



小微金融店小二 乡村振兴主办行

人勤春早 马踏新程

挎包精神传薪火 绿色金融润乡垄

咸宁农商行 挎包绘就兴农新图景

2026年伊始,咸宁农商行人的身影活跃在集镇巷陌、田间地头,老一辈农信人的“挎包精神”化作实干图景,让金融活水伴着民俗烟火,绘就出一幅暖意融融的兴农画卷。

乡村的热闹处,总能望见农商行人的身影。贺胜镇的赶集场上,临时宣传台搭在人流最旺的街口,工作人员用带着乡音的普通话拆解农业信贷政策,红笔在宣传单上圈出春耕备耕的资金要点,把“真金白银”的解决方案送到赶集乡亲的手里。双溪乡的“刨猪宴”上,锣鼓声里藏着金融暖意,工作人员穿梭在宴席间,用通俗的话语解答“贷款怎么申”“存款怎么选”的疑问,席间闲谈间便完成了4户涉农贷款对接,吸纳存款130余万元。庙会设点、村组送福、田间宣讲,全行上下不搞“隔空喊话”,只做“近身服务”,让金融温度真正融入乡村的烟火日常。

农时不等人,信贷需精准。针对春耕备耕的农资采购、种苗引进需求,贺胜支行推出“场景化服务”,简化材料、缩短审批周期,给种植养殖户量身定制“按规模

定额度、按周期优利率”的政策;双溪支行借鉴成熟经验,为涉农个体工商户、农村小微企业送上“一业一策”的信贷礼包——烟酒零售有专项贷款,农产品加工有额度倾斜,家庭农场有灵活还款方案。每一笔贷款都像及时雨,解了乡亲们的燃眉之急,为产业发展添足动力。

一人难挑千斤担,众人能移万座山。兴农助农的热潮里,咸宁农商行没有“旁观者”,只有“参与者”。集市上,员工们既当宣传员又当暖人心,帮农户分拣草莓,耐心解答重复的疑问;营业厅内,行长带队走访企业,内勤深耕厅堂服务,客户经理每日穿梭街巷对接商户。从管理层到一线员工,分层作战,全员发力,让奋进的力量在乡土间汇聚、放大。

贺胜、双溪支行的实践,是咸宁农商行服务乡村振兴的缩影。目前,辖内27家网点持续优化涉农产品,提升服务效率,让“挎包精神”落地生根。这既是该行马年开局的兴农答卷,更是锚定乡村振兴、书写全年精彩开篇的承诺。(通讯员:任娟)



特色产业链深耕 花果香里话振兴

嘉鱼农商行 金融润乡花果香满溢

冬日暖阳下,嘉鱼县千亩种植基地里生机盎然。“有了贷款补流动资金,黄花菜烘干收尾、香柚苗开春施肥都不愁了!”基地负责人崔女士望着长势喜人的作物,满脸憧憬。

三年前,怀揣现代农业梦的崔女士扎根嘉鱼,承包2500亩土地创业,规划600亩种黄花菜、1900亩培育优质香柚,打造从采摘加工到市场分销的完整产业链。可包地流转、采购种苗、搭建厂房等前期投入耗光千万元积蓄,临近年关,流动资金缺口让这位“90后”新农人犯了难。

恰逢嘉鱼农商行茶庵支行开展“六访六增”大走访,得知崔女士困境后,客户经理结合其外地投资人身份与农业经营特点,推荐了无抵押、高效率的“嘉农贷”。仅两个工作日,100万元资金就发放到位。“没想到能拿到这么高信用额,年前工人工资和各项开支都有了着落。”崔女士

满心感激。如今,崔女士的黄花菜基地已完成冬季管护,配套烘干厂房调试备用;香柚树苗长至30-50公分,预计两年后丰收见效。

崔女士的案例并非个例。作为服务“三农”的金融主力军,嘉鱼农商行主动下沉服务重心,深入田间地头摸准经营痛点,优化信贷产品体系,以灵活便捷、低成本的服务为农户和外来创业者护航。今年以来,该行已发放贷款1481笔,新增金额约4亿元,资金重点投向种养业、农产品加工、乡村旅游等领域,有效推动本地特色农业规模化发展,带动农户增收,实现良好社会效益与经济效益。

未来,嘉鱼农商行将坚守服务“三农”初心,以更精准高效的金融支持,让花果香溢满乡野,为乡村创业者铺就更宽广的逐梦之路。

(通讯员:李洁 曾素芸)

通山农商行 金融赋能通山产业兴

“真没想到能快速拿到100万元信用贷款!”近日,通山县亚坦生态农业开发中心负责人陈总感慨道。其生态果园扩种500亩梨树,前期投入超200万元,正为肥料采购、棚架搭建资金发愁。通山农商行上门对接后,量身定制“两农价值信用贷”,仅3个工作日就放款,助力果园扩建顺利推进。

通山农商行坚守支农支小支当地定位,以专属信贷产品、务实作风和创新举措,引金融活水灌溉田间。截至目前,全行涉农贷款余额48.25亿元,占各项贷款增量的54.13%;2025年累计投放涉农贷款28.37亿元,支持农户及新型农业经营主体12863户,为乡村振兴注入强劲动能。

产业兴旺是乡村振兴的基石。该行紧扣通山枇杷、柑橘等六大特色产业,定制“六大特色产业贷”及“牲猪贷2.0版”,自9月上线以来已发放贷款1000万元,精

准赋能乡村产业发展。优良作风是高效服务的保障。该行干部员工发扬“挎包”精神与“三下”作风,深入村组摸排资金需求,优先审批、限时办结。推广线上信贷产品,将服务延伸至农户家中,实现全流程现场办理。同时开展整村授信年审,走遍187个行政村,完成4.33万户建档,授信12.92亿元,授信4.15亿元,打通农村金融服务“最后一公里”。

创新举措筑牢惠民根基。该行联动地方政府,将金融知识普及纳入乡村文明建设,开展“金融为民”系列宣传活动10余场,覆盖11个乡镇、4000余人次,通过案例讲解提升群众风险防范能力,彰显社会责任。

通山农商行将持续完善金融服务乡村振兴机制,破解农业融资难题,为通山县实现农业强、农村美、农民富的目标贡献更大农商力量。(通讯员:毛高华)

挎包银行进田埂 数字赋能惠民生

崇阳农商行 挎包服务直抵民心田

近日清晨,崇阳县肖岭乡肖岭村的田埂上,身着深蓝色行服的崇阳农商行“金融店小二”挎着帆布包走来。农户老陈上前咨询肥料资金缺口,客户经理小宋现场操作手机银行,五分钟便为其放款5万元。这一幕引来周边农户围拢咨询,泥泞田野间暖意融融,“挎包银行”的便民服务直抵民心。

作为地方金融主力军,崇阳农商行紧扣春耕生产关键节点,立足“马到成功”的奋进寓意,以“开局即冲刺”姿态,将金融资金、服务与政策向田间地头集中投放,筑牢乡村振兴金融根基。

“我们始终坚守‘农’字本色,传承‘挎包精神’,既要走近乡村,更要走进农户心里。”崇阳农商行党委书记、董事长雷涛表示。

该行聚焦“早、准、快、实”,打出金融服务组合拳。需求摸排“早一步”,去年末启动整村授信,客户经理走村入户建立春耕资金需求台账,摸清融资底数;

信贷投放“准一分”,推出“农e贷”等专属产品,给予利率优惠、额度优先,对茶叶、油茶等县域特色产业实行“一链一策”扶持;服务流程“快一拍”,依托“党建+金融”网格,12支服务队覆盖全县187个行政村,实现移动设备现场办贷,确保“申贷不过夜、资金早到田”;综合保障“实一度”,联动农业农村局、村委会搭建信息共享机制,精准对接农资资金需求,以专项贷款为农户保驾护航。

截至1月19日,该行整村授信户数新增70户、余额增1200万元,涉农贷款余额新增34.66亿元。金融活水浸润之下,农田水利设施焕新,农机轰鸣作响,蔬果大棚绿意盎然,春耕生产热潮涌动。崇阳农商行将持续以“乡村金融管家”为己任,以深耕韧劲与奋进拼劲,优化金融资源配置,在沃野之上书写农业强、农村美、农民富的新篇章。(通讯员:程仕琛)

通城农商行 精准滴灌金融润春耕

严寒冬日里,晨光熹微。通城农商行客户经理老李肩挎挎包,准时出现在种粮大户老王的田间。“李经理,今年想流转几十亩土地,再更新一批农机,可种子化肥一垫底,周转就犯了难。”听完老王的述说,老李当即掏出移动设备,现场讲解“农e贷”的优惠利率与灵活周期,为老王线上填报资料。当天下午,15万元贷款到账,老王立刻拨通了农机经销商的电话。

通城农商行紧抓农时,将“挎包精神”融入服务脉络,变“等客上门”为“送贷下乡”。百余名客户经理化身“金融挎包队”,深入田间地头、合作社和农资门店,逐户摸排种子、化肥、农机等需求,建立“需求清单+台账管理+精准对接”服务机制,确保金融服务跟得上农时、贴得上农户。

在保障传统农耕的同时,该行聚焦县域特色产业,以差异化信贷支持推动“一乡一品”“一村一特”提质增效。针对油茶种植

基地壮大规模、茶叶合作扩大种植、中药材企业升级设备、“两头乌”生猪养殖场智能改造等需求,分别配套“农e贷”“农担贷”“共同富裕贷”“亲情农贷”“新农快贷”等专项产品,实现“一产一策”助力特色产业串联成链、融合发展。

为进一步畅通融资渠道,该行构建起“线上+线下”双向服务体系。一方面,依托“整村授信”“产业授信”模式,客户经理携带移动终端上门,实现开卡、授信、放款“一站式”办结;另一方面,大力推广线上申贷平台,农户足不出户即可完成申请与查询。此外,该行还积极联动地方政府、农业农村局及担保机构,搭建协同服务平台,打通政策对接、技术支持、风险保障全链条,筑牢春耕备耕金融保障网。

截至目前,全行当年已累计投放春耕备耕及特色产业贷款1390.85万元,支持涉农主体141户,服务覆盖全县185个行政村。(通讯员:周旻)

赤壁农商行 金融活水润赤壁乡垄

冬末的赤壁乡村静谧蓄势,赤壁农商行的金融服务已抢先为乡村注入融融暖意。

庙儿垄养殖专业合作社负责人贺总正筹备开春生态化改造,该行客户经理主动上门,现场调查、快速审批,短短数日便将200万元信贷资金足额发放,为合作社绿色转型筑牢开年根基。神山镇种粮大户李大爷获30万元“农e贷”授信,满足扩种及购置农机需求;黄盖湖镇水产养殖户刘大哥也拿到量身定制的设施更新融资方案。客户经理奔走田间的“挎包”身影,让金融活水精准滴灌农业一线。

为护航春耕开好局,该行锚定“早”字发力、聚焦“实”字落地,推出多项举措激活乡村动能。早摸需求,年前开展“暖冬大走访”,客户经理分片包干,深入涉农主体摸排春耕计划、农资储备及资

金需求,建立动态台账,确保服务精准对接。快供产品,推广“荆楚小康贷”“农e贷”等专属产品,实行优先审批、利率优惠、流程优化,让资金跑在农时前。深拓服务,聚焦本地主导与特色产业,将金融服务嵌入产、加、储、销全链条,以供应链金融串联产业链上下游,提升产业韧性。

该行党委书记、董事长夏广韬表示:“我们必须以紧迫感抢抓早、精准发力,把金融根基扎进泥土,全力护航春耕生产,夯实丰收基础。”

金融赋能成效初显。截至目前,该行已为1189户涉农主体授信350亿元,投放春耕及农业产业信贷资金0.68亿元。金融服务覆盖面、可得性持续提升,既为赤壁春季农业生产赢得主动权,也为乡村振兴注入强劲金融动能。(通讯员:张芳)



本版策划:马冠峰 本版组稿:余少华 任娟