

启东农商银行
将贴息政策送到田间地头

当下,正值秋收秋种关键期,江苏启东农商银行作为江苏省现代设施农业建设贷款贴息指定合作银行,主动将政策服务送到田间地头。

据悉,该项政策面向从事设施种植、畜牧、渔业等领域的新型农业经营主体,对符合条件的贷款提供不超过2%的财政贴息,贴息后实际利率不高于同期LPR的70%。

为了让政策红利快速落地,该行推出“银行代办、全程帮办”服务,后续贴息审核、资金兑付等环节也由该行全程跟进,真正实现“农户‘零跑腿’,政策快兑现”。

在实际工作中,该行客户经理深入一线对接相关融资需求,通过一对一政策讲解、贴息收益测算等方式,帮助农户精准把握政策红利;重点梳理存量客户,为符合条件的经营主体及时协助补录贷款信息,以实际行动支持农业生产经营实现稳步发展。

彭铃琳

冀州农商银行
及时办理“商户快贷”业务

近期,从事废塑料加工利用的魏女士因订单激增,急需资金采购原材料和添置设备。在四处筹措资金无果后,她抱着试一试的心态来到河北冀州农商银行徐家庄支行咨询贷款。

了解魏女士的诉求后,该支行客户经理主动上门,在核实魏女士经营状况的情况下,为其讲解绿色贷款产品的特点、利率优惠和国家政策。经现场核实,魏女士所经营的企业属于绿色产业范围,且魏女士信用记录良好,符合绿色贷款产品申请条件。就此,该支行客户经理迅速为她匹配“商户快贷”产品,再次上门收集营业证照、资产证明等申请材料,现场指导魏女士填写表格、完善信息,及时为其办理了贷款发放业务。

孙杨

安泽农商银行
助“黄金药材”变致富引擎

山西省安泽县拥有150万亩野生连翘群,被誉为“中国连翘之乡”。山西安泽农商银行聚焦连翘再加工产业需求,精准匹配金融服务,累计为当地加工产业提供2350余万元资金支持,让“黄金药材”成为带动县域经济增收、农户致富的坚实支撑。

安泽县翘梦健康科技有限责任公司主要从事连翘茶制作,为建立自己的优势品牌,公司负责人张师傅率先开始研究连翘红茶的制作工艺,而资金周转成为最大的难题。安泽农商银行府城支行客户经理了解到张师傅的资金需求后迅速行动,在2个工作日内向其发放“惠民贷”15万元,后又将授信金额增加至30万元,解了张师傅的燃眉之急。随后,在张师傅潜心研究安泽“大叶茶”时,该支行再次为其提供了100万元的贷款支持,让他的研究得以顺利进行。截至目前,该公司已成功打造以“翘梦”为代表的药茶品牌,其生产的连翘红茶、连翘绿茶、连翘黑茶、酸枣叶茶、“大叶茶”等产品受到消费者的广泛认可。

安泽农商银行以支农初心为笔,以高效服务为墨,让信贷支持穿透产业堵点,在撑起了企业品牌梦的同时激活县域的致富源,让“黄金药材”的价值在金融赋能中充分释放,奏响产业兴、百姓富的和谐乐章。

吕琛

兴文石海农商银行
金融“活水”润“猪业”

为深入贯彻县委、县政府“百村百万生猪项目”战略部署,助力县域生猪产业蓬勃发展,四川兴文石海农商银行迅速行动,组建专项走访小组,奔赴县域各个“百村百万”生猪产业点开展走访摸排工作。

该行组织工作人员赴周家镇周家村生猪养殖基地开展专项走访调研,现场为其提出“一户一专班”服务方案,并指定当地支行行长为首席金融顾问,对该基地进行常态化的跟踪服务。

今年以来,该行把生猪产业发展作为重点工作,为其单列信贷计划,匹配货币政策工具、财政贴息政策,结合担保公司分险机制,着力降低融资成本;组建12支突击队,对全县“百村百万生猪项目”实行“网格化”责任包片,建立“白名单+负面清单”双库管理。截至10月末,该行生猪产业贷款余额3.2亿元,支持养殖场(户)6021户,用真金白银、真招实措护航“百村百万生猪项目”,以全周期陪伴的金融服务做实每一笔授信,用金融的“牛鼻子”牵住“百村百万”的“猪盘子”。

胡萍

奉新农商银行发放“财农信贷通”
助力肉兔养殖户“跳”出致富路

近年来,江西奉新农商银行积极响应国家乡村振兴战略号召,聚焦当地养殖行业需求,不断丰富金融产品,提升金融服务质效,为养殖户补足金融“底肥”,铺就产业升级与农户增收的致富路。

五年前,谢烈旺从浙江回到家乡创业,在奉新县干洲镇成立了奉新县客家泉牧业农民专业合作社。经过认真地考察和分析,他决定发展肉兔养殖业。虽然以前从未养过肉兔,但是他通过大量学习专业知识,四处拜访行业专家探讨养殖经验,频繁去大型养殖企业参观学习先进管理经验等方式,掌握了较为全面的养兔技术。从

养殖肉兔至今,他养出的兔子从未出现大面积死亡,免群品质优良,该合作社出产的肉兔产品也逐渐在市场上崭露头角。

随着“手撕烤兔”“兔椒酱”等产品受到越来越多消费者的欢迎和喜爱,该合作社一度出现了供不应求的现象。谢烈旺决心进一步扩大养殖规模,但购买种兔及养殖设备、建设兔舍等环节需要大量的流动资金让谢烈旺犯了难。恰逢此时,奉新农商银行干洲支行工作人员在送金融知识下乡的过程中了解其资金需求后,立即开展实地考察与评估,迅速为其办理“财农信贷通”贷款150万元,有效解决了谢

烈旺的资金周转问题。

目前,谢烈旺的养殖场拥有占地20余亩的兔棚,种兔3000多只、待出栏商品兔20000余只,预计2025年肉兔产量能达到10万只,年销售额将突破800万元。

助力肉兔养殖产业发展是奉新农商银行立足本土、支农支小的一个缩影。作为农村金融主力军,奉新农商银行不断创新金融服务方式,持续加大有效信贷投放,着力为有金融需求的客户提供精准有效的信贷支持和专业便捷的金融服务,将金融“活水”精准灌溉至乡村沃土,为乡村产业振兴注入强劲动力。

傅满 熊思敏

围场农商银行
为特色产业提供信贷支持



该行工作人员深入企业了解其生产经营状况

作为承德市围场县马铃薯种植黄金产区的龙头企业,围场某薯业公司每年可生产脱毒种薯3万吨。因种薯繁育对农资产要求高,每年春耕前,该企业均面临大额资金周转困难的问题。

河北围场农商银行在“一池两新万企”行动中获知该企业资金需求后,迅速组织客户经理深入种植基地与仓储中心开展实地调研,为其量身定制信贷方案,并开通“绿色通道”,为其提供“优先受理、审批、发放”服务及优惠利率,切实破解该企业融资痛点。

年初以来,围场农商银行锚定支农支小核心定位,以新“三信”建设与新“双基”共建为抓手,织密普惠金融服务网,全力激活金融“活水”。截至10月末,该行已实现对县内小微企业走访全覆盖,累计采集农户信息14.4万户,评议生成“白名单”用户5.21万户,成功为1097户农

户授信1.05亿元。与此同时,该行聚焦新市民、新型农业经营主体、新业态等重点群体,以精准的金融服务匹配其多元化需求,不断拓宽服务边界。

依托“小微企业普惠贷”“一业一品”等特色产品,该行为马铃薯、肉牛养殖等特色产业提供信贷支持,持续推动“一池两新万企”行动落地生根,为县域经济高质量发展注入持久动力。

刘晓东

忻州农商银行聚焦重点环节
推动信贷资源流向实体经济

山西忻州农商银行始终坚守“立足本土、服务实体”初心使命,以金融创新为笔,以责任担当为墨,将信贷资源精准输送到小微企业、“三农”领域等实体经济重点环节,为地方经济高质量发展注入强劲动能。

忻州农商银行深刻把握小微企业“短、小、频、急”融资需求特点,以金融“五篇大文章”为引领,构建“精准滴灌+长效赋能”服务体系,让金融“活水”直达企业发展痛点。为提升服务精准度,该行成立由董事长任组长的工作专班,建立“横向到边、纵向到底”的政策落实体系,通过党建共建搭建“政银企”三方联动平台,联合商会、行业协会开展常态化走访调研,精心绘制营销地图,全面掌握企业经营状况。针对缺乏传统抵押物的企业,该行创新推出“经营流水贷”“晋享贷”等特色产品,依据企业经营流水、信用状况等给予授信支持。截至目前,该行已发放普惠型小微贷款1765户,金额达24.03亿元,有效缓解了小微企业融

资难、融资贵问题,让众多小微企业在信贷资金的支持下焕发新生机。

忻州农商银行紧扣乡村振兴战略部署,围绕地方特色农业产业,为其提供从生产端到销售端的全链条金融支持,让金融“活水”浸润田间地头。该行组建乡村金融服务“轻骑兵”,深入种植大棚、养殖基地,面对面了解农户、农民专业合作社的金融需求,为其量身定制金融服务方案。该行针对当地特色种植产业,推出“菜篮子”专项贷款,以利率优惠和灵活还款方式支持种植户扩大规模,围绕糯玉米、辣椒等优势产业,累计为种植户和农民专业合作社提供专项贷款2000余万元,助力特色产业改造升级和品牌打造。

在数字化浪潮下,忻州农商银行积极拥抱科技变革,以数字化转型破解服务瓶颈,让实体经济主体享受到更高效、更便捷的金融服务。该行大力推广“晋享生活”服务平台,整合线上信贷、支付结算、理财等多元功能,客户通过手机银行即可完成贷款申

请、资金转账等业务,无需往返网点;同时,运用大数据、人工智能等技术优化风险评估模型,实现贷款审批自动化,将原本需要一周的审批时间缩短至1到2天,极大提升了放款效率。

为切实减轻企业融资负担,忻州农商银行积极响应政策号召,通过利率优惠、费用减免、流程优化等多重举措,让企业轻装上阵谋发展。该行对符合条件的小微企业、新型农业经营主体给予利率优惠,针对信用状况良好的民营企业,在额度、期限、担保方式等方面进一步放宽条件;全面减免转账手续费、账户管理费等多项费用,切实降低企业融资附加成本。此外,该行通过“政银企”对接会、“百行进万企”“普惠金融大走访”等活动,主动对接辖内企业名录,为企业提供专属金融服务方案,实现金融需求与供给的精准匹配。在风险可控前提下,该行持续优化信贷审批流程,简化申请材料,让企业少跑腿、好办事,构建起“银企”共生共荣的良好生态。

任飞鸿

新宁农商银行依托普惠金融
赋能县域经济高质量发展

近年来,湖南新宁农商银行将普惠金融作为服务实体经济的重要着力点,以机制创新破解融资痛点、以服务下沉激活乡村活力,以科技赋能重构金融生态,持续提升金融服务的覆盖面、可得性与便利性,为县域经济高质量发展注入强劲金融动能。

针对小微企业“融资难、融资慢、融资贵”的痛点堵点,该行成立以行长为组长的小微企业金融服务专项工作专班,建立“一把手”牵头、多部门协同的工作机制,主动下沉服务重心,深入工业园区、产业园区,积极对接本地特色企业,全面了解其生产经营状况、产业链需求及融资难点,以确保金融资源的精准滴灌。通过常态化举办“银企”对接会、行业座谈会、政策宣讲会等活动,该行不仅为企业提供定制化资金支持,更在提供经营、理财、代发工资、政策咨询等方面为其提供“一揽子”综合服务。与此同时,该行全面落

实无还本续贷、尽职免责等政策,对符合条件的小微企业做到“应贷尽贷”,切实减轻企业贷款周转压力;建立贷款限时办结制度,灵活运用再贷款、再贴现等货币政策工具,有效降低企业融资成本。

聚焦新宁县旅游、脐橙两大特色产业,该行创新推出“欢乐农家贷”“金橙贷”“民宿贷”等信贷产品,精准匹配地方特色产业和产业发展需求,着力推动乡村产业多元化发展。

自2024年起,该行持续开展“千企万户大走访”活动,组织客户经理深入田间地头,摸清农户、家庭农场、农民专业合作社等经营主体的生产经营规模、资金需求周期和信用状况,全面推进整村授信工程,通过“批量评级、集中授信、随用随贷”模式,变以往“农户跑银行”的模式为“银行访农户”,切实做到“授信到户、服务到家”。

该行积极拥抱金融科技,持续加

快数字化转型步伐,着力构建“智慧银行+场景金融”新生态,旨在让城乡居民享受到更便捷、高效、普惠的现代化金融服务。依托与新宁县不动产登记中心合作打造的“智慧抵押登记系统”,该行实现了抵押登记“不见面审批”,贷款办理从以往的“跑多门、跑多次”变为“最多跑一次”,大幅缩短了业务办理时限;依托大数据风控模型对客户进行精准“画像”和信用评估,该行先后推出“小微企业流水贷”“惠农秒贷”等纯线上信贷产品,实现了从客户申请、系统审批、线上签约到自动放款的全流程无缝衔接和高效处理,打破传统信贷服务的时间和空间限制。

在场景金融建设方面,该行将金融服务嵌入县域日常消费、生产生活场景,着力构建“金融+生活”服务闭环,让金融服务融入百姓衣食住行,有效提升居民的金融服务获得感。

许丹 陆丽娟 何艳林

襄阳农商银行
创新牛肉面产业专项金融产品

近日,襄粮集团牛肉牛杂供应链建设推介会暨企业家座谈会成功举办。活动现场,产业链上下游的授权企业、经销商、网红面馆代表及数智服务机构齐聚一堂,共商供应链体系完善与产业高质量发展大计。襄阳农商银行作为战略合作银行受邀出席,并现场展示了其专为该产业链打造的信贷产品体系与综合服务专案,引发了与会企业家的热烈关注。

作为当地的美食名片,在一碗碗色香味俱全襄阳牛肉面的背后,已形成一条涵盖面条生产、牛肉牛杂加工、豆腐豆芽供应及调料配送等方面的完整产业链。随着《关于加快推进襄阳牛肉面

产业高质量发展的实施方案》出台,襄阳农商银行紧扣地方发展脉搏,将金融支持牛肉面产业作为服务实体经济的重要抓手。该行迅速组建工作专班,并创新推出“襄粮贷”“襄牛贷”等专项信贷产品,制定了“襄瓢天下”与“襄阳牛肉面”两项产业链综合金融服务专案。依托其产品体系丰富、网点遍布城乡、决策流程高效等核心优势,该行致力于成为产业链上各类经营主体提供覆盖“产、供、销”全流程的“全周期”金融服务,包括生产融资、采购信贷、门店装修、应收账款融资及便捷收款结算等,切实为产业链“强基础、延链条、提品质”保驾护航。

李俊 马明

永州农商银行
借力“湘超”热浪 延伸金融服务

近期,“湘超”的火爆出圈点燃了永州市居民的热情。湖南永州农商银行主动融入地方盛事,将金融服务延伸到赛场内外,引金融“活水”精准滴灌特色产业。

该行组建金融宣传小分队,在主场赛场外开设“流动金融微课堂”,为过往居民及观赛球迷分发便民手提袋,宣讲反电诈、反洗钱、征信等金融知识,让市民和球迷在享受体育竞技之余,轻松获取实用的金融知识,提升金融素养。

该行将“金融驿站”设在了永州主场入口要道,为观赛球迷提供业务咨询、开户指导、手机银行操作协助、普惠贷款预登记等一站式服务,配备了饮用水、扇子、手提袋等便民物资,让大家感

受“家门口银行”的贴心与温暖。

该行主动将金融服务触角延伸至赛事关联企业 and 特色产业,组建专业团队对接赛事赞助商及体育用品生产企业需求,深入了解其金融服务需求,并据此为其量身定制融资方案。自赛事开展以来,该行共走访关联企业12户,发放贷款9笔、金额3222万元。

该行积极与本地特色产业联盟合作,为“一群多链、聚链成盟”提供金融服务,今年共为文旅产业联盟、绿色智能计算产业联盟等7个产业联盟内的22家单位和企业新发放贷款18375万元,将体育流量有效转化为产业增量,带动了地方特色产业链的协同发展与升级。

周珍云

松滋农商银行
双轮驱动让信用“变现”

近日,某农机公司凭借着良好的经营实力和信用记录,成功获得一笔“两农”信用价值贷款。资金到账后,该公司负责人对湖北松滋农村商业银行的高效服务赞不绝口。

据了解,该公司主要从事农业机械化和智能无人飞行器销售,是当地农业机械化升级的重要服务商。近年来,随着农业产业化、现代化进程加快,周边农户对智能农业设备的需求激增,该公司顺应市场需求,不断加大智能化农业设备的采购量,导致流动资金捉襟见肘。然而,苦于没有足够抵押物,该公司在寻求融资时屡屡碰壁。

正在该公司负责人忧心忡忡之时,恰逢“两农”信用价值贷款全面上线。松滋农商银行依托自身“园区+消费”特

色支行定位,在了解到该公司的融资痛点后,主动上门核实其经营状况、信用记录及资金需求。随后,在“专班负责+上门服务+绿色通道”的多维发力下,该行打破传统信贷对抵押物的依赖,通过整合该公司经营数据、行业口碑等信息进行信用评估,当天便为其发放200万元信贷资金。

“两农”信用价值贷款通过“数据增信”与“财政增信”双轮驱动,旨在将涉农主体的信用价值转化为可量化的信贷资本,有效破解相关经营主体“融资难、融资贵”的问题,为加快农业产业现代化、推进乡村振兴注入了强劲的金

张宁

射阳农商银行
提升服务实体经济质效

近年来,江苏射阳农商银行主动求变、精准发力,以一系列扎实有效的转型举措,持续提升服务实体经济质效,在高质量发展的道路上稳步前行。

为提升金融服务可得性与覆盖面,该行深化“网格化”走访营销,科学划分网格并分配至各营销机构,确保客户触达无死角;常态化开展日常走访与固定日走访,加强过程监督与管控,形成了“名单生成—实地走访—问题反馈—持续维护”的闭环管理机制,将金融服务精准送至千家万户。

针对经营主体多样化的融资需求,该行持续优化信贷产品与流程,创新推出“金鹤·优企贷”“专精特新贷”等场景化信贷产品,提供纯信用、低利率、手续简化的融资方案,切实降低企业融资成

本;建立“准事业部直营+支行跟进”的高效服务体系,优化无还本续贷流程,有效缓解了企业贷款周转的压力,助力企业轻装上阵。

该行充分运用“苏农云”大数据技术,结合展业平台农户模型,自动生成预授信名单,高效接入联合银行普惠展业平台,实现了对目标客户的精准识别与初步筛选;同时,积极推广“批量预授信”模式,极大提升了贷款审批与发放效率。立足辖区沿海资源禀赋,该行用好用足支持海洋渔业经济高质量发展的“1357”专项金融服务政策,为从事海洋渔业生产的个体工商户、农民专业合作社及水产加工企业量身定制融资方案,为其提供差异化的贷款额度选择。

吴正娟

阳城农商银行东冶支行
贷款支持地方经济显成效

2025年,山西阳城农商银行东冶支行交出了一份沉甸甸的成绩单:该支行全年累计投放贷款2000万元,其中百万元以下小额贷款800万元,在支持地方经济发展的同时,实现了自身业务的高质量增长。

该支行通过推动内部宣导与典型案例分享,引导团队树立“努力必有收获”的积极信念,将贷款目标分解为可落地、可执行的阶段性任务,确保每个岗位有明确方向、每个成员有奋斗动力,为业务拓展注入强劲精神动力。为实现业务覆盖广度与服务深度的双提升,该支行创新推行“分行业食住行,有效提升居民的金融服务获得感。

推动与行内各业务部门的横向沟通,快速响应并解决业务堵点,让内部合力成为业务拓展的“助推器”。

在贷款营销初期,该支行开展全方位贷前调查,确保精准把握客户真实融资需求与还款能力。针对潜在风险贷款,该支行团队坚持“多人次、多频次”上门走访,面对面了解客户经营困境,群策群力制定风险化解预案,做到风险早发现、早预警、早处置。在贷款业务办理中,该支行统筹协调内部资源,确保贷款流程畅通高效;当贷款业务与其他业务冲突时,在合规与保障客户体验的前提下,优先保障贷款办理效率,用快响应消除客户疑虑,着力构建“银客”互信的良好性循环。

白郑兵