

用脚步丈量责任 把服务送到身边

■ 本报记者 陈衍水

脚下沾有多少泥土,心中就沉淀多少真情。在福建省龙岩市的田间地头、企业车间、市井商圈和社区楼宇,总有一抹亮眼的“农信红”穿梭其间——他们是龙岩农商银行的金融助理。

身着红色马甲,步履匆匆却笑意温和,他们既是连接银行与百姓的暖心桥梁,更是普惠金融落地闽西的践行者。

依托“党建+金融助理+多社融合”特色服务模式,龙岩农商银行派驻131名金融助理,实现行政村(居)金融服务全覆盖。

做乡村振兴“贴心帮手”

闽西山野间,处处藏着乡村振兴的生机——岩山镇、苏坂镇的果园枝繁叶茂,江山镇的斜背茶垄层叠叠翠,凤凰养殖基地里鸽群振翅。这一方方热土,都是金融助理常走常访的地方。

告别办公室的案头工作,金融助理一头扎进田间地头,踏着泥土、穿行果林,逐户摸清种植养殖户的资金需求。

针对种植产业的特点,金融助理提前摸排春耕备耕、农资采购的资金缺口,量身推广“福种贷”“地票贷”等惠农信贷产品;走进凤凰养殖基地,实地了解养殖规模、饲料采购与棚舍扩建需求,定制专属惠农信贷方案,破解抵押物不足的融资难题。

截至目前,金融助理已累计发放涉农贷款超82亿元,从春耕资金保障到丰收结算服务,从种养技术对接到金融知识宣讲,他们全程相伴,成为乡村致富路上的可靠



龙岩农商银行金融助理走访企业了解金融需求

龙岩农商银行供图

帮手。

做实体经济“融资后盾”

中小微企业是龙岩经济发展的活力源泉,也是金融助理的重点服务对象。

围绕龙岩“2+4”产业布局,龙岩农商银行金融助理推行“一户一策”服务模式,主动走进汽车配件加工、电子元件制造等企业车间,与负责人、工人面对面交流,深入掌握企业生产经营状况和资金周转难题,量身定制金融解决方案。

龙岩一家电子公司深耕电子配件精加工,产品销往京津冀地区。企业正值扩产增效,手握大额订单的关键期,却因原材料价格波动、批量预付货款,遭遇流动资金紧张的困境。该行金融助理走访核实后,立即启动精准帮扶,开通信贷审批绿色通道,简化

流程、压缩时限,仅用3天就完成175万元授信放款,帮助企业赶上原材料采购节点,保住核心订单。

一笔笔精准投放的信贷资金,一次次高效便捷的金融服务,为龙岩中小微企业生产、扩规模筑牢了融资后盾,用真金白银为实体经济高质量发展注入强劲金融动能。

做小微商户“经营伙伴”

商圈商铺、沿街小店,汇聚成岩城最浓郁的市井烟火,也承载着无数家庭的生计。龙岩农商银行金融助理将服务触角延伸到每一个经营主体的日常,为个体工商户、小微店主送上一站式综合金融服务,做他们并肩前行的经营伙伴。

针对商户资金周转快、用款急的特点,龙岩农商银行积极推广“商户快贷”,简化办

理手续,实现快速放款,精准满足早餐店备货、生鲜超市进货、服装店上新、建材铺囤货的各类资金需求;同时,携带移动设备上门为商户办理聚合收款码,破解收款繁、对账难、查账慢的痛点,让资金结算更省心。从清晨的早餐店到傍晚的生鲜超市,从琳琅的服装店到齐全的建材铺,金融助理耐心对接每一位商户需求,用高效贴心的服务帮助商户盘活资金、提振经营。

做居民身边“暖心管家”

金融服务有力度,更要有温度。龙岩农商银行组建“启明星”服务队,把金融课堂开进社区,把社保卡服务送上门,让金融服务打破距离,成为居民随叫随到的“暖心管家”。

针对社区老年群体行动不便、不熟悉智能设备操作的问题,金融助理开展常态化社保卡上门服务,带着移动设备敲开高龄独居老人的家门,帮助办理激活、挂失补办等业务,让老人足不出户解决金融难题;同时,他们把社区活动室、小区广场变成宣教阵地,摆上通俗易懂的宣传册,用闽西方言结合真实案例,讲解电信网络诈骗、非法集资等骗局的防范知识,打造社区“资金安全防护墙”。截至目前,该行已累计开展金融宣教活动3000余场,让居民在家门口学到实用金融知识,守护好自己的“钱袋子”。

从乡村的果园茶垄到城市的企业车间,从热闹的市场商圈到温馨的社区小家,131名金融助理始终坚守“本土银行、服务本土”的初心,把服务送到百姓身边,用脚步丈量责任,用实干诠释担当。

让商标变“活钱”

■ 本报记者 王爱静
通讯员 郑晨 江洁

近日,衢州市衢江区鑫峰农业发展有限公司负责人徐加英看着标准化鸡舍里长势良好的蛋鸡,难掩心中喜悦:“没想到我们的商标也能贷到钱,700万元贷款一到账,补栏和品种改良的资金难题一下子就解决了。”

这一切,得益于浙江农商银行辖内衢江农商银行创新推出的商标质押贷款服务,让“无形资产”真正转化为“有形资产”,为特色养殖产业注入了新活力。

徐加英深耕蛋鸡养殖十余年,如今已是当地小有名气的养殖大户,公司蛋鸡存栏量达1万余只,产出的鸡蛋凭借优良品质深受市场青睐,也成功打响自有品牌。今年,徐加英看准市场机遇,计划补栏9万余只鸡苗,同时推进蛋鸡品种改良和养殖设备升级,以进一步提升养殖效益。然而,补栏与设备升级需要大量资金,周转压力让她一度陷入困境。

衢江农商银行工作人员在常态化乡村走访中了解到徐加英的融资难题后,并未因企业缺乏传统抵押物而止步,而是结合其品牌优势,量身定制了商标质押贷款方案。工作人员主动上门指导,协助完成商标评估、质押登记等相关手续,全程简化流程、提高效率,很快便为企业发放了700万元商标质押贷款,并给予优惠利率支持,切实降低融资成本。

“以前总觉得商标只是个‘招牌’,没想到真能用来贷款,农商银行的服务太贴心、太给力了!”徐加英感慨道。有了这笔资金,她可以安心推进补栏和品种改良计划,未来将进一步扩大养殖规模,提升品牌影响力,带动更多农户投身特色养殖,共同富裕。

近年来,衢江农商银行聚焦畜禽养殖等特色农业,精准破解农业经营主体“融资难、担保难”问题,创新推出商标质押、活体抵押等多元化金融产品,有效盘活农业经营主体的“无形资产”与“有形资产”。截至目前,该行已构建起覆盖种植、养殖、农资等领域的全方位金融服务体系,以精准高效的金融支持,助力衢江特色农业做大做强。

为春耕生产施足“金融底肥”

■ 本报记者 王爱静 通讯员 陈梦阳

一年之计在于春。江苏盱眙农商银行深入贯彻落实国家粮食安全战略,充分发挥地方金融主力军作用,坚守服务“三农”初心使命,抢抓农时,靠前服务,以“早、快、优、实”的金融举措,全力保障春耕备耕资金需求,为县域农业稳产增产、农民稳步增收注入强劲金融动能。

立足“早”字抓谋划,备足春耕“资金池”。盱眙农商银行坚持“早部署、早行动、早投放”,自2025年10月起即全面启动春耕金融服务筹备工作。该行聚焦粮食企业、粮食经纪人、农资经纪人及广大农户等春耕主体,制定专项信贷服务方案,统筹调配信贷资金,落实“优先调查、优先投放、优先保障”的“三优先”服务原则。截至2026年2月末,该行已累计为4699户春耕主体授信16.17亿元,较上年同期稳步增长,为春耕生产施足了“金融底肥”。

突出“快”字优服务,畅通信贷“快车道”。针对春耕资金需求“短、频、急”的特点,盱眙农商银行全力打造高效便捷的信贷服务通道。一是开辟“春耕绿色通道”,简化审批流程,对春耕贷款做到快速响应、即时对接,实现“随用随贷、足额保障”。二是大力推广线上办贷,依托“农商e贷”“阳光e贷”等线上产品,优化申请、审批、放款全流程,让农户“足不出户”即可获取资金,线上发放春耕种植类贷款占比显著提升。三是推行纯信用担保,线下便捷办理模式,精简信贷材料,灵活约定贷款期限,有效匹配生产周期,切实提升农户融资便利性。

聚焦“优”字提质效,定制惠农“营养餐”。盱眙农商银行致力于提供差异化、精准化的优质服务。一是深化政银企联动,各支行主动对接乡镇政府、农业农村部门,精准掌握农田水利、土地流转、规模种植等领域资金需求,实施分类信贷策略。二是持续减费让利,对春耕相关贷款执行专项优惠利率,取消评估费、登记费等附加费用,切实降低农户融资成本,2026年计划实现普惠型小微企业春耕贷款综合融资成本再降0.3个百分点以上。三是强化全链条服务,围绕粮食生产“耕、种、管、收、储、加”全产业链,开展“走访送贷助春耕”专项行动,“公司、小微、三农”三大事业部下沉服务,实现春耕主体金融服务全覆盖。

围绕“实”字防风险,筑牢生产“安全网”。盱眙农商银行将支持春耕与防控风险有机结合,助力农业防灾减灾。一方面,该行加强与气象、农业农村等部门沟通,及时向春耕主体推送风险预警信息。另一方面,该行积极联动保险机构,推动“信贷+保险”模式深度融合,引导农户和经营主体投保农业保险,以金融手段分散自然风险,既保障了春耕生产安全,也守护了信贷资产质量。

资金用在关键处

■ 本报记者 郑长灵 通讯员 刘瀛

眼下正值春耕备耕关键时节,江西大余农商银行始终坚守支农支小定位,将支持春耕生产作为当前金融服务乡村振兴的首要任务,通过专项保障、服务提速、精准滴灌三大举措,全力保障春耕备耕信贷需求。截至3月11日,全行累计发放春耕备耕贷款7467万元,惠及农户463户,有力支持了当地农业生产。

大余农商银行坚持早部署、早宣传、早投放的原则,将支持春耕生产列为“春天行动”重点工作,年初即单列1.5亿元专项信贷资金,明确资金投向,优先保障春耕需求。同时,该行成立春耕备耕金融服务小分队,深入村组、街道、商圈等人员聚集地,集中宣传惠农政策和特色信贷产品,发放宣传折页2500余份。此外,该行通过全面摸排种植大户、家庭农场及农资经销商的资金需求,建立动态台账,做好后续对接,确保信贷资源精准配置到农业生产全链条,从源头上保障种子、化肥、农机等生产资料充足供应。

针对春耕资金需求“短、频、急”的特点,大余农商银行持续创新信贷产品,推出小额农户信用贷款、“普惠快担贷”“社保贷”等多种农户信贷产品,有效满足新型农业经营主体等客户的多样化金融需求。同时,该行开辟春耕信贷“绿色通道”,实行“优先调查、优先审批、优先发放”机制,对符合条件的申请简化手续、限时办结,最快实现“当天申请、当天到账”,以高效服务抢抓农时。此外,该行推行“线上+线下”服务模式,客户经理携带“移动银行”设备深入田间地头,将服务窗口前移至村组,帮助农户线上办贷,真正做到“客户不出门,资金送上门”。

“真的太感谢农商银行了,解决了我的大难题。”大余县吉村镇农资经营户钟侠说。春节前,钟侠计划在春耕期间备化肥、农药、种子等,却因资金短缺犯了难。大余农商银行吉村支行客户经理在日常走访中了解情况后,第一时间上门对接,在最短时间内向其发放了50万元个人经营性贷款。资金到位后,钟侠顺利备足农资,保障了周边农户春耕物资供应。

春耕期间,大余农商银行加强与地方农业农村、乡镇政府的联动,开展“名单制”精准营销,客户经理主动上门,为农户量身定制融资方案,同时落实利率优惠政策,切实降低农户融资成本。

人勤春来早,功到秋华实。大余农商银行将以持续的金融创新和扎实的普惠服务,深耕农村市场,将更多金融资源配置到春耕生产和乡村振兴的重点领域。



现场

为全面保障春耕备耕生产资金需求,浙江农商银行联合辖内禾城农商银行以开展“深化基础金融服务三年走访行动”为契机,以客户为中心下沉服务重心,聚焦农业主体多元服务需求,主动优化产品、提升效能,将金融活水精准引向春耕一线。图为该行农村金融服务专员走访辖内葡萄种植大棚,了解新品种种植进度,全面摸排农户融资需求,以暖心服务助力春季农业生产开好局、起好步。

■ 本报记者 王爱静 通讯员 张焕楠 摄影报道

“银社村”模式铺就兴村路

■ 本报记者 陈衍水 通讯员 郭昕昕

作为扎根粤北、深耕“三农”领域的地方金融主力军,南雄农商银行紧紧围绕广东省“百县千镇万村高质量发展工程”部署要求,坚持以党建为引领,主动联动南雄市供销社、南雄市社村合作经济组织联合会,创新构建“供销社实施+社村联合会联动+农商银行赋能”三位一体协同机制,推动金融服务与供销网络、社村资源深度融合、精准对接,全力打造服务乡村振兴的“银社村”特色模式,为粤北苏区乡村产业发展注入强劲金融动能。

在机制构建过程中,南雄农商银行将党建共建作为深化银社合作的核心抓手,于2025年10月与南雄市供销社正式签订党建共建协议,并同步联合社村联合会凝聚三方合力,传承发扬“供销社+信用社”助农惠农优良传统,搭建起资源共享、优势互补、合作共赢的长效平台。依托供销社覆盖镇村的服务网络与社村联合会的会员资源优势,该行专职派驻金融专员,深入田间地头、农资门店、涉农企业,精准摸排融资需求,建立农户与经营主体信息台账,让金融服务下沉到村、直达到户,切实打通农村金融服务的“最后一公里”。

立足南雄丝苗米等特色主导产业,南雄农商银行联合供销社、社村联合会,量身定制专属信贷产品“社村·金米贷”。该产品覆盖春耕备耕、农资采购、生产加工、仓储物流、资金周转等农业全产业链,精准破解农

户及农业经营主体融资难题,助力水稻产业向规模化、标准化、品牌化发展。截至2026年2月末,“社村·金米贷”已累计投放50笔、金额4000万元,惠及众多农户与涉农会员企业。与此同时,该行对社村联合会整体授信10亿元,创新运用多维度“大数据”贷款评估模式,实现无抵押、快审批、当日办结,切实降低融资门槛,全力支持粮食加工、特色种养等经营主体发展壮大。

在持续优化服务方面,南雄农商银行不断打破传统金融服务边界,整合银、社、村三方资源,为农业经营主体提供“融资+融智”全链条综合服务。生产环节,该行加大农机购置、田间管理、飞防作业等信贷支

持力度;加工环节,该行重点支持稻米加工企业技改升级,产能提升,带动村集体经济与农户增收。截至2026年2月末,该行涉农贷款余额突破19亿元,以持续稳定的金融投入,扎实推动“产业增效、集体增收、农民致富”。

下一步,南雄农商银行将持续深化与供销社、社村联合会的全方位、深层次合作,以党建为引领,以产业为导向,以服务为根本,不断优化适配乡村场景、贴合农户需求的金融产品与服务模式,让金融活水精准滴灌田间地头,持续擦亮“银社村”协同助农的“南雄样板”,为乡村振兴与地方高质量发展贡献更大金融力量。



南雄农商银行金融辅导员走到田间地头提供金融服务

通讯员 郭昕昕/摄