



# 信贷聚力破解融资难题

——武乡农商银行多维创新激活县域高质量发展新动能

□ 本报记者 马翀 通讯员 李静

“这笔资金及时到账，真是解了我的燃眉之急！农商银行的金融产品灵活便捷，特别契合我们零售行业的需求。”在武乡农商银行城关支行营业柜台前，客户副食店老板赵某看着手机上的到账短信，对银行的服务连连称赞。

今年以来，受县域经济承压、有效信贷需求不足等因素影响，小额贷款投放成为困扰众多金融机构的难题。武乡农商银行主动担当作为，在坚守支农支小市场定位的同时，以一系列创新举措打破困局，推动小额贷款投放实现逆势增长，为县域经济发展注入强劲动能。

截至9月末，该行单户千万元以下支农支小贷款余额达18.61亿元，较年初净增1.77亿元；服务户数7414户，较年初净增207户；余额占实体贷款比例提升至49.3%，户均余额25.1万元。一组组持续攀升的数据，是该行聚焦行业痛点、精准施策的成果体现，更是其积极践行普惠金融使命、以金融力量赋能地方发展的坚实注脚。

## 创新服务模式 破解融资难题

武乡县作为传统农业县，畜禽养殖是当地农户增收的核心产业。但长期以来下游养殖户受资金难题困扰：向核心企业支付订单保证金占用大量流动资金，且因缺乏有效抵押物，难以获得银行信贷支持，制约其养殖规模扩大与产业发展。

“不能只盯着单个养殖户，要从整个产业链寻找突破口。”面对养殖户的难题，武乡农商银行按照“产业链全景服务”的思路，将目光聚焦到当地省级农业产业化重点龙头企业——武乡县绿农农牧科技有限公司。依托该公司的经营信用、真实交易链条，为其下游养殖户量身打造“鸡苗保证金专项贷款”产品。该产品由绿农农牧科技有限公司提供连带责任保证担保，银行则大幅简化授信

流程，养殖户无需提供抵质押物就能申请贷款，大大降低融资门槛。

这一创新模式很快就见到了实效。今年以来，该行已累计为14户养殖户发放供应链贷款1613万元，帮助他们走出资金困境。武乡县石北乡的养殖户张永兴原本计划扩大养殖规模，但50万元的鸡苗保证金让他犯了难。得知这一情况后，武乡农商银行通过供应链融资模式为其办理贷款，并快速完成了审批放款流程。“农商银行不仅帮我们养殖户解决了资金问题，还让我们和绿农农牧科技有限公司的合作更加稳定了，真是帮了忙！”张永兴激动地说。

此举不仅有效激活了养殖户的生产活力，助力其扩大养殖规模、提升收益，还帮助绿农农牧科技有限公司稳定了销售渠道，扩大了市场份额，形成了“银行降风险、企业拓市场、农户增收益”的多方共赢局面，为县域农业产业高质量发展搭建起了一座坚实的普惠金融服务新桥梁。

## 激活存量客户 释放信贷价值

“当前拓新成本越来越高，不如把目光转向存量客户，深入挖掘他们的潜在需求。”在破解贷款投放难题的过程中，武乡农商银行创新思路，启动“老客户回家”工程，推动服务模式从“交易终结”向“关系重启”转变，全力唤醒“沉睡客户”的信贷需求，推动存量客户重新释放信贷价值。

该行充分借助金融科技手段，对目前无业务往来的“沉睡客户”进行多维度、全方位的数据分析，根据房贷还款进度、历史信用记录等关键信息，为客户制定个性化营销方案。针对房贷还款超50%、信用记录良好的客户，精准识别其在“二次消费、经营扩张”等方面的需求，定向推送“消费贷、经营贷”等契合需求的产品，让服务更具针对性。

韩卫兵便是该行精准服务的受益者。2023

年，他在武乡农商银行办理了一笔贷款，一直按时还款，信用记录良好。近期，韩卫兵因装修房屋再次面临资金不足问题。武乡农商银行通过数据分析，敏锐捕捉到这一潜在需求，随后安排工作人员主动上门对接，为其快速办理了3万元“装修贷”，及时补足装修资金缺口。数据显示，此类基于客户真实需求的精准营销，贷款转化率较传统随机营销提升了3倍以上，真正实现了银行与客户的双赢。

## 优化金融产品 精准满足需求

为更好地满足县域各类经营主体的融资需求，武乡农商银行对现有贷款产品进行了全面整合升级，精心推出了“惠农贷、兴业贷、安心贷、成长贷”四大产品体系。同时，针对个体工商户等小额客户群体特点，细化推出了“码商贷”等专项产品，并结合客户特征与风险水平实施差异化利率定价，真正实现从“产品导向”到“客户需求导向”的转变，让小额贷款精准流向有需要的经营主体。

每年中秋、国庆前，经营小超市的李某都需要大量资金备货，但由于缺乏抵押物，贷款申请难以通过。武乡农商银行客户经理张宁在回访时了解到他的资金需求，结合其日常稳定的二维码收款流水，张宁向他推荐了“码商贷”产品。从提交申请到30万元贷款成功到账，仅用了一个工作日，高效解决了李某的备货资金难题。

如今，在武乡县的田间地头、大街小巷，都能看到武乡农商银行工作人员忙碌的身影。他们深入一线，“心贴心”倾听客户需求，“面对面”提供精准金融服务，以优质服务传递金融温度。未来，该行将继续坚守支农支小初心使命，以更多创新举措破解信贷投放难题，推动金融“活水”精准滴灌县域各类经营主体，奋力书写普惠金融赋能县域高质量发展新篇章。

## 金融资讯 JIN RONG ZI XUN

### 工商银行长治高新区支行 扎实推进受益所有人备案工作

本报讯（记者马翀 通讯员闫敏）为进一步夯实账户管理基础，近期，工商银行长治高新区支行多措并举，强化合规管理，扎实推进受益所有人备案工作，为客户资金安全保驾护航。

在上级行召开受益所有人备案工作推进会后，该支行迅速响应，第一时间组织对公客户经理开展《受益人信息管理办法》专项学习活动，对备案主体、备案流程等重要内容进行梳理，确保客户经理熟练掌握备案政策和流程。同时，结合实际情况分配目标客户，层层压实工作责任，确定“先易后难、逐步推进”的工作思路，对注册资本不超过1000万元的客户，告知其简易备案流程，有效提升整体备案效率与完成率。为确保备案工作不遗漏、无死角，制定按日统计、逐户销号工作机制，每日通报前一日备案进度，对未完成备案的客户建立详细台账，由专人负责跟进，通过电话、视频、上门等多种途径逐户辅导客户完成备案，确保备案工作有速度更有温度。通过有序推进受益所有人备案工作，该支行进一步完善账户管理体系，为后续提供优质服务奠定坚实基础。

### 中国银行长治壶关支行 精准服务支持民营经济发展

本报讯（记者马翀 通讯员张淑敏）今年以来，中国银行长治壶关支行秉承“筑实服务初心，写好金融答卷”的经营理念，将支持民营经济发展作为重要工作，通过精准对企业需求、优化业务办理流程、搭建政银企沟通桥梁等一系列务实举措，为民营企业发展提供金融支持。

该支行主动下沉服务重心，深入辖内中小民营企业开展调研，全面摸排企业生产经营状况及融资服务需求，坚持“一企一策”“因户施策”，为企业量身定制金融服务方案，确保金融服务精准直达；通过优化业务办理流程、提高服务效率、提供优惠政策等措施，持续提升金融服务质效；主动参与各类政银企对接会活动，积极搭建政银企沟通桥梁，为民营企业提供“一站式”金融服务；依托市分行建立的小微企业信贷审批通道，进一步简化小微企业信贷审批手续和流程，大幅提高审批效率。同时，创新推出“商e贷、e农快贷、e抵贷、商户贷、稳岗扩岗贷、养殖贷”等多种贷款产品，覆盖不同行业、不同类型经营主体，灵活满足各类群体融资需求。今后，该支行将持续聚焦民营经济发展需求，不断优化金融产品，创新金融服务方式，为民营企业提供全方位、多元化的金融服务支持，为县域经济高质量发展注入强劲动能。

### 建设银行长治分行 开展专题培训筑牢消保防线

本报讯（通讯员史惠芳）近日，建设银行长治分行举办“行长讲消保”专题培训活动，旨在进一步强化员工对消费者权益保护工作的认知，全面提升金融服务质量，推动消费者权益保护工作落地见效，为广大金融消费者营造安全、放心的服务环境。

此次培训，聚焦消保工作重点领域与关键环节，对2025年消保考核评价方案、个人客户信息管理实施细则进行解读，明确了2025年全行消保投诉压降工作的目标与具体措施，围绕消费者权益保护八项权利等内容，结合典型投诉案例进行深度剖析，帮助员工精准掌握消保工作要点，提升问题处置能力。同时，该行积极创新宣传方式，密切关注社会热点、百姓关切及金融服务难点问题，推动消费者权益保护宣传工作常态化；针对老年人、青少年、新市民等重点群体开展定制化金融知识普及活动，帮助其了解金融产品与服务特性，增强风险防范意识，远离金融诈骗。该行将坚持“以客户为中心”的服务理念，持续提升金融服务水平，探索消保为民、消保助民、消保惠民新举措，畅通消保工作思路，切实为广大群众的金融权益保驾护航。

广告

**存定期 到交行**

**交通银行定期存款**

**1万元(含)起**

1.00% 三个月 年利率	1.20% 六个月 年利率	1.30% 一年期 年利率	1.40% 两年期 年利率
------------------	------------------	------------------	------------------

**三年期**

**1.65%** 5万元(含)起 年利率  
**1.75%** 新资专享 10万元(含)起 年利率

风险提示：以上存款产品币种为人民币。可通过交通银行柜面及电子渠道办理。新资专享指办理日起七日内转入的新进资金客户，需联系客户经理预约。储蓄存款利率如遇央行基准利率或交行定价调整，请以存入日/转存日的交行实际年利率为准。如提前支取，按支取日交行挂牌活期利率计息。定期存款需人工调整利率，请联系交通银行山西省分行各营业网点或咨询95559。



创新服务 满足多元化金融需求

羽中

当前，我国县域经济正从传统农业主导转向“农业升级、产业集聚、民生提质”多元发展阶段，与之相伴的是金融需求的深刻变革，种植养殖户、小微企业等主体的差异化金融需求，促使金融机构突破传统业务模式，以创新开辟发展新赛道。

创新服务是破解金融供需结构性矛盾的核心路径。长期以来，以抵押物为核心要素、忽视信用风险评估、侧重服务大型企业的传统金融服务模式，使小微经营主体普遍面临融资瓶颈。金融机构亟需构建以需求为导向的服务体系，针对小微企业及农户抵押不足、资金流动性紧张等现实困境，通过核验订单及应收账款、梳理存量信用数据、定制化构建授信模型、创新金融产品等手段，实现信贷资源的精准配置。同时，应深入推动金融服务与实体经济经营场景深度融合，确保金融资源高效直达实体经济领域的“神经末梢”。

创新服务需依托“技术革新+机制优化”双轮驱动。在数字经济时代，金融创新已突破单纯的产品创新范畴，一方面，要借助大数据平台、人工智能等前沿技术，整合政务数据资源与产业运行数据，构建精准客户画像，推动“信用贷”“线上融资”等创新产品覆盖缺乏抵押物的小微企业群体；另一方面，着力破除金融机构内部管理壁垒，建立快速响应机制，设立专属审批通道，通过简化流程提升服务效率，实现服务模式从“被动响应”向“主动服务”转变。

此外，金融服务体系的完善是推动县域经济高质量发展的重要支撑。金融机构应坚持下沉服务重心，根据不同客户群体特征设计差异化金融服务方案；与政府部门、担保机构合作，持续拓展融资渠道；针对老年客户群体，提升适老化服务水平……以一系列务实举措，实现金融服务从单纯的資金供给向综合性发展赋能转变，切实践行普惠金融理念，让金融服务真正惠及民生、助益实体。

金融活，经济活；服务优，发展优。面对日益多元化的金融服务需求，金融机构唯有坚持创新驱动，主动适应市场变化，方能在服务实体经济发展中发挥更大效能，助力金融资源高效转化为推动地方经济高质量发展的强劲动能。



在屯留农商银行营业大厅里，大堂经理耐心细致地指导老人操作手机银行。今年以来，该行不断提升适老化服务水平，以科技赋能实现从查账到缴费全程“一键通”，工作人员以专业服务帮助老年群体轻松享受便捷金融服务。

本报通讯员 陈雅媛 摄

## 长子农商银行

### 金融添助力 撑起“致富伞”

□ 通讯员 王珊 赵丰杰

霜降过后，寒意渐浓，长子县鮑店镇南常村的香菇种植大棚内却暖意融融，一派繁忙景象——排排码放整齐的菌棒上，簇拥着朵朵饱满鲜嫩的香菇，宋兰穿梭其间忙着采摘，不一会儿，便装满了一筐。

“多亏咱长子农商银行送来的‘及时雨’，你看这香菇长势多好，今年肯定大丰收！”面对前来回访的客户经理，宋兰笑容满面，信心十足。

此前，宋兰一直以种地为生，可“看天收成”不仅收益低还不稳定，怎么利用现有资源实现致富？近年来，随着长子县“一县一业”产业政策深入推进，村里不少人选择种植大棚蔬菜，宋兰在深入了解市场情况后，发现种植蘑菇有发展潜力，决定学习香菇种植技术。

2023年，宋兰建起了第一座香菇大棚，正式开启创业路。没有经验，她就在网上跟着专家学习培植技术；遇到难题，便主动向周边香菇种植户“取经”。为了提高收益、降低风险，她引入“层架式立体种植”技术，选用优质香菇菌种，在实践中不断摸索，逐渐积累经验，也实实在在尝到了甜头。

“以前种玉米，一亩地一年到头也就千把块收入；现在改种香菇，每斤能卖到6元多，亩均产值超3万元。”更让她自豪的是，其香菇凭借过硬品质，一上市就被周边蔬菜商争相订购，解决了销售难题。

随着种植技术愈发成熟，宋兰计划扩大种植规模，今年年初，她在流转的几亩闲置土地上建设了两座标准化大棚，可在购买菌棒时，资金不足让她犯了愁。长子农商银行南常支行客户经理在走访中了解到宋兰的情况，在实地调研种植情况、资金需求后，为其制定了个性化融资方案，通过“惠农贷”迅速发放了10万元信贷资金。

“这笔钱就是‘定心丸’！”拿到贷款的宋兰立刻订购菌棒，扩产计划顺利进行。农忙时节，宋兰还雇佣村里的闲置劳动力帮忙采摘，带动周边农户增收致富。

小小的香菇帽，撑起共富伞。宋兰的致富故事，正是长子农商银行助力乡村产业发展的生动缩影。今年以来，该行聚焦县域种植养殖产业，深入开展经营主体对接活动，通过逐户走访摸排，精准掌握农户资金需求，大力推进“整村授信”工作，将农户的“信用”转化为支持生产的“真金白银”，切实破解农户经营中的资金难题。

今后，长子农商银行将继续发挥地方金融主力军作用，不断创新金融产品，精准对接农户需求，为其提供更加灵活的贷款方案和专业贴心的金融服务，共绘产业兴旺、农民富裕的美好画卷。

## 金融故事 JIN RONG GU SHI