

农发行河南开封市分行提升金融服务质效助力地方经济发展

2024年以来,农发行开封市分行以 深化金融供给侧结构性改革为主线,充 分发挥政策性银行职能作用,聚焦服务 城乡融合发展和乡村振兴战略厚植主责 主业,巩固提升在农村金融体系中的主 力和骨干作用,累计投放贷款41.10亿 元,不断为实体经济注入"源头活水"。

全力服务粮食安全和重要农产品稳 定供给。该行锚定服务国家粮食安全主 力银行定位,坚决贯彻国家粮食宏观调 控政策,累计投放贷款17亿元,全力保障 粮食储备调控和重要战略物资储备资金 需求,大力支持粮食市场化购销。深入 贯彻"藏粮于地、藏粮于技"战略,累计投

放贷款7.5亿元,全力支持全市高标准农 田建设、全域土地综合整治、设施农业、 特色农产品产业等重点领域23个重点 项目,努力提升全市重要农产品供给保 障能力,助力构建多元化食物供给体系。

全力支持城乡融合发展。该行累 计投放贷款17亿元,积极推进以县城为 重要载体的城乡一体化建设,助力地方 政府加快补齐县城基础设施和公共服 务短板,深入实施重点项目工程,支持 农业农村现代化基础设施体系建设,服 务县域内交通基础设施建设补齐短板, 大力支持重大水利、民生水利、重大交 通工程和"四好农村路"等国家重大基

全力支持乡村产业发展。该行累 计投放贷款4亿元,因地制宜支持乡村 特色产业和富民产业,重点支持农产 品生产、加工和冷链物流等产业链供 应链薄弱环节,推动一、二、三产业融 合发展。积极支持产业化龙头企业发 展"产购储加销"一体化产业链经营。 全力支持农产品仓储保鲜冷链设施建 设、农产品现代流通网络建设,促进城 乡物流畅通保供,推动农业农村流通 体系现代化发展。

全力支持和美乡村建设。该行累 计投放贷款12.8亿元,全力巩固拓展脱

贫攻坚成果,加大对重点区域、重点领 域和重点人群精准帮扶力度,守住不发 生规模性返贫底线。以学习运用"千万 工程"经验为引领,因地制宜支持人居 环境整治,形成政策性金融支持和美乡 村建设新路径。

全力促进区域协调发展。该行累计 投放贷款3.7亿元,全力服务开封区域重 大战略、区域协调发展战略和主体功能 区战略,主动加强与主管部门和地方政 府研究谋划服务区域发展的重大政策、 重要规划、重点项目的战略合作和项目 对接,形成推动发展的强大合力。

(李 征)

农发行黑龙江建三江支行为佳木斯国家农高区粮食加工企业 做好金融服务 助力秋粮收购

农发行黑龙江建三江支行深入贯 彻落实省、市行年中工作会议精神和秋 粮收购信贷工作要求,积极履行农业政 策性金融职能,切实扛起服务国家粮食 安全的政治责任。近日,该行成功向佳 木斯国家农高区域内1家稻米加工企业 发放贷款3200万元,为其开展粮食市场 化收购提供了强有力的资金支持。在 此笔贷款发放合同签约现场,当地政府 部门、银行和企业三方负责人纷纷表 示,该笔贷款业务的成功落地,标志着 政策性金融对域内秋粮收购工作实现 了精准支持,对于维护粮食市场稳定和 种粮农民利益意义重大。两名客户经 理在现场耐心地为企业解读合同条款, 会议室里弥漫着热烈而庄重的氛围。

以"政银"合作平台为抓手,畅通营 销对接渠道。农发行建三江支行聚焦 "全粮、全链、全行、全力"发展思路,以 "五个摸清""敲门行动"为契机,扎实开 展客户"大摸排、大走访、大营销"活动, 全力做好粮油市场化客户营销储备工 作。该行充分发挥政策性银行在资金、 政策导向和"三农"领域的专业优势,与 当地发改、粮食等部门建立常态化信息 互联共享机制,及时获取域内规上粮油 企业名单,"一把手"带队主动深入企业 走访调研,切实摸清企业的经营状况和 资金需求。截至目前,该行新营销意向 客户3户,累计营销储备客户6户。

以客户多元需求为导向,拓宽融资 合作路径。农发行建三江支行积极强 化"以客户为中心"和"一个客户一个农 发行"的服务理念,"一企一策"制定金 融服务方案,精准满足企业融资需求。 对存量优质客户,该行组织员工深入企 业了解诉求,通过给予优惠利率、提升 信用贷款占比、减免抵押物评估及登记 费用等一系列举措助力实体经济稳健 发展,切实提升企业的满意度和获得 感。对暂不符合贷款条件的客户,该行 进行贷前培育,多次召开"政银企"座谈 会进行"面对面"交流,为企业提供"融 资+融智"一体化服务,指导企业规范信 用建设与财务行为,进一步提高企业的 融资能力和信用水平,为储备客户快速 落地转化奠定坚实基础。

以优质服务体验为宗旨,构建高

效办贷体系。农发行建三江支行秉持 "成熟一个支持一个"的工作原则,开 辟"绿色办贷通道",对粮食收购贷款 实行最先调查、最先审批、限时办贷, 提供"一站式"金融服务。同时,该行 指派业务骨干全程跟进办贷流程,协 助企业完善贷款资料,积极协调资产 评估公司、不动产登记中心、律师事务 所等第三方机构,促使各方协同作业, 实现信息传递零误差、流程衔接无缝 隙。此外,该行与上级行保持紧密沟 通,努力获取更多的指导和支持,加班 加点收集、审核放款材料,全力推进贷 款审批与发放流程,确保秋粮收购资 金供应"不断档"。

(张雪)

农行广西玉林分行大力推进城市房地产融资协调机制落地见效

自城市房地产融资协调机制推出 以来,农行玉林分行持续推动城市房 地产融资协调机制"白名单"项目融 资落地,取得了显著成效,为玉林市 房地产市场的稳定发展注入了强劲动

为贯彻落实中央及自治区关于促 进金融与房地产良性循环、满足房地 产企业合理融资需求的决策部署,农 行玉林分行积极响应,迅速行动,与

当地政府及相关部门紧密合作,共同 推进城市房地产融资协调机制的建立 与落实。该行成立专项工作组,严格 按照项目筛选标准,分批次报送合规 的房地产项目协调机制专班纳入"白 名单",确保融资支持精准有效。

截至9月末,农行玉林分行为5个 房地产"白名单"项目提供5.18亿元授 信,累计投放3.06亿元,后续将根据项 目建设进度继续投放,保障相关项目

完工交付资金支持。其中,包括多个 优质民营房企在内的项目获得了总额 超过亿元的授信,有效缓解了企业的 资金压力,促进了项目的顺利推进。 这些项目主要集中在正常开发建设和 抵押物充足、资产负债合理、还款来 源有保障的领域,确保了融资资金的 安全性和有效性。

在推进"白名单"项目融资过程 中,农行玉林分行还充分发挥自身优

势,采取了一系列创新举措,包括积 极搭建政银企沟通平台,加强信息共 享和协调配合,确保项目融资需求能 够得到及时响应和满足。同时,该行 还优化了审批流程,缩短了审批时 限,提高了项目融资的效率和成功 率。此外,农行玉林分行还设立了绿 色通道和专项服务团队,为"白名单" 项目提供一站式、全方位的金融服务 (何宁云)

江苏睢宁农商银行金融助力秋收秋种绘出好"丰景"

为助力秋收秋种生产,近期,睢宁农 商银行不断深化走访、加大信贷投放、优 化服务水平,配置专项资源,全力支持秋 收秋种,为农业增产、农民增收保驾护

谋划部署"早"。睢宁农商银行及时 在全行范围内开展"秋收秋种"专项活 动,配置专项优惠资金6000万元,充分 利用自建的网格化营销系统,将辖内家 庭农场、专业合作社等新型农业经营主 体名单设置为走访名单,按照走访任务

开展大走访,同步建立金融服务需求档 案。目前,已实现网格内3500余户新型 农业经营主体走访全覆盖,确保第一时 间了解客户生产经营情况及金融服务需

同时,支持速度"快"。该行打造绿 色服务通道,坚持"当天受理、当天提 交",助力秋收秋种抢收效率。对存量客 户开展逐户回访工作,对走访过程中符 合信贷条件的客户,采取现场授信的"送 信入户"活动,及时满足秋收秋种资金需

求。截至2024年10月末,已发放秋收秋 种专项优惠资金贷款55户、4780万元。

服务保障"全"。该行在全辖235个 金融便民服务点配备的快付通机具,便 于种植农户就近直接使用粮食补贴款购 买农产品资料。为辖内400余家农资机 具门市安装该行扫码支付工具"惠宁E 支付",方便农资商户的收款结算。该行 还在微信公众号上针对农户、个体工商 户等群体发布申贷手册,并公开各网点 金融联络员联系方式,确保客户疑问随

时可以找到专人进行解答,提升客户金

融体验。 截至10月末,该行各项贷款余额 218.06亿元, 涉农贷款余额180.31亿元, 占贷款总额比例82.69%。该行支持秋 收秋种贷款余额5.86亿元,较去年同期 增加1.35亿元。下一步, 睢宁农商银行 将继续立足实际,充分发挥支农支小优 势,加大农业生产信贷支持力度,助力秋 收秋种绘出好"丰"景。

(王宁翟飞)

农行广西河池分行积极践行金融工作的政治性和人民性,全力写 好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融"五篇大文 章",为地方经济发展贡献农行金融力量。

做实科技金融,助力创新发展。该分行及时出台本行科技金融 "五个提升"工作方案,明确全年工作目标。此外,该分行领导组织客 户经理深入工业园区,了解和掌握科技型企业金融服务需求。年初以 来,该分行累计发放科技型企业贷款2.92亿元,其中自治区级"专精特 新"企业3家,投放流动资金贷款1.13亿元,支持企业加快产品研发、 推进技术改造,持续提升市场竞争力。

做大绿色金融,护航低碳转型。结合广西河池市光照、风力、林业 资源丰富的优势,该分行积极加强与当地发改委及上级行的沟通对 接,优化绿色金融业务流程,切块配置专项信贷资金,持续加大对绿 色、可再生资源产业支持力度。今年以来,该分行累计向广西凤山青 桐新能源有限公司、南丹华电福瑞新能源有限公司、广西天峨国储林 建设投资有限公司等重点企业投放贷款4.22亿元。截至10月末,该 分行绿色信贷余额37.58亿元,占全行法人贷款余额的37.47%,推动 地方经济社会发展实现全面转型,助力打造广西生态文明强区建设 "河池样板"。

做强普惠金融,践行惠民利民。该分行积极实施普惠金融差异化 支持政策,通过"支行团队+网点"营销模式,大力营销"桂惠贷""纳税 e贷""抵押e贷"等重点产品,持续抓好普惠贷款投放工作。截至10月 末,该分行普惠型小微企业贷款余额29.46亿元,比1月初增长5.96亿 元,贷款增速25.36%,高于全行贷款增速14.40个百分点;普惠贷款加 权平均利率3.53%,比1月初下降0.14个百分点;贷款不良率1.64%,实 现"两增两控"目标。

做细养老金融,造福银发客群。该分行以"金融为民"服务宗旨, 从老年人实际需求出发,将"适老"金融服务融入日常工作当中,积极 打造服务"最暖厅堂"和"有温度"的银行,用心用情做细"适老化"金 融服务,护航"银发"客群的幸福生活。截至10月末,该分行社保卡户 数58.13万户,新增6.74万户;累计开展针对老年客户金融知识宣传40 余场次,受众人数达3万人。

做优数字金融,提升服务质效。一方面,该分行全力打造"线上" 个贷产品服务渠道,通过手机银行推出网捷贷、惠农 e 贷、微捷贷等个 贷业务产品,真正实现让"数据多跑路,群众少跑腿"。截至10月末, 该分行农户贷款、个人消费贷款分别比年初增长6.05亿元和3.26亿 元。另一方面,该分行加强学校、医院、企事业单位业务合作,搭建智 慧校园、智慧食堂、智慧党费等消费服务场景41个,推动金融服务更 加高效、便捷。 (黄明毅 韦春利)

上海金融与发展实验室调研组赴江南农商银行走访调研

近日,上海金融与发展实验室调研 组到江南农村商业银行围绕"对公场景 金融发展"开展专题调研。

作为国内知名的金融智库,上海金 融与发展实验室长期致力于金融政策研 究、市场趋势分析以及金融创新探索。 实验室充分发挥其专业优势,围绕江南 农村商业银行在数字金融、场景金融,特 别是智慧食堂合作模式下的发展情况、 创新模式和发展路径展开调研,为行业 发展提供可参考、有复制价值的模式和

调研会上,上海金融与发展实验室 主任曾刚指出,银行机构在对公场景金 融领域已经进行了多年的积极探索,并 在各类行业场景领域初步取得了一定的 经验和成果;与此同时,各家银行也在持 续深化和拓展自身与外部机构的场景合 作。除了零售端,对公端也在逐步布局 多元化行业场景,开展各类创新探索,特 别是一些远见卓识、独具特色并具发展 活力的中小银行,相较大行,其对公场景 金融的发展也毫不逊色。在此背景下, 调研组将对银行业对公场景金融发展的 共性特点、发展重点、难点痛点以及未来 趋势进行梳理总结和研究探讨。

江南农村商业银行行长王晖东对曾

刚一行到江南农村商业银行调研指导表 示感谢,他指出,客户是商业银行高质量 发展的关键基石,场景金融既要服务好 存量客户,也要深挖内部存量需求、探寻 外部潜在客群,客户是开展工作的出发 点和落脚点。江南农村商业银行实施场 景银行项目建设以来,一直在为客户提 供数字化、精细化、个性化的运营方案, 创新开发的智慧食堂、智慧医疗等项目 深受客户好评。希望上海金融与发展实 验室与江南农村商业银行加强双方紧密 合作、资源共享,实现优势互补、同行共

调研会上,江南农村商业银行相关 部门详细汇报了智慧食堂、智慧医疗和 企微运营等对公场景金融建设成果。智 慧食堂项目为单位食堂、社区食堂的点 餐结算研发个性化系统,为用餐管理提 供便捷、高效的支付方案,大幅提升就餐 效率;智慧医疗项目积极助力医疗行业 数字化转型,通过金融服务与医疗流程 的深度融合,改善患者就医体验。

调研组认真听取了汇报内容,就项 目细节、技术应用、未来发展方向等方面 展开讨论交流。双方将以此次调研为契 机,进一步在合作领域进行创新探索,勾 勒未来发展蓝图。 (张辰冰 刘铸)

江苏赣榆农商银行贯通协同监督 筑牢廉洁从业防线

今年年初以来,江苏赣榆农商银 行不断整合监督资源,形成监督合 力,持续释放监督保障执行的监督效

一方面,该行深化政治监督,召开 党风廉政建设工作会议,分别制定 《2024年度全面从严治党责任清单》 《全面从严治党监督责任清单》,推动 行党委主体责任和纪委监督责任协同 发力。行党委与各党支部签署《党风

廉政建设责任状》,以层层压实的责 任链条推动全面从严治党工作向基层 一线延伸、向纵深发展。同时,深化 党纪教育。开展党纪学习教育,认真 学习修订后的《中国共产党纪律处分 条例》,为运营主管、客户经理、中层 管理人员及党支部党员300余人次讲 解新修订的《纪律处分条例》,增强纪 律意识,提高拒腐防变能力。

严治党,在元旦、春节等重要节点前 印发《作风建设通知》,发送主题廉政 短信、清廉短语,通报典型案例。深 化纪检与合规、审计、风险等部门协 同监督,利用员工行为排查、巡查督 导、纪检监督、信访举报等手段深挖 违规违纪行为,使铁规矩、硬杠杠转 化为干部员工的日常习惯和行为自 觉。此外,深化以案促改,该行以党 同时,该行深化执纪问责,全面从 建文化展厅、廉政教育馆和廉洁文化

长廊为廉洁教育的主阵地,分批组织 党员干部100余人次参观学习,组织 党员干部赴红色教育基地接受廉洁教 育洗礼,开展员工家访,召开全行警 示教育会议,传达省联社警示教育会 议精神,播放警示教育视频,通报系 统典型违法违纪案例。结合发现的问 题发出《监督意见书》4份,促进问题 实现闭环整改,确保推动有力量、整 改有成效。 (王凯礼)

江苏昆山农商银行"金融为民"营造健康法制环境

为响应国家提升金融服务质效与 消费者权益保护的号召,昆山农商银 行近期全面启动了"回应人民群众诉 求,营造金融法制氛围"系列活动,旨 在通过一系列贴近基层、深入民众的 举措,解决实际问题,普及金融法律知 识,共同构建和谐稳定的金融生态。

高度重视法制精神的培育,昆山 农商银行组织全行员工深入学习金融 法律法规,强化法制意识,确保在日常 工作中能够依法合规操作,有效防范 风险。通过内部培训、案例研讨等多 元化形式,全面提升员工的专业能力

和优质服务水平,为客户提供更安全、 更高效、更贴心的金融服务体验。

面对客户的各类诉求和投诉,昆山 农商银行坚持公平公正原则,依据相关 法律法规进行处理,确保每一起投诉都 能得到妥善解决。建立了快速响应机 制,对客户反馈的问题做到即时反馈、 有效沟通,努力消除误解,增进互信,切 实维护消费者的合法权益。同时,为了 保护客户合法权益,拓宽消费者诉求渠 道,该行定期开展行长接待日活动,行 长直接聆听客户心声,了解金融消费需 求,解决客户关切问题。

为广泛传播金融法律知识,提高 大众自我保护能力,昆山农商银行采 取了多元化宣传策略。不仅在各营业 网点设立专门的宣传区域,摆放精心 设计的宣传材料,循环播放金融法制 教育视频,还鼓励客户经理在外出拓 展业务时,结合实际案例,向客户宣讲 金融法律常识,强化风险防范意识。 此外,利用微信公众号、官方网站等线 上渠道,通过短视频、图文等形式,进 一步扩大金融法制教育的覆盖面。

该行通过这一系列的活动,提升 了员工的法制观念和服务意识,有效

增强了公众的金融法律知识,加深了 群众对金融行业的认知与信任。该行 将坚守"金融为民"的初心,持续创新 服务模式,加强法制宣传教育,致力于 构建更加安全、透明、和谐的金融环 境,为推动地方经济持续健康发展贡 献力量。

昆山农商银行通过实际行动践行 了"金融为民"的理念,不仅提升了自 身品牌形象,也为营造健康法制的金 融环境做出了积极贡献,充分体现了 金融机构的社会责任与担当。

(邹焱红)

江苏泗阳农商银行"双轮驱动"增强有效信贷投放

今年以来,泗阳农商银行秉持以客 户为中心、以数字为驱动的理念,深化 "大数据+铁脚板+网格化"展业模式,公 司、零售"双轮驱动",增强有效信贷投 放,提升金融服务质效。

该行调整投放重心,增强支农支小 定力。将贷款营销的重点放在1000万 元以下普惠小微贷款和单户100万元以 下个人经营性贷款上。对公业务向普小 贷款倾斜。加强与政府部门、各大园区、 担保公司等共建单位的合作。业务部门 与授信部门联动,陪同一线机构摸排实 访、现场预授信,变"等客上门"为"主动 送贷"。至9月末,已完成1597户企业走 访与预授信工作,并充分利用省级政策 性贷款产品风险分担的优势,投放相关 贷款245户、贷款余额5.98亿元。对私 业务向经营贷款倾斜。引导客户经理强 化经营贷投放。同时,部室负责人通过 驻点帮扶,优化经营贷业务流程。至9 月末,该行普小贷款较年初增长 10.02%,超各项贷款(不含贴现)增速 2.37个百分点;占比45.15%,较年初提 升0.97个百分点。

同时拓宽工作思路,做强公司信贷 业务。对公业务"批发做",开展"整园授 信",与高新区产业园结对共建,制定特 惠服务方案,对新招商企业,由该行提供 "一条龙"服务,优质企业可实现"签约即 授信、开工可提款"。截至9月末,完成

高新区134户企业整园授信工作,授、用 信覆盖面分别达85%、75%。实施"整群 授信",分析县域主导产业特征,制定"一 集群一方案一授信"服务模式,已分别完 成科技型、专精特新、菌菇行业、水饺行 业、其他食品行业等5个重点客群共469 户企业的批量授信。探索"整链授信", 发挥洋河酒厂龙头作用,为其产业链上 的159家上下游企业,创新"苏酒贷"产 品,试点初期已用信5户、1700万元。至 9月末,该行对公贷款户数比年初净增 141户,增幅19.45%;对公实体贷款净增 11.66亿元,增幅24.41%。

此外,注重科技赋能,稳住零售市场 份额。该行优化贷款续期流程,稳住存 量大盘,按月对即将到期合同中50万元 以下存量客户,通过智能贷后模型跑批 自动续贷,实现客户无感续贷,挖潜存量 客户潜力,按需合理提额,筛选出符合条 件且有潜在需求客户1.4万户,确定增信 额度与指导利率,助力客户经理精准营 销。10月初启动以来,办理提额签约 841户、1.43亿元,用信775户、1.28亿 元。实施利率差异化,定向营销新客群, 相继开展新型农业经营主体、共建单位 高净值客群、在职教师、个体工商户等专 项营销活动,配套专属优惠利率,至9月 末,该行个人贷款余额净增2.66亿元,县 域增量市场份额达79.4%。

(郑丽娟)