

武汉农商银行提升金融服务质效

护航小微企业稳健发展

新年开新篇,惠企启新程。为进一步畅通小微企业融资渠道,支持实体经济向新发展,武汉农商银行各分支机构主动靠前服务,通过开展企业走访、推广特色信贷产品、创新金融服务等方式,全力提升金融服务的精准度和有效性,为广大小微企业在新的一年里策马扬鞭、全速驰骋注入金融动能。

扎根县域沃土

赋能乡村全面振兴

武汉农商银行黄冈分行积极落实国家关于扎实推进乡村全面振兴的战略部署,将旺季营销的主战场延伸至县域经济和乡村产业,以精准高效的金融服务助力涉农小微企业加速发展。该行全面对接县域特色产业集群,建立“一县一品”专属服务清单,第一时间掌握小微企业、涉农企业及农户的经营发展现状,为客户精准提供金融服务夯实基础;大力推广包括“助企新贷”在内的特色信贷产品,凭借相关产品“纯信用、审批快”的核心优势,有效破解涉农小微企业因抵押物不足而面临的“融资贵、融资难”问题;全面推行“一站式”金

融服务模式,组建流动金融服务队,常态化开展上门走访活动,为客户现场定制金融服务方案、开通贷款审批“绿色通道”,切实打通金融服务乡村振兴“最后一公里”。

麻城市某资源开发公司专门从事物资采购服务。近期,该公司迎来采购旺季,需要投入大量资金,却因缺少有效抵押物而面临融资无门的窘境。武汉农商银行黄冈分行的工作人员在走访中得知该公司的融资需求后,迅速为其匹配“助企新贷”产品,并成功发放了1000万元信贷资金,帮助企业顺利采购足量生鲜食材,有效扩大服务覆盖面、提升市场竞争力。

聚焦民生领域

打通资金流转脉络

武汉农商银行江岸支行坚守“服务民生”的初心与使命,将旺季营销与民生保障紧密结合。该支行组建专业服务团队,深入开展走访对接活动,全面摸排民生保障领域小微企业的经营情况和资金需求;创新场景化金融服务模式,深入研究不同企业的资金周转特

点,为企业定制丰富多样的融资方案,实现贷款产品与交易场景的精准适配;强化政策传导与工具运用,积极推广包括“创业担保贷”在内的政策性金融产品,确保金融资源精准滴灌至融资需求最为迫切的小微企业。

武汉某贸易公司作为多家学校食堂的定点食材供应商,因食材采购需垫付资金、回款周期较长,一度面临较大的资金周转压力。武汉农商银行江岸支行获悉相关情况后迅速响应,为企业精准匹配“创业担保贷”产品,成功发放500万元信贷资金,并结合企业回款周期合理设定还款期限。此举有效保障了企业食材采购的连续性与稳定性,助力企业“轻装上阵”,专注于提升服务品质,实现稳健经营发展。

强化数智引领

助力企业蓬勃发展

作为服务小微企业的“行家里手”,武汉农商银行小微中心从强化统筹部署、深化数智赋能、推行链式营销三个维度发力,全面提升小微企业金融服务质效。该中心成立专项作战小组,细化

分解目标、层层压实责任,健全并完善激励机制,充分激发一线团队的营销主动性,确保各项助企举措落地见效;深化线上化、数字化服务模式,大力推广以“鑫企e贷”为代表的线上“拳头”产品,依托大数据分析和客户精准画像,开展精准营销,有效提升了金融服务质效,进一步扩大了服务覆盖面。

近期,某酒水饮料批发商正在紧锣密鼓地开展节前备货工作,却因下游应收款项回笼滞后陷入资金周转困境。武汉农商银行小微中心服务团队主动上门对接,耐心指导企业通过线上渠道申请“鑫企e贷”产品,快速为其授信281万元。及时到位的信贷资金,不仅高效解决了企业的备货资金难题,更助力其抢抓节前消费旺季的发展机遇。

下一步,武汉农商银行将继续优化金融产品体系、创新服务模式,沿着精细化、数字化、生态化的方向加速前行,以更加优质、便捷、温暖的金融服务陪伴广大小微企业共同成长,为实体经济在新的一年里实现高质量发展贡献更加强劲的金融力量。

缪子龙 方婧

添薪助燃『春节经济』

太原农商银行聚焦消费旺季

春节将至,年味渐浓。作为一年中最重要消费旺季,“春节经济”承载着千家万户对美好生活的期盼。在2026年首季业务竞赛的关键节点,太原农商银行自觉扛起地方金融主力军的责任与担当,将服务“春节经济”作为检验转型成效、践行普惠金融理念的重要实践。该行围绕商户备货经营与百姓消费生活两大核心场景,提前部署、精准施策、创新服务,以源源不断的金融“活水”添薪助燃,为太原的节日市场繁荣与社会民生温暖提供了坚实的金融支撑。

岁末年初是商贸流通的黄金期,烟酒副食、生鲜果蔬、节日礼盒等商品需求集中爆发,广大商户普遍面临短期资金需求“急、频、快”的难题。太原农商银行以首季竞赛为契机,变“坐商”为“行商”,全面开展春节送“贷”大走访活动。

该行依托网格化营销体系,深入各大批发市场、商业街区、社区商铺,全面对接小微企业和个体工商户的融资需求。针对不同行业的发展特点,该行“量体裁衣”,重点推广“烟商贷”“惠商码上贷”等一系列普惠信贷产品,凭借“额度灵活、审批快捷、利率优惠”的显著优势,全面满足了广大商户的短期资金周转需求。

旺盛的消费离不开便捷安全的支付环境。太原农商银行深刻认识到,支付环节是连接商户与消费者的“最后一公里”,也是沉淀客户、获取数据、延伸服务的关键一环。在春节期间,该行将提升支付服务体验作为重要抓手,大力拓展“晋享e付”收单业务,组织员工深入年货市场、餐饮街区、大型商超,向商户重点推介该收款工具“免提现手续费、对账清晰”等功能优势。对于新增商户,该行提供费率优惠、赠送“云音响”等开业礼包;对于存量优质商户,则配套开展满减活动,直接为商户引流、为百姓让利,实现银行、商户、消费者三方共赢。

餐饮业是春节消费的重头戏。针对餐饮商户为筹备“年夜饭”、扩大经营而产生的装修、备料、人力成本上升等资金需求,该行客户经理主动上门,快速匹配包括“惠商流水贷”在内的金融产品,助力酒店、餐馆升级环境、储备食材,以更好的状态迎接消费高峰。此外,该行还积极融入地方节庆活动,组织金融服务小分队进驻庙会、年货大集等场所,设立临时服务点。该行服务小分队不仅现场提供业务咨询,还同步开展反诈知识及金融常识的宣传与普及,让专业、暖心的金融服务深度融入节日的热闹与温情,直接点燃城市“烟火气”。

马彦伟

坚守获客边界 方为经营之道

□党云帆

对接商会,被不少农村金融机构奉为批量获客的“捷径”,一次签约数十户授信客户,效率看似拉满,实则隐藏着致命风险。在这一现状下,农村金融机构必须守住与商会合作的底线,绝不能逾越获客边界。

逾越边界,始于利益绑定。商会的核心业务是赋能商户经营、维护行业秩序、解决实际难题。一旦银行获取有效客户要付服务费、推荐客户要拿返点,

就给了商会以“统一对接”之名筛选付费商户的机会,也给农村金融机构埋下了雷。

不少农村金融机构迷信“商会更懂商户”,觉得经其筛选更安全。殊不知,只要存在牟利机制,筛选标准就会背离风控本质——无关经营稳健、现金流真实,只推三类客户:最急用钱的、其他银行拒贷的、愿多付成本的。背书不过是商会给农村金融机构输送风险的遮羞布。

获客不能外包,这是银行风控的硬底子。获客与风控本就是一体的,谁抓获客,谁就必须扛风险。若把获客入口交给有利益诉求的商会,农村金融机构就难免会丧失客户真实画像、风险判断与贷后掌控,进而陷入被动的风控困境。

因此,农村金融机构与商会合作,要善用资源,更要严守边界——利益不绑定、责任不外包。只有守住这条线,农村金融机构才能掌控风控主动权。

苏州农商银行数字化转型成效显著

入选江苏省首批数据企业培育库

近日,江苏省数据局正式公布了全省第一批入库培育数据企业名单。江苏苏州农商银行凭借在数据应用领域的创新突破和数字化转型的扎实成效,成功跻身全省仅有的3家人选农商银行之列。

该行立足区域金融数字化转型前沿,聚焦数据治理、数字创新、风险管理三大关键领域,打造起支撑全行高质量发展的全链条数字化体系。

该行创新打造“事前防控、事中管控、事后监督”的全流程数据质量管理机制,嵌入多维度自动化校验规则,实施核心指标双层审批制度,确保数据“录入即合规”;成功搭建数据资产管理平台“锦数知”,整合内部业务数据与税务、工商、司法等权威外部数据,构建起标准化客户标签体系,为客户经营提供参考。凭借扎实的治理成效,苏州农商

银行连续多年获得“国家金融监督管理总局苏州监管分局监管统计治理先进单位”“人民银行苏州市分行金融统计工作一等奖”等荣誉。

该行推动业务模式由人工驱动向数据智能全面转型;整合业务咨询、贷款预申请、财富管理等业务功能,构建以企业微信为核心枢纽的“移动化数字分行”。该平台上线至今,已累计与超21万户零售客户建立联系,客户实率达60%、客户经理月活率从15%提升至45%以上。该行创新打造“锦客通”综合营销平台,整合内外部数据构建360°客户画像,上线40余个营销场景赋能一线展业。平台下发客户线索触达率超40%、转化率近15%。该项目更成功获评江苏省银行保险智能创新实验室优秀课题成果。

该行构建全链路智能风控体系,将大数据、机器学习技术融入信贷业务审批全流程。在贷前审批环节,该行集成多维度数据搭建90余个智能模型,实现小额贷款自动秒批、大额贷款30秒输出决策建议;在贷中审查环节,运用图计算技术可视化呈现企业关联风险,精准识别潜在隐患;在贷后管理环节,建立1300余个预警信号,以实时风控取代传统定期贷后模式。目前,该行全业务线风险模型覆盖率达100%,切实实现了风险防控与业务效率的双重提升。

未来,苏州农商银行将以此为契机,持续深化数据治理,拓宽数据价值转化场景边界,在数字金融创新突破、数据安全保障等方面加码发力,不断迭代优化数字化运营体系,为地方经济高质量发展提供更有力的金融支撑。

施云霄

德阳农商银行唤醒“沉睡”资产

以“农房增信贷”解决农户融资难题

当前,我国正处于推进乡村全面振兴的关键阶段,“三农”领域的金融需求持续增长。德阳市作为四川省“天府粮仓”重要承载地,农村人口基数大,涉农经营主体融资需求旺盛,但传统信贷模式面临有效抵押物不足的难题。为激活农村金融发展活力,四川德阳农商银行主动响应市委、市政府的相关要求,联合多部门创新推出了“农房增信贷”产品,旨在打通“资源变资产、资产变资金”的关键路径,为乡村振兴注入市场化、可持续的金融“活水”。

“农房增信贷”是德阳农商银行于2025年3月创新推出的农村普惠信贷产品。该产品以农户持有的农房不动产权证为核心增信依据,依托“信用+承诺+增信”机制,在农户基础信用额度上叠加农房价值,显著提升授信额度,专项支持农业生产、经营与创业,系统性解决了农户长期存在的“抵押难、融资难、融资贵”问题,真正做到了让农村的“沉睡”资产高效转化为生产资本,形成了“政银担村”协同联动、“线上+线下”一体化服务的可复制推广体系,为金融服务乡村振兴提供了富有实效的“德阳实践”。截至2025年12月31日,德阳农商银行已累计授信农户3.99万户、金额86.36亿元。

作为扎根本土70余年的地方金融主力军,德阳农商银行主动将金融服务深度融入地方乡村振兴工作体系。在市级层面,该行推动成立由市政府分管领导牵头、多部门参与的工作小组,建立“周调度、月盘点、季分析、年总结”的联合推进机制,确保各项工作高效落地;在基层层面,深化“党建+金融”融合模式,与市、县、镇、村四级党组织紧密协作,依托“走千访万”普惠大走访活动建立的信任关系与联络网络,组织1400余名金融联络员和村社干部,将业务受理点“搬”到田间地头、农家院落,积极开展“田间恳谈”“院落夜话”等场景化宣传互动超500场,逐步形成“政府主导、银行主办、村级协同”的强大服务合力。

为构建健康信贷生态,德阳农商银行建立“闭环管理+风险共担”的可持续保障体系。该行一方面在全行推行“五个一”(一面旗引领、一盘棋统筹、一条龙服务、一张网覆盖、一把尺防控)工作机制,配套“日晒单、周通报、月督导”的刚性过程管控和“按户计价”的考核激励,确保执行有力。银行内部严格执行“贷前评估、贷中监测、贷后跟踪”的全流程风控机制,实时监控资金流向,确保信贷资金精准投向约定的生产经营领域。与此同时,该行创新打造的“农

房增信贷”产品期限最长可达5年,实行“随借随还、循环使用”的灵活还款方式,根据资金使用天数计息,显著降低了农户的融资成本与还款压力。截至2025年12月31日,德阳农商银行依托“农房增信贷”产品,累计授信农户3.99万户,授信总金额86.36亿元;用信5545户,用信总金额13.18亿元,用信余额8.49亿元。目前,该业务已实现全市所有乡镇及街道全覆盖,服务渗透率位居全市金融机构首位,信贷投放规模与服务覆盖面实现双突破。

不仅如此,该行还将信贷资金精准投向粮食生产、特色种植养殖、农产品加工、乡村旅游等重点领域,成功支持了中江“挂面村”产业升级、绵竹肉兔规模化养殖、罗江柑橘种植基地建设等,有效带动了当地农民在“家门口”就业,步入致富增收的“快车道”。

得益于严密的风控体系和完善的风险分担机制,德阳农商银行贷款逾期率始终维持在极低水平(当前为0)。“农房增信贷”产品的推广,进一步夯实了农村信用体系建设,增强了农户的信用意识和契约精神。该行通过金融“活水”的精准滴灌,持续筑牢信用基石,奏响了乡村振兴与金融高质量发展的双赢乐章。

舟泰

近日,《浙江省金融支持个体工商户高质量发展十条举措》正式出台,其中针对跨境结算领域的优化部署,为外贸类个体工商户带来政策暖意。作为扎根义乌本土、深耕外贸服务的金融主力军,浙江农商银行联合辖内义乌农商银行积极响应相关政策号召,聚焦外贸个体户“融资难、避险弱、结汇难”等痛点,围绕畅通融资渠道、强化汇率避险、优化市场采购结汇“三大方向”精准发力,以有温度、高效率的金融服务,为外贸个体户“走出去”保驾护航,助力义乌国际贸易综合改革走深走实。

外贸个体户普遍具有轻资产、资金周转急的特点,传统融资产品难以契合其融资需求。针对这一痛点,义乌农商银行创新推出个体工商户外汇贷款,专项支持市场采购贸易项下个体工商户的外币流动资金需求,依托市场采购联网平台结汇数据构建信用评价体系,实现贷款快速审批与发放,精准匹配个体户“短、频、快”的融

资节奏。从事工艺品出口的姚女士近期因备货采购面临资金压力,急需快速获得信贷资金支持。义乌农商银行的工作人员在走访中获悉姚女士的融资需求后,迅速为其匹配外汇贷款产品,依托平台结汇数据完成信用评估,及时为其发放了15万美元流动资金贷款,切实保障企业订单顺利交付。2025年,该行累计为1547家外贸个体户发放贷款30.19亿元,切实为经营主体注入了发展动能。

当前汇率双向波动已成常态,外贸个体户抗风险能力相对较弱,常面临汇率侵蚀利润的困扰。义乌农商银行积极推广政府性担保政策,进一步提升个体户获取汇率避险支持的可得性;同时,创新采用“专属服务群+个性化方案”模式,帮助客户树立风险中性理念,有效应对汇率波动,为各大商户稳健经营筑牢坚实的金融保障。

义乌市场采购贸易兼具“多批次、小批量”特征,是外贸增长的重要引

擎。然而,部分个体户因包括委托报关货值差异在内的相关问题,面临收汇与报关金额不匹配的结汇难题。借助义乌“市场采购2.0”试点契机,义乌农商银行制定专项细则,主动突破“唯报关单”的传统思路,对经营合规、交易真实但缺少完整报关单的经营主体按照“实质重于形式”原则,探索建立涵盖客户识别、交易评估、事后监测的全流程服务体系。2025年,该行累计办理市场采购便利化结汇业务6528.97万美

元。个体户是稳就业、促经济的重要力量,外贸类个体户更是义乌开放型经济的活力源泉。下一步,义乌农商银行将持续深化政策对接,优化外贸金融服务体系,拓展服务覆盖面,提升服务精准度,让金融“活水”更加精准、顺畅地润泽外贸个体户成长的关键环节,为推动义乌外贸高质量发展、打造“买卖全球”的国际贸易高地贡献坚实的农商力量。

吴倩云