

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

2026年8月18日 星期二 丙午年七月初六 第735期(本期8版) 统一刊号:CN11-0036 邮箱:zhgnxb@126.com

北京农商银行多维发力

优化金融服务 夯实发展根基

今年以来,北京农商银行坚守主责主业,一手筑牢小微企业与乡村振兴金融基石,一手厚植绿色与科技两大发展底色,持续推动普惠金融提质、绿色金融扩面、科技金融增效、零售业务升级,以务实举措优化金融服务,迭代产品体系,不断提升精准化服务水平。截至第一季度末,该行资产总额达1.32万亿元,较年初增加389.95亿元,增幅3.05%。第一季度报告期内,该行利润总额达29.23亿元,同比增长5.88%;实现净利润24.98亿元,同比增长5.88%。

护航小微企业 推动乡村全面振兴

财报显示,第一季度,北京农商银行立足支农支小核心定位,推动多维发力与精准滴灌深度融合,架起金融支持小微企业发展、推动乡村全面振兴的坚实桥梁;紧抓业务转型窗口期,全面抢抓零售转型机遇,持续夯实服务实体经济金融根基。

该行积极落实支持小微企业融资

协调工作机制,深入开展“银企”对接活动;同时,持续深化供应链金融服务,有效打通产业链上下游融资堵点。截至第一季度末,该行已累计与12家平台实现互联互通;同步迭代优化“农商e链通”产品,拓展无凭证业务模式,切实提升小微企业金融服务质效。

该行全面布局乡村振兴重点领域的相关工作,研发信用户线上评定系统,持续推进农村信用体系建设,通过深化“银担”合作,全力推动“信贷直通车”项目落地见效,累计办理业务2315笔、金额超26亿元。与此同时,该行积极参与“京韵乡村”共创周等多项主题活动,通过举办主题论坛、乡村产业招商合作大会等系列活动持续提升品牌影响力,为后续业务开展奠定了坚实的基础。

第一季度,该行积极探寻零售业务提质增效突破口,不断丰富零售产品供给,强化相关产品的全生命周期管理,持续提升绿色金融业务精细化管理水平,推动绿色贷款规模持续稳步增长,

产品募集。与此同时,该行不断拓宽金融服务场景,深化“银政”“银医”“银校”等多方合作,联动分支行大力推动重点项目落地,服务区域经济取得显著成效。

擦亮“绿色”底色 提升科技含“金”量

长期以来,北京农商银行坚持以“稳中求进、重点突破、协同推进、多元创新”为发展思路,以“绿”生“金”,厚植高质量发展底色,以科技创新激活发展动能,推动科技与金融深度融合。

第一季度,该行深耕绿色低碳赛道,积极探索可持续发展路径。立足区域发展特点,该行重点推广包括“节水贷”在内的特色信贷产品,深化“绿色+科技”“绿色+建筑”“绿色+涉农”服务模式,强化交叉获客拓客。与此同时,该行加快绿色金融管理系统建设,推进业务自动化识别、智能判定及数据治理,不断提升绿色金融业务精细化管理水平,推动绿色贷款规模持续稳步增长,

为首都经济绿色低碳发展提供了有力的金融支撑。

在顶层设计与专营化建设方面,该行围绕科技金融实施方案落地70余项举措,推行科技金融支行差异化配套政策,引导分支机构深耕科技金融业务,其中门头沟支行获评“区级科技金融领军机构”;在生态合作方面,扎实开展“金融服务进园区”活动,推出“科技金融专项服务包”,持续加大对区域科技的金融支持力度。与此同时,该行创新“政银投”联动模式,聚焦“专精特新”企业做实投贷联动对接服务,有效支撑首都科技创新与新质生产力发展。截至第一季度末,北京农商银行科技型企业贷款余额较年初增长13%。这背后,是该行聚焦首都战略定位,以企业全生命周期服务为抓手,推动科技金融实现量质效齐升的生动见证。

以绿色为底蕴,以科技为引擎,北京农商银行在守正创新中持续擦亮高质量发展发展的鲜明底色,稳步走出一条特色鲜明、务实高效的发展新路径。 李曉晨



近日,湖北宜都农商银行客户经理深入辖内乡村,为广大农户面对面宣传农商银行的相关惠农政策,细致讲解信贷产品的相关优势与办理流程,切实把普惠金融服务送到农户“家门口”,着力打通农村金融服务“最后一公里”,以金融力量推动乡村全面振兴。图为该行客户经理为农户普及相关金融政策并全面了解其融资需求。 曹琛

读懂新时代中小金融机构的利他进阶之道

□ 徐道红

长久以来,大众对金融服务的认知,多局限于资金借贷、理财增值等基础交易层面。多数金融机构的服务逻辑也停留在“用自有资源服务客户”的传统模式。但在新时代,普惠金融与生态金融的核心内核早已悄然转变。真正的“金融利他”,绝非单纯消耗自有资金、自有渠道单向输出,而是以平台思维整合全域资源,以利他初心赋能客户成长,最终

实现金融、客户、行业的共生共赢。

当前,广大中小经营主体面临的不仅是资金缺口,更面临渠道匮乏、资源不足、平台缺失、配套服务不完善等现实难题。传统金融服务的利他模式存在明显局限,主要依托自有资金放贷、自有产品服务客户,服务覆盖面窄、赋能维度单一,难以满足广大客户的多元化、深层次发展需求。新时代的“金融利他”,要转

向轻资产、广整合、全赋能的新模式,立足自身信用、平台及行业优势,打通“政企”、产业、媒体等多方外部资源壁垒,搭建互联互通的生态体系,把分散的优质资源精准匹配给有需求的客户,这才是最高级、最可持续的金融利他。

中国农村信用合作报社的金融之家APP,支持中小金融机构零成本投入,形成“资源融合—全方位赋能—让

客户与金融机构增值获利—多向奔赴提质共生”的运行模式,以开放姿态融合全域优质资源。这一做法值得中小金融机构深入研究并借力发展。

金融向善,行稳致远。金融机构唯有坚守利他本心、秉持平台思维、深耕资源融合,跳出单一服务模式的局限,依托生态之力赋能民生、助力实体,才能真正践行“金融为民”的初心与使命。

现场办公解难题 跨越千里护乡情

——兴义农商银行开展“政务+金融”跨省专项服务活动

为深入践行“百姓银行、本土银行、暖心银行”的初心与使命,切实破解外出务工群众异地办事远、业务办理难、政务服务繁、融资周转紧等痛点问题,近期,贵州兴义农商银行组建专项服务工作队,远赴浙江省温州市、台州市、临海市、乐清市等兴义籍务工、创业人员集中区域,扎实开展“政务+金融”走访暨跨省现场办公专项服务活动。

千里送“贷”解难题 乡音乡情暖人心

走进坐落于浙江省乐清市柳市镇的浙江豪力电气有限公司的生产车间,机器轰鸣作响,一条条生产线高速运转,呈现出一派热火朝天的生产景象。这家企业的创始人范正启就是土生土长的兴义人。17岁那年,范正启远赴异乡打拼,从最普通的基层岗位干起,一步一个脚印积攒经验。当机会来临,他决心创办自己的

企业时,启动资金成了横亘在梦想与现实之间的一道鸿沟。5万元,对于如今发展得如火如荼的企业来说不值一提,但对于当年踌躇满志却囊中羞涩的范正启而言,却是能否迈出创业第一步的关键。

“若不是兴义农商银行的一路扶持,就没有现如今的公司,也就不会有今天的我。”面对千里迢迢从家乡赶来的兴义农商银行工作人员,范正启动情地说道。如今,他的企业稳扎稳打在素有“中国电气之都”美誉的乐清市柳市镇,不仅年产值突破了4000万元,更吸纳了50名员工就业,其中不少是来自贵州的老乡。

融资痛点如何破? 把“不可能”变成“可能”

像范正启这样的例子,并非孤例。在温州、台州、临海等地,大量兴义籍务工创业人员均面临着与其相似的困境:有技术、有订单、有干劲,却因为“异地”

二字,在家乡银行贷不到款,在务工地银行又缺乏本地资产和信用积累,陷入“两头够不着”的窘境。

立足这一现状,兴义农商银行在此次跨省服务中主动破题,为兴义籍在外创业、就业群众提供全方位的金融服务。该行工作组深入企业车间、乡友家中,现场收集资料、完成信用评级,让在外打拼的乡友无需返乡就能完成全流程贷款审批。“我在浙江待了八年,每次想贷款都要回老家,来回一趟路费两千多元,还要耽搁好几天时间。这次农商银行的工作人员直接上门为我们办理业务,省下的不仅是路费,更是时间和精力。”在临海从事塑料制品加工的兴义籍老乡钟某感慨道。

活动期间,该行工作人员累计走访当地企业16家,并为150户在外兴义籍乡友提供金融服务,成功开立银行卡2张,完成新增评级授信86户,授信总额462万元。

融资之外 金融赋能的更多可能

除了传统信贷业务外,该行工作组还积极向外乡友推介数字化金融工具,让大足不出户就能享受到家乡银行的便捷服务。结合乡友创业规模、所属行业的差异化特点,该行工作组重点推介随借随还的循环贷款及多元化信贷产品,致力于为在外创业人员提供量身定制的金融方案。

下一步,兴义农商银行将持续优化跨省服务模式,不断延伸金融服务触角、架起异地服务桥梁,丰富便民场景,持续当好在外乡友的“家乡金融后盾”,以有温度的普惠金融服务助力群众安居乐业,为家乡经济高质量发展注入源源不断的金融动能。 唐文静

精神文明主题摄影活动

万元大奖 等你来拿

金融之家

免费提供系统化业务培训 免费助力批量获客留客

金融之家 APP

一个能让你获得意外喜悦的平台

省到你原本省不到的钱

享受你原本享受不到的福利



iOS下载

安卓下载

扫描二维码安装金融之家APP

邀请码:10000

广告

时序初秋,当2026年的指针划过大半,山西尧都农商银行交出的不仅是各项经营指标稳步攀升的实绩答卷,更是一份关于“百姓银行”时代内涵的变革答卷。面对复杂多变的经济金融形势,该行以“精准赋能拓客源,百日攻坚提质效”专项行动为总抓手,在全行范围内发起了一场涵盖市场深耕、零售转型、风险攻坚、精细经营、村行创优的全面攻坚。这不仅仅是一场业务的冲刺,更是一次发展逻辑的再造。

该行主动优化金融服务模式,持续拓宽服务边界、丰富服务场景,全力满足广大群众日益增长的多元化金融需求;积极转变服务理念,摒弃传统“坐等客户到店”的服务模式,推动服务阵地向前延伸、服务重心向下扎根,主动下沉一线做好金融服务。

该行统筹规划城乡服务网格,精细划分机关单位、产业园区、商圈市场、乡村村落四大服务板块,为辖区企事业单位、中小微商户、特色经营主体建立客户档案,实行分类梳理、动态管理;配齐专属金融顾问,“金融村官”队伍,通过驻点值守与常态化走访对接,落实“一对一精准赋能,点对点跟进服务”机制,实现“客户群体全面覆盖、金融服务全域触达、融资需求充分响应”的目标,切实将精准化、有温度的金融服务送到广大群众身边。

尧都农商银行立足乡村产业提质升级的长远需求,主动转变助农思路、升级服务模式,实现从“给钱”向“铺路”的深度转型。

尧都农商银行大阳支行在长期一线服务中发现,广大种植户不仅存在阶段性资金周转难题,更面临产销渠道单一、销售周期较短、溢价空间不足等发展瓶颈。针对相关产业痛点与农户融资难点,该支行跳出单一信贷服务思维,构建全链条、长效化助农体系,一方面精准投放信贷资金,支持农户添置保鲜仓储设备、改良种植管护技术,有效拉长果品销售周期、降低滞销损耗风险;另一方面,主动对接线上销售平台、拓宽线下收购渠道,帮助农户打破传统坐等收购的被动经营模式,打通产销衔接堵点,让金融“活水”真正浸润特色产业发展的每一个环节。

发展提质,根基在治理、动力在队伍。面对行业转型新趋势、市场竞争新态势,尧都农商银行以数字化转型、机制化改革、常态化练兵为抓手,全面推动管理体系、队伍作风、考核机制迭代升级,以过硬管理根基推动全行高质量发展。

为夯实中层管理能力、筑牢转型发展根基,该行组织开展了中层干部转型实战淬炼营,围绕零售数字化转型、信贷风险管控等核心内容开展封闭式专项培训,为全行数字化转型、精细化经营注入强劲动能;落地全新绩效考核体系,打破传统平均主义“大锅饭”模式,构建科学完善的激励机制,全面激活全员干事创业、攻坚克难的内生动力。

站在新的发展起点,尧都农商银行将持续优化服务模式,升级零售业态,完善管理体系,淬炼实干队伍,以变革破局,以实干致远,以服务暖心,全力冲刺全年各项目标任务,奋力书写地方金融主力军高质量发展的崭新答卷。 王轲

滦州农商银行深耕普惠金融

持续完善农村信用体系建设

为深入落实“一池两新万企”行动部署,扎实推进“双基”共建落地见效,河北滦州农商银行锚定农村信用体系建设主线,以全域走访为抓手、以授信信用转化为落脚点,深耕农村普惠金融市场,不断完善县域信用配套体系建设。

该行坚持“信用为本、精准赋能”的工作导向,将信用评定摆在普惠金融工作的首要位置;依托网格化服务体系,联合村“两委”、村级金融联络员,推行“数据核验、小组评议、实地走访”的三维评定模式,全面摸排辖区农户、个体工商户、新型农业经营主体的征信状况与生产经营情况;统一规范信用评级标准,综合客户征信记录、家庭资产、经营收入、履约还款记录等情况划定信用等级,建立电子化信用档案,落实应评尽评、动态更新的管理机制,精准筛选优质授信客户,为精准放贷筑牢前置基础。截至今年7月末,该行已累计完成双基客户建档评议11.5万户,实现辖内506个行政村的信用评定全覆盖。

该行坚持“信用为本、精准赋能”的工作要求,以新“双基”联动为纽带,常态化开展信用用户上门走访工作,推动金融服务从“坐等群众上门”向“主动下沉一线”转变;组织客户经理深入田间地头、沿街商铺、生产车间,面对面收集信用用户生产经营过

程中的资金缺口,实时更新客户信息与需求清单,并结合其经营业态精准匹配特色信贷产品,提供一站式综合金融服务,有效消除“银客”信息不对称的问题,全面提升广大群众对于金融服务的满意度。截至目前,该行工作人员累计走访信用用户3.63万户,实现了全部存量信用用户全覆盖走访的目标。

该行统筹推进“信用评定、入户走访、精准授信、便捷用信”全链条工作,将授信信用转化率作为信用建设的核心考核指标,对有融资需求的建档客户建立清单台账,开展逐户对接跟踪;依托各类普惠信贷产品,专门开设信用贷款审批“绿色通道”,精简申请材料、压缩审批放款时限,实现信贷资金快速精准滴灌各类经营主体;建立贷后信用动态回访机制,实时掌握客户资金使用情况,按需优化金融服务方案,统筹盘活存量授信、落地新增授信,切实将信用建设成果转化为信贷投放实效。截至7月末,该行已累计为5315户信用用户进行授信,授信金额10.9亿元,实际用信5295户,用信金额7亿元。

下一步,滦州农商银行将持续纵深推进“一池两新万企”行动,不断深化新“双基”共建工程,以更高标准、更优供给的普惠金融服务,全力推动乡村全面振兴和实体经济高质量发展。 陈伟烨 于洋

破局再造 向新而生

——尧都农商银行高质量发展纪实