

余干农商银行
“贷”动畜牧养殖业发展

为积极践行“金融长子”社会责任,深入贯彻落实中央金融工作会议精神,积极践行金融工作的政治性、人民性,长期以来,江西余干农商银行始终坚守支农支小市场定位,立足普惠金融,聚焦畜禽养殖产业,做好“小而美”特色。

该行围绕服务乡村振兴目标,积极发挥“百姓银行”优势,深入辖内各类养殖基地,开展实地调查研究,为养殖户制订专属信贷方案;并通过“财园信贷通”“乡村振兴贷”等产品,持续加大对养殖专业户的信贷投入,为养殖户扩大规模、提升效益、增加收入提供全方位的金融服务,用金融力量“贷”动六畜兴旺。

截至目前,该行养殖业贷款余额5.16亿元、累计发放养殖业贷款4.79亿元,带动2246户养殖户发展畜牧养殖。

余干农商银行用“真金白银”支持辖内居民致富发展,积极践行“金融为民”,主动扛起“百姓银行”的使命担当,实现对辖内特色种植养殖区、高新技术产业园、创新创业产业园、生态食品产业园、家居建材等重点信贷需求场所全覆盖;同时,该行积极推广普惠金融特色信贷产品,真正做到减费让利,切实降低客户融资成本。

下一步,余干农商银行将持续创新信贷产品,进一步加大信贷投放力度,以更高效的服务和更优惠的利率,全面支持县域养殖产业发展,为促进乡村振兴、保障群众生活贡献金融力量。 江晨晏

海盐农商银行
金融支持“巾帼共富”

近日,专注于非遗手作糕点制作与推广的“簪记手作”成功入选第三批省级“巾帼共富工坊”。“多亏了农商银行一直以来的支持,让我度过了最艰难的创业初期,现在我们的年销售额已超300万元。”回忆起自己的创业经历,“簪记手作”的负责人金玲晓感慨地说道。

据悉,金玲晓在2021年创立了嘉兴乐冠食品有限公司,正式开启了她的非遗糕点事业,也正是在这个时候,浙江农商银行联合银行辖内海盐农商银行的客户经理为勇敢创业的她带来了第一笔启动资金,金额达到100万元。

自此,海盐农商银行便与“簪记手作”携手相伴、共同成长,见证了金玲晓的非遗梦逐步实现,也见证了她从个人创业致富到2023年成立“共富工坊”、带动更多百姓实现共富的历程。目前,金玲晓经营的企业吸纳了周边50余名女性就业,每人年均增收4万余元。

近年来,海盐农商银行持续开展“助力共富年”行动,全力当好“海盐人民自己的银行”。2024年,该行创新推出了“技能共富贷”“共富经营贷”“共富安居贷”,以及针对“共富工坊”和农民专业合作社的“共富稳业贷”等共富系列特色产品。据统计,截至2024年12月末,该行已为全县三分之一的“共富工坊”提供低息纯信用贷款2766.26万元,节约融资成本约97万元。 时华清 詹雯婕

永丰农商银行
金融“活水”润泽“生态蔬菜之乡”

江西省永丰县素有“中国生态蔬菜之乡”之称,全县特色蔬菜种植面积24万亩,品种十分丰富,是全国首批无公害蔬菜示范基地。近年来,江西永丰农商银行充分发挥自身优势,将扶持蔬菜产业发展作为服务乡村振兴的重要举措,积极助力农户、农民专业合作社和家庭农场主做大蔬菜种植产业,推动“菜篮子”成为百姓致富的“钱袋子”。截至目前,该行累计发放蔬菜种植业贷款2.18亿元,助力当地1000余名农户增收致富。

走进江西省永丰县佐龙乡百亩蔬菜种植基地,田地里绿意盎然,工人正忙着采摘、搬运扁萝卜,呈现出一派繁忙的丰收景象。“大棚蔬菜种植前期需要投入大量资金,幸亏有永丰农商银行的贷款支持,让我无论是建设大棚,还是购买种子肥料,都不用为资金发愁。如果没有农商银行的帮助,就没有今天大棚内的蔬菜满园。”永丰县佐龙乡家庭农场种植大户艾光才说道。

今年49岁的艾光才是当地有名的蔬菜大棚种植户,长期种植扁萝卜、辣椒、空心菜、羊肚菌等蔬菜。近期,永丰农商银行富溪支行工作人员在走访过程中,了解到艾光才因扩大种植规模、建设大棚导致流动资金不足的情况后,仅用3天时间,就为其发放了60万元贷款资金,帮助他解决了资金难题。从最初“小打小闹”地种植蔬菜,到现在成为拥有200多亩大棚的规模化蔬菜种植大户,艾光才的成功,很大程度上得益于农商银行的金融支持。

下一步,永丰农商银行将继续坚持服务“三农”初心,聚焦蔬菜种植产业发展,以整村授信为抓手,加大走访摸排力度,及时掌握蔬菜种植户经营状况和金融服务需求,确保资金支持及时到位,积极为实现“打响永丰蔬菜品牌、再造蔬菜大县辉煌”目标贡献农商力量。 聂伟琳

隆化县农信联社聚焦小微企业

提升金融服务质效

河北隆化县农信联社立足新发展阶段,把信贷转型与小微金融服务紧密结合,加大重点领域信贷投放,建立小微企业融资协调机制,全面提升服务效能,实现小微企业金融服务供给、质量、效率和效益的显著提升。截至2024年末,该联社小微企业贷款余额达到66.67亿元。

该联社优化信贷结构,大力投放单户授信1000万元及以下、特别是500万元及以下普惠型企业贷款,实现普惠小微企业贷款增速高于各项贷款增速,有贷款余额的户数高于年初水平的“两增”目标;瞄准重点投放领域,积极探索产业链和供应链金融服务模式,围绕乡村振兴战略,加大对各类新型农业经营主体、智慧农业、交通运输、乡村旅游、餐饮住宿等领域小微企业的信贷支持,帮助困难行业客户加

快恢复生产,持续加大对“专精特新”企业和科技型企业的信贷支持力度。截至2024年末,该联社普惠小微企业贷款余额15.64亿元,“专精特新”企业贷款余额1.45亿元。

该联社成立工作专班,配足集中办贷专门人员,制定程序化、流程化的专属办贷模式,进一步提高贷款审批效率,清晰划分贷款权责,提升办贷质效。在此基础上,该联社主动融入当地小微企业融资协调机制工作专班,组织召开“银企”对接会,为县域企业做好政策宣讲和金融辅导,与有融资需求的企业签订合作意向;深入开展“千企万户大走访”活动,精准匹配小微企业信贷产品,建立线上、线下审批“绿色通道”,提高办贷效率和企业获贷率。截至2024年末,该联社共走访摸排企业2039户,投放贷款金额2.18

亿元。

该联社用好四种“快贷”线上申贷平台,提升小微企业客户的办贷体验;积极运用互联网大数据等金融科技手段,主动对接工商、税务、社保、水电等公共部门获取涉企信息数据,创新小微企业信用评价模型,风险管控技术和批量授信审批机制;积极与当地农业农村部门、税务部门、小微企业管理部门沟通合作,获取纳税大户、优质小微企业名单,及时响应其新的融资需求;与政府性融资担保中心加强合作,有效解决小微企业发展中的担保瓶颈;发挥“信易贷”平台作用,用好小微企业税费减免政策,降低小微企业综合融资成本,提高小微企业续贷服务能力。截至2024年末,该联社累计为30户小微企业办理续贷业务31笔、金额7.04亿元。 崔利凡

宣恩农商银行沙道沟支行上门走访对接

解决小微企业融资难题



宣恩农商银行工作人员向小微企业主讲解相关产品

一直没有去银行申请贷款。直到该支行工作人员上门营销“码商e贷”产品时,他瞬间被3年授信、随借随还等优惠政策所吸引,立即在该支行工作人员的帮助下进行了贷款申请,切实感受到了该支行金融产品和服务带来的便利。

该支行把提升办贷效率作为优化营商环境的重要抓手,全力推广“301”服务模式,运用“农e贷”“码商e贷”“码商e贷”等多种线上贷款产品,全力满足个体工商户、小微企业主的融资需求。截至2月7日,该支行当年累计发放各类线上贷款2000余万元,线上贷款余额占比超过50%。针对无法办理线上贷款的小微企业,该支行还为其开辟了“绿色通道”,对清单企业配备一对一服务专员,针对企业反映的困难、问题和诉求,确保服务专员“马上办”“即刻办”,让小微企业“少跑路”“少等待”,全力提升办贷效率。

宣恩县思源药业有限公司是一

家从事中药材种植、收购、加工及销售的企业,与多家制药公司签订了中药材收购合同,经济效益十分可观。但受大环境影响,2024年以来,该公司的应收账款激增,导致其资金周转出现困难。正当公司负责人熊敏为流动资金不足而苦恼时,该支行工作人员主动上门向其宣传创业贴息贷款政策,并安排专人全程跟踪服务,仅用一周时间就让200万元资金转入公司账户。

该支行持续加大创业担保贴息贷款的营销宣传力度,有效缓解初创企业和小微企业融资难、融资贵问题。截至2月7日,该支行已累计投放创业担保贴息贷款150余笔、金额3600余万元。与此同时,该支行灵活运用无还本续贷政策有效解决小微企业在续贷过程中面临的资金压力和时间成本问题,为21户小微企业提供无还本续贷金融服务,帮助其实现资金的“无缝周转”。 田浩 黄清华

向“新”发力 以“质”致远

——晋城农商银行加速信贷转型赋能普惠小微纪实

□丁磊

近年来,面对越来越严峻的市场环境,山西晋城农商银行在党委书记、董事长赵天勤的带领下,坚持“放小贷、做小微、调结构、控风险”,通过优化信贷流程、推进网络营销、配套薪酬激励,在普惠小微贷款投放方面取得显著成效。

2024年以来,晋城农商银行党委开展了多领域的信贷转型、零售转型,对信贷机制、信贷流程进行了完善优化,建立了差异化的“审批授权、集中调查、集中审查”信贷审批模式。

该行秉承稳健发展的理念,设立营销管理部,将其作为贷款投放和客户综合营销的发动引擎;同时做大做强一线网点,将原有的28个办贷机构调整优化为22个,优化后各办贷机构客户经理平均人数达到6人以上。以“前台市场化、中台专业化、后台集约化”为原则,该行组建了授信调查部,明确了授信调查部、授信审批部、信贷管理部的职责分工,在信贷管理部下设贷后管理、档案管理和集中支付三个中心,以集中化、专业化的业务流程实现风险防控。在此基础上,该行大

幅缩减中后台人员编制,并将缩减人员全部充实到基层一线,为客户拓展增添了强大动能。

此外,该行着力完善贷前、贷中、贷后的全流程系统管理,对贷款业务进行风险监测和风险预警,实现了对客户经理定期派发工单及高风险贷款的及时预警,扩展了专项贷后检查功能,实现了集中贷后的精准管理;对信贷系统的贷款发放流程进行了调整,实现了集中支付审核;对档案管理系统进行优化,实现了贷款档案建档、归档、调阅、归还的全流程管理。根据授信集中调查的需要,该行正在开发派单系统,以实现授信模型与信贷管理系统的有效对接。

为加大普惠小微贷款投放力度,拓展市场资源,该行以“网格化”管理为核心,大幅提升了普惠获客效率;着力优化“公积金贷”“晋快贷”“兴隆贷”等核心产品,依托“网格走访、全员拓客”活动做深做透网格,并通过网格划分、定位打卡、客户建档、商户点亮等一系列走访动作,完成机构及个人责任田的分割;依托“政银企”合作、商圈建设等方式,加强公私联动、批量营销,提高获客效率与效果。

该行坚持以考核激励配套信贷转型,坚定主责主业、坚守市场定位,大力引导投放普惠小微贷款。通过拓宽计酬方式、严控信贷质量等形式,该行将客户经理贷款绩效与贷款客户流失率、21日结息率、贷款到期收回率指标挂钩,设置贷款质量系数,提高客户经理的管护力度。此外,该行着力健全退出机制,修订《客户经理等级评定管理细则》,建立客户经理末位淘汰办法,对连续两个季度排名后5名的客户经理予以淘汰。

下一步,晋城农商银行将在省行党委的正确领导下,坚持以党的二十届三中全会精神为指引,认真贯彻落实省行和审计中心的各项决策部署,从战略窗口期、战略转型期、战略跃迁期三个维度入手,谋划当前和今后一段时间工作,紧紧围绕建设“小而美”农商银行的战略目标,按照“六个实现”经营逻辑,坚守农商银行“扎根三晋、服务‘三农’、融通城乡、富民强省”的企业使命,继续秉承信贷转型及客户经理队伍建设思路,坚定做小做散,践行普惠金融,务实奋进,砥砺前行,为全省信贷业务深度转型、实现高质量发展贡献更大力量。

湘乡农商银行

助力“小炒货”变身“大产业”

飘香的小炒货是街头巷尾常见的美味零食,尤其是逢年过节,家家户户的桌上更是少不了瓜子、花生、红薯片等炒货的身影。经过数年发展,湖南湘乡市月山镇把这种中国人钟爱的滋味“炒”成了特色产业。目前,“月山炒货”经营店遍布全国各地,当地炒货企业达200余家,年产值达百亿元以上,从业人员近万人,其加工生产的炒货占据全国炒货市场40%左右,月山镇已成为名副其实的“炒货之乡”。

进入农历腊月以来,老百姓对炒货的需求量大幅增加,湘乡市月山镇的炒货企业也迎来了一年中最忙碌的时期。对于湘乡市康同盛食品有限公司的负责人郭喜华来说,这种繁忙让他喜忧参半。

原来,随着瓜子、花生等炒货订单量不断增加,该企业需要扩大原材料储备,而周转资金的缺口却让郭喜华施展不开拳脚。湖南湘乡农商银行月山支行的客户经理在了解这一情况后,主动上门开展实地调查,并为其开通“绿色服务通道”,简化贷款流程,及时为企业发放了50万元贷款。

“农商银行的贷款解决了我的资金周转难题。贷款资金到位后,我们立即采购原材料用于生产,接住了春节期间的大订单。接下来,我们会继续保质保量生产炒货,让

‘月山炒货’的名号更加响亮。”郭喜华满怀信心地说道。

同在湘乡市月山镇的勇辉农业开发有限公司也面临着类似的难题。这家公司以生产香脆可口的红薯片而闻名,随着年货订单量激增,该企业出现流动资金紧张的状况,无法满足扩大再生产的需求。针对该企业的实际状况,湘乡农商银行月山支行迅速行动,为该企业量身制订融资方案,向其提供了60万元“乡村振兴贷”,缓解了该企业生产经营的资金压力,助力该企业顺利扩大生产规模,确保年货订单按时完成。

近年来,湘乡农商银行充分发挥金融“掌勺人”作用,持续加大金融支持力度,助力“月山炒货”成长为当地的支柱产业、富民产业,让“炒货之乡”的名片更加闪亮。截至目前,湘乡农商银行月山支行已向月山镇炒货、米粉等批发零售经营主体投放贷款8000余万元。

下一步,湘乡农商银行将持续践行“乡村振兴主办银行”担当,围绕“一乡一品”,量身制订“一产业一方案”,持续加大对“月山炒货”、米粉等特色产业的信贷投放,支持本地特色产业走高质量发展之路,以地方金融主力军的身份,打造助推地方特色支柱产业发展的“新样板”。 喻欣 沈禹龙

泗洪农商银行

践行绿色金融 推进企业转型

近年来,江苏泗洪农商银行全面落实绿色金融理念,强化机制体制建设,完善考核引导,着力打造绿色信贷模式,让利绿色低碳企业,以绿色金融助力实现碳达峰、碳中和目标。截至2024年末,该行绿色贷款余额3.44亿元。

泗洪农商银行结合实际出台《绿色信贷管理办法》,明确规定绿色信贷组织管理、流程管理、内控管理、信息披露、监督检查等操作流程。

在此基础上,该行成立绿色金融服务中心,确立绿色金融专营机构职责,对列入《泗洪县绿色重大项目库》的企业指定专人走访,及时掌握县域绿色重大项目资金需求状况,扎实做好有针对性、个性化、全过程的金融支持。

泗洪农商银行与当地市场监管、环保相关部门沟通协作,共同宣传绿色信贷客户的优惠融资政策,鼓励企业积极参与“碳评价”,

及时注册、完善企业信息,推进绿色融资主体认定评价工作。截至目前,该行累计助力节能环保产业类贷款户13户、清洁能源产业类贷款户4户、生态环境产业类贷款户17户、基础设施绿色升级类贷款户5户完成“碳评价”工作。

泗洪农商银行通过给予客户优惠贷款利率的方式,充分释放绿色信贷撬动作用,并通过将客户的降碳表现纳入授信管理流程,挂钩信贷额度和利率的方式,引导激励客户节能减排,以绿色低碳的方式实现高质量发展。

对满足行内相应贷款产品授信准入条件的绿色信贷客户,该行给予享受同档次贷款利率下调100BP的优惠政策。与此同时,该行对符合绿色信贷条件的企业客户,在授信额度计算上予以政策倾斜,通过提高授信额度,进一步加大绿色信贷客户支持力度,切实有效地助力绿色产业发展。 卞铁猛

石首农商银行金平支行

做小微企业“金融后盾”

“200万元贷款已到账,感谢农商银行的资金支持,让我有了扩大生产规模的底气。公司目前发展越来越好了,我们计划再新增两条流水线,趁着旺季大干一场。”近日,湖北石首农商银行金平支行工作人员在金平工业园回访时,得到了李先生的由衷感谢。

据悉,李先生从事体育设施行业已有十余年,工程项目遍布全国各地,主要经营橡胶制品研发、制造、销售,以及承接预制环保橡胶跑道、球场工程施工等。2018年,他通过招商引资方式与另外四位股东在金平工业园成立了湖北某体育产业公司。

企业建厂初期,石首农商银行金平支行即主动对接,为其发放800万元贷款,为企业早期成长壮大输入“金融血液”。

2023年上半年,该企业因股东较多导致经营理念不合,企业发展陷入瓶颈时期。面对停摆不前、举步维艰的经营状况,李先生曾一度想要放弃经营。得知这一情况后,该支行行长数次亲自上门,通过深入了解企业的发展状况及主要问题,并据此为李先生提供全方位的金融扶持。在农商银行的保驾护航下,李先生经过深思熟虑后决

定独自承担公司权益并进行公司改制。在双方的共同努力下,经过一年多的潜心经营,该企业顺利实现蝶变升级,发展渐入佳境。

近期,基于该企业发展现状,扩大生产规模成为其当下必须解答的课题。正当李先生为所需资金一筹莫展之际,恰逢石首农商银行金平支行全面开展“千企万户大走访”活动。该支行行长再一次主动上门对接,在了解李先生的融资需求和困境后,反复为其研究制订融资解决方案,并第一时间联系担保公司,发放200万元担保贷款以支持该企业发展。得到这笔贷款支持后,该企业2025年年销售产值预计可达3500万元。

小微企业活,则经济活。为切实解决小微企业融资难、融资贵、融资慢问题,石首农商银行金平支行积极落实支持小微企业融资协调工作机制,围绕“推荐清单”,面向辖内各类经营主体扎实开展走访对接工作,为客户量身定制融资解决方案,切实引导信贷资金快速直达小微企业,帮助企业做大做强。目前,该支行已累计走访农户500多户,为17家小微企业发放信贷资金1.34亿元,着力支持企业发展壮大。 刘芸