

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管 农民日报社主办 《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2025年7月29日 星期二 乙巳年闰六月初五 第685期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com

大娄山下的普惠答卷

——遵义农信创新金融服务彰显为民温度

□ 本报记者 霍云鹏

近年来,贵州遵义农信辖内农商银行、农村信用社(以下简称:各行社)聚焦群众政务办理和金融服务需求,深度协同县(市、区)政务、社保等部门,精心打造“农信黔行”党建品牌,有效解决外出务工人员服务“两头空”和山区群众政务办理难题。同时,各行社主动扛起地方普惠金融引领者的责任,持续深耕本土市场,精准定制专属信贷产品,有力地支持竹业、茶叶、辣椒、中药材等十二大农业特色优势产业发展,在大娄山下谱写出了普惠金融新篇章。

走出去 金融服务“心连心”

芙蓉江畔,G69银百高速“穿云破雾”。近期,正安县农信联社“政务+金融”千里送服务队队员瞿灿驱车启程,奔赴浙江温州,为正安籍外出务工人员送去暖心服务。

来自正安县中观镇的熊奶奶,随在温州务工的儿子迁居多年,因腿脚不便,始终未能返乡办理个人社保卡。抵达温州后,瞿灿与3名队员直奔熊奶奶住处,几人分工协作,短短几分钟便完成了信息采集、制卡、人脸识别、社保待遇资格认证等全流程操作,帮熊奶奶解决了这件心头大事。“谢谢你们特意大老远地跑来帮我,真是太贴心了!”熊奶奶笑着说道。

2023年以来,各行社通过共享政务数据,精准对接外出务工人员异地办理社保卡、贷款、结息还款、代发工资等基础性服务需求,创新推出“政务+金融”

一站式解决方案,持续深化“农信黔行·千里送服务”党建品牌内涵。截至6月末,遵义农信累计开展50次“‘政务+金融’千里送服务”活动,办理2.8万笔基础金融业务,为4万余人次提供政务办理和业务咨询服务。

俯下身 产业赋能“肩并肩”

在赤水河畔的半山腰上,获得赤水市农信联社近400万元信贷资金支持的极竹堂非遗竹编产学研基地内,100多位工人早早便忙碌起来。一根根发丝般纤细的竹蔑,在他们的手中仿佛“飞针走线”。从这里生产的竹杯、竹笔、竹字画等非遗竹编作品,远销大江南北。

2009年以来,贵州红赤水集团有限公司累计获得赤水市农信联社1.6亿元信贷资金支持。依托这笔资金,该公司将一棵棵竹笋精心加工成多种美食,产品远销美国、日本、新加坡、马来西亚等国家。同时,该公司通过吸纳就业、收购原材料等方式,带动当地5000余名群众增收。

“竹”梦“黔”行,赤水农行人笃行不辍。2019年,赤水市农信联社紧扣赤水市“竹业强市”战略部署,创新推出“竹链贷”信贷产品。该产品精准打破了竹产业购销环节的资金短缺瓶颈,能够全链条激活竹产业上中下游发展动能。此举使该联社成为贵州农信系统内首家落地“绿色+普惠”全流程上供应链金融服务的银行机构。截至目前,赤水市已有118家农民专业合作社受益于“竹链贷”的政策红利,累计获得21.06亿元的贷款支持。

在湄潭县的“中国茶海”、凤冈县的“茶旅第一村”——田坝村、余庆县的二龙山,微风轻抚面颊,茶香氤氲弥漫。每到茶青采收时节,湄潭、凤冈、余庆农商银行的客户经理就会携带移动展业设备,前往茶山、茶青交易市场、茶叶加工车间,为茶企、茶农提供全方位金融服务。

翠岭香生态茶业有限公司总经理陈其洪细算了一笔账:春茶单芽收购期仅20天,日均需要流动资金20万至30万元;“一芽二叶”的夏茶收购周期更长,每日资金需求达7万至16万元。“面对如此巨大的资金压力,没有农商银行的鼎力支持,我是真的扛不住!”陈其洪坦言。今年初,陈其洪凭借“股权质押+抵押+保证+信用贷款”的组合融资方案,成功向凤冈农商银行申请了1200万元贷款,一年的茶青收购资金难题迎刃而解。今年以来,凤冈农商银行田坝支行累计发放1899笔线上贷款,以6164万元金融“活水”精准灌溉茶产业。

近年来,遵义农信深耕全市十二大农业特色优势产业,创新推出“红辣椒贷”“惠茶贷”“生猪贷”等8个供应链系列信贷产品,累计投放信贷资金800亿元,扶持茶业、竹业、辣椒、食用菌、中药材、乡村旅游等领域20余万家企业发展,惠及3000余家乡乡村旅游。

沉下去 社保办理面对面

且坪小学位于海拔1400余米的深山,距正安县班竹镇有一个小时的车程。邹银春在接孙子放学的途中,在校

门口的“社银一体化”永银便民店完成了今年的第一次社保卡人脸识别认证。“在村里就能办理社保业务,比之前方便多了!”让邹银春感触至深的“让数据多跑路,群众少跑腿”变化,还得从遵义农信深化“社保+金融”合作说起。

2021年,借助贵州省联社遵义审计中心与遵义市人力资源和社会保障局联合搭建的合作平台,各行社主动对接县(市、区)社保局开展深度合作,扩大惠民政策覆盖面。2022年,贵州省“社银一体化”服务率先在遵义市启动试点工作。遵义农信对覆盖全市村居的“黔农村村通”普惠金融服务点开展标准化、规范化“社银一体化”升级改造。

2024年,遵义市政府将“社银一体化”服务纳入年度“十件民生实事”,在全市建成了1400个“社银一体化”服务点,全力推进人社服务“就近办”。截至6月末,各行社已完成1811个“社银一体化”服务点的建设与升级,覆盖遵义市1377个村居。

统计数据显示,截至2024年,遵义农信“社银一体化”服务点累计办理社保业务28.97万笔,其中2024年度累计办理业务12.26万笔,服务点数量、覆盖密度、业务办理量三项指标均居全省农信系统首位。

普之城乡、惠之群众,永远在路上。6月11日,贵州省联社遵义审计中心与遵义市人力资源和社会保障局再次深化合作,推出深度反哺民生的信贷产品,开启“社银一体化”服务民生新征程,从源头为群众的幸福生活“加码”,持续书写民生服务新篇章。

◀近年来,新疆博湖农商银行加大涉农贷款的投放力度,围绕“三农”领域的融资难点,通过强化走访对接帮扶,完善基础金融服务等一系列举措,让金融“及时雨”持续润泽以辣椒种植产业为代表的地方特色产业。截至目前,该行累计向530户椒农授信1.15亿元。图为该行客户经理实地走访辣椒种植基地,了解辣椒生长情况及椒农的信贷资金需求。 陈梦格



河北农信“一池两新万企”行动系列报道之十一

坚守主责主业 展现使命担当

——张家口农商银行“一池两新万企”行动工作纪实

□ 本报采访组 党云帆 王海潮 李吉森

长城脚下,桑干河畔,河北张家口凭借“大好河山”的资源禀赋,建设成为了一颗璀璨的塞外明珠。这座衔接华北与草原的枢纽之城,在京津冀协同发展的浪潮中,依托“首都两区”(水源涵养功能区、生态环境支撑区)定位,重点发展可再生能源、冰雪产业和高端制造业产业,书写出新时代的华彩篇章。

在“一池两新万企”行动中,张家口农商银行以金融“活水”精准滴灌为目标,坚持支农支小主责主业不动摇,通过构建“顶层设计有方向、落地执行有保障”的服务体系,全力为小微企业赋能增效。截至今年6月末,张家口农商银行累计走访小微企业、新型农业经营主体及农户8.3万户,并为其中心5997户提供授信,授信金额57.58亿元,用信53.64亿元;通过“冀农微银”小程序成功采集企业信息5.23万家,其中实现“推荐营销”“后续跟进”等有效

走访2.74万家;创建信用微企园区5个、信用微企26家;完成“背靠背”评议乡镇6个,累计开展“背靠背”评议行政村208个。

科技驱动部门协同 上门服务提质增效

“我们公司竞标国网项目,需要缴纳36万元保证金。张家口农商银行的工作人员通过上门服务,一个小时就帮我们办完了所有手续,这种办事效率,是张家口营商环境的最好证明!”近日,张家口市一位媒体行业创业者在朋友圈发出这样的感慨。

这项服务,来自张家口农商银行通过账户集中审核中心建设、数字化流程再造、跨部门协同机制创新推出的对公服务新模式,致力于为小微企业、事业单位等各类客户减轻融资压力,节约时间成本。

在新模式下,企业开户审核权限集中至总行账户集中审核中心,审核人员通过系统实时审批,开户平均耗时从传统模式的3至5天缩减到1至2个工作日,部分符

合条件的客户还可实现当日开户,工作效率提升超50%。5月以来,张家口农商银行成功为140户客户办理开户手续,客户满意度高达95%,各网点对公业务柜台占用率下降67%。

创新优化金融产品 满足企业融资需求

张家口市时蔬鲜蔬菜销售有限公司(以下简称:时蔬鲜蔬菜销售公司)是一家蔬菜配送供应链企业,采用“基地直供”策略,通过自建种植基地直接向市场供应蔬菜产品,在张家口市区有200多家便利店。

对蔬菜配送企业来说,客户结账周期较长,因此流动资金较为紧张。张家口农商银行的工作人员积极上门对接,为该企业发放了两笔贷款,金额分别为400万元、200万元,支持其稳健发展。在信贷资金的支持下,时蔬鲜蔬菜销售公司建设了新的智能温室,扩大了种植面积,并带动基地周边6000余户农户致富增收。(下转2版)

今年以来,江苏南通农商银行紧扣“信贷服务提升年”“合规文化建设年”双目标,聚焦实体经济投放与不良贷款管控两大主线任务,以差异化市场布局为抓手,通过“网格化经营+专业化走访”双轮驱动,系统推进经营目标落地见效,全力服务地方经济发展。

该行围绕区域经济特色,精准锚定辖内核心市场板块,构建“园区+城区+县城+特色产业+乡村”立体化服务网络;在南通经济技术开发区、南通国家高新技术产业开发区等四大重点开发园区设立工作专班,一对一对接制造业企业的金融服务需求;立足崇川工商业集聚区,实行“专业团队走访+周边网点落地”模式,实现客户服务全覆盖;下沉乡镇及农村腹地,以“整村授信提质增效工程”为抓手,着力提升普惠金融服务的可得性,全面筑牢服务实体经济主阵地。

针对传统营销服务较为粗放的问题,该行创新实施“网格化经营”工程,将全辖划分为498个营销网格,明确各支行信贷展业“责任田”,实行“一行一计划”工作机制,推动服务重心全面下沉。总行班子成员带头开展“上下联动大走访”,机关部室骨干每周三固定下沉辖内支行开展协同营销。截至5月末,该行工作人员累计实地走访客户1.97万户、电话沟通客户4777户,切实做到了重点客户“应访尽访”。

针对不同客户群体的金融需求,该行配套差异化金融服务方案:对外地招商引资企业实行“跟随政府招商”模式,提供从开户结算到融资的全流程、一站式服务,提升获客效率;对本土企业提供覆盖全生命周期的金融服务,依托行内法律专业团队免费提供法务咨询,增强客户黏性;对流失客户实施“一户一策”召回计划,通过梳理社会关系网、发动原服务人员等进行“情感营销”,推动客户回流,切实将网格化经营转化为服务实效。

该行以“三台六岗”模式转型为契机,选优配强专业走访团队共50人,构建“专精团队+全域联动”分层营销体系,推动走访成果高效转化。该行园区服务专班对4个重点园区内企业开展全覆盖走访,累计新增授信9.5亿元、发放贷款6.1亿元;工商业走访小组深耕乡镇工业集中区、商圈楼宇等市场,借助客户转介绍机制,累计签约客户453户,贷款金额3.5亿元;整村授信行动小组高质量完成209个行政村的整村授信工作,群众覆盖率达85.7%。

下一步,南通农商银行将持续深耕“双年”目标沃土,把网格化服务当作“责任田”精耕细作,将专业化走访化作“金钥匙”破局开路,在实体经济贷款投放的主战场上持续发力,让金融“活水”更精准地浸润实体经济根基,奋力书写“服务地方、共兴产业”的崭新篇章!

南通农商银行锚定“双年”目标

赋能实体经济高质量发展

张伊曼



以“瘦身”促“强身”

□ 霍云鹏

据国家金融监督管理总局统计数据显示,今年上半年,全国共有2677家商业银行网点退出,数量已超2024年总和。值得关注的是,退出的商业银行网点中农商银行占比约八成。这一数据背后,是农商银行在改革重组、数字化转型趋势下的主动求变。

近年来,农村中小银行加速推进改革重组工作。今年,国家金融监督管理总局将“加快推进中小金融机构改革化险”作为重点监管任务,目标聚焦于中小金融机构的减量提质与风险处置,通过包括兼并重组在内的方式压降中小金融机构数量。

除此之外,在金融科技的迅猛发展下,大量银行实现了业务线上办理,适当收缩线下网点在所难免。《2024中

国数字银行调查报告》显示,2024年个人手机银行用户使用比例达88%,成为金融服务的主导渠道。同时,在人工智能、大数据、云计算等技术的支撑下,银行可以更低成本、更高效地服务客户。

网点加速退出标志着农商银行依靠网点进行业务拓展和客户服务的模式正逐步转变为数字化、智能化的新型服务模式。

然而,退出并非终点。农商银行应将资源从低效网点转向普惠金融服务和智能化改造,将网点功能从“业务办理中心”向“客户体验中心”转变。“瘦身”之后,农商银行或将“轻装上阵”,在乡村全面振兴与金融“五篇大文章”的交汇点上找到新坐标。

太原农商银行多措并举

持续提升普惠金融服务质效

普惠金融是金融事业发展的初心所在,更是助力经济社会均衡发展的重要支撑。太原农商银行始终将普惠金融作为战略核心,以“金融‘活水’润万家”为目标,从营销模式革新、工作机制完善、产品服务创新等多维度发力,让优质金融服务突破地域、阶层、行业限制,真正惠及小微企业、农户及低收入群体等,用实际行动书写普惠金融的温暖篇章。

创新营销 让金融服务触手可及

太原农商银行打破传统金融服务的“坐商”模式,以“主动下沉、精准触达”为核心目标,构建起全方位、多层次的营销服务网络,让金融服务从柜台走向田间地头、工厂车间。

该行积极推动“线上+线下”服务渠道深度融合,线上依托太原农商银行公众号、小微作业平台、“龙城微贷”等数字化平台,打造“7×24小时”不间断的金融服务窗口,让客户“足不出户”即可办理贷款申请、转账汇款、理财咨询等业务;线下则将服务触角不断下沉,积极推进整村授信工作,组建流动金融服务队,定期深入农村集市、产业园区、小微企业聚集地,提供上门开户、信贷咨询、业务办理等一站式服务。

针对小微企业、个体工商户、农户等不同普惠客群的特点,太原农商银行实施精准分层营销。对于小微企业,该行组建专属客户经理团队,深入产业园区、商业街区开展一对一走访,了解相关企业的经营状况和融

资需求,提供定制化金融服务方案;对于农户,依托村级金融服务站和驻村客户经理,开展产业链金融营销,助力农产品种植、加工、销售全链条发展;对于低收入群体和特殊困难群体,联合社区、公益组织开展公益宣传活动,普及基础金融知识,提供小额信贷支持和便民金融服务。

完善机制 为普惠金融保驾护航

太原农商银行将普惠金融纳入全行发展战略,成立普惠小微金融部,统筹推进普惠金融工作;制定普惠金融发展规划和年度工作计划,明确普惠信贷投放目标、服务覆盖范围、产品创新方向等关键指标,将普惠金融工作成效纳入各级机构的绩效考核体系,确保战略部署落地见效。

在信贷资源配置上,该行设立普惠金融专项信贷额度,确保普惠信贷投放持续增长;简化普惠信贷审批流程,开通普惠金融“绿色通道”,提高审批效率,缩短放款时间。在人力物力资源上,该行充实普惠金融专业团队力量,加强对客户经理的培训和指导,提升专业化服务水平。除此之外,该行还不断改善基层金融服务环境,确保普惠金融服务“最后一公里”畅通无阻。

该行建立健全普惠金融风险防控机制,针对普惠客群特点,创新风险评估模型,多维度采集客户信息,提高风险识别和预警能力;加强贷前调查、贷中审查和贷后管理,建立普惠信贷风险分类台账,及时发现和处置风险隐患。同时,该行积极与政府

部门、担保机构、保险公司合作,构建“银政担”“银保”等风险分担机制,降低银行信贷风险,保障普惠金融业务可持续发展。

产品创新 满足多元金融需求

针对纳税企业纳税记录良好但缺乏传统抵押物的情况,该行推出“优信款”产品,以企业纳税信用为核心授信依据,提供信用贷款支持,助力纳税企业扩大生产规模并进行技术升级。针对科技型中小微企业研发投入大、轻资产的特点,该行创新推出“优科贷”产品,结合企业的科研实力、知识产权状况及科技成果转化潜力,提供定制化融资方案,满足其技术研发、设备更新、市场拓展等资金需求。针对农户抵押物不足的问题,该行创新推出包括“惠农码上贷”在内的金融产品和服务,为农户提供无抵押、无担保的信用贷款,支持农户发展种植养殖、农产品加工等产业。针对个体工商户经营特点,该行推出“惠商码上贷”“惠商流水贷”等产品,根据商户经营流水和信用状况发放贷款,满足其日常经营的资金需求。

在践行普惠金融的道路上,太原农商银行通过创新营销模式、完善工作机制,优化金融产品,让金融服务的阳光照亮了更多角落。未来,该行将继续坚守普惠金融初心,不断创新实践,持续提升普惠金融服务质效,为更多乡村提供优质服务,高效的金融服务,为推动经济社会高质量发展贡献金融力量。 王秀