编辑：唐慧乔 2025年6月24日 E-mail：zhgnxb@126.com

中国农村信用合作报

枝江农商银行
推出“农业保险+信贷”模式

湖北枝江农商银行积极践行金融的政治性、人民性，切实推动支持小微融资协调工作机制走深走实，用新思维、新方法和新工具提升普惠金融服务质效。

该行推出的“农业保险+信贷”模式，聚焦涉农产业融资难问题，将农业保险与信贷资源深度融合，以涉农经营主体手中的农业保险单作为增信手段，在原有贷款产品审查审批基础上，重点参考客户的投保历史、保障额度及理赔记录，将保单承载的信用价值转化为实实在在的融资能力。

长期以来，农村宅基地、活体等资产都很难作为抵押物在银行直接进行融资，必须通过担保公司介入，无形中又增加了融资成本，“农业保险+信贷”模式正是为有效破解此核心痛点而生。该模式以保险为“桥”，显著降低涉农贷款的申贷门槛。

据统计，枝江市已有“三品一标”认证主体28家、产品44个，农业产业链丰富完善。首笔“农保增信贷”的顺利投放，是该行的一次有益的金融创新实践，显著提升了农村金融服务的融资便利性，让金融资源能精准灌溉农业产业升级的关键环节。 **李松**

长兴农商银行
“科技指数贷”解企业难题

日前，浙江省长兴县天烨公司的负责人陆先生体验了一把金融“加速度”。在支持小微企业融资协调工作机制的推动下，他通过线上申请“科技指数贷”，获得了浙江农商联合银行辖内长兴农商银行的信贷支持。

该行积极推动支持小微企业融资协调工作机制与“科技指数贷”形成协同效应——机制搭建“政银企”对接平台，传递企业融资需求；银行通过大数据模型将企业“技术流” 转化为资金流，形成“线上申请 + 自主放款”的服务模式。

“科技指数贷”是该行聚焦科技型小微企业融资痛点，深度运用“长兴科技型企业创新指数评价标准”，联合县科技局、大数据局开发的科技型企业专属的线上数字信用贷款产品。此外，该行与湖州市融资担保公司深入合作，增加50%的保证额度，融合绿色转型金融，结合企业ESG评价情况给予多档次优惠的利率政策，可实现线上测额、在线申请、贴息政策计算及自助放款等闭环服务，有效缓解科技型企业资金压力大、融资难的问题。 **许哲奥**

太仓农商银行
开展“整企授信”活动

江苏太仓农商银行灌南支行长期将普惠金融服务理念贯彻到企业发展战略之中，不断优化金融服务质效，切实提升金融服务覆盖率、融资可得性和群众满意度，扎实做好金融“五篇大文章”。

近日，太仓农商银行灌南支行“整企授信”小队走进连云港某建筑材料有限公司，为企业员工现场授信。

该公司主营机制砂生产、销售，自2019年成立之初就与太仓农商银行保持长期稳定的合作关系。目前，该企业经营情况较好，然而，由于员工从事的岗位大多在生产一线，工作任务繁重，且该企业经营地址又位于灌南堆沟，距县城较远，员工往返办理金融业务极为不便。

太仓农商银行灌南支行聚焦解决企业员工金融服务难点、堵点和痛点，积极创新服务模式，提前与企业沟通对接，针对工龄一年及以上的员工，量身定制企业员工消费贷款专属方案；工作人员为企业员工普及金融知识，提醒企业员工不要轻易相信网贷和征信修复等骗局。活动当天，该支行累计对接贷款意向客户8户、贷记卡意向客户5户、存款意向客户1户，有效提升了客户对该行普惠金融服务的获得感和便利性，推动普惠金融服务水平再创新高。 **周青青**

临安农商银行
金融赋能孕育甜蜜“红宝石”

“我们这里高海拔、昼夜温差大，樱桃特别甜美。”亭飞家庭农场基地负责人自豪地介绍道。目前，该基地拥有超过40亩的种植面积，已成为当地进口甜樱桃的试验种植基地。在樱桃培育种植产业发展的背后，离不开浙江农商联合银行辖内临安农商银行的贴心陪伴和大力支持。

今年以来，该行立足地域特色，创新金融服务模式，全力支持当地高山蔬果产业发展；细分客户群体，针对新型农业经营主体量身定制“小微易贷”“农户小额普惠贷款”等金融产品，满足多样化融资需求；深入开展“共富大走访”活动，选派“农村金融服务专员”走村入户，对种植大户、家庭农场等经营主体实行“清单式”走访，详细了解农户生产经营情况，实现精准对接。在此基础上，该行利用社交媒体宣传高山蔬果的优势特点，让更多人了解高山蔬果的独特价值，有效助力农民增收致富。 **蔡若涵**

遂川农商银行创新“茶叶贷”
支持特色产业高质量发展

在近日召开的第十四届中国新型金融机构合作交流大会上，江西遂川农商银行创新推出的“茶叶贷”荣获“十佳绿色小微金融特色产品”称号，成为该行以金融服务支持地方特色产业高质量发展的又一亮丽名片。

遂川县有悠久的种茶历史和深厚的茶叶基础，茶叶产业是当地的特色农业支柱产业，也是乡村振兴发展的重点领域之一。近年来，遂川农商银行积极发挥县域金融主力军作用，围绕“一行一品”，创新推出“茶叶贷”，为当地茶叶产业高质量发展源源不断地注入金融“活水”，助力“小茶叶”带动乡村大振兴。

2024年以来，遂川农商银行召开茶叶生产工作座谈会10余场，组织工作人员进企进户实地走访，了解茶叶生产经营周期及在各环节可能遇到的困难。经过充分研讨，该行从“本地特色产业+金融特色产品”的角度大胆破题，从市场实际需求出发推出“茶叶贷”，形成专业化管理、集约化经营、流水线办结的“信贷工厂”，进一步提升了金融产品和茶叶生产经营的契合度。在流程办理上，该行成立“茶叶贷”工作小组，及时跟踪当地茶叶产业发展资金需求，开通“绿色通道”，优化贷款流程，简化审批手续，提高办贷效率；在贷款期限上，该行合理设定并适当延长茶叶产业经营主体贷款期限，满足茶叶生产经营周期的实际需求，避免由于贷款期限与生产经营周期不匹配增加资金压力；在授信额度上，该行根据茶叶产业经营主体的生产经营状况特点，采取综合授信、循环使用的方式，提高最高授信额度至200万元；在服务方式上，该行积极探索“银行+企业+农民专业合作社+农户”融资服务模式，依托龙头企业、茶叶专业合作社的带动作用，推动茶叶产业向集约化、品牌化方向发展。

该行与县普惠金融中心、县茶叶局、县劳动就业局等单位合作，致力于解决茶叶产业技能培训、采茶用工、金融服务、市场销售等环节的问题。该行在县行政服务中心专设普惠金融服务窗口，为茶叶产业经营主体提供征信业务查询、贷款政策咨询、结算账户开立等现场服务；入驻吉安市“吉惠通”平台，引导茶叶产业经营主体在该平台申请“茶叶贷”，推动金融服务供给与客户融资需求实现快速传递，使“茶叶贷”更加个性化、智能化、便捷化。

该行开展“党建+金融助理”驻村（企）工程，选派综合素质较高、熟悉金融业务的党员干部，深入一线担任金融助理，并在各主产茶区增设普惠金融工作站、流动金融服务点，开设涉茶金融服务专柜，为茶叶产业经营主体提供开户、结算、理财、咨询等基础性、综合性的精细化和针对性服务。通过党建引领，该行把基层党建、金融支茶农助茶企等工作有机结合起来，打造了广覆盖、多渠道、多层次的“茶叶贷”服务网络。 **康旭龙 廖海华**

近年来，山西平定农商银行以实际行动助力农场种植，以金融之力赋能乡村产业、点亮农户增收愿景。截至5月末，该行支农支小贷款余额96.8亿元，较年初净增3.62亿元。图为该行支持的农户正在采摘成熟的西红柿果实。 **周志俭**

尧都农商银行
谱写车轮下的“致富经”

晨光初乍，一辆辆重型卡车列队在临汾市尧都区吴村镇物流园，司机们正忙碌而有序地装卸货物，车队整装待发。“要是没有农商银行的支持，哪儿有今天的好光景啊。”该公司负责人赵大哥充满感激地说道。

几年前，赵大哥还只是一名普通的货车司机。他每天早出晚归，靠着一辆旧车接单跑长途，虽然辛苦，但也靠着自己的努力积累下了丰富的从业经验和稳定的客户群体。他心里始终有个梦想——想要拥有一辆属于自己的车、想要发展一支车队、想要成立物流公司。然而，买车需要的资金远远不够，这些梦想无异于“天方夜谭”。

一次偶然的机会，山西尧都农商银行吴村支行工作人员在开展走访营销时，了解到了赵大哥的想法和当前面临的困境。由于赵大哥经营经验丰富，且当前物流行业总体向好，在详细了解他的需求和经营计划后，工作人员第一时间为其匹配了10万元的“富农运输贷”。短短几天，贷款顺利到账，赵大哥如愿买下了第一辆属于自己的货车。“那时候，农商银行是第一个，也是唯一一个相信我的人。”赵大哥回忆道。

有了新车，赵大哥的运输生意越跑越顺，也越跑越有心劲儿。他勤恳踏实，客户越来越多。2021年，他正式注册了一家物流公司，开始承接更大规模的货运业务。

生意做大了，身边不少乡亲也想加入运输行业，有想自己买车但资金不足的，赵大哥二话不说，把他们都推荐给了扶持过自己的尧都农商银行吴村支行。在他的牵线下，近20位乡亲成功办理了“富农运输贷”，贷款总额达百余万元。

随着国家对环保要求的提高，赵大哥敏锐地意识到，新能源货车是未来的趋势。2023年，他决定逐步将燃油车更换为电动车，但购车成本较高，资金一时周转不开。

这一次，他依然选择走进农商银行说明了自己的需求。该支行负责人表示：“这是好事儿啊！国家一直很重视清洁能源领域的发展，咱农商银行也积极响应号召，不断加大对清洁能源领域的绿色贷款支持，你有这个想法，我们一定全力支持！”在严格实地考察后，该支行再次迅速地为他办理了绿色信贷，支持他购置新能源车辆。“农商银行总是走在前面，政策跟得紧，服务也贴心。”赵大哥笑着说道。

从一辆车到一家公司，从一个人到一群人，赵大哥的创业之路，也是尧都农商银行扎根“三农”、服务小微的缩影。正如他所说：“致富路上，有农商银行相伴，心里更踏实！”未来，他们的故事还将继续书写下去，在金融与物流的交响乐章中，也会有更多“好帮手”的新故事将不断发生。 **陈萍**

南通农商银行聚力新引擎
提供全方位多层次金融服务

近年来，江苏南通农商银行顺势而为、精准施策，锚定普惠、科技、绿色、养老、数字五大金融板块，铺开一幅全方位、多层次的金融服务蓝图。

该行聚焦区域科技创新发展重点领域，不断升级特色科技金融服务模式，创新建立了包含专门团队、专门产品、专门政策、专门机构、专门考核和专门流程的“六个专门”服务机制，配套差异化考核办法，建立尽职免责制度，提高对科技型企业不良贷款的容忍度，激发营销人员服务科技创新企业积极性，着力构建专业高效的科技金融服务体系，推动科技金融贷款规模稳健增长。该行结合科创企业“轻资产、少抵押、投入大、周期长”的特点，精准匹配“苏质贷”“苏创融”等省级信贷产品，创新推出“纯信贷”“收单商户贷”“知识产权质押贷”等特色产品，把好政策兑换成“真金白银”，把好产品送到科创企业手中。

该行高度重视绿色金融发展，持续强化顶层设计，优化产品体系，深化交流合作，不断提升绿色金融服务能力，积极践行绿色金融责任。该行印发绿色金融发展工作行动方案，成立绿色金融工作领导小组，着力构建专业高效的绿色金融服务体系；积极落实产业信贷政策导向，探索多元抵押模式，创新推出“绿色农业贷”“环保贷”等特色产品；稳妥开展排污权、碳排放权等环境权益抵质押融资，拓宽绿色金融服务路径，为绿色经济注入强劲动力。

该行发扬“背包精神”，做好“网格化”营销，进一步夯实普惠信贷客户管理基础，促进走访对接成果有效落地，推动实现普惠投放“增量扩面、提质降本”目标；瞄准科技创新、绿色低碳及重点产业链上小微企业的迫切需求，不断优化金融产品、革新服务模式，全方位提升普惠金融服务质效。此外，该行聚焦队伍建设，全方位挖掘人才潜力，精准量化工作成效，充分调动人员积极性。

该行围绕养老产业发展的金融需求，创新“颐福乐”特色产品，加大对养老机构新建、改扩建及购置的信贷支持，积极助力全市打造“链式养老”服务模式。根据老年客户的多样化需求，该行积极拓展金融产品，及时推出适配的储蓄存款、理财产品和保险产品，满足其养老储备和风险管理需求。此外，该行扎实推动金融服务适老化改造，从软硬件设施、服务方式、人文关怀等方面搭建独具特色的老年金融服务体系，着力为老年人提供更周全、更贴心的专业化金融服务，切实提高老年人的获得感、幸福感、安全感。

该行致力于数字化转型，以数字化、智能化的手段重塑商业模式、盈利模式，加强AI算法模型的研究和探索，探索大模型在风险防控、统计分析、文本写作等领域的试点，提升人工智能运用水平，激发数字化创新动能；建设完善体验员工“画像”、机构“画像”和模型管理等工具功能，将问题指标、限额监测异常指标与业务系统进行交互，实现风险提前管控；持续优化金融科技平台，构建长效发展机制，以更好地适应新时代的变革要求，为该行数字化转型提供强有力的支撑和保障。 **倪美丹**

和田农商银行
金融“活水”浇灌沙漠玫瑰

近日，位于塔克拉玛干沙漠边缘的新疆和田地区于田县，10万株沙漠玫瑰迎来盛大采摘季。这片生长在沙漠、承载着治沙重任的玫瑰，不仅是生态治沙的成果，也是当地农民增收致富的“黄金产业”，更是新疆和田农商银行以金融“活水”精准滴灌特色产业的生动实践。

玫瑰产业前期投入大、回报周期长，从育苗到开花需两年，每亩前期投入近千元，生产资金短缺成为摆在种植户、农民专业合作社和新型农业经营主体面前的“拦路虎”。和田农商银行于田支行精准捕捉到这一难题，及时推出“沙漠玫瑰全产业链扶持计划”，通过信贷资金为产业发展保驾护航。

在该支行持续多年的资金支持下，于田县已形成了从培育、种植、采摘到收购、加工、销售的完整产业链。凭借优异品质，沙漠玫瑰不仅获得国家农产品地理标志认证，还入选了全国名特优新农产品名录，成为带动当地农民增收致富的特色产业之一。目前，于田县玫瑰种植面积达8万余亩，年产值突破2亿元，“玫瑰之乡”的金字招牌愈发闪亮。

近五年来，和田农商银行累计投放2.87亿元贷款用于支持玫瑰花产业，全方位支持沙漠玫瑰种植与精深加工全产业链，使玫瑰花香飘大漠。如今，一簇簇沙漠玫瑰在塔克拉玛干沙漠迎风绽放，曾经的“沙海”正变身“花海”。

和田农商银行相关负责人表示，该行着力将绿色金融与自治区“十大产业集群”有机结合起来，进一步完善金融服务体系、创新服务模式，持续以金融“活水”浇灌特色产业，更好地满足玫瑰花产业发展的多元化金融需求，让“生态美、产业兴、百姓富”的乡村振兴梦想在荒芜的沙漠上拔节生长、绽放芳华。 **韩红波 王佳林 唐睿婷**

大同农商银行
巧做“加减法”助力小微企业发展

近年来，大同农商银行积极发挥地方金融主力军的作用，坚守支农支小的战略定位和经营定力，把支持“三农”、民营企业、小微企业当作自己的主责主业抓牢抓实，巧做“加减法”，解决小微企业融资难、融资贵的问题。

该行配备专职客户经理，采取现场宣讲、张贴标语、电子屏显示等形式解答小微企业政策问题，宣讲扶持小微企业发展的财税、金融等各项政策措施，加强小微企业贷款的对接营销；充分发挥人员、机构、业务等方面的专业优势，在帮助小微企业及时把握经济运行宏观走势的同时，全面了解企业发展中的金融需求，并据此为其提供量身定做的信贷产品；建立科学利率定价机制，在科学测算的基础上，根据小微企业用款期限、用款周期，制定合理的小微企业利率，最大限度让利小微企业，降低小微企业融资成本；主动与小微企业、个体工商户等经营主体对接，召开“银企”对接会，加强沟通合作，破除信息壁垒，全力满足小微企业融资需求。

该行结合企业征信状况、担保方式、资金回笼情况、经营情况、以往合作情况等因素，对贷款企业实行差异化管理，采取目标利率浮动等模式，实行差别化定价，降低企业类贷款利率，有效缓解企业利息负担；与各类评估公司对接，选择信誉佳、服务好、收费低的评估公司予以准入，建立长期合作关系，降低企业评估费用、节约客户评估时间；严格制定并执行各项信贷管理办法，自觉规范各项信贷办理、审批流程，确保不向贷款企业收取任何除贷款利率之外的费用；完善服务机制，为企业提供信贷、信息、咨询、结算、代理等全方位的金融服务，减少辗转环节，缩短办贷时间，进一步提高客户贷款申贷率和办贷效率。 **徐碧卿**

江永农商银行
金融“桃”醉香花井 荒坡结出“致富果”

六月的香花井村，漫山桃林郁郁葱葱，累累红果压弯枝头。清晨，当湖南江永农商银行兰溪支行客户经理抵达山脚时，桃农们已挎着竹篮穿梭在石缝间的桃树下，采摘下尚且挂着晨露的鲜桃。这片曾被视作“不毛之地”的石头山，如今已成为小有名气的“花果山”，在这荒山变身“金山”的漫长过程中，江永农商银行有幸见证、有幸参与。

香花井村的桃树种植史，是一部“与石争地”的奋斗史。曾经，嶙峋怪石遍布的山坡被视为农业发展的桎梏。十多年前，第一批拓荒者怀揣着“向石头要效益”的决心，挥锄凿岩，在岩缝中种下桃苗，没人相信这些倔强的举动能为落后的村子带来改变。可当这一番尝试小获成功后，村民们看到了希望，越来越多的人加入到垦山种桃的行列中来。村民们以愚公移山的毅力，将不可能变成现实，每一株扎根石缝的桃树，都见证着村民与自然抗争的不屈精神。

近年来，随着桃子产业的不断发展，村民们对资金的需求也日益增加。江永农商银行兰溪支行敏锐地察觉到这一情况，主动作为，组织工作人员深入一线了解农户的实际需求，经过背靠背评议，将符合要求的121户种植户纳入整村授信“白名单”，依托“惠农快贷”产品，实现“一次授信、循环使用”。在香花井村不断发展腾飞的道路上，江永农商银行始终与农户并肩前行，成为他们创业致富的坚实后盾。截至目前，江永农商银行对香花井村的信贷资金支持共计912万元，扶持种植户121户，一棵棵桃树正乘着金融春风，结出满枝“致富果”。 **唐晓玲 何素娥**

沛县农商银行
完善金融服务 推进乡村振兴

在全面推进乡村振兴战略的新征程中，江苏沛县农商银行始终秉持“乡村振兴主办行”的责任担当，以产业兴旺为抓手，以农民增收为目标，持续创新金融服务模式，提升服务质效，为地方经济发展注入源源不断的金融“活水”。

通过创新“整村授信”服务模式，该行构建起包含30个一级网格、407个二级网格（行政村）的服务网络，依托“一村一员”精准对接，做到金融服务“横向到边、纵向到底”。通过联合乡镇挂点领导、村委干部召开动员大会等方式，该行重点宣传“家庭备用金”理念，为农户提供无抵押、无担保的信贷支持。

针对不同群体融资需求，该行持续完善乡村振兴产品体系，推出多款特色信贷产品——“惠商贷”助力8847家商户实现资金周转，让经营无忧；“沛泽新农贷”精准对接种植养殖大户、家庭农场1031户，支持农业规模化发展；“安居贷”满足集中搬迁农民购置安置房需求，帮助1835户群众圆了“安居梦”。依托江苏农商联合银行展业平台，该行推行“线上+线下”无纸化办贷模式，提供利率优惠、流程便捷的金融服务，农户综合融资成本较2022年下降了116个基点，切实解决农户融资难、融资慢问题。

为打通金融服务“最后一公里”，该行建成395个“沛泽驿站”，为村民提供存取款、生活缴费、政务代办等一站式服务；结合“夏日行动”大走访活动，开展存款保险、防范电信网络诈骗、非法集资等公益宣传，提升群众金融素养；充分发挥“第一道防线”作用，累计拦截电信网络诈骗10余起，帮助客户挽回经济损失超300万元，用实际行动守护百姓“钱袋子”。 **许强强 韩猛**