

“四位一体”构建科技金融服务新范式

■ 本报记者 王爱静 通讯员 彭铃琳

近年来,江苏启东农商银行立足长三角北翼制造业基地的区位特色,系统性构建“专业队伍、专属产品、数字平台、生态协同”四位一体的科技金融服务新范式,有效破解科技型企业“轻资产、缺抵押、首贷难、融资慢”等痛点。截至2025年年末,该行累计为276户科技型企业提供授信60.21亿元,用信余额36.78亿元。

专业队伍筑基 实现服务精准化

启东农商银行在区域内率先设立科技支行,打造集信贷、结算、咨询于一体的综合服务枢纽。该支行配备兼具金融知识与产业背景的客户经理团队,通过“名单制管理+周期性走访”,实现对科技企业需求的精准识别与快速响应。截至2025年年末,该支行累计走访科技型企业582户,确保服务覆盖无死角。

在服务省级专精特新企业南通东方船用设备制造有限公司过程中,启东农商银行科技支行专项服务小组主动上门,依托“专精特新贷”政策,通过政府风险补偿基

金增信,仅用72小时便完成1000万元纯信用贷款审批,并结合贴息政策将企业实际融资成本降至2.35%。

资金到位后,企业立即启动第二代设备研发,引入AI算法优化能效,将研发周期缩短30%,并成功中标广航大型挖泥船核心部件采购项目,预计新增年产值5000万元。

专属产品破局 推动融资普惠化

针对科技型企业高成长、轻资产特征,启东农商银行推出“专精特新贷”“科技贷”“科技人才贷”等专属产品,创新“信用+知识产权质押”模式,并深度融合“苏科贷”等政策红利,实现风险缓释与融资成本“双降”。

以启东市海信机械有限公司为例,该企业拥有12项自主知识产权,但作为初创期科技型企业,缺乏抵押物。启东农商银行依托省级“苏科贷”政策及1%财政贴息,量身定制“信用+知识产权质押”组合方案,开辟“科技金融绿色通道”,在5个工作日内便完成1000万元贷款投放,较常规流程提速60%。该笔资金

支持企业完成关键设备升级,为其技术攻关注入强劲动力。

数字平台赋能 打造流程高效化

启东农商银行深度对接江苏省综合金融服务平台,整合工商、税务、知识产权等多元数据,构建智能风控模型,将“数据信用”转化为“信贷资本”,通过线上征信查询、远程尽调及“三台六岗”标准化审批,实现审批效率提升60%。

在服务物联网企业启东万多网络科技有限公司时,该行通过平台数据精准画像,运用“科创贷”升级版(信用+数据质押模式),48小时内发放700万元贷款,同时通过“融金惠通”党建联盟为企业对接高校产学研资源,助力其研发投入提升30%,技术成功拓展至智慧物流领域。

生态协同聚力 构建服务系统化

启东农商银行主动与市科技局、产业园区共建“科技+金融”机制,联合开展“首贷扩面”攻坚行动,围绕高端装备、新能源

等五大产业集群,开发“链上融资”产品,支持制造业高端化转型。

在此基础上,启东农商银行进一步细化服务策略,针对科创企业不同发展阶段提供阶梯式支持,实现全生命周期服务覆盖。该行对初创期企业,以“首贷+贴息”组合拳破解准入难题;对成长期企业,通过“信用+知识产权质押”等灵活担保方式支持其扩建与技改;对成熟期企业,提供纯信用贷款助力技术跃迁与国际化布局,从而形成覆盖“研发—扩产—升级”全链条的金融服务闭环。

该行还持续优化服务效率,深化政策衔接,通过政府风险补偿基金增信,有效降低银行风险敞口,并配套财政贴息,将企业实际融资成本压降至2.35%—2.11%,显著优于市场平均水平。

此外,该行建立“科技金融快速审批”机制,通过清单制预审、并联作业、限时办结等方式,将传统流程压缩60%以上,最快实现72小时放款,真正实现融资“加速度”。

启东农商银行通过“专业队伍+专属产品+数字平台+生态协同”的系统化实践,让金融活水精准浇灌科技创新关键环节,为南通打造长三角科技金融创新高地贡献力量。

金融消保“护新春” 守护权益“暖民心”

■ 本报记者 郑长灵 通讯员 姚全

江西万安农商银行于2026年1月份至2月份,精心策划并全面启动“金融消保护新春 守护权益暖民心”主题宣传教育活动,将金融消费者权益保护与新春传统文化深度融合,以群众喜闻乐见的方式,让金融知识“飞入寻常百姓家”。

该行紧抓新春佳节、春运返乡等关键时间窗口,创新推出“寻年味、过佳节”系列活动,依托写春联、送“福”字、剪窗花等传统民俗载体,将金融消费者八项权益、个人信息保护、理性投资理念等专业知识,巧妙融入群众日常生活场景。

针对不同消费群体的差异化需求,万安农商银行实施靶向宣传策略。面向老年群体,该行结合保健品骗局、高收益理财陷阱等常见风险,深入社区、养老机构开展“风险提示送上门”活动;针对返乡人群,在高铁站、汽车站等交通枢纽,重点普及旅途常见骗局识别技巧;针对城乡居民,通过专题讲座、公益帮扶等方式,系统讲解个人养老金政策、安全支付等实用知识。此次活动通过分层分类、精准滴灌,切实提升了不同群体的风险防范能力。

万安农商银行还坚持线上线下双轮驱动策略,打造立体化宣传矩阵。

线下层面,万安农商银行依托营业网点、金融教育基地等阵地,通过厅堂微沙龙、金融知识“年货”节等互动形式,让消费者在趣味体验中学习。

线上层面,万安农商银行统筹官方网站、手机银行、微信公众号等平台,制作发布通俗易懂的图文、短视频内容,并加强与主流媒体联动,扩大传播量,增强活动的吸引力和感染力。

为确保活动有序推进、落地见效,万安农商银行成立专项工作小组,明确职责分工,建立日报告、周调度机制,要求各分支机构结合属地实际,明确计划,创新活动形式,确保“规定动作不走样、自选动作有特色”。

同时,该行将活动开展情况纳入消保考核,强化督导检查,推动金融消保宣传工作常态化、长效化。

下一步,万安农商银行将以此次“金融消保护新春”活动为契机,不断探索金融教育宣传新路径、新方法,切实提升金融消费者的获得感、幸福感、安全感,为构建和谐金融消费环境贡献力量。

深耕社区促活力 守护城市烟火气

■ 本报记者 王爱静 通讯员 陶云峰

锅铲碰撞,灶火升腾。1月23日晚,随着最后一道佳肴在浙江省宁波市镇海区庄市菜场的决赛舞台上呈现,为期数月、席卷全区的镇海区菜场“烟火味道·厨神争霸”技能竞赛圆满落下帷幕。

这场赛事不仅是一场舌尖上的巅峰对决,更是一次“政银合作”创新服务模式、提振个体经济、激发传统消费活力的生动实践。赛事历时数月,走遍六大菜场,累计吸引超6.2万人次线上围观。

作为长期服务本土的金融机构,浙江农商银行辖内镇海农商银行在提供智慧菜场收单服务并减免手续费的基础上,主动延伸服务链条,策划主办了本次厨神争霸赛。

此次活动超越了传统的金融服务,旨在通过搭建一个展示才华、交流情感的竞技平台,回馈辛勤经营的商户,提升他们的归属感与荣誉感,体现了银行深耕社区、服务民生的责任与温度。

据介绍,此次赛事创新采用“线上直播+线下竞技”融合模式,成功打破了菜场的空间限制。自首站启动以来,线上观看数据从两千余人一路攀升至决赛单场1.5万人,累计获赞超70万次,关注度持续提升。

热烈的线上互动直接转化为消费者对线下菜场的探究兴趣,“去菜场看看”成为许多网友的新计划,切实为参赛商户带来了客流与知名度的双重提升,让传统市集重新成为汇聚人气的焦点。

此次大赛是“政、银、企”多方联动、共同扶持个体工商户发展的一次成功探索。镇海农商银行充分发挥资源整合与平台优势,牵头负责活动策划与执行,政府部门及市场方给予大力支持与协调,形成了助推个体经济发展的合力。这种以趣味活动为载体、以提振消费为目标的创新模式,为后续持续赋能实体经济、繁荣区域消费市场提供了可复制的有益经验。

赛事虽已落幕,但服务永无止境。镇海农商银行将继续秉持服务初心,深化与各方的合作,不断探索更多元、更精准的服务形式,将金融活水注入经济社会生活的更多场景,助力万千商户经营兴旺,守护城市最动人的烟火气。

强化重点领域金融供给 助推产业集群崛起



贵港农商银行金融专员回访该行支持的广西博易特家居有限公司

贵港农商银行供图

■ 本报记者 余连斌 通讯员 谭添文

荷风拂桂,商潮涌西江。广西贵港农商银行围绕贵港市战略部署,强化重点领域金融供给,覆盖创业、惠企、产业链等全周期融资需求。

该行扎实开展“千企万户大走访”专项行动,同时开辟绿色审批通道,简化流程,优化利率。截至2025年年末,该行累计为荷商企业及配套企业投放贷款超20亿元,助力优势产业集群崛起;累计为7270家企业授信,金额超73亿元。

贵港农商银行以“政银商”联动搭建一站式服务平台,积极与当地工信局、招商局、园区管理委员会对接,及时了解园区企业金融需求。截至2025年年末,该行支持各级园区企业214家,授信金额36.55亿元。

该行还以“桂姐姐”金融服务品牌为纽带,与当地妇联签订战略合作协议,为近百户女性商户发放创业贷款超2000万元。

此外,贵港农商银行对新兴产业、科创、绿色等领域加大金融倾斜,截至2025年年末,支持各级重大项目36个,发放贷款19.74亿元。据了解,该行在企业全周期中主动靠前服务,从广西和利新材料科技有限公司、广西博易特家居有限公司等项目立项之初就组建专班精准对接,以固定资产贷款支持生产基地建设,待项目达到投产条件,及时追加流动资金贷款保障产能释放。

普惠金融服务全覆盖 服务民生零距离

■ 本报记者 王磊 通讯员 王晓琛

一直以来,山西怀仁农商银行以服务“三农”为立身之本、以支农支小为初心底色,将自身发展深度融入乡村振兴大局,为农业发展注入金融活力,为农民增收筑牢资金支撑,为乡村民生改善增添普惠温度,绘就了一幅产业兴、农民富、乡村美的民生画卷。

织密惠农金融网络

乡村振兴,金融先行。怀仁农商银行始终将服务“三农”摆在发展首位,摒弃“等客上门”的传统模式,主动走出网点、深入乡村,构建起“线下全覆盖、线上零距离”的惠农金融服务网络,让金融服务触手可及。

该行以全县18个乡镇网点为核心枢纽,在偏远村落、种植基地、养殖园区设立26个农村综合金融服务站、128个助农取款点,把金融服务窗口建到村民家门口,实现存取款、转账缴费、贷款咨询等基础金融服务行政村全覆盖。

针对乡村地域广、农户分布散的特点,该行组建12支金融服务小分队,以“金融下乡”活动为载体,常态化深入田间地头、村落农户、集市商超,与村民面对面拉家常、话发展,细致倾听农户在种植养殖、生产经营、创业增收中的资金需求,精准摸排家庭农场、农民专业合作社等经营主体的金融服务诉求,建立“农户需求台账”,做到需求清、底数明、服务准。

此外,该行持续优化线上服务渠道,升级手机银行、晋享生活APP等线上平台功能,完善贷款申请、额度查询、提款还款、转账汇款等全流程线上服务功能,让农户足不出户,动动手指就能办理各类金融业务。

从村口的服务站到田间的移动服务,从线下的贴心对接到线上的便捷操作,怀仁农商银行用一张“线上+线下”的金融服务网,将金融活水精准浇灌到乡村的每一个角落,让惠农服务有速度、更有温度。

精准赋能产业发展

农业产业是乡村振兴的核心支撑,而不同涉农主体的融资需求又各有不同。

为此,怀仁农商银行紧扣怀仁农业发展实际,围绕农业生产、农村建设、农民增收的多元化金融需求,不断创新信贷产品体系,优化信贷服务流程,为不同类型涉农主体量身定制金融服务方案,实现金融服务与产业发展同频共振。

针对传统农户种植玉米、蔬菜、瓜果,养殖牛羊、生猪等日常生产的资金周转需求,该行推出手续简便、放款快捷、免抵押免担保的信用贷款产品,依托整村授信成果,为农户建立信用档案,实现“授信即享、随借随还”,最高授信额度可达30万元,有效解决了农户“小额、高频、急缺”的资金难题。

对于家庭农场、农民专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体,该行专门开发农民专业合作社贷、家庭农场贷等特色产

品,适当提高授信额度、优化贷款期限,匹配其生产经营周期,助力经营主体扩大生产规模、引进优良品种、提升经营效益。

怀仁市一种植专业合作社主营蔬菜种植与销售,今年计划扩建高标准大棚、引进节水灌溉设备,却因前期投入较大面临资金缺口。怀仁农商银行金融服务小分队在走访中得知情况后,为其匹配合作社专属贷款,开辟绿色审批通道,3天内就将200万元贷款发放到位,解了合作社的燃眉之急。

针对农机购置、农田水利建设、耕地提质改造等农业基础设施升级项目,怀仁农商银行提供专项信贷支持,推出农机购置贷、农田建设贷,减轻农户生产资金投入压力,助力农业生产向机械化、规模化、现代化转型。

此外,该行坚决落实国家减费让利政策,全面减免涉农贷款评估费、公证费、手续费等多项费用,合理下调涉农贷款利率,切实降低农户和涉农经营主体的融资成本。截至目前,该行涉农贷款余额持续稳步增长,累计为怀仁蔬菜、玉米、畜牧养殖等特色产业投放信贷资金超15亿元。

暖心护航助民生改善

针对农村地区金融知识相对匮乏、村民风险防范意识较弱的问题,怀仁农商银行常态化开展金融知识普及活动,构建“线上+线下”宣传矩阵,让金融知识走进乡村、走进农户。

线下,该行金融服务小分队结合“金融