

张家港农商银行
发行5亿元科技创新债券

近日,经中国人民银行核准,江苏张家港农商银行在全国银行间债券市场成功簿记发行5亿元科技创新债券,成为江苏省内首批发行科技创新债券的农商银行。

近年来,该行紧扣苏州市产业创新集群建设及张家港市“4+4”重点产业发展方向,系统推进科技金融体系建设,持续提升对科技型企业的全生命周期服务能力,引导更多金融“活水”精准流向科技创新前沿阵地,为加快建设科技强国、实现高水平科技自立自强贡献坚实的金融力量。

陈晓丹

诸暨农商银行
深化“银会”合作扩大服务半径

为精准对接各地在外诸暨商会,浙江农商联合银行辖内诸暨农商银行主动扩大服务半径,依托机制化合作、专属化产品和数字化平台,为在外奋斗的诸暨企业家注入源源不断的金融“活水”。

自推行“党建+金融”助力诸暨商会建设以来,该行通过总行班子带队走访、支行定点联络、产品专项定制、服务线上延伸等方式,着力构建涵盖融资、结算、咨询的综合服务生态,通过深化“银会”战略合作与常态化走访机制,精准对接需求。截至2025年末,该行已累计向在外企业家发放贷款3.51亿元。

何飞彦

临海农商银行
借助企业“画像”追加贷款投放

博仑塑料是浙江省台州市临海市一家专业生产塑料颗粒的小微企业。近期,该企业计划迁址,却因缺乏抵押物,在多家银行申请贷款时接连受挫。

浙江农商联合银行辖内临海农商银行客户经理了解这一情况后,并未拘泥于传统的抵押担保模式,而是借助“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”,整合分析该企业多账户资金流水,精准绘制经营状况与偿债能力的信用“画像”。基于此,临海农商银行在原有100万元信用贷款的基础上,为其追加投放200万元,助力该企业突破融资瓶颈,实现高质量发展。

周海英

新宁农商银行
“开年首访”优化金融服务

为深入贯彻落实金融服务实体经济的根本要求,湖南新宁农商银行党委书记、董事长候选人彭雪峰率队开展“开年首访”活动,深入湖南韵舞电器有限公司等县域重点企业开展走访调研,与企业负责人举行专题座谈会。

会上,各企业负责人结合自身经营实际,重点反映了企业在资金周转、融资成本等方面存在的共性难题。针对企业负责人提出的诉求,彭雪峰现场作出回应。他表示,新宁农商银行始终把支持实体经济发展放在首位,下一步,该行将进一步优化信贷流程,创新服务模式,以更灵活、便捷、高效的金融服务降低企业融资成本,为县域经济高质量发展注入更强劲的金融动能。

张飞翼 何艳林

怀仁农商银行
为生物医药产业注入金融动能

近年来,山西怀仁农商银行紧扣当地打造晋北特色生物医药产业基地目标,将支持医药产业发展作为推动地方经济转型升级的信贷投放战略重点,为产业发展积蓄动能。

该行开展常态化走访,及时协调解决企业发展中遇到的困难和问题,加快发展化学制药、生物制药等特色产业,延长链条、做全链条,助其形成以生产、加工为重点的生物医药产业聚集区;依托“财政担保+抵押”的授信政策,充分满足企业的流动资金需求,推动关键工艺技术创新和高附加值产品开发,促进科技成果转化为实现生产力、助力相关产业实现高质量发展。

李伟

黄冈农商银行南湖支行
开展党建共建系列活动

近日,湖北黄冈农商银行南湖支行携手黄冈市生命健康产业有限公司及其旗下五家子公司,共同开展“红色党建+产业金融链长制”系列活动。活动中,该支行在养老服务站设立一站式金融服务窗口,有效打通金融服务“最后一公里”;组织开展“暖心敬老”爱心捐赠活动,开展金融知识专题讲座与现场答疑,助力老年人守好“钱袋子”。

该支行以党建共建为纽带,积极对接企业金融需求,为黄冈市生命健康产业有限公司成功授信1000万元,并为其及旗下子公司量身定制综合金融服务方案;开通“企业+员工”信贷“绿色通道”,有效满足企业运营与员工个人融资需求,实现了对产业链上下游的全方位金融支持。

吴鑫鹏

农业银行重庆北碚支行发放超千万元贷款
支持蜡梅产业发展

重庆市北碚区静观镇,素有“中国蜡梅之乡”的美誉。依托五百余年的蜡梅种植历史,这里已成为我国蜡梅栽培最早、种植面积最广、品种资源最丰富的核心产区。近年来,借力电商发展“东风”,当地蜡梅鲜切花销量持续走高,远销北京、上海、广州等各大城市。

静观镇素心村,因种植千亩素心蜡梅而扬名。得益于当地独特的自然条件,这里已成功培育出21个蜡梅品种,其中花大、色艳、香浓的素心蜡梅,馨口蜡梅尤为著名。为支持蜡梅特色产业发展壮大,农业银行重庆北碚支行累计向素心村投放贷款超1000万元。在

该支行金融“活水”的精准滴灌下,素心村先后获得“全国生态文化村”“中国美丽休闲乡村”等称号,其蜡梅产业版图也得以不断拓展,蜡梅干花、冻干花、花茶等初加工产品产能产值持续攀升,以蜡梅为原料开发的香水、精油、护肤品等精深加工品的接受度也随之提升。

潘钰琳



该行支持的新型农业经营主体负责人通过电商销售蜡梅产品

泗阳农商银行打造价值共同体
向“链式服务 批量获客”转变

随着产业升级、科技赋能和客户需求日益多元化,传统金融机构“单点服务”的模式已难以满足市场的高效化、精准化、生态化需求。江苏泗阳农商银行将以产业为轴,以场景为媒,以联盟为王,着力打造多方共赢的价值共同体,实现从“单点获客”到“链式服务、批量获客”的转变。

该行优选县域主导产业链,扎实推进“五个一”工程,组建“行业专家型”服务专班,精准把握行业发展趋势,理解客户真实需求,为客户提供具有前瞻性和实操性的金融解决方案;针对县域主导产业链的上下游特点,量身定制覆盖产品设计、生产、销售、流通等全环节的金融产品和服务;搭建“数据驱动型”信息共享平台,与核心企业合作,打通其ERP、进销存系统,将产业链上的订单流、物流、资金

流进行数字化、可视化呈现,实现“用数据换信用,用信用换资金”的良性循环;建立“全域联动型”风险缓释机制,推行“整链授信”,分散个体风险;打造“价值共创型”成长联盟,引入财税、法律等资源,为其提供系列增值服务。

该行抢占具有“人口”属性的高频场景,通过一次性的平台搭建或战略合作,实现对C端客户的“批量导入”。该行将政务场景打造为“官方获客渠道”,与人社、医保等部门深度系统对接,成为政府发行社保卡的合作银行,实现新客户的一次性批量开户,并持续深耕待遇进卡工作,培养长期稳定用户。在此基础上,该行将社区场景打造为“地推获客阵地”;采用“搞定B端、锁定C端”的策略,与大型物业、学校、医院等达成总对总合作,为其输出免费的智慧管理系统,以

此获取排他性合作,将整个小区或学校的数千名用户批量转化为银行的基础客户;将线上平台打造为“用户交换入口”,主动与水、电、燃气等拥有海量用户的公用事业公司达成战略合作,通过联合权益,实现双方用户池的批量导入和转化。

该行培育开放共赢的“价值共生伙伴”,着力汇聚各方力量,实现价值的乘数效应;与部委办局、乡镇政府、村“两委”、重点企事业单位开展深度党建共建,将金融服务与乡村治理、招商引资、民生服务等工作紧密结合,在服务地方发展大局中赢得最稳固的客户基础和政策支持;主动联合本地会计师事务所、律师事务所、管理咨询公司,形成“企业服务联盟”,在为客户提

供金融服务的同时,打包推荐非金融服务,共同帮助企业成长。

郑丽娟

凤冈农商银行立足市场定位
引金融“活水”灌溉乡村振兴

近年来,贵州凤冈农商银行坚守初心使命,立足市场定位,在乡村全面振兴的道路上铺洒金融“活水”,助力县域新农业开启新篇章,取得显著成效。

该行深耕本土特色产业沃土,紧扣地方主导产业布局,创新推出特色产业专属信贷产品,全力满足产业链上下游各环节的资金需求。

聚焦凤冈锌硒茶、优质辣椒等本土优势产业,该行加大信贷投放力度,助力培育壮大农业产业化龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等经营主体,推动特色产业实现规模化、标准化、品牌化发展。

该行把便民利民惠民作为服务宗旨,持续优化服务网络布局,完善线下网点服务功能,延伸线上服务触角,实现物理网点“全覆盖”和便民服务点

“广延伸”,切实打通金融服务“最后一公里”;常态化开展“普惠大走访”“金融知识进乡村”等活动,精准对接群众金融需求,着力提升群众金融素养。

作为地方金融主力军,该行始终把自身发展融入地方经济发展大局,紧扣地方经济高质量发展目标,精准对接地方重点项目、小微企业发展需求,加大信贷资源倾斜,助力地方实体经济提质增效。该行全力支持村级集体经济发展,精准对接村级集体经营项目,量身定制金融服务方案,切实壮大村级集体经济实力,推动村级集体经济实现提质增效,让群众共享发展红利。

该行坚守“金融为民”初心,积极践行社会责任,助力稳就业、保民生,支持农民工返乡创业、群众就近就业,

以金融之力拓宽群众增收渠道。近年来,该行积极组织“千里送服务”活动,为远在千里之外的乡亲送去金融服务;同时,持续优化金融服务质效,着力提升网点服务水平,推行微笑服务、贴心服务、高效服务,以暖心举措提升客户服务体验,切实当好地方经济发展的“助推器”、乡村振兴的“排头兵”、群众信赖的“百姓银行”。

该行积极践行“创新、协调、绿色、开放、共享”五大理念,依托县域服务网点全覆盖的优势,在偏远村落设立“金融便民服务站”并配备移动终端设备,让农户“足不出村”就能办理贷款申请、小额取款等业务;针对农村老年群体、残障人士等特殊群体,该行主动为其提供上门金融服务,真正让金融资源触达每一个有需求的群体。

尹雪

富川农商银行多措并举
实现农户授信全覆盖

近两年,广西富川农商银行农户授信覆盖率每年提高15个百分点,至2025年底已实现全县农户授信全覆盖。这意味着全县所有符合基本条件的农户都拥有了“金融身份证”,曾经“贷款难”的日子一去不复返了。

该行全面推广“党旗引领+金融先锋”模式,扎实推进“万名农信党员进万村”工程,选派51名优秀员工兼任乡镇、村(社区)金融专员,将金融服务与基层党组织建设紧密结合,充分发挥资金、人才、资源优势,着力为客户提供全方位的精准确保。

该行创新打造“初心铸造”党建品牌,将总行管理骨干的党组织关系下沉至一线党支部,确保了党建工作与业务发展、管理与经营协同并进,为授信覆盖率全面达标提供了政治保障和组织保障。

针对客户经理工作时间与工作场

景弹性很大、容易无序与失控的特点,该行建立了“10853”过程管理体系,敦促劳动纪律管理从粗放走向精细。

通过广西农商联合银行“桂盛富民金融服务平台”等智能系统,该行实现了“线上化、无纸化、移动化、标准化”的全流程信贷管理,客户经理走村入户的挎包也已升级为“e挎包”移动金融便民服务工具。与此同时,该行依托广西农商联合银行科技建设大系统及其产生的数据,结合日常走访与对接收集的信息建立信息库,通过开发个性化小工具,对贷款业务发生前的对接频次、情况变动、客户需求等信息进行管理,并按不同责任区、不同层级、不同时段统计授信进度。

在此基础上,该行创新金融知识普及方式,依托整村授信、“金融夜校”“金融圩日”等宣传活动,切实提升群众的金融知识水平。

该行立足本地产业特色,推出“橙意贷”“果商贷”“烤烟贷”“装修贷”等一系列具有乡土味的信贷产品。在此基础上,该行根据信贷产品灵活性大的特点,归纳出“灵活贷”这一定制化产品,促进了产品的传播与推广。

为加速实现农户授信全覆盖目标,该行对绩效分配制度进行了关键优化,形成“人人关心、人人参与”的业务联动格局。此外,该行还对率先完成授信全覆盖任务的经营单位,予以专项奖励并增配营销经费,有效激发其积极性和创造性。

该行开展为期三个月的“清收风暴”专项行动,重点惩戒恶意逃废债行为,不仅收回了长期欠款的旧贷,更在全县范围内树立了“守信光荣、失信可耻”的价值导向,避免“放贷、收贷”形成对立和周期性起伏,确保业绩经得起历史和时间的考验。

杨攀

黄骅农商银行
将金融资源向实体经济倾斜

近年来,河北黄骅农商银行始终坚守“立足地方、服务实体、深耕‘三农’”的初心使命,依托“一池两新万企”专项行动在产业扶持、赋能企业、园区合作等方面持续发力。

该行精准对接区域绿色化工、专用汽车制造两大产业集群,制订专项服务方案,通过走访建档实现企业需求精准“画像”,有力推动产业集聚与升级。

针对小微企业融资难、融资贵问题,该行设立信贷“绿色通道”,实现最快当天放款;对普惠型小微企业执行最低3%的优惠利率,为相关经营主体提

供专项低利率贷款支持;创新推出“信易贷”,破解抵押担保难题;建立“无还本续贷”机制,减轻企业周转压力。

在此基础上,该行组织工作人员深入乡镇集市、工业园区,开展“实地走访+电话回访”双轨服务,及时响应企业急难需求;与东兴产业园区联合举办战略合作见面会,重点推介“园区贷”“模具贷”“科创贷”等特色信贷产品,推动更多金融“活水”流向实体经济关键领域,与地方政府、产业园区、广大企业携手并进,共同谱写区域经济高质量发展新篇章。

张泓

安陆农商银行
解决中小企业资金难题

2025年,湖北安陆农商银行立足本土、聚焦实体,以务实举措破解中小企业融资难题,着力用精准高效的金融服务,为企业稳健发展注入持续动力。

该行始终关注中小企业经营发展中的资金需求痛点,打破“等客上门”传统模式,组织客户经理深入工业园区、商圈市场、产业集群,开展“地毯式”走访调研,并根据企业生产经营状况、资金周转需求及发展规划建立完善“一户一档”服务档案,精准掌握企业经营特色、融资需求、信用状况等关键信息,为

后续精准授信、高效放贷奠定基础。

针对中小企业普遍存在的抵押物不足、融资流程烦琐等难题,该行重点推广“中小企业商业价值信用贷”等产品,依托企业经营基础、经营能力、社会价值、创新能力、品牌价值等商业价值进行授信审批;持续优化贷款审批流程,精简申请材料、压缩办理时限,开通中小企业服务“绿色通道”,实现“走访对接一需求审核一贷款发放”全流程高效衔接,有效破解了中小企业“融资难、融资慢”的困境。

聂梦莹

奉新农商银行
专项信贷赋能水稻种植绿色转型

日前,在江西奉新农商银行80万元专项信贷资金的支持下,塔埔水稻种植农民专业合作社成功实现了从传统种植向智慧农业的跨越。

作为当地水稻种植的重要力量,塔埔合作社长期经营3000亩稻田。随着农业新质生产力发展需求日益迫切,该合作社急需资金进行智能装备升级与绿色改造。奉新农商银行得知这一需求后,迅速响应,量身定制信贷方案,不仅高效为其发放80万元贷款,

还将利率从6.8%降至4.9%,切实降低融资成本,助力该合作社实现精准灌溉、科学施肥、高效植保的全流程智慧管理。

近年来,该行始终坚守服务“三农”使命,围绕农业现代化转型需求,持续优化涉农信贷服务,通过利率优惠、简化流程、开辟“绿色通道”等措施,着力为更多农业经营主体提供优质服务,让金融“活水”持续滋养乡村沃土,推动农业高质量发展与绿色转型同步前行。

李绪平

临安农商银行
以金融力量托举女性创业梦

清晨,临安虹虹镇的“新悦妈妈手工作坊”里,负责人蒲李君正制作着色彩缤纷的面点。为了让孩子吃得健康,她反复试验做出零添加的蔬果馒头并进行售卖,获得了广泛认可。当口碑带来激增的订单,扩大生产所需的资金却让她犯了难。

就在此时,浙江农商银行系统辖内临安农商银行客户经理主动上门,迅速为其匹配50万元贷款,助力标准化新工坊顺利建成。如今,该作坊出产的“虹心”馒头通过电商直播走进千家万户,成为该行以金融力量托举女性创业梦想的生动例证。

针对女性创业者、女农户、女性手工业者等群体,该行创新推出“巾帼贷”系列产品,有效破解女性创业初期抵押物不足、融资难等问题。在此基础上,该行积极与妇联、乡镇街道、电商平台合作,通过“金融+孵化”“金融+培训”等模式,为女性创业者提供全周期的信贷支持,主动对接直播基地,为入驻女性创业者配套信贷资源,联合开展技能培训,着力提升女性经营能力;在网点设立“巾帼服务专窗”,提供政策咨询、业务办理等一站式服务,定期开展财富活动,以多元金融服务为女性创业发展“加码”。

蔡若涵

乐安农商银行
持续提质增效 服务地方经济

2025年来,江西乐安农商银行坚持党建引领、文化铸魂、实干争先,持续推动各项工作提质增效,在服务地方经济与社会发展的道路上迈出坚实步伐。

该行深化“三农商、赣先锋”党建品牌内涵,精心打造“两工程一论坛”,推动党建与业务深度融合;主动与乡镇、社区、企业党组织结对共建,着力构建“资源共享、发展共赢”的党建新格局;持续开展“从严治行、利剑行动”,推动作风建设常态化。

该行大力实施“人才强行、强基计划”,出台“行政级、员工等级”双线并行政策,为员工设定明确目标和发展方向;畅通与员工家属的沟通渠道,常态化开展关怀慰问,解决员工旺季攻坚后顾之忧;通过组织社团活动、团队建设等,持续增强员工的归属感与幸福感;

以“首贷责任人清收”“不良贷款听证会”等工作为抓手,扎实推进合规银行建设;通过完善制度体系、开展专题培训、实施“网格化”管理等方式,筑牢风险防控底线。

该行紧跟县域重大项目布局,争取政策与资源支持,稳定对公存款基本盘;创新推出“百福·社保存”等产品,大力拓展居民储蓄,实现资金业务与社保卡发行“双增长”;坚定服务实体经济,制定“一行一策”经营策略,深入开展“千企万户大走访”,持续加大对县域重点项目、中小微企业及居民消费等领域的金融支持;紧跟数字化转型趋势,将线上生态建设作为延伸服务触角,提升服务响应速度与办理效率,推动线上线下融合互促,为业务可持续发展注入数字新动能。

卢林妹

陵川县农信联社
满足特色产业融资需求

近年来,山西省陵川县聚焦文旅康养和中药材两大主导产业,探索绿色发展新路,而扎根当地的山西陵川县农信联社正成为特色产业过程中的重要推动力量之一。

随着太行一号旅游公路贯通,山西省陵川县古郊乡松庙村这一植被覆盖率超80%的“天然氧吧”迎来发展机遇,但资金短缺一度成为当地文旅产业发展的路上的“拦路虎”。该联社主动上门对接,为松庙村文旅项目提供500万元信贷支持,积极推动项目落地。

在陵川县中药材冷链物流仓储中心建设现场,工人们正加紧施工。陵川县农信联社专项工作组为该项目制订个性化融资方案,快速审批发放950万元贷款,为项目按下“加速键”。

聚焦产业需求,该联社推出“民宿贷”产品,以门槛低、额度高、手续简单的优势精准满足经营主体需求;同时,立足“太行药乡”资源禀赋,从政策倾斜、流程优化等多维度发力,有效支持中药材全产业链实现高质量发展。

杨潮 熊慧灵