

长治漳泽农商银行
为养殖户发放“惠农贷”

近年来,山西长治漳泽农商银行锚定支农支小战略定位,以普惠金融为利刃,创新打造“链式金融服务”模式,精准破解养殖户融资难题。截至目前,该行累计发放养殖类贷款97户、金额5620万元,用金融“活水”浇灌出一片养殖产业新天地。

张大哥是老顶山镇嶂头村有名的养牛大户。近期,他打算进一步扩大养殖规模,购买更多设备,但却因为缺乏资金而犯了愁。长治漳泽农商银行堠北庄支行的客户经理在调研走访时,了解到他的资金需求后,立即携带移动终端设备为其提供上门服务,通过调取张大哥近一年的饲料采购记录、养殖档案等经营数据,精准评估其融资需求,为其定制信贷方案,并推介“惠农贷”金融产品,开通“绿色审批通道”,实现高效极速放款12万元。

下一步,该行将不断创新金融服务模式,深化与养殖户的合作,助力更多农户在养殖产业中发家致富,为乡村振兴贡献金融力量。

李雪

威县农信联社
金融“活水”润泽小微企业

河北正灿滤清器制造有限公司是一家成立于2017年的科技型制造企业,凭借过硬的产品质量与国际化视野,在激烈的市场竞争中闯出了一条高质量发展之路。

今年以来,该企业因拓展新能源滤清器生产线,面临原材料采购资金短缺的问题。河北威县农信联社积极响应河北省联社“一池两新万企”行动号召,组建专项服务团队深入该公司进行调研。“从贷前调查到贷款发放仅用时3天!”该企业财务负责人感慨道。威县农信联社通过开通“绿色通道”,为其精准投放贷款300万元。这笔资金如同及时雨,保障了包括聚醚多元醇在内的核心原料的供应,助推企业产能突破1500万套。

自“一池两新万企”行动开展以来,威县农信联社的工作人员已累计走访企业及经营主体8667家,摸排融资需求460条,累计为企业新增授信16.1亿元。

张蕾

峡江农商银行
量身定制“政采贷”融资方案

“从贷款申请到300万元信贷资金入账,仅仅需要不到一周时间。”位于峡江县工业园区的某公司负责人说道。据悉,该公司是一家从事建筑智能化工程施工的电子科技企业,最近签约了一个政府采购项目,因为订单备货、添置设备等导致流动资金出现紧张。

江西峡江农商银行了解到这一情况后,立即组织客户经理进行上门调查,“一企一策”为企业量身定制300万元的“政采贷”融资方案。信贷资金到位后,该企业立刻向供应商订购了一批设备,及时解了燃眉之急。

峡江农商银行从客户实际出发,通过“政采贷”授信,将一份政府采购合同化为“真金白银”,破解了企业融资难题,为小微企业融资开辟了新路径。同时,该行主动加强与当地政府沟通联系,积极关注政府采购项目,与中标供应商开展上门精准对接,并开通“绿色通道”,在客户资料齐全的情况下,做到快办、快审、快批和快放,将更多金融“活水”精准引向中小企业,助力企业破局发展。

邹智彪

**二十载砥砺奋进
绘就高原金融新画卷**

(上接1版)

创新服务模式,拓宽产品渠道
青海农信秉持“源于为您”的服务理念,结合青海各地的自然条件、历史文化、特色产业等因素,以“一县一品”特色信贷模式为抓手,结合全省经济社会发展现状、产业规划、信贷需求等,先后推出“三牲贷”“拉面贷”等一系列金融产品,支持全省特色产业发展。截至目前,青海农信已累计投放“三牲贷”429笔、金额1.9亿元;“拉面贷”3.91万笔、金额47.06亿元。

青海农信以创新驱动金融赋能,在服务社会民生与基层治理领域持续发力,取得了显著成效;全力加大社会民生领域金融产品和服务的创新力度,累计制发第三代社保卡371.45万张,发卡量占到全省总发卡量的62.7%,在全省金融机构中位居第一;搭建农村集体“三资”管理数字平台,已在全省29个县区成立“三资”代理服务中心,为全省3737个行政村开立村集体账户,开户率达90%。

奋楫扬帆二十载,高擎农信奋进旗。站在高质量发展的新起点,青海农信将以坚如磐石的战略定力、永不懈怠的奋斗姿态,全力以赴为青海省经济社会发展贡献金融智慧,为谱写中国式现代化青海篇章贡献更大农信力量。

武汉农商行提供全方位服务

助力企业成功登陆港交所

遇阻力。

作为服务科技型企业的“行家里手”,武汉农商行光谷分行始终关注辖内科技型企业的融资需求。得知元光科技在发展初期面临资金难题后,光谷分行科技金融服务中心团队主动走访企业,为其量身定制专属金融服务方案,成功运用“科技融”系列产品为企业发放信贷资金,助力企业成功提升技术实力和市场竞争力,驶入发展的“快车道”。此外,光谷分行科技金融服务中心积极跟进企业金融服务需求,联合科技金融生态伙伴为企业提供财务辅导、信贷咨询、政策讲解等全方位金融服务,帮助企业优化财务管理,提升资金使用效率;同时,协助企业对接资源、申领补贴,切实降低融资成本,为企业不断创造有利条件。截至目前,该行已累计为元光科技发放贷款

5000余万元。

“在武汉农商行全方位的金融服务支持下,元光科技在复杂的市场环境中站稳了脚跟,企业经营持续向好、发展步伐愈发稳健。企业的成功上市,离不开武汉农商行的鼎力支持!”谈及与武汉农商行的合作,该企业负责人满怀感激。长期以来,武汉农商行坚持以科技创新为导向,通过打造科技金融服务中心专营服务机构,创新“九专”服务模式,致力于为科技型企业提供全流程、多层次的金融服务。未来,武汉农商行将继续加大对科技创新的支持力度,助力更多科技型企业在资本市场实现腾飞,推动科技创新成果加速转化为现实生产力,为武汉打造“全国科技创新高地”提供支撑力量,在服务国家战略中彰显地方金融机构的责任与担当。

缪子龙 杨学伟



为提升消费者金融素养,增强其安全意识,贵州黔西农商银行聚焦“保障客户权益,乐享安心生活”主题,组织开展“普及金融知识万里行”活动。截至目前,该行通过“集中宣传+精准触达+多渠道联动”模式,累计开展宣传活动15场,发放宣传折页1300份,活动触达1800人次,有效提升了不同客户群体的金融知识储备。图为活动现场。

曾元

普惠金融呵护青年创业梦

——邵阳农商银行支持地方经济高质量发展系列报道之二

2024年9月,湖南省委书记沈晓明在2024互联网岳麓峰会岳麓论坛上广邀全国乃至全球大学生来湖南创新创业。在今年的全国两会上,沈晓明再次向大学生发出了“背着双肩包就可以到湖南来创业”的热情邀约。

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

工活动板房。一次偶然的机会,何少勇来到邵阳农商银行宝中支行开户,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单一多则意味着需要大量原

材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。” he说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。

何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,

对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。

在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。

何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的产业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷资金,让一批批企业在金融“活水”的精准浇灌下,从幼小的种子长成参天大树。

湖南邵阳市宝科建材贸易有限公司成立于2019年,企业负责人何少勇是一位33岁的青年。多年前,大学毕业的何少勇曾在一家生物制药公司上班,因为不安于现状,于是有了创业的想法。后来,他从公司辞职,干起了活动板房业务代理。2014至2019年,他见证了这个行业的高速发展,并深刻

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单一多则意味着需要大量原

材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。” he说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。

何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,

对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。

在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。

何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的产业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷资金,让一批批企业在金融“活水”的精准浇灌下,从幼小的种子长成参天大树。

湖南邵阳市宝科建材贸易有限公司成立于2019年,企业负责人何少勇是一位33岁的青年。多年前,大学毕业的何少勇曾在一家生物制药公司上班,因为不安于现状,于是有了创业的想法。后来,他从公司辞职,干起了活动板房业务代理。2014至2019年,他见证了这个行业的高速发展,并深刻

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单一多则意味着需要大量原

材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。” he说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。

何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,

对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。

在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。

何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的产业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷资金,让一批批企业在金融“活水”的精准浇灌下,从幼小的种子长成参天大树。

湖南邵阳市宝科建材贸易有限公司成立于2019年,企业负责人何少勇是一位33岁的青年。多年前,大学毕业的何少勇曾在一家生物制药公司上班,因为不安于现状,于是有了创业的想法。后来,他从公司辞职,干起了活动板房业务代理。2014至2019年,他见证了这个行业的高速发展,并深刻

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单一多则意味着需要大量原

材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。” he说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。

何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,

对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。

在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。

何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的产业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷资金,让一批批企业在金融“活水”的精准浇灌下,从幼小的种子长成参天大树。

湖南邵阳市宝科建材贸易有限公司成立于2019年,企业负责人何少勇是一位33岁的青年。多年前,大学毕业的何少勇曾在一家生物制药公司上班,因为不安于现状,于是有了创业的想法。后来,他从公司辞职,干起了活动板房业务代理。2014至2019年,他见证了这个行业的高速发展,并深刻

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单一多则意味着需要大量原

材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。” he说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。

何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,

对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。

在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。

何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的产业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷资金,让一批批企业在金融“活水”的精准浇灌下,从幼小的种子长成参天大树。

湖南邵阳市宝科建材贸易有限公司成立于2019年,企业负责人何少勇是一位33岁的青年。多年前,大学毕业的何少勇曾在一家生物制药公司上班,因为不安于现状,于是有了创业的想法。后来,他从公司辞职,干起了活动板房业务代理。2014至2019年,他见证了这个行业的高速发展,并深刻

认识到,基建项目需要大量活动板房,但背后也隐藏着“幸福的烦恼”。

“订单一多则意味着需要大量原

材料,有时甚至需要增加生产线,无形之中就加大了机器设备采购、人力成本等开支。” he说道。此外,企业还要根据市场行情进行囤货,如果遇上欠款多、回款慢等情况极易影响正常经营。

何少勇目睹了这一切,深知资金对于企业发展就是“水与鱼”的关系,

对于企业发展就是“水与鱼”的关系,以至于后来创业,在选择与哪家银行合作时非常慎重。

后来,由于业务拓展,何少勇急需资金,他第一时间就想到了邵阳农商银行。

在了解到他的金融需求后,邵阳农商银行宝中支行多次安排工作人员开展上门服务,在摸清公司生产规模、销售盈利等情况后,为其量身打造“商户贷”产品。仅用5个工作日,何少勇申请的495万元信贷资金就到账了。在这笔资金的助力下,何少勇对公司设备进行了更新与升级,助力生产线实现20%的自动化,大幅提高了生产效能。

作为扎根本土的普惠型银行,邵阳农商银行除了决策链条短、网点分布广、信贷产品多等优势外,还特别注重社会责任和人文关怀的温度。

何少勇在对比多家银行的融资方案后,选择与邵阳农商银行建立合作伙伴关系,看中的正是这一点。

长期以来,创新创业都是湖南邵阳农商银行支持的重点领域。该行在常态化走访中,瞄准有潜力的产业、敢于追梦的创业者,在做好风险评估的基础上,为相关客户送去信贷