

工行贵州贵阳分行:

科技金融赋能 激活企业新质生产力“引擎”

在贵州省“数据+实体经济”深度融合、加速推进科技自立自强的浪潮中,工行贵阳分行积极响应国家“十四五”规划——关于金融支持科技创新的战略部署,于近日成功为贵州某电气“智”造有限公司发放“科技e贷”300万元。这一举措不仅为该高新技术企业注入了强劲的发展动能,更彰显了该行在科技金融领域的创新实践与责任担当。

“科技e贷”破局融资难 金融“活水”精准滴灌“硬科技”

随着全球科技竞争日益激烈,我国将科技自立自强提升到了前所未有的战略高度。今年,央行发布的《关于金融支持科技创新的指导意见》(银发〔2025〕8号文)明确指出,要加大对高新技术企业和科技型中小企业的信贷

支持力度,推动形成多层次、专业化、特色化的科技金融服务体系。在此背景下,工行贵阳分行紧跟政策导向,创新金融服务模式,用好用足特色产品,解决科创企业融资难、融资贵、融资慢的问题。

该行打破了传统以财务报表为核心的信贷审批模式,转而关注企业的研发投入强度、专利数量、人才密度等科技属性指标,从而实现对科技企业信用状况的全面、精准评估。这一创新性授信模式,有效解决了科技企业因轻资产、无抵押物而难以获得融资的困境,为科技企业的快速发展提供了有力的金融支撑。

据了解,近年来,该公司研发投入占比持续攀升,目前已拥有数十项国家专利。此次贷款的成功发放,将助力企业加大研发力度,推动更多创新成果从实验室走向生产线,为区域经济的高质量发展贡献力量。

从实验室到生产线
300万元贷款激活创新“细胞”

贵州某电气智造有限公司是贵州

省内科技企业的佼佼者,该企业自成立以来,始终专注于电气设备的研发与制造,并在智能电网、新能源等领域取得了显著成果。然而随着企业规模的逐步扩大和研发投入的不断增加,资金需求成为制约其进一步发展的关键因素。该行得知企业困境后,迅速行动,为其量身定制融资服务方案,推出“科技e贷”金融产品,并在短期内为其发放贷款300万元,有效缓解了企业的资金压力,更为其加速科技成果转化、推动生产线智能化改造提供了有力支持。

据了解,近年来,该公司研发投入占比持续攀升,目前已拥有数十项国家专利。此次贷款的成功发放,将助力企业加大研发力度,推动更多创新成果从实验室走向生产线,为区域经济的高质量发展贡献力量。

“政银企”同频共振 打造科技金融生态圈

作为贵州省大数据产业发展规划的重要组成部分,科技型企业的发展离不开金融的滋养。工行贵阳分行源源不断地将金融“活水”配置到经济社会发展的重点领域,为区域经济发展提供高质量金融服务,促进科技创新,纾困小微。未来,该行将牢牢把握高质量发展首要任务,继续与国家战略同频共振,加强与地方政府、科研机构、行业协会等多方面的合作,稳步提升金融服务实体经济的能力,共同构建开放、协同、共享的科技金融生态圈,以更高站位、更强担当、更优服务,为助力金融强国建设贡献工行力量。

(包平 许竟丹)

甘肃庆城县农信联社:

金融“活水”润百业 城乡共富链万家

一直以来,甘肃庆城县农信联社坚持金融工作的政治性、人民性,始终践行地方银行、产业银行、小微银行、责任银行的担当,坚持姓土、姓小、姓农,以落实支持小微企业融资协调工作机制为抓手,在获客、活客、留客上不见进展不松劲、不出成果不放手、不达目标不罢休,通过优化信贷服务流程,畅通“银企”对接渠道、动态对接企业需求,为全县小微企业发展不断注入金融“活水”。自“千企万户大走访”活动开展以来,该联社先后走访小微企业50户,发放贷款19笔、金额7777万元,用“真金白银”支持实体经济高质量发展。

“一线解法”联动作战“准画像”

立足地方主流经济、主流市场和主流客户,紧跟县委、县政府相关工作部署,庆城县农信联社成立小微企业服务专班,紧盯县域龙头企业、“甘肃”品牌企业、“专精特新”中小微企业、个体工商户等,积极探索“农信+产业+基地+客户经理”新路径,坚持

“兴”字为先、大兴调研之风,“实”字为要、夯实服务根基,“民”字为重、瞄准民营经济,“农”字为本、放大金融“活水”。该联社领导班子成员充分发挥“首席客户经理”作用,强化与政府部门、重点企业沟通联系,带头深入重点小微企业;完善“高管—中层—员工”“自上而下”的“网格化”客户服务系统,引导班子成员、中层干部、员工主动去跑市场、进企业,分层次分重点挖掘、营销、扶持、维护客户,不断提升金融服务水平;建立“定期走访、上门专访、后续随访”工作机制,通过实地调研生产车间、召开“银企”恳谈会等方式,深度解码企业经营脉络,了解企业市场销售、融资需求等难点、堵点问题,制定服务台账,形成问题汇总。

“多措并举”破解企业“融资难”

庆城县农信联社针对小微企业面临利率与隐性成本双压、轻资产型小微企业“无物可押”“银企”数据沟通不畅等问题,加强与地方政府、社

会中介和担保机构的合作,建立信息共享机制,改进“银企”合作模式;坚持“一切服务客户、一切服务发展”的鲜明导向,把支持小微企业贯穿业务经营全过程,以此推动形成敢贷、愿贷、会贷、能贷的良好机制;坚持定点、定向、定制服务,创新发展受理门檻、受理环节、受理程序、受理办贷活动,对符合县域产业发展且条件相对成熟的新型小微企业,采取优先受理、优先调查、优先审查、优先审批;严格执行小微企业信贷扶持政策,坚持服务质价公开、优惠政策公开,控制下调普惠小微企业贷款利率,激发新型小微企业发展的内生动力。

“精准滴灌”激活小微“新动能”

庆城县农信联社强化普惠信贷支持力度,充分发挥点多面广及人缘地缘情缘等优势,不断提升服务效率、优化服务体验、降低服务成本,极力满足小微企业多元化融资需求,切实提高小微企业贷款的可得性。该联社依托“兴陇税易贷”“兴陇合作

贷”“富民产业贷”“流动资金贷”等形式、多品种并存的信贷产品体系,形成大中小微企业客户梯度有序的业务发展新格局;将辖内小微企业客户分为培育型、成长型和潜力型,建立完善客户营销名单制、客户认同沟通制、客户价值提升制,对龙头小微企业客户,不强制担保要求、不附加捆绑条款、不干预正常经营;对于发展困难的存量小微企业客户,建立“纾困白名单”动态管理机制,根据企业实际经营情况,采取批量延期、减免费用、贷款展期等措施,尽心尽力支持产业转型、经营转型、发展转型,为县域经济高质量发展贡献农信力量。

通过精准对接小微企业需求,庆城县农信联社不仅解决了小微企业的融资难、融资贵问题,还为县域经济发展注入了强大动力。截至4月16日,该联社普惠小微企业贷款余额达3.47亿元,较年初增长0.16亿元,占各项贷款净增的11.11%;普惠小微企业达159户,较年初增加8户。

(陈玉杰)

视投放宣传口号和视频,营造浓厚氛围。

齐发力 全员联动提质效

该联社全辖员工印发“一池两新万企”行动名片,组织员工深入社区、园区、商圈等小微企业聚集地,开展“送金融知识上门”活动,面对面讲解贷款政策,一对一解答融资难题,有效提升该联社的品牌知名度和影响力;设置“小微企业走访对接”专项考核,将全员营销指标纳入绩效考核体系,微信群每日统计工作进度,每周通报完成情况。

(陈达)

河北永年农信联社:

“三维宣传”赋能“一池两新万企”行动

一直以来,河北永年农信联社紧紧围绕省联社“1357”战略规划,深入开展“一池两新万企”行动,通过全方位、多层次的宣传使广大群众和小微企业主了解“一池两新万企”行动,确保广泛传播与深入渗透,为“一池两新万企”行动的顺利推进营造良好的舆论氛围。

强机制 统筹部署聚合力

该联社坚持制度先行,按照《河北省农村信用社联合社“一池两新万企”行动宣传活动总体方案》的要求,制定该联社“一池两新万企”行动宣

传活动实施方案,成立以党委书记、董事长为组长的专项宣传领导小组,建立“党委统筹、部门联动、全员参与”工作机制,明确各部门的职责分工,全辖上下按照统一部署,结合自身职责,细化落实措施,组建金融宣讲队,确保城乡宣传同频共振。

重创新 多维宣传促声势

一方面,该联社在邯郸市永年区人民政府网站发布“一业一品”特色产品介绍,在全辖员工中有奖征集“一池两新万企”行动小视频,择优在微信视频号、抖音上进行宣传。另一方

面,该联社积极打造“三位一体”实体宣传网,布设公交候车厅广告98块、跨街广告3块、信用村墙体广告100块,20辆公交车变身“移动宣传站”,实现城区主干道、乡镇重点村全覆盖;冠名“农信杯”2025永年区群众广场舞大赛20场,主持人通过快问快答普及“一池两新万企”行动金融小常识,在大赛舞台旁,金融宣讲人员在现场解答融资难题;开展“光影筑梦、金融赋能”助力“一池两新万企”行动成果展,设置金融“活水”润“三农”、乡村振兴新画卷、光影里的信用故事、大美永年等板块。此外,该联社在全辖67个网点LED电子显示屏、电

视投放宣传口号和视频,营造浓厚氛围。

齐发力 全员联动提质效

该联社全辖员工印发“一池两新万企”行动名片,组织员工深入社区、园区、商圈等小微企业聚集地,开展“送金融知识上门”活动,面对面讲解贷款政策,一对一解答融资难题,有效提升该联社的品牌知名度和影响力;设置“小微企业走访对接”专项考核,将全员营销指标纳入绩效考核体系,微信群每日统计工作进度,每周通报完成情况。

(陈达)

后,可以避免因填埋和焚烧引起的环境污染,可以回收成为再生资源等,有利于维护公共卫生安全,改善居住环境,保障人民生活健康,促进社会经济的可持续发展。

接下来,该行将持续践行“支农为国、立行为民”的职责使命,聚焦服务乡村振兴,立足建设“成渝地区双城经济圈”,将政策性金融“活水”源源不断地注入产业发展、生态建设等重点领域,让政策性金融成为经济发展的“血液”、人民幸福生活的守护者。(柏琳媚)

功挽回损失7万元。

天台民生村镇银行积极履行社会责任,将打击电信网络诈骗作为重点工作,常态化开展反诈宣教活动,加强警银联动,助力提升金融消费者防诈骗意识,共同守护金融消费安全,积极为构建和谐金融环境贡献力量。

(陈笑笑)

农发行重庆市铜梁支行投放贷款2.6亿元 助力垃圾综合处理中心项目建设

近日,农发行重庆市铜梁支行成功投放新型城镇化贷款2.6亿元,用于支持重庆市铜梁区垃圾分拣综合处理中心项目建设,助力实现垃圾的最大化回收利用,保证资源的循环再生,推动区域生态文明建设,提升城市形象。

铜梁地处成渝双城经济圈中轴线上的关键节点,区位优势突出,随着人口逐渐增多,生活垃圾量持续增长,如何让铜梁及周边地区生活垃圾分类收运更加合理化、规范化和标准化,成为重庆市铜梁区发展的重要关

注点。该项目的建设可以让生活垃圾的分类收集运输向密闭、先进、高效、易于操作的方向发展,同时,灵活运用分类回收,综合处理的垃圾处理方式,实现垃圾的最大化回收利用,保证资源的循环再生,实行垃圾分类

后,可以避免因填埋和焚烧引起的环境污染,可以回收成为再生资源等,有利于维护公共卫生安全,改善居住环境,保障人民生活健康,促进社会经济的可持续发展。

接下来,该行将持续践行“支农为国、立行为民”的职责使命,聚焦服务乡村振兴,立足建设“成渝地区双城经济圈”,将政策性金融“活水”源源不断地注入产业发展、生态建设等重点领域,让政策性金融成为经济发展的“血液”、人民幸福生活的守护者。(柏琳媚)

浙江天台民生村镇银行成功拦截一笔涉诈资金取现

近日,浙江天台民生村镇银行总行营业部工作人员凭借高度的责任心和敏锐的洞察力,成功拦截一笔涉诈资金取现,及时挽回群众经济损失7万元,受到天台县打击治理电信网络新型违法犯罪工作联席会议办公室表扬。

3月31日上午9点30分,一位老

年客户急匆匆来到天台民生村镇银行总行营业网点,要求办理一笔7万元定期销户取现业务。当值柜员忻明波根据反诈工作要求询问客户取现用途,客户回答借给村里人,详细询问时,客户回答含糊不清。柜员立即启动应急预案,一边向网点监控岗余敏懿及客户经理张晓燕汇报情况,

一边积极与客户沟通。再三询问,客户表示取款用于投资,但无法提供投资的具体信息,疑似正遭遇投资理财类诈骗。当值柜员及客户经理立即对客户开展反诈宣讲和劝阻,同时立即联系客户的儿子向其说明情况。在网点工作人员和客户儿子的联合劝导下,客户才醒悟并放弃取款,成

江
苏
南
通
农
商
银
行

『四步走』抢滩数字金融『新蓝海』

作为数字经济的“血脉”,数字金融为数字经济的发展提供了重要支撑。近期,江苏南通农商银行以数据驱动为中心,将数字金融作为服务实体经济的“助推器”,充分“解码”数据“基因”价值,重构金融服务方式和运营模式,实现业务效能与客户体验双提升,为地方普惠金融发展注入数字动能。

筑基数字基建 建立联动营销“数据库”

该行以“数据+场景”双轮驱动,建立覆盖全域客户的数字“画像”体系。在“开门红”旺季营销期间,该行对零售客户的存款产品到期金额分布图、业务笔数交易集中度、客户存款金额占比、大额存款客户到期情况等进行综合分析,每日下发数据清单,数字化赋能基层支行精准营销。该行通过数字化形式分析客户,结合客户历年来存款、理财、贵金属、预授信额度等情况,做好客群分类管理,针对重点客群开展多产品联动营销,提升客户黏性。

精准客群运营 添加数据要素“新标签”

在客户管理端,该行细致分析江苏农商联合银行零售金融匹配的业务品种、获客途径和考核提升等指标,逐项化解为具体业务进行落实推广;依托“风火轮”系统、营销一体化平台、收单商户权益平台等,对存量客户进行“标签化”管理,实现对不同类型客户的分群、分类管理,匹配不同营销策略进一步提升客户黏性;通过智能外呼、厅堂沙龙、外联外拓、专题活动等多种方式,精准开展“二次营销”,实现从“粗放营销”到“智能育客”的范式跃迁。

重构作业模式 激活智能展业“大模型”

该行用技术穿透组织效能“天花板”,建成额度与模型、定价与客群等标准体系,持续完善“三台六岗”管理办法,梳理面对业务标准动作指引,让展业模式职责划分更明确、存量周转更顺畅;优化展业平台功能,上线“赋强公证”功能,启用授信经理工作小程序、流水分析工具,辅助开展信贷审查;上线AI智能小助手,持续更新展业小助手知识库,有效解决信息沟通问题。

扩展效能边界 打造孵化创新“工具箱”

该行在远程尽调和授信经理工作小程序的新模式上再次创新,孵化出流水分析和AI智能小助手两项业务工具。流水分析工具通过自动汇总提示客户流水中的大额对象、关键账户、敏感字段等关键信息,辅助授信经理和授信审批团队开展信贷审查工作。AI智能小助手基于阿里“同义千问”大模型建立展业小助手程序,根据客户经理回答结果,持续补充小助手知识库,优化模型表现和提高人工答疑效率。目前,该项技术创新已赋能至镇江、泗阳、如皋、靖江等8家农商银行,成功助力行业数字化升级。

数字化转型不是简单的技术叠加,而是重构金融服务价值链的系统工程。南通农商银行将充分发挥自身特色优势,推进技术向下扎根、应用向实而生,加快推进数字化转型,不断提升数字金融的服务能力,为地方发展新质生产力贡献更多金融力量。

(张伊昱)

广西马山农商银行 单日发放1300余张社保卡

4月15日,广西马山农商银行金融专员在南宁市马山县古零镇乔老村村委会设置临时服务点,同步开设

“普惠金融课堂”,一边用方言讲解社保卡功能,一边手把手指导群众激活第三代社保卡。

“以前要赶圩日去镇上排队,现在在家门口两分钟就搞定,农商行服务够贴心!”刚办完业务的潘大叔竖起大拇指连声夸赞。

活动当天,马山农商银行在乔老村集中发放第三代社保卡1300余张,通过“移动柜台+上门服务”的创新模式,有效解决老年群体及特殊人群换发第三代社保卡难题,获群众一致好评。

马山农商银行制定“上门办卡+政策到家”专项服务方案,组建金融服务小分队,配备“e挎包”、便携设备走街串巷,翻山越岭,深入田间地头,将“金融为民”的宗旨化作金融普惠乡村的暖心实践。目前,该行已深入全县6个乡镇、15个行政村开展

“第三代社保卡换发”服务,计划于今年内走遍全县11个乡镇、156个行政村(社区)。

截至3月末,该行累计发放金融社保卡32.92万张(占全县发卡量约61%),其中第三代社保卡23.19万张,发卡量稳居马山县首位。

马山农商银行深入聚焦社保卡“发卡、用卡、活卡”三大环节,推出社保卡“十项费用全免”政策,涵盖工本费、年费、跨行手续费等,每年可为持卡人节省超百元费用;优化推进“社银一体化”建设,积极配合人社部门推进社保待遇、惠民农财补贴等资金入卡工作,构建覆盖全县的社保服务网络,有效满足群众看病就医、待遇领取等民生需求。

下一步,马山农商银行将持续优化“移动金融”服务模式,破解“银发族”用卡难、“上班族”时间紧、特殊群体办事难等痛点,让社保卡搭载金融科技“飞入”千家万户,以更有温度的服务惠泽民生。(李炎平 潘泳利)