

滦州农商银行  
创新“三维走访”机制

为扎实推进支持小微企业融资协调工作机制落地落实,河北滦州农商银行积极组织各综合类支行、零售业务部和公司业务部等14家分支机构,创新实行“三维走访”服务机制,全力破解小微企业融资难题。截至今年4月11日,该行工作人员累计走访2502家小微企业,并为其中376家授信58.16亿元;新增首贷企业11家,授信金额376万元。

该行综合运用“企信宝”大数据平台、纳税人状态核查、注册资本实缴验证等多维度分析工具,精准筛选实际经营、信用良好、发展潜力大的小微企业,形成动态更新的优质客户清单,成功将首期客户对接成功率提升至40%。

该行实行贷款户数和贷款金额双项奖励措施,配套专项奖励基金;建立走访公示制度,按月对走访进度进行排名,对排名前三位的银行机构进行通报表扬,对连续三次排名末位的银行机构负责人进行通报批评,累计开展专项督导10次。

该行全面开展小微企业授信评估工作,深入企业车间厂房、种养基地等核查企业生产状况;调阅企业库存台账、资金流水验证数据;专项问询企业生产规划、融资堵点及金融需求。通过现场会诊,该行建立了50份“一企一策”服务档案,量身定制了15个小微企业融资方案,为护航小微企业高质量发展奠定了基础。

孙长福 田伟璠

保康农商银行  
“五快”服务提升贷款效率

为深入贯彻落实省委、省政府关于支持小微企业发展的决策部署,湖北保康农商银行以构建支持小微企业融资协调工作机制为突破口,通过强化“政银企”协同、创新信贷产品、优化服务流程等举措,精准破解小微企业融资难、融资贵问题。截至今年3月末,该行工作人员累计走访8586户小微企业客户及个体工商户,发放普惠型小微企业贷款14.09亿元,惠及经营主体超6800家。

针对小微企业金融需求“短、频、急”的特点,该行建立“五快”(快速收集资料、快速开展调查、快速审查完善、快速提交审批、快速发放贷款)服务机制,通过设立专职服务团队、简化贷款审批流程、前移风控环节等举措,实现从贷款申请到发放全流程高效衔接,切实压降企业融资成本。

在服务保康县融成美境生态科技投资有限公司的过程中,该行面对腊梅谷景区建设项目1000万元的资金缺口及抵押物不足的实际情况,依托小微企业融资协调办公室,创新采用注册商标质押融资模式,通过“政银企”三方协同联动,仅用5个工作日便完成了从资料审核到授信放款的全流程操作,成功为企业发放贷款1000万元,及时解决了企业融资难题。

下一阶段,保康农商银行将持续深化支持小微企业融资协调工作机制,充分发挥决策高效、服务灵活、网点覆盖范围广的优势,进一步打通企业融资堵点,以更精准的金融服务助力小微企业稳健发展。

袁辉 孙伟

靖宇农商银行提供精准服务

助力小微企业快速发展

近年来,吉林靖宇农商银行始终坚守支农支小初心,践行普惠金融使命,不断通过线上化、智能化金融服务拓宽小微企业融资渠道,以更精准的金融服务助力小微企业快速发展。截至今年3月末,该行小微企业贷款余额10.44亿元,同比增长6.42%。

该行按照省联社“双基优储”活动安排部署,坚守县域市场,坚持为小微企业提供精准营销服务,通过优化布局、精细管理、载体活动,实现贷款增量与市场份额“双突破”。该行以零售转型为核心,在交叉营销、增户扩面、综合服务等方面不断发力,截至3月末,贷款余额达30.32亿元,较年初增加5401万元,县域金融市场占比37.06%。该行以秋收季、冬藏季“千企万户百日大走访”活动为契机,变“坐商”为“行商”,分层分类开展客户走访,利用“线上+线下”渠道开展营

销活动;积极推进与商会、协会的合作,以项目合作、代发工资、渠道结算为切入点,提供综合化、“一揽子”金融服务。

该行坚持“三个银行”定位,围绕服务实体经济、助力乡村振兴、做好金融“五篇大文章”,全面开展贷款营销工作。该行坚持“以客户为中心”的服务理念,深耕细作小微企业及“三农”市场,扎实开展“七走进”活动,通过走访调查、信息采集、精准对接,开展支农贷款全员营销;坚守“小微融资有困难、吉林农信帮您办”的服务理念,综合运用央行支小再贷款、普惠小微货币政策工具,对符合续贷条件的企业实行无还本续贷,实现客户转贷“无缝隙、零成本”,主动降低贷款利率,解决小微商户融资难、融资贵问题。该行结合县域产业特点,重点围绕林下经济、冰雪旅游、矿泉水资源等开展各项

业务,推动矿泉水产业、电商产业实现新突破。截至目前,该行新增矿泉水产业贷款1000万元,支持电商产业贷款651万元。

靖宇农商银行紧紧围绕“以客户为中心”的服务理念,聚焦活客、获客,持续优化服务流程、创新金融产品,加强客户关系管理,全面提升服务质效,积极拓展客户市场,成功实现业务规模与客户满意度“双提升”。该行依托吉林农信数字化系统和智能化设备,主动为客户提供一对一指导,使客户享受更加便捷、高效的金融服务;持续创新金融产品,丰富产品“货架”,针对小微企业融资需求,推出以“商户贷”为代表的灵活便捷的贷款产品;针对个人客户提供多样化理财、储蓄和消费贷款方案;针对存量客户推出“老带新”活动,鼓励老客户推荐新用户,进一步扩大客户群体。

任鹤



▲靖宇农商银行工作人员了解小微企业金融需求

尚义县农信联社量身定制贷款产品

解决小微企业融资难题

小微企业作为经济发展的“毛细血管”,其稳健发展对经济全局至关重要。河北尚义县农信联社将助力小微企业高质量发展作为核心目标,全方位落实金融服务实体经济理念,致力于解决小微企业发展过程中面临的“融资难、融资贵、融资慢”等痛点。

该联社依托“网格+金融”创新服务模式,精心构建起一张覆盖园区、社区、街道、乡村的“全域金融服务大图”;辖内各网点与乡镇政府部门紧密协作,深入小微企业,逐家了解其金融服务需求,“一企一策”量身定制融资方案,确保惠企政策真正“落地生根”。例如,在了解到张家口沃佳种业有限公司资金周转困难后,该联社工作人员迅速行动,深入企业一线进行

走访调研,根据调研结果,为该公司制订专项贷款方案,并开通了贷款审批“绿色通道”,及时将信贷资金发放到位。同时,该联社不断优化内部工作机制,成立“一池两新万企”行动工作专班小组,建立责任协同机制、供需对接机制、调度会谈机制,通过召开专题会议,明确各部门职责与走访目标,从制度层面为服务小微企业提供坚实保障,有效提升了服务的规范性与连贯性。

尚义县农信联社深入研究县域产业特点,充分考虑辖内小微企业的经营场景、季节波动、交易特性等因素,为特色农业、畜牧业等领域的小微企业提供个性化金融服务。针对不同企业的生产周期、销售模式等,该联社为其量身定制贷款产品与还款方式,以

进一步满足企业多元化融资需求。对于种植蔬菜、马铃薯等农作物的小微企业,尚义县农信联社根据其种植周期和资金回笼特点,设计了不同期限和还款方式的贷款产品。在农作物种植前期,该联社提供低息短期贷款用于企业购买种子、化肥等农资;在收获销售阶段,根据企业销售合同和账款回收情况,灵活调整还款计划,帮助企业顺利完成资金周转。考虑到畜牧产业养殖周期较长、资金投入较大等特点,尚义县农信联社推出中长期贷款产品,以进一步减轻企业还款压力;同时,积极与保险公司合作,为养殖企业提供养殖保险,降低企业因自然灾害、疫病等风险带来的经济损失,以进一步稳定企业生产经营。

张晓雨

灵石农商银行

实行小微企业贷款“三单一精”管理

作为小微企业的“伙伴银行”,山西灵石农商银行积极践行“三水精神”,持续加大金融供给力度,不断优化前中后台服务流程,加快推广信贷产品,提高信贷服务的精准性和有效性,为小微企业发展注入源源不断的金融动能。截至目前,该行累计发放普惠型小微企业贷款658家,金额8.52亿元。

该行对小微企业贷款实行“三单一精”管理。即单列信贷计划、单独客户认定、单独匹配产品以及精细化风控管理,建立前中后台既相互分离又相互支撑的信贷组织架构,通过提前介入、两人调查、三日上会、一周放款,不断优化小微企业贷款审批及发放流程,全面提高办贷效率。

该行不断加大小微企业业务考核权重,鼓励和引导更多信贷资源向民营

和小微企业倾斜;同时,在全行建立健全容错纠错机制,细化完善尽职免责管理办法,从制度层面消除信贷人员“惧贷、惜贷、畏贷”等思想顾虑,最大限度调动全行工作人员服务小微企业的积极性和主动性;组建专班队伍深入园区、乡镇开展“千企万户大走访”行动,对清单内企业绘制全景“画像”,精准帮扶创立初期、孵化期、成长期、成熟期等不同阶段的小微企业成长;通过优化贷款定价、运用支农支小再贷款、应急周转保障资金等措施,为小微企业提供融资便利,降低小微企业融资成本,全方位助力小微企业发展壮大。

今年以来,该行累计推荐25家小微企业申请使用应急周转保证金,合计融资金额7.07亿元,真正解决了企业“倒贷难、转贷贵”等问题。

王春燕

邻水农商银行

打通金融服务小微企业“最后一公里”

作为服务县域经济的本土商业银行,四川邻水农商银行突出发挥点多面广、贴近“三农”的优势,依托遍布“三山两槽”的物理网点、农村金融综合服务站,织就县域内广覆盖的金融服务网络,以实际行动承担起自身的责任与担当。

四川泰稻农业科技发展有限公司(以下简称:泰稻农业科技)作为广安市首家粮油作物育种企业,是一家集农作物品种繁育、作物营养、健康栽培、社会化服务于一体的农业综合配套型企业在。在农业农村部发布的新一批全国1254个品种登记信息中,由泰稻农业科技公司与南充市农业科学院联合申请的“广油1号”油菜新品种成功上榜。这是首次获得国家认定的以“广安”命名的粮油作物新品种,填补了邻水乃至广安在种子培育领域的空白。

为进一步助力企业发展,推动农业科技创新,近日,邻水农商银行向泰稻农业科技公司发放贷款110万元,专项用于支持该公司开展农业科技研究。

这笔信贷资金将加快推动“广油1号”油菜新品种的推广与应用,帮助企业构建起覆盖育种创新、作物营养、智慧服务的现代农业全产业链体系。

位于王家镇双龙村的邻水县园野兔业科技服务有限公司(以下简称:园野兔业科技公司)的兔场主要养殖法国“伊普吕”肉兔,这一品种凭借繁殖力强、生长速度快、抗病能力出色以及肉质鲜嫩等优势,在市场上广受欢迎。

随着养殖规模的不断扩大和产业升级的需求,资金短缺一度成为制约该公司发展的瓶颈。正当公司负责人王也为资金发愁时,邻水农商银行向他伸出了援手。通过深入调研兔场的经营状况和发展潜力,该行迅速向园野兔业科技公司发放了200万元贷款,为兔场引进先进的养殖设备、扩大养殖规模、提升养殖技术提供了有力支持。截至目前,该行累计发放涉农贷款金额96871.7万元,在人行四川省分行2024年金融机构服务乡村振兴考核评估中被评为“优秀”。

张一群

武乡农商银行

为石材企业发放“晋享e贷”

“这笔贷款真是雪中送炭!”近日,在武乡县监漳镇大河西村鑫盛石材加工厂内,负责人刘鹏飞握着山西武乡农商银行监漳支行工作人员的手连声道谢。随着10万元“晋享e贷”资金的到账,困扰企业多年的旺季资金周转难题迎刃而解。

位于武乡县监漳镇大河西村的武乡鑫盛石材加工厂(以下简称:鑫盛石材)一直是当地石材产业的佼佼者,长期以来在推动区域经济发展上发挥着重要作用。不为人知的是,该企业的发展始终伴随着资金周转困难:“石材产业的行业特性决定了我们多是按客户定制进行产品制作,制作周期飘忽不定,下游客户的货款回笼也经常滞后,每年旺季资金链都紧绷得厉害,因此,现金储备至关重要。”得知企业负责人刘鹏飞为企业融资困难而愁眉不展时,武乡农商银行监漳支行的工作

人员迅速行动,通过实地调研,为其推荐了“晋享e贷”产品。仅用半天时间,10万元“晋享e贷”资金就发放到了鑫盛石材的企业账户上,及时解了刘鹏飞的燃眉之急。

“晋享e贷”是武乡农商银行专为小微企业和个体工商户量身定制的一款信用贷款产品。该产品具有快速审批、随借随还、纯信用的特点,能够让企业在关键时刻迅速获得高效便捷的信贷资金支持,轻松跨越经营发展难关。

今年以来,武乡农商银行积极响应相关部门的政策号召,主动担当作为,采取一系列切实有效的助企纾困措施,助力像鑫盛石材这样的乡村企业破茧成蝶,为乡村振兴注入强劲动能。下一阶段,该行将继续坚守主责主业,在这片充满希望的热土上,奏响金融助力产业兴、农民富、乡村美的时代交响曲。

李静

大化农商银行  
召开“开门红”工作总结会

近日,广西大化农商银行召开了2024年度表彰暨2025年“开门红”工作总结会。

会上,大化农商银行党委书记、董事长钟盛强发表讲话。他强调,2025年是实现“十四五”规划目标任务的收官之年,也是谋划“十五五”规划的关键之年,全行上下要聚焦业务发展的重点领域和薄弱环节,加快推进信贷投放、风险资产清收处置、对公存款营销等重点工作,奋力实现全年任务指标。

大化农商银行党委副书记杨明卫对全行第一季度业务经营情况进行通报,对第二季度业务经营工作提出具体要求。他指出,全行要持续巩固拓展首季“开门红”成果,科学研判当前经营形势,抓实综合营销工作,快速补齐差距短板,全力以赴做好第二季度及全年业务营销工作。

为表彰先进、树立标杆,在此次会议上,该行对在2024年度及2025年“开门红”劳动竞赛中表现优异的集体和个人进行表彰,激励全员再接再厉、再创佳绩。该行党委班子成员先后对获奖集体和个人颁发荣誉证书。

覃惠惠

南通农商银行多点发力

推动业务“量质”双升

今年以来,江苏南通农商银行以“开门红”劳动竞赛为抓手,锚定目标、创新举措,通过立体化督导、场景化营销、差异化策略及多元化保障四大引擎,推动业务发展实现“量质”双升。截至3月末,该行资产总额突破1003.73亿元,较年初增长4.59%;各项存款余额867.36亿元,净增75.31亿元;各项贷款余额646.53亿元,净增23.57亿元,以亮眼数据交出首季高质量发展答卷。

该行以数字化赋能管理效能,依托OA系统搭建“开门红”战报专栏,构建“日播报、周返检、月考核”督导体系,每日动态更新辖内各支行综合排名及指标进度;每周召开4场营销业绩返检会及落后人员晋进培训会;每月通报信贷投放及重点客群营销成果,全面营造“比学赶超”的工作氛围。该行创新研发企业微信“开门

红”业绩展示模块,实现辖内各支行排名、个人业绩“T+2”可视化推送;上线绩效测算工具,客户经理可实时掌握单笔贷款议价空间,助力全行业务实现精准营销。

针对区域竞争特点,该行实行“一区一策”精准营销策略。该行在崇川区适度上浮存款利率,推动储蓄增量市场份额快速提升;在通州区,倾斜大额存单额度及营销费用,成功留存高净值客户,实现“城区提份额、农区稳根基”双重目标,累计节约利息支出约4500万元;同时,建立同业利率监测响应机制,动态调整存款定价4次,以进一步提升业务竞争优势。截至3月末,该行存款付息率降至1.93%,较年初下降28BP,成本管控能力持续增强。

该行坚持“资源向一线倾斜、力量为基层赋能”的服务理念,建立

“机关+基层”联动机制;通过“双选”调配87名机关骨干、173名实习生驰援一线,保障基层服务力量。该行将党建与业务深度融合,通过“赋能‘开门红’齐心谋发展”主题党日活动,领导班子成员带队慰问困难职工、老党员及基层员工,凝聚发展合力;创新推出“移动厨房”,为员工家属配送熟食礼包84份,成功解决了一线员工的后顾之忧,以暖心举措激发全员战斗力;开辟“开门红”事迹宣传专区,让典型经验可复制、奋斗精神可传承,凝聚起全员“心往一处想、劲往一处使”的攻坚合力。

首季“开门红”的圆满收官,为南通农商银行全年高质量发展奠定了坚实基础。下一阶段,该行将继续以“实干为笔”、以“创新为墨”,奋力书写服务地方经济与普惠金融高质量发展的新篇章。

曹亚萍

鹿泉农商银行

铆足干劲实现良好开局

近日,河北石家庄鹿泉农商银行组织召开了一季度旺季营销总结会暨“一池两新万企”行动推进会。

该行党委副书记、行长张颖对先进集体进行了表彰,通报了第一季度业务运行情况,提出了下一步工作要求。该行党委书记、董事长申立军就加速推进“一池两新万企”行动和进一步开展好各项重点工作进行了安排部署。他指出,

今年以来,鹿泉农商银行铆足干劲、加压奋进,业务经营实现了良好开局。接下来,该行要持续深化“一池两新万企”行动,抢抓市场机遇,认真落实“五结合”活动营销方案,积极开展“聚合支付”、数字人民币等“一揽子”营销,为小微企业提供精准化、综合化金融服务;加大对公存款营销力度,持续调优业务结构,确保圆满完成全年经营目标。

吕建凤

公安农商银行

提质增效取得“开门红”

今年以来,湖北公安农商银行以提质增效为主线,深入推进“进村入户”“进企业入校”等活动,大力弘扬“挎包精神”,成功实现首季业务营销“开门红”。该行全面落实支持小微企业融资协调工作机制,累计走访小微企业、个体工商户和其他类型经营主体1.46万家,为其中2198家小微企业发放贷款13.74亿元。

该行在县城主要进出通道布放灯

箱广告330余幅,在城区100个公交站牌、10辆公交车身张贴业务产品广告,通过公安县广播电视台和258个村的“村村通”平台滚动播放业务宣传音频,定制宣传海报、宣传折页等,在大街小巷、村组社区、小区楼道进行分发和张贴,营造浓厚的宣传氛围,进一步扩大宣传覆盖面。截至3月末,该行各项存款较年初净增15.62亿元,各项贷款较年初净增7.25亿元。

杨春霞