

青田农商银行
满足特色农业资金需求

近期,浙江农商银行联合辖内青田农商银行精准投放100万元信贷资金,定向支持高市50亩百合基地与300亩黄精种植项目,以高效普惠金融服务为特色农业发展注入强劲金融动能。

该行组织工作人员深入田间地头,种植基地,详细了解相关经营主体发展规划,切实做到金融服务与产业需求同频共振;打破传统信贷审批模式,为相关经营主体量身定制个性化信贷方案;专门开辟涉农贷款“绿色通道”,大幅简化审批流程、压缩办贷时限,让金融“活水”精准滴灌特色农业发展的关键环节,及时保障了百合、黄精种植的春耕生产资金需求。 蓝鸿翔

隰县农商银行
加快信贷投放进度

当前,首季“开门红”营销活动激战正酣,如火如荼,山西隰县农商银行锚定“三转三守三争”活动部署要求,把信贷投放作为支持实体经济、践行金融使命、推动高质量发展的核心抓手,着力加快信贷投放进度,为实体经济发展注入金融动能。

该行全面摸排辖区内农户、个体工商户、小微企业的信贷需求,推行“线上+线下”双轨办理模式,确保信贷资金及时足额投放到位;坚持“有扶有控”的信贷原则,创新推广“产业链闭环授信”模式,助力县域农业产业提质增效,实现信贷投放与风险防控双向发力;常态化推进整村授信、“一村一策”“金融服务进万家”等活动,实现金融服务无缝对接、精准覆盖,切实把“三转三守三争”活动成果转化为服务群众、拓展业务的强大动力。 闫杨

任县农商银行
支持经济发展获肯定

近日,在河北省邢台市任泽区优化营商环境暨绿色转型质效年工作会议上,河北任县农商银行获得“2025年度经济发展工作突出贡献企业”“2025年度支持区域经济发展先进单位”“2025年度优秀领导班子”三项荣誉,以实干实绩彰显了该行作为金融主力军的硬核实力与使命担当。

近年来,该行重点围绕区域重点项目、专精特新企业、战略性新兴产业等关键领域精准发力,推出“一户一策”个性化服务,做优做精小微信贷投放工作;持续深化农村金融服务,织密扎牢农村信用网络;聚焦民生关键领域,暖心护航成长之路,将金融服务触角延伸至乡村末梢,让普惠金融的暖意浸润千家万户,切实提升群众金融服务的获得感与幸福感。 吕一楠

凤冈农商银行
发放首笔“黔农微快贷”

为切实优化金融服务供给,精准破解新型经营主体融资难题,全力支持地方特色产业发展,近日,贵州凤冈农商银行进化支行成功办理并发放首笔“黔农微快贷”。

该行业务以纯信用方式为茶产业经营主体授信200万元,精准满足茶企“收茶季”资金周转需求。得益于该行优质的线上服务体验,相关经营主体在线上配合完成资料递交,即可轻松完成从申请到资金落地的全部手续,真正实现了让客户“少跑腿”甚至“不跑腿”。 马万顺 刘芳

怀安县农信联社
启动助企纾困“绿色通道”

近年来,河北怀安县农信联社持续加大信贷投放力度,丰富金融产品供给,积极支持小微企业发展;着力完善风险预警与纾困机制,用心用情为经营主体排忧解难,为县域经济社会发展织就一张覆盖广泛、反应迅速、保障有力的金融服务“保护网”。

怀安县某环保科技有限公司是当地一家专注于金属结构制造与加工的新兴企业。近期,该公司由于前期应收账款回笼周期延长而面临现金流紧张的难题。该联社得知这一情况后,第一时间靠前服务,深入了解企业经营状况与融资难点,迅速启动小微企业信贷“绿色通道”,最大限度压缩审批时限,仅用3个工作日便为企业注入500万元信贷资金,及时破解其资金瓶颈。 姜英

隆回农商银行变“坐商”为“行商”

金融“活水”精准滴灌小微企业

作为扎根本土的“百姓银行”,湖南隆回农商银行始终将服务小微企业作为自身发展的“必修课”,通过一场场走心的走访、一笔笔精准的投放,将金融“活水”引入实体经济的“毛细血管”,助力地方经济焕发勃勃生机。

小微企业是实体经济的“毛细血管”,也是民生就业的“蓄水池”。然而,受市场波动和行业周期影响,资金周转难往往是制约小微企业发展的“拦路虎”。为切实解决这一痛点,隆回农商银行积极响应湖南省联社邵阳办事处关于“精准滴灌”,“贷”动未来“竞赛活动”的号召,变“坐商”为“行商”,掀起了一股服务下沉的走访热潮。

该行领导亲自带队,联合信贷管理部精锐力量及基层网点业务骨干组成专项服务团队,深入辖内各大商圈、街巷及产业园区,开展“地毯式”摸排与“敲门式”走访。在北山镇的百合加工聚集区,工作人员走进一间间忙碌

的作坊,与商户负责人围坐一起,从百合的收购价格聊到烘干技术,从工人的工资结算聊到明年的扩产计划。

“我们不仅听他们说,更要看他们做。”带队走访的信贷管理部负责人表示,“只有走进相关企业的仓库和车间,才能摸清他们的真实经营状况,也才能理解他们为什么需要钱、需要多少钱。”通过这种面对面的深入交流,该行精准掌握了小微企业在经营中普遍存在的“短、小、频、急”融资需求特点,并据此提供有针对性的金融服务。

小微企业经营范围广、业态差异大,传统的“一刀切”信贷模式往往难以奏效。为此,隆回农商银行在走访中坚持“望闻问切”,针对不同行业、不同规模的经营主体,实行“一店一策”的差异化服务。对于在百合收购旺季急需大量流动资金的加工商,该行工作人员重点推介“普惠小微贷”,以其收购订单和稳定的下游渠道作为授信

参考,简化流程、快速放款;对于在隆回建材市场从事瓷砖批发的经销商,考虑到其店铺面临扩店升级的需求且流水稳定的实际情况,该行工作人员为其推荐了手续更为便捷的“商户信用贷”,有效激活了其经营计划。

每到一处,该行工作人员不仅递上产品宣传单,更现场化身“金融顾问”,详细解答申贷流程、利率优惠、还款方式等客户最关心的问题,现场为有需求的客户制订个性化的融资方案。这种把银行柜台“搬”到商户门口的服务方式,真正实现了金融服务与市场需求的“零距离”对接。随着“敲门行动”的持续深入,一笔笔带着温度的信贷资金精准注入了急需“供血”的小微企业。截至目前,该行已累计发放“普惠小微贷”4119笔,金额8.67亿元,让当地成千上万的小微企业经营者在面临资金困境时有了坚定的资金支持。 肖永康

临猗农商银行创新服务模式
助力“小番茄”变身“大柿业”

该行工作人员深入一线了解西红柿生长情况

近日,走进山西省临猗县猗氏镇西红柿种植基地,工人们正忙着将成熟的西红柿采摘装箱,发往全国各大生鲜超市。

在田间地头忙碌的,不只有农户,还有山西临猗农商银行的工作人员。他们深入农忙一线,了解农作物生长收获情况,掌握农户资金需求,帮助农户拓宽销售渠道,将暖心的金融服务、精准的金融支持送到农户身边。

该行以党建共建为支点,以整村授信为抓手,创新“农链工程”金

融服务模式,主动对接县委、县政府、村“两委”及相关部门,在党建共建、普惠金融、项目建设等方面获取政策支持、达成互信共识;组建24支金融外拓队伍,走访对接种植户、农民专业合作社、农资经销商等经营主体100余户,了解其经营状况和融资需求,精准推广各项金融产品及服务;针对设施农业、规模种植等资金投入较大的项目,量身定制“大棚贷”“果e贷”“福商贷”等专属产品,为相关经营主体提供差异化金融支持方案,优化办

贷流程,简化审批手续,及时解决客户流动资金短缺问题。

该行坚守支农支小市场定位,将支持春耕备耕作为一项重要工作,召开专题会议研究部署,及时调整信贷投向,拿出专项信贷资金,优先满足购买种子、化肥、农药、地膜、农机具等春耕生产资金需求。截至目前,该行今年累计发放春耕备耕专项贷款3.27亿元,惠及农户7200余户,有效破解涉农经营主体担保难、融资贵问题,切实为乡村振兴注入金融动能。 黄晓

麻城农商银行闽集支行量身定制服务方案
为石材产业注入金融动能

今年以来,湖北麻城农商银行闽集支行紧扣南湖石材产业产城融合发展示范区建设主线,聚焦重点项目、乡村振兴、石材产业三大领域,持续优化金融服务机制,创新信贷产品体系,提升融资服务效率,推动信贷资源精准滴灌实体经济。截至第一季度末,该支行新增投放贷款3100万元,为石材产业发展注入了强劲的金融动能。

该行坚持“项目为王”理念,主动对接辖内重点项目,量身定制融资方案,开辟信贷审批“绿色通道”,全力

保障项目“早开工、早建设、早见效”。截至目前,该支行已累计投放项目贷款1350万元,其中第一季度新增贷款450万元。

针对中小微企业和农户普遍面临的抵押物不足、融资难问题,该行积极推广“知识价值信用贷”“商业价值信用贷”“两农价值信用贷”等系列产品,将企业的经营业绩、信用记录、专利技术、市场前景等“无形资产”转化为融资“硬通货”,让更多经营主体“贷得到、贷得快、贷得省”。

作为服务石材产业园的金融主力

军,该支行聚焦石材产业从初创、成长到转型的全周期需求,不断丰富融资模式,除传统抵押、担保外,还创新推出“矿山采矿权抵押”“国有建设用地使用权抵押”“纳税信用贷”等多种方式,精准匹配产业链上不同经营主体的融资场景。据统计,今年第一季度,该支行累计为初创石材企业新授信1200万元,向石材产业链各类经营主体发放贷款2500余万元,覆盖了从矿山开采、荒料采购到生产加工、产品销售的全链条,为当地石材产业转型升级提供坚实的金融支撑。 黄齐林

莲花农商银行降本增效

打通企业金融服务“快车道”

近年来,江西莲花农商银行始终坚守“立足本土、服务实体”的初心,通过一系列有力度、有温度、有速度的务实举措,持续为民营及小微企业“输血造血”,在降低融资成本、提升服务效率、稳定企业预期等方面交出了一份沉甸甸的答卷。

该行始终坚持惠民利民导向,严格落实各项政策要求,对民营企业、小微企业及个体工商户全面下调贷款利率,并减免抵押登记费、评估费、账户管理费等多项费用,真正做到“能减则减、应免尽免”。在此基础上,该行全面推行“贷款明白纸”签订工作,大力推广“一次授信、随借随还、循环使用”的信贷模式,既满足了企业灵活用款的需求,又从机制上降低了融资成本。

针对企业用款“短、频、急”的特点,该行着力打通服务企业的“快车道”,通过精简材料、压缩环节、成立专职审批部门及开发“辅助办贷系统”等方式,实现了流程优化与效能提升。

对于紧急用款企业,该行依托省行线上数字化系统,主动为其开辟“绿色通道”,实现小额贷款“当天受理、当天审批、当天放款”,大额贷款限时办结。在此基础上,该行创新推出线上产品“企惠贷”,实现企业贷款全流程线上操作,以高效的金融服务增强企业的获得感。

对于经营良好、履约守信的企业,无论市场环境如何变化,该行始终坚定支持,成为企业稳预期、稳经营的“定心丸”。截至2月末,该行各项贷款余额达57.9亿元,其中企业贷款户数207户,金额17.18亿元,用“真金白银”的投入诠释了地方金融主力军的责任与担当。

针对贷款到期后常见的周转压力大、资金成本高等问题,该行分类施策,依托无还本续贷精准打出金融服务“组合拳”。该行全面推广线上无还本续贷系统,创新推出“信速宝”续贷产品,合理配置贷款期限,进一步减轻企业到期还本压力,助力企业轻装上阵、稳健经营。

该行加强与政府部门、担保机构合作,推出“农贷通”“科贷通”“创业担保贷”等产品,主动对接园区、乡镇及相关部门,常态化开展“进园区、进企业、进乡村、进商圈”走访活动,全面摸排企业融资需求,量身定制特色金融服务方案。在支持乡村振兴方面,该行积极响应整村授信行动,依托数字化手段,在3个月内完成了全县156个行政村的基础数据采集,为乡村产业发展打下坚实的信用基石。 朱雨婕

孟县农商银行

“金融+生活”激活消费新动能

今年以来,山西孟县农商银行深耕本土与场景化营销,不断夯实营销基础、拓宽营销渠道、丰富营销手段,以“晋享生活”APP为载体,开展一系列信用卡场景惠民活动,全力构建“金融+生活”闭环生态,切实提升客户消费品质。

该行持续深耕“小而美”的本地生活圈,将信用卡的使用场景从传统的商超购物延伸至居民的日常高频消费领域,在本地核心商圈实现了超60%的商户渗透率,有效带动低频次消费增长。

该行依托信用卡全生命周期管理系统,根据客户的授信情况及消费偏好

定期更新特惠商户名录,通过建立微信客户群、开展线上营销等方式,推出定制化分期服务,实现了“千人千面”的精准触达;同时,持续优化内部协同,确保客户在咨询、办理、激活使用信用卡的过程中实现“无缝对接”。

该行积极打破物理网点限制,通过数字化手段整合本地生活服务。该行以手机银行为载体,将各类活动嵌入微信、支付宝、云闪付等流量平台,实现了从“找流量”到“在流量中”的转变,有效缩短服务路径,让用户消费时就想到了使用孟县农商银行的信用卡。 陈阳

湘潭天易农商银行

直播助农暖民心 鲜笋出圈拓销路

日前,为破解种植户雷笋销售难题,湖南湘潭天易农商银行深入农户家中,开展公益助农直播活动,以“金融力量+直播赋能”的模式,为本地雷笋拓宽销路、打开市场。

直播开始前,该行工作人员提前深入雷笋种植地,实地查看雷笋长势、了解种植过程,拍摄雷笋采挖、处理的实景视频,精心筹备直播脚本,梳理雷笋的品种优势、营养价值及烹饪方法,

做好直播预热,吸引网友关注。直播当天,该行主播化身“助农使者”,向网友展示刚采挖的新鲜雷笋,讲解雷笋的特色及口感特点,并实时回复网友疑问,详细介绍雷笋的下单流程、发货时效及售后保障,全力打消其购物顾虑。直播期间,该行共售出雷笋45单,切实为种植户拓宽销售渠道、缓解“卖货难”困境,拉近了该行与种植户之间的距离。 齐伟怡

松阳农商银行

赋能实体经济高质量发展

近年来,浙江农商银行辖内松阳农商银行深度融入县域发展战略,以精准化服务、创新化举措、多元化赋能,将金融“活水”精准滴灌至实体经济关键领域和薄弱环节。

该行坚持科技赋能,深化“政银”合作,携手县农业农村局创新引入卫星遥感技术,推出特色产品“遥感惠农贷”,为种粮大户提供专属信贷支持;全面推广“小微易贷”“小微速贷”“税银贷”“丰收云抵贷”等线上化、便捷化信贷产品,让小微企业和个体工商户实现“一键申贷、快速到账”。

该行深化与财政局、人社局、团委等部门协同合作,聚焦“扩中”“提低”、

创新创业、人才培育等重点领域,大力推广各类政策性贷款,让政策红利直达经营主体;开展“扩中家庭信用评价”全覆盖走访,积极对接县技能人才清单,为技能人才创业就业保驾护航。

该行持续推进金融数字化转型,在全县19个乡镇推广“强村公司云平台”,实现审批规范化、财务透明化,联农带农效能可视化;扎实开展“企业微信”客户运营工作,为精细化营销、个性化服务奠定坚实基础;推广PAD商户一站式进件模式,大幅提升收单业务办理效率;深化“政银担”合作,有效分散信贷风险,拓宽企业融资渠道,让普惠金融红利惠及更多经营主体。 叶海伟

梓潼农商银行

聚焦优势产业 提升服务质效

四川梓潼农商银行始终坚持金融工作的政治性、人民性,充分发挥农村金融、地方金融、普惠金融主力军作用,支持梓潼县域经济社会实现高质量发展,工作成效获得地方政府高度认可。

该行积极对接省市县三级重点项目,为项目建设深度赋能;聚焦县域“4+N”现代产业体系,持续优化配套金融服务,推动产业链延链补链强链;依托小微融资协调机制,积极联动统战、财政、工商联等部门,常态化推动“行长经理进园区”“千企万户大走访”等专项行动,切实打通金融服务“最后一公里”。

该行聚焦粮油、种猪、蛋鸡三大优势产业,加大信贷资金投放力度,助力

梓潼县建设西南地区最大粮油种源基地、种猪产业新高地及引领行业发展的国家级蛋鸡产业集群;深入开展整村授信、“金融甘霖促振兴”等涉农金融服务专项行动,实现涉农经营主体建档、授信、有效用信需求三个“100%”;建成覆盖县、镇、村三级的普惠金融服务体系,提升了金融服务的可得性与便捷性。

该行加大政策性、普惠性贷款投放,确保各项惠民金融政策精准直达产业一线;开展金融知识普及、全力守护人民群众“钱袋子”;参与地方重大赛事活动推广及服务,集中人力对责任区域开展常态化综合治理,持续助推全民健身、文旅发展与城市形象提升。 周雪

安远农商银行

护航返乡创业梦

2015年,欧阳椿决心回乡创业,在江西省安远县一个不足20平米的车库创立“安远本甄”。经过两年发展,该企业规模逐步扩大,但随着物流、仓储成本激增,一度陷入资金链断裂的困境。欧阳椿只能硬着头皮去找银行贷款,却因该公司成立时间较短、缺乏抵押物而屡屡碰壁。

就在他近乎绝望之际,江西安远农商银行客户经理主动对接,深入考察脐橙品质与产销现状,细致了解电商运营模式与规划。随后,该行工作人员耐心指导他准备材料、梳理思路,迅速为其发放了50万元信贷资金,助力该公司顺利渡过难关。

2023年,欧阳椿结合本地农产品资

源与电商趋势,启动安远县共享电商产业园项目。安远农商银行持续跟进,针对产业园建设、配套、招商等不同阶段的资金需求,动态调整额度与还款计划,累计为其提供超500万元贷款支持,实现全周期资金保障。

欧阳椿的创业成长史,是安远农商银行护航返乡创业者的生动缩影,更是该行坚守金融本源、深耕县域服务实体经济的鲜活注脚。该行始终坚守“金融为民”初心,精准对接县域实体经济痛点,依托“安创贷”“安农贷”“安企贷”“安商贷”等特色金融产品,让金融资源流向实体发展重点领域和薄弱环节,为县域实体经济高质量发展注入强劲金融动能。 赖超峰

宣恩农商银行珠山支行

解决文旅小微企业融资难题

为深入贯彻支持小微企业融资协调机制部署,湖北宣恩农商银行珠山支行锚定文旅特色支行创建目标,聚焦县域文旅产业“轻资产、缺抵押、融资急”痛点,主动转变服务模式,以清单化管理、精准化对接、信用化投放为抓手,变“等客上门”为“送货上门”,用金融“活水”精准破解文旅小微企业融资难题。

该行联合文旅部门全面摸排辖区文旅企业经营现状、融资需求与信用资质,建立全量企业清单并实行“一户一档”动态管理,精准划分企业类型、明确服务优先级,实现金融服务全覆盖、无遗漏。针对文旅行业资金需求短、频、急的特点,该支行优化审批流程,组建专项服务团队,前置服务端口,全力打通金融服务“最后一公里”,深入开展“大走访、大对接”专项行动,全面掌握文旅小微企业的经营实情、资金缺口与还款能力,为其量身定制专属金融方案,持续加大减费让利力度,通过优惠定价、简化审批、创新担保等举措,切实降低文旅小微企业融资成本,助力当地文旅产业提质增效。 徐慧