贷款政策,为后续精准提供资金支持打下基础。图为该行客户经理安玉龙(左)与高原村党支部书记苏强进行细致沟通。

王亚斌

太原农商银行加强客户经理队伍建设

精准赋能锻尖兵 提质增效优服务

今年以来,太原农商银行深入贯彻落实国家普惠金融战略,夯实高质量发展实根基,坚持以客户经理队伍建设为核心抓手,定期举办信贷业务专项培训,通过“线下+直播”双轨并行的创新模式,实现对全行信贷条线人员的精准赋能,为全面提升普惠金融服务质效注入了新动能。

客户经理队伍是银行服务实体经济、打通普惠金融服务“最后一公里”的执行者。面对小微企业融资“短、小、频、急”的特点及日益复杂的市场环境,提升客户经理的专业素养与实战能力刻不容缓。通过系统化、精准化赋能,该行客户经理在业务操作的规范性、风险识别的敏锐性、科技工具的运用能力以及普惠服务的专业性等方面得到了显著提升。在近期举办的专题培训会上,太原农商银行聚焦智能财报系统平台,由专业讲师进行全流程实操教学,内容涵盖数据录入规范、报表自动生成逻辑、自定义风险指标设置及预警模型应用等核心环节。此次培训通过引入包括“Z分数模型”在内的企业财务风险评估实践案例,让参训客户经理得以直观地理解数据

背后的信贷逻辑,强化风险识别与决策判断能力,为精准评估企业信贷资质、提升审批效率提供了坚实的技术支撑。

围绕“让普惠金融更加可得、易得”的目标,太原农商银行通过组织培训解读包括“优信贷”在内的专项金融产品,详细梳理客户准入标准,并结合现场调查与同业产品对比,深化客户经理对产品优势与应用场景的理解;通过分行业解读小微企业信贷需求与风险特征,配套讲授差异化服务策略与精准化营销技巧,有效引导客户经理从融资提供者向综合金融服务顾问转变,确保金融“活水”精准滴灌至小微企业。

风险防控是客户经理履职的生命线,也是普惠金融服务提质增效的前提。此次培训将业务可持续发展与强化风控能力相结合,在培训中针对“双录”环节,系统讲解了业务操作规范、流程标准及常见误区,并结合真实案例,对不规范操作可能引发的法律纠纷与声誉风险进行警示;在支付审核方面,深入剖析关键风险点、审核流程与防控要点,帮助客户经理在支付环

节筑牢安全“防火墙”,确保信贷资金流向真实、合规,有效守住资产质量底线,为普惠金融业务的健康、可持续发展保驾护航。

为打破“培训一阵风、效果难持久”的困境,太原农商银行将集中培训与信贷条线“六个一”(“每日一课”知识推送、“每周一练”技能实操、“每旬一讲”经验分享、“每月一考”成效检验、“每季一评”绩效反馈及“每年一比”标兵选拔)日常赋能机制紧密衔接,从而形成“学习—练习—考核—激励”的闭环管理体系。培训当日,相关部门人员详细解读了线上学习平台的操作方法,通报了配套激励与约束措施,让每一位客户经理都能够明晰职业能力提升的路径与目标,在全行营造出“比学赶超”的浓厚氛围。

未来,太原农商银行将继续深化客户经理队伍体系建设,丰富培养手段,优化考核激励机制,推动培训成果向服务实效转化,努力打造一支“懂业务、善服务、控风险、有情怀”的高素质客户经理队伍,为助力地方经济高质量发展持续贡献坚实的金融力量。 王秀 李舒婕