

一杯茶的时间 40万元信贷资金到账了

■本报记者 郑长灵 通讯员 易娟

1月29日,湖南洪江农商银行信贷系统发出一声提示音,一笔40万元的“惠企秒贷”资金即时抵达洪江市一家工程公司的对公账户。

据悉,该笔贷款从申请到发放全流程线上完成,将专项用于洪江市雪峰山森林公园的景点设施建设,标志着金融科技与地方绿色产业发展实现了从“企业跑腿”到“数据跑路”、从“人工审批”到“智能秒贷”的跨越。

“通过手机提交申请后,仅喝杯茶的时间,审批通过的短信就到了。”该公司负责人对此次贷款体验连连称赞。

据了解,“惠企秒贷”是湖南农信全

新推出的全线上化信用贷款产品,依托大数据风控模型和人工智能审批技术,面向诚信经营的小微企业及个体工商户。系统基于企业税务、征信、经营等多维度数据自动完成风控评估与授信决策,实现“纯线上、无接触、智能化”的极速放款。

该产品具有三大特点:一是“快”,全流程线上操作、智能审批,实现“秒批秒贷”;二是“活”,额度最高可达300万元,且凭企业及法人信用即可获得,无需任何抵押担保;三是“省”,支持随借随还、按日计息,有效降低企业融资成本与资金占用压力。本次洪江农商银行向该公司发放的贷款,从在线申请到审批放款仅耗时数分钟,生动诠释了“金融速度”。

洪江市雪峰山森林公园自然资源禀赋优异,是当地发展生态旅游、推动乡村振兴的重要载体。该公司承接了公园核心区域的游步道延伸与观景台修缮工程,因项目工期紧,又逢春节前结算高峰,面临材料采购与劳务款支付的短期资金缺口。

“景点建设季节性很强,为了赶在春季旅游旺季提升游客体验,采购建材、支付人工费都急需资金,传统贷款流程在时间上可能来不及。”该公司负责人表示。洪江农商银行客户经理在常态化“进园入企”走访中了解到这一需求后,第一时间推荐了“惠企秒贷”产品,系统迅速完成综合评估并授予额度。

这笔资金的及时注入,如同“及时雨”,有力保障了公园景点优化工程按期保质推

进,助力雪峰山森林公园以更完善的设施迎接游客,将生态资源优势转化为经济发展动能。

洪江农商银行始终以科技赋能为纽带、以产品创新为抓手,不断拓宽服务广度、挖掘服务深度,提升普惠金融的覆盖率、便利性与获得感。此次“惠企秒贷”的顺利投放,既是普惠金融赋能实体经济的生动体现,也是金融科技创新成果的有效转化,更是对“金融为民、惠企纾困”初心的践行。

未来,洪江农商银行将继续深化“惠企秒贷”等数字金融产品的应用,围绕地方特色产业、现代农业、生态旅游等领域,持续创新服务模式,降低融资门槛,让更多小微企业感受到金融科技的力度与温度。

千亩茶园等春来

■本报记者 王爱静 通讯员 顾文文

冬日暖阳柔和地铺洒在浙江宁波北仑东盘山的层峦叠翠之上,连绵的茶园在微寒的空气中静谧舒展,静待一场春天与丰收的约定。时令更迭,万物侍苏,这片出产优质茶叶的土地,已进入春耕备耕的关键时节。

浙江农商联合银行辖内宁波北仑农商银行主动作为,靠前服务,聚焦当地家庭农场、农民合作经济组织联合会(以下简称“农合联”)会员、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体,深入开展春耕备耕专项走访活动,致力为春季农业生产提供及时、有效的金融支持,注入坚实的信心与发展动能。

春耕备耕,资金是激活生产活力的关

键要素。位于北仑的“三山玉叶”茶叶种植基地占地1100亩,依托得天独厚的自然条件与科学的茶园管理,所产茶叶品质卓越,早在2007年便入选“宁波八大名茶”,并屡次在“中绿杯”中国名优绿茶评比中斩获金奖,是当地新型农业经营主体的典型代表。

在北仑农商银行的专项走访中,客户经理深入该基地,与负责人鲁孟军面对面交流。鲁孟军坦言:“从冬季修剪施肥,到春季采摘制作,每个环节都离不开资金支持。”了解需求后,该行客户经理现场详细介绍了专项金融产品“阳光农创贷”。

据介绍,“阳光农创贷”是面向北仑区农合联书面认定的会员单位推出的专项产品,旨在为区域内拥有固定生产经营场所、经营正常且具备一定自筹资金投入的

农合联会员提供有力资金支持,并配套专属利率优惠,切实降低融资成本。

基于走访情况,北仑农商银行迅速响应,为该基地提供100万元授信支持,用于茶园冬季精细化管护和生产设备升级,进一步保障茶叶品质与生产效率。“北仑农商银行的主动上门,不仅解决了资金需求,更让我们对春茶的生产销售充满信心。”鲁孟军说。

实际上,专项走访并非一时之举。北仑农商银行以“走访全覆盖”为目标,同步推进客户信息建档、长效联系机制建立等工作。走访中,该行客户经理不仅精准匹配信贷产品,还深入了解支付结算、资金管理等综合需求,推动“一次走访、多维服务”落地见效。依托“乡村振兴片区组团”工作机制,同一片区客户经理协同开展集

中走访,共享农业产业链信息,力求对新型农业经营主体的金融支持更加精准高效。截至2026年1月15日,北仑农商银行通过春耕备耕专项走访,已为116家新型农业经营主体提供授信,贷款金额超3.5亿元。笔笔资金如涓涓细流,汇聚成助力春耕生产的澎湃动能。

寒冬时节不误农时,专业服务温暖田间。北仑农商银行以前置性的深入走访与精准化的需求对接,为众多新型农业经营主体纾解了春耕期间的资金难题。该行以其专业化、体系化的金融服务模式,持续巩固农村客户基础,拓宽了金融服务“三农”的广度和深度。未来,该行将坚守定位,全力服务地方实体经济,为全面推进乡村振兴和农业农村现代化建设贡献金融力量。

金融润泽万亩良田

■本报记者 王爱静
通讯员 童玉涵 朱巧霞

新安江畔,冬意尚浓,田间地头的农事序曲已悄然奏响。正值春耕备耕前瞻布局的关键阶段,浙江农商联合银行辖内建德农商银行抢抓农时,早部署、早行动,将服务送进农家院落、延伸至阡陌之间,以源源不断的金融活水精准滴灌万亩良田,全力保障春耕生产。

“这笔钱真是及时雨。”当地草莓种植大户洪大哥看着手机银行到账的30万元“莓农贷”,满脸欣喜。他原计划今年引进新品种、扩建种植大棚,正为资金发愁时,建德农商银行的客户经理主动上门,仅用一天就完成了调查、审批到放款的全流程。今年以来,该行已向田间沃野引入1.5亿元金融活水,全力保障农户及新型农业经营主体的生产需求,目前已惠及626户。

一抹抹“农商红”在乡间小路格外醒

目。建德农商银行客户经理们深入田埂,走进大棚,与农户拉家常、算收成、问需求。“王大哥,今年早稻准备种多少亩?肥料备齐了吗?”“茶叶采摘季快到了,周转资金有没有困难?”这样暖心的对话每天都在发生。通过“网格化、清单式”深度走访,该行将金融服务前置,真正实现了从“等客上门”到“主动送货”的转变。

金融支持的实效,正在希望的田野上生动显现。从采购种苗化肥,到升级农机、完善设施,一个个鲜活的故事不断涌现:杨村桥镇的草莓园里,自动化温控设备助力种植户科技增收;航头镇的稻田中,新型插秧机大幅提升种粮效率;三都镇的橘林间,节水滴灌系统实现省力增效……

春耕为序,耕耘即希望。建德农商银行将始终坚守服务“三农”的初心,持续推动金融服务重心下沉、渠道下沉、资源下沉,以更精准的信贷投放、更便捷的服务模式和更温暖的金融陪伴,为建德大地的春季农业生产注入强劲动力,为全面推进乡村振兴贡献坚实的金融力量。



建德农商银行客户经理走访草莓种植农户,了解春耕备耕资金需求。 通讯员 童凡/摄

春耕备耕进行时

“贷”来资金 “种”出希望 ——安徽利辛农商银行助力菜农走上致富路

■本报记者 李美丽 郑长灵
通讯员 李晓刚

近期,安徽省亳州市利辛县程集镇新建村的种植大户李玉礼迎来了丰收——20亩白菜长势喜人,青翠饱满,正值采收时节。

“在我最困难的时候,是利辛农商银行10万元的贷款帮我救了急。如今,我种植的大白菜有了稳定的销路,下一步准备继续扩大种植规模。”李玉礼说。

据记者了解,李玉礼的白菜种植事业始于2023年。那年,在外打拼多年的他决定回乡创业,一边照顾年迈的父母,一边投身农业。凭借对蔬菜种植技术的掌握,他经过实地考察,发现利辛县的水土气候十分适宜白菜生长,于是将白菜种植定为自己的发展方向。

“白菜是公认的保健菜、口粮菜,易储

存、做法多,可炒可腌、可蒸可煮,很受老百姓欢迎。尤其到了冬天,市场前景非常广阔。”谈起白菜,李玉礼信心满满。

然而创业之路并非一帆风顺。多年的积蓄主要用于土地流转、大棚搭建等基础投入,随着人工成本上升和市场对蔬菜品质要求的提高,购买优质肥料、升级种植技术的资金压力逐渐显现。

就在李玉礼为资金发愁之际,利辛农商银行派驻村里的金融助理主动上门走访。在详细了解他的种植情况和资金需求后,利辛农商银行迅速为其发放了10万元“金农e贷”。

这笔资金犹如及时雨,让李玉礼的种植事业驶入“快车道”。由于白菜品质好,他的产品成功进入县城多家商超,并成为当地最大蔬菜批发市场的稳定供应商。

“现在都是客户直接到地头拉货,而且

采用订单模式,先付定金、货拉走后现结货款,销路很稳定,客户还在不断增加。”谈及未来的规划,李玉礼脸上洋溢着笑容,“我打算继续扩大规模,丰富品种,满足客户多样化需求。”

目前,李玉礼采用露天与大棚配套的种植模式,白菜、生菜等有机蔬菜长期直供周边饭店、商超和农贸市场,收入可观。他介绍,白菜市场批发价是每斤0.8元,一亩地收入在5000元左右,效益良好。

自己致富的同时,李玉礼也积极带动乡亲增收。农忙时,他会雇佣附近村民进行采收、打包等工作。“在这儿干活,一天能挣一百多块钱,挺好的。”新建村的刘大爷高兴地说。目前,李玉礼共雇佣了8名村民来地里干活。

李玉礼的故事,是利辛农商银行金融赋能乡村振兴的一个生动缩影。近年来,

该行通过信贷产品创新、专项计划支持、担保机制优化和政策协同等多项举措,持续支持蔬菜种植户发展壮大。

利辛农商银行不仅推出“金农信用贷”“金农快易贷”“金农信e贷”等线上贷款产品,还创新开发“金农菌菇贷”“金农助粮乐”“金土地”等特色信贷产品,并积极开展“千企万户大走访”等专项活动,单列信贷扶持计划,精准对接农户需求。此外,该行通过“金农政保贷”等银保合作模式,有效降低蔬菜种植户融资成本和信贷风险。

截至目前,利辛农商银行累计发放涉农特色贷款1.26亿元,为468户农户、合作社及家庭农场提供融资支持。

一线看点

山西应县农商银行 脚沾泥土 精准润实体

■本报记者 王磊 通讯员 张国宾 丁建国

作为扎根本土、服务地方的金融主力军,山西应县农商银行始终坚守“支农支小”初心使命,紧紧围绕地方发展战略,多措并举精准破解“三农”及小微企业融资难题,持续将金融活水引向县域发展的重点领域与薄弱环节,为应县经济高质量发展注入源源不断的金融动能。

针对县域内“三农”经营主体和小微企业普遍面临的“担保难、额度少、用款急、流程繁”等痛点,应县农商银行坚持问题导向与需求导向,着力构建多元化、特色化的信贷产品体系,实现“一业一策、一户一方案”的精准服务。具体而言,聚焦种植养殖、特色农产品加工、乡村文旅等地方特色产业,应县农商银行量身打造契合产业发展需求的专属信贷产品,根据经营主体实际生产规模与资金周期灵活匹配授信额度,并对符合条件的客户给予专项利率优惠,切实降低融资成本。同时,该行创新产业链金融服务模式,以辖区内农业产业化龙头企业为核心,打通产业链上下游资金链路,为上下游小微企业、种植养殖大户提供订单质押、应收账款融资等特色金融服务,通过核心企业信用背书有效破解弱担保难题,让产业链上的小微主体共享金融红利。此外,该行大力推广线上信贷产品“晋享e贷”,持续优化审批模型,实现贷款申请、资质审核、额度测算、资金放款全流程线上办理,最快几分钟即可到账,高效满足“短、频、急、快”的资金需求,显著提升金融服务时效。

应县农商银行坚持以客户为中心,构建“线上+线下”双轮驱动的普惠金融服务网络,推动金融服务从“柜台”延伸至“田间”。线下,该行全面推行“网格化+清单式”服务,将全县科学划分为若干金融服务网格,组建专属服务队伍,常态化深入乡村、园区、商圈走访调研,精准摸排各类经营主体需求,建立健全信用档案与对接清单。同时,该行在乡镇、行政村合理布设金融服务站,配齐配强服务人员,提供信贷办理、政策咨询、账户开立等一站式服务,真正把银行“网点”搬到群众家门口。线上,该行持续强化数字化服务能力,在“晋享生活”APP中新增贷款申请、业务预约、利率查询等功能,支持7天×24小时全天候办理,让农户足不出户即可享受便捷服务。该行还全面推行限时办贷机制,明确各环节时间标准与责任分工,平均办贷效率提升50%以上,以高效服务赢得客户信赖。

信用体系建设是应县农商银行优化县域金融生态、推动普惠金融提质增效的重要抓手。该行常态化开展信用知识“进乡村、进园区、进商圈”宣讲活动,通过案例与政策解读,向城乡居民、经营主体普及信用知识,提升全社会信用意识;建立健全差异化信用评级体系,对获评的信用乡镇、信用村、信用户给予贷款利率下浮、额度提升、办贷流程简化等政策倾斜,让守信者真正受益;深化“政银担”合作,联合政府性融资担保机构、行业协会为小微企业及新型农业经营主体提供增信支持,降低担保费率;严格落实国家减费让利政策要求,全面吸收小微企业账户管理费、转账手续费、短信服务费等多项费用,持续下调普惠型小微企业贷款利率,有效激发经营主体活力。

下一步,应县农商银行将继续坚守本土银行责任担当,持续深化普惠金融服务,不断创新产品、优化模式、延伸触角,以更精准的举措、更优质的服务,把更多金融活水引向“三农”、小微等重点领域,切实当好服务县域经济发展的金融主力军,为地方经济高质量发展贡献更多农商力量。

湖南龙山农商银行红岩支行 “码”上行动解难题

■本报记者 郑长灵 通讯员 贾阳超

年末销售旺季到来,湖南省龙山县红岩社区的家具店负责人向左军生意日益红火,微信收款频频到账。然而,频繁产生的提现手续费却成了他“甜蜜的负担”。近日,龙山农商银行红岩支行工作人员在走访中了解到这一情况,第一时间上门为其办理了“福祥e支付”收款码,以高效便捷的金融服务为他化解了这一烦恼。

向左军在红岩社区经营家具生意多年,随着年底装修、购新需求增加,订单量明显上升,顾客大多通过微信扫码支付。“每天流水多了,提现手续费加起来也不是小数目,心里总有点舍不得。”正在向左军为手续费烦恼时,龙山农商银行红岩支行客户经理在常态化走访中捕捉到这一痛点,立即向他推荐了免手续费的“福祥e支付”收款码,并现场协助申请、绑定账户,短短十几分钟便完成了全流程办理。

“这个收款码真好用,钱直接进银行卡,不用提现、没有费用,而且到账快、对账清。”使用几天后,向左军对这项服务赞不绝口。对他来说,这不仅是节省了一笔支出,更让资金周转更加安全便捷,能更专注于经营。

服务无小事,枝叶总关情。龙山农商银行红岩支行将持续关注辖区内个体工商户、小微企业主在日常经营中遇到的各类金融“小难题”,通过上门走访、产品适配、跟踪服务等方式,积极践行“金融为民”初心,聚焦百姓身边事、经营烦心事,以更贴心、更精准的金融服务,为乡村振兴与“支农支小”注入源源不断的金融活水。