

永济农商银行创新三维服务模式

以“金融之笔”描绘金秋“好丰景”

金秋九月，硕果飘香。晋南大地正值农副产品中心上市的关键时期，到处呈现一派丰收景象。作为地方金融主力军，山西永济农商银行积极践行“支农支小初心，暖心服务践使命”宗旨，推出“定制方案+上门营销+链条延伸”三维服务模式，将金融“活水”精准滴灌到乡村振兴沃土、将贴心服务送到小微客户心坎上，彰显了“百姓银行”的责任与担当。

“永济农商银行的‘普惠贷’不仅利率低、授信快捷，工作人员还上门为我办手续，30万元贷款当天就到账，解决了我收购油桃的资金周转难题。”在永济市油桃主产区蒲州镇，油桃种植收购大户边磊对上门回访的永济农商银行蒲州支行客户经理笑着说道。

盐山县农信联社
满足秋收秋种资金需求

近期，河北省盐山县农信联社聚焦秋收生产资金需求，通过创新金融产品、优化金融服务、加大信贷投放等举措，为保障粮食丰收和农业现代化注入强劲金融动力。截至8月末，该联社累计发放秋收秋种生产贷款445万元。

该联社提早部署秋收专项信贷计划，单列信贷额度，优先满足农户及新型农业经营主体在生产过程中的融资需求；组织客户经理深入田间地头，摸排实际困难，建立动态授信台账；同时，开辟“秋收贷款绿色通道”，实行“特事特办、急事急批”，并依托移动办公设备实现现场签约、即时放款。此外，围绕秋收生产全链条，该联社量身定制多样化信贷产品，满足从农机购置到粮食收储等各环节融资需要。

石金魁 赵静

峡江农商银行仁和支行
信贷“及时雨”为养殖大户“解渴”

“养鸭前期投入大，鸭苗、饲料、大棚建设都需要花钱，多亏了江西峡江农商银行仁和支行的信贷扶持，我的养鸭场才有了如今的规模。”家住峡江县仁和镇官田村的养鸭大户廖成，回想起当初起步时面临的困难时，仍心有余悸。

当时，仁和支行在官田村举办“金融夜校”，开展整村授信工作。了解到廖成的情况，当天，该支行工作人员通过向村委会、当地乡贤侧面了解到廖成是个务实本分的农户，第二天便主动送货上门，向其发放了20万元农户信用贷款，解了其燃眉之急。

为支持当地养殖产业发展，该行优化贷款流程、简化审批手续，提高办贷效率，并根据养殖业经营主体生产经营状况特点，采取综合授信、循环使用方式提供融资服务，以快速放贷破解养殖大户“成长烦恼”。

尹利名

永济农商银行紧盯农副产品中心上市时机，提前制订金融服务工作方案，并在网点组建了“金融服务党员先锋队”“产业服务专班”，对重点镇街道、行政村开展走访，深入田间地头、果蔬大棚、小微企业，摸清产业规模、资金缺口和销售痛点。同时，该行结合实际推出“普惠贷”“乡村振兴贷”等信贷产品，匹配农副产业销售周期，解决秋季农产品收储销售资金周转难题。此外，该行通过“银行+合作社+农户”模式，精准支持农民专业合作社、种植农户，带动果农增收。

“以前办贷款要跑好几趟银行，现在永济农商银行的工作人员直接到家里来，拿着平板电脑帮我们填资料、录

信息，不到半小时就完成了申请，太方便了！”当地葡萄种植户对永济农商银行狮头支行的上门服务赞不绝口。

工作中，永济农商银行各网点打破传统网点服务模式，组建流动服务小分队，配备移动设备、宣传手册，深入合作社、田间地头、收购点，开展“定点巡回”式服务，现场办理存、贷款和“晋享e付”等业务，满足不同客户的金融服务需求。同时，该行通过村微信群、客户经理上门走访、网点公告等方式，收集群众服务需求，制定“一户一策”，约定上门服务时间，让“数据多跑路、群众少跑腿”。此外，该行积极开展“金融知识下乡”活动，结合秋季产业特点，联合开展党建共建；在农村集市、传统节日，

同步开展金融知识宣传，讲解防范电信网络诈骗、识别非法集资、合理使用信贷资金等内容，提升农村群众金融素养。该行还针对农村行动不便的老年人、残疾人等特殊群体推出“一对一”专属上门服务，帮助办理密码重置、存折取款、补贴领取等业务，用实际行动传递金融温度。

永济农商银行突破金融服务的传统思维，主动对接客户群体，延伸金融服务产业链上下游，搭建“银行+合作社+收购商+电商平台”的产销联动平台，把供应链金融服务贯穿农副产品中心收购销售全链条。截至目前，该行发放涉农贷款74.62亿元，较年初净增6.41亿元。

何红星



年初以来，云南昆明官渡农合行大板桥支行积极落实总行“惠融万企深耕农小”专项行动，通过“一村一策”调研，建立动态农户档案，精准捕捉播种、施肥、出栏等关键节点的资金需求，并组建“农贷小组”，深入辖内71个村小组，为农户提供多元化资金支持。截至8月末，该支行已发放助农贷款52笔，金额1104万元。图为该支行员工深入客户蔬菜大棚开展调研走访。

黄明艳

曲靖市马龙区农信联社锻造“金钥匙”
开启“新农人”创业“致富门”

初秋的早晨，云南省曲靖市马龙区张安屯咀子上，晨曦洒在连片金黄的水田上，肥美的稻田鱼在农户的网兜中欢腾跳跃，空气中飘散着稻香与丰收的喜悦。稻田边，“乡间小叙”餐饮店里飘出阵阵稻花鱼的鲜香，“村咖店”的手冲咖啡香气与稻香交织，勾勒出乡村独有的现代化气息。而这一切变化，是从一位叫刘娟的创业青年来到村里开起第一家乡村咖啡馆、餐饮店开始的……

两年前，怀揣着对乡村生活的热爱和创业梦想，“90后”的刘娟带着年轻人特有的闯劲，只身来到张安屯咀子上，开办了一间充满田园风情的“乡间小叙”餐饮店和一家别具一格的“村咖”，还以租赁方式承包了100亩水田，踏上了兼顺种植养殖的“新农人”之路——不仅种植生态优质水稻，还同步发展稻田养鱼项目，尝试将农业与文旅、教育融合，打造周末亲子研学、摸鱼体验、农耕写生等特色活动，吸引了不少城市家庭走进乡村感受泥土芬芳，体验农耕乐趣。

然而，创业初期资金短缺、设施投入大、回报周期长等问题也让这位“90后”姑娘一度犯了难。就在她为扩大种植规模缺少资金发愁时，云南省曲靖市马龙区农信联社张安屯信用社工作人员主动上门走访，了解她的经营模式和发展规划后，为其量身定制并发放了30万元的“创业贷”。这笔资金

如同一场“及时雨”，不仅帮助她顺利扩建了稻田养鱼区，还完善了餐饮和研学配套，为村庄注入了新的活力。

“农信社的支持让我更有信心扎根乡村，把这片土地的价值真正挖掘出来。”刘娟感慨道。如今，她种植的水稻即将迎来丰收季，稻田鱼也成为了餐桌上的抢手美味菜肴。通过“餐饮+研学+农产品”的多元经营模式，刘娟不仅自己实现了创业梦想，还带动周边农户参与种植和养殖，共同致富。

“支持像刘娟这样的‘新农人’，就是支持乡村振兴的未来。”张安屯信用社负责人表示。据统计，截至8月末，马龙区农信联社累计创业贷款余额达2.21亿元。

张兴慧

走进湖南省会同县广坪镇国有林场淫羊藿种植基地，一株株淫羊藿枝叶繁茂、长势喜人。“咱们会同种出来的箭叶淫羊藿，总黄酮醇苷含量超过国家药典标准9倍还多！这么好的品质，我干了十几年都没在别处见过！”该基地负责人、湖南省怀化市众鑫农业科技有限公司（以下简称：众鑫公司）的戴龙东对来开展贷后调查的湖南会同农商银行工作人员说。

这位从湖南农业大学走出来的“新农人”，曾是县农业农村局引进的专业人才。八年体制生涯，没有磨去他扎根土地的梦想。2021年，戴龙东毅然辞职创业，成立众鑫公司，全心扑

邮储银行汕头市分行推动“百千万工程”提速升档
深耕“三农”沃土 助力乡村振兴

□ 本报记者 张振京

“我们合作社日收购3万多斤对虾，每天从五点忙到十点，周边的养虾户持续给我们送来当天捕捞的鲜虾，经过冰鲜处理后，销售给下游工厂加工成虾仁、虾滑，还有一些加工成虾仁，在电商平台上销售，卖到全国各地。”日前，在广东汕头市澄海区，中健养殖合作社负责人曾先生对记者说。

中健养殖合作社所在的澄海区盐鸿镇坛头村，60%的农户从事对虾养殖。为支持对虾产业发展，助力农户增收致富，邮储银行广东汕头市分行立足服务“三农”、服务城乡居民的战略定位，结合“三农”新需求，持续加大信贷投放力度，深入推进特色农业全产业链

金融服务升级，助力推动合作社及新型农业经营主体联农带农、兴农富农，为开创汕头城乡区域协调发展新局面精准浇灌金融“活水”，书写出金融助力乡村振兴的新篇章。

起步：30万元“家庭农场贷”精准支持

多年前，曾先生开始养殖对虾，2012年前后，由于市场价格剧烈波动，导致他严重亏损，发展困难重重。在一次与同村养殖户的交谈中，曾先生了解到，邮储银行汕头市分行有一款小额贷款产品或许能帮助他解决资金难题。该行客户经理在了解其资金需求后，第一时间上门调查，结合其养殖情况、家庭状况和资金需求情况，为其申请并发放了30万元“家庭农场贷”。

有了这笔资金支持，曾先生开始扩大养殖和收购规模，拓展销路，并建设虾干加工厂。历经几年时间的发展，曾先生已成为当地对虾养殖大户，年销售总额超过4000万元。他创立的合作社带动了更多农户养虾，进而让对虾产业在当地成为特色产业。回忆起邮储银行当年的倾力相助，曾先生感激不已。

如今，曾先生借助直播平台进行线上销售，虾干产品已经销往全国。截至目前，曾先生通过电商销售月营业额约100万元左右。为继续支持曾先生的合作社做大做强，近期，邮储银行汕头市分行还为其发放了“农副产业贷”，并提升了贷款额度，满足了合作社资金需求。

从生虾养殖规模仅有10亩到如今的200亩，从坑坑洼洼的养殖场到如今整洁美丽的专业村，在邮储银行汕头市分行的助力下，曾先生蹚出了一条乡村产业振兴“致富路”。

的问题，该行信贷人员通过查阅企业的流水记录、实地盘点当日收购对虾的数量，参照当地市场价格，并结合行业标准，最终合理评估了资产价值，为贷款审批提供了依据。

在评估合作社的对虾存货等农业特色资产时，邮储银行汕头市分行通过三方面专业支持进而实现了产品和服务创新：组建专业评估小组，成员包括熟悉农业行业的人员和财务专员，确保评估贴合农业实际；实地核查，逐一盘点加工完成虾干存货的种类、数量，并核实养殖面积、生长状况；参考市场数据，结合本地市场价格以及对虾的生长周期、产出效益，综合确定资产价值。这种模式打破了传统评估中对鲜活农产品难以估值的局限，更精准地量化了农业资产价值，帮助更多涉农企业凭借自身资产获得融资，为其他涉农企业的信贷投放有借鉴和推广意义。

色审批通道”，安排专人跟进合作社的贷款申请，从资料收集到放款全程提速。

与此同时，邮储银行汕头市分行在对接过程中提前了解客户资金周转的时间节点，在旺季前主动对接，确保资金及时到位。在该行信贷资金的支持下，中健养殖合作社实现了稳健发展。曾先生对记者表示，邮储银行汕头市分行的灵活方案特别贴合企业经营实际，资金到账及时，解除了虾干生产和合作社扩大收购规模、发展电商销售的后顾之忧，期待邮储银行汕头市分行能提供更适配的跨境金融服务，帮助合作社把特色产品推向国际市场。

笃行：做乡村振兴普惠金融服务的引领者

曾先生的中健养殖合作社只是邮储银行汕头市分行1万多户小额贷款客户中的一员，同时也是该行深耕小额贷款业务17年、助力种植养殖特色产业不断发展壮大的一个缩影。为了全力支持乡村振兴，助力汕头城乡区域协调发展，邮储银行汕头市分行制定了支持百县千镇万村高质量发展实施细则，确定多条具体实施路径，从“邮银”协同、优惠定价、“绿色通道”等多个关键维度精心谋划、系统布局，制定了一系列具有针对性和可操作性的政策保障措施，全力打造专业化农服服务体系，努力做汕头助力县域振兴发展的先行者、助推乡镇联城带村发展的创新者、乡村振兴普惠金融服务的引领者。

产业振兴是乡村振兴的重点。邮储银行汕头市分行持续通过加大产品推广、创新服务模式、加强农村信用体系建设等“一揽子”金融服务措施为壮大区域经济和强

镇兴村提供有力支撑。围绕区域资源禀赋，该行聚焦比较优势明显、带动农业农村性强、就业容量大的产业集群，创新推出“玩具制造产业贷”“预制菜产业贷”等信贷产品，构建“一镇一业、一村一品”特色产业格局。同时，该行组建“链长制”团队，由支行行长担任“链长”，配备熟悉农村市场的业务人员，为村支“两委”、致富带头人、专业大户等链条关键人量身定制专属优惠服务方案，并以点带面，发挥链条关键人的辐射引领作用，提高产业链上下游客户的融资可得性。此外，该行深化乡村振兴基层联系机制，组建了一支“懂农业、爱农村、爱农民”的农村金融服务专业队伍，通过组织农户企业、进村、访户，广泛开展金融政策宣讲及信用村“扫村行动”；通过“整村授信”扩大农村信用体系建设覆盖面，缩短从“村民申贷”到“银行送贷”的“最后一公里”，构建“敢贷、愿贷、能贷、会贷”的长效机制。

截至今年8月末，邮储银行汕头市分行涉农贷款余额达54.58亿元，累计建设信用村920个，评定信用用户2万多户，线上信用用户贷款余额8288万元，让“信用生金”的惠农模式服务更多“三农”客户。同时，该行与广东省农业融资担保有限责任公司合作开展“农担贷”业务，累计发放“农担贷”2.73亿元，有效解决了新型农业经营主体缺乏抵押物、融资难问题。

在新征程上，邮储银行汕头市分行将以高质量发展为主题，立足于“稳”，更着力于“进”，不断在深耕“三农”沃土、助力乡村振兴、增进民生福祉中勾勒高质量发展的蓝图，在建设一流大型零售银行的道路上阔步前进、行稳致远。



创新：突破鲜活农产品价值评估难题

在对接中健养殖专业合作社的过程中，邮储银行汕头市分行工作人员深入合作社的养殖基地和加工车间，观察对虾的生产节奏。他们了解到，对虾收购旺季主要集中在每年的5月至12月，收购商每天都需要开展大量的收购工作。然而，大量的日常收购行为使得资金如同流水一般快速流转，收购商面临着极大的资金周转压力。为此，邮储银行汕头市分行通过分析企业的财务数据、存货清单，测算出其资金缺口。同时，针对活虾在池塘的价值难以用传统方式量化

灵活：以客户需求为导向

针对中健养殖合作社实施的“扩大养殖+加工升级+渠道拓展”的融合发展模式，邮储银行汕头市分行在设计服务方案时作了两方面调整，以提升服务贴合度：贷款用途放宽，允许合作社将部分资金用于加工设施的维护，适配其多元经营需求；提供灵活的还款方式，根据企业“旺季营收高、淡季营收低”的特点，推荐合适的还款计划，减轻客户淡季还款压力。

在减轻客户转贷压力方面，邮储银行汕头市分行结合省分行的政策，推出“无还本续贷”服务，减轻客户到期还本的压力。在提升服务效率方面，该行开通“绿

射洪农商银行

“活体贷”助力白羽肉鸡产业振翅高飞

近日，四川射洪农商银行成功向本地白羽肉鸡养殖龙头企业——射洪市德创农业有限公司发放了全市首笔纯信用“乡村振兴·活体贷”，金额300万元，精准破解了养殖企业扩大再生产所面临的“无抵押、融资难”困境。

射洪市德创农业有限公司作为射洪市白羽肉鸡养殖的龙头企业，2020年至2023年期间在射洪市广兴镇、潼射镇、明星镇等多地租用养殖大户笼具代养肉鸡，年出栏约300万羽。2024年起，该公司在大榆镇、复兴镇陆续投产建设现代化肉鸡圈养鸡舍，从传统代养模式向现代化养殖企业转型，二期建成后，年出栏量将达到1000万羽。

“这两年，建厂房、购置硬件设施

就投了2500多万元，厂房建好了，但购买鸡苗、饲料和人工支出所需资金出现了短缺。”该公司法人代表高洪霞坦言，“公司核心资产多为活体禽畜，缺乏符合传统贷款要求的土地等固定资产作为抵押物，融资渠道受限。”

针对养殖企业的融资痛点，该行积极创新信贷融资模式，推出了“乡村振兴·活体贷”普惠金融产品。该产品创新性地将“活体资产”变为“数字资产”和“信任资本”；通过综合评估企业养殖规模、利润水平、养殖成本及未来现金流，以其拥有的肉鸡等活体资产作为增信参考，无需任何传统抵押物，即可提供纯信用贷款支持，彻底盘活了养殖企业栏舍里的“沉睡”资产。

刘权

蕲春农商银行

助力智慧物流“链”通城乡

“自从分拣共配中心建成，我们日均处理快递达20万件；快递送达时间平均提前2小时，每年能节省运营成本约200万元。这一切，离不开湖北蕲春农商银行的政策支持和资金保障。”蕲春县某公司总经理甘总感慨地说。

据了解，该公司是在国家乡村振兴战略引领和市、县两级政府推动下成立的国有平台企业，致力于打通城乡双向流通渠道，成为连接乡村与城市的重要纽带。然而，创业维艰，该企业在起步阶段一度面临资金短缺的发展瓶颈。

在了解到该企业的困难与发展潜力后，蕲春农商银行迅速响应，由该行党委委员、行长夏辉亲自带队实地调研，营业部负责人鲁曼与客户经

理张尧全面收集材料、开展评估，并通过多部门联动协同高效推进审批流程，及时为该企业发放了1000万元贷款，用于快递分拣共配中心建设。

在蕲春农商银行金融“活水”的精准灌溉下，目前，该公司建成占地约1万平方米的现代化分拣共配中心，并投资约800万元引进了3条窄带自动分拣机和1条环形交叉分拣机，为中通、申通、韵达、极兔等多家快递企业提供分拣服务。同时，该公司还依托物流供应链优势，通过子公司推行“农区生产包装、城区组织销售”的一体化模式，有效降低产业链成本，打破信息壁垒，既帮助农产品走出村组、走进城市，也满足了消费者对优质农产品的需求。

张尧 郑博博

会同农商银行

“贷”动中药材产业跑出“加速度”

走进湖南省会同县广坪镇国有林场淫羊藿种植基地，一株株淫羊藿枝叶繁茂、长势喜人。“咱们会同种出来的箭叶淫羊藿，总黄酮醇苷含量超过国家药典标准9倍还多！这么好的品质，我干了十几年都没在别处见过！”该基地负责人、湖南省怀化市众鑫农业科技有限公司（以下简称：众鑫公司）的戴龙东对来开展贷后调查的湖南会同农商银行工作人员说。

这位从湖南农业大学走出来的“新农人”，曾是县农业农村局引进的专业人才。八年体制生涯，没有磨去他扎根土地的梦想。2021年，戴龙东毅然辞职创业，成立众鑫公司，全心扑

在箭叶淫羊藿的种植与初加工上。如今，众鑫公司种植规模已突破2000亩，不仅成了当地中药材产业的亮眼名片，更有效带动了周边农户就业增收。

今年5月，会同农商银行在走访中获悉众鑫公司有扩大种植规模的计划，便主动上门对接，双方迅速达成合作意向。经实地调查，不到一周时间，该行就为众鑫公司成功发放了300万元创业担保贷款。

金融助力众鑫公司的故事，只是会同农商银行支持县域中药材产业发展的一个生动切片。截至8月末，该行已累计发放中药材产业贷款168笔、金额2057.5万元。

张永