

湖北咸宁农商银行 HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK



金融沐新春 农商兴乡村

在鄂南的田间地头、村落巷陌,总能看到咸宁农商行人的身影。他们背着帆布包、拿着移动终端,把金融服务送到村民家门口;他们深耕乡村产业,把信贷资金投入特色种植、养殖的田地里;他们助力乡村建设,让金融活水淌进美丽乡村的每一个角落。农商人为何这么拼?答案是,咸宁全市农商银行系统守牢“农”字底色,深入贯彻乡村振兴战略部署,以服务乡村为己任,把金融服务做细、做实、做透。

织密服务网 便民到身旁

乡村要振兴,金融得跟上。而金融服务的关键,就是走好“最后一公里”。

咸宁农商行清楚,金融活水要滴灌到田间地头,不能只靠坐在网点里等客来,得把服务沉下去、送上门。这些年,咸宁全市农商银行系统守着老一辈农信人的“挎包精神”,又搭上科技的快车,织起了一张“线下到村、线上便捷”的乡村金融服务网,让村民在家门口就能办业务、贷到款。

从背着算盘走村串户的老农信人,到手持移动终端的新时代农商人,变的是服务工具,不变的是服务乡村的初心。这种走到田间、守在现场的服务,早已成了咸宁农商行人的日常。

在崇阳县岭岭乡,田埂上的“金融小二”成了农户的熟面孔。农户需要贷款,他们当场办理,五分钟内,钱就能到账。这样的场景,在当地早已不新鲜。

通城县农商行的“红马甲”,更是村里的常客。他们组建了营销小组,常年走村入户,还定下每周固定走访日,开展集中营销大走访。不管是在深山里的小村庄,还是村口的小卖部,都能看到红马甲的身影,做到了村村有覆盖、户户有人联。

赤壁农商行的客户经理,会趁着冬天开展“暖冬大走访”。他们分片包干,挨家挨户问需求,重点摸排农户春耕的资金缺口,一笔一笔记下来,建立了动态台账,就是为了让信贷资金跑在农时前面,不让农户因为缺钱耽误农时。

如今,咸宁全市农商行已经在919个行政村设了金融服务点,还选了292名“金融村官”长期驻村。村民取钱、转账、办理小额贷款,不用再跑远路,在家门口就能搞定,真正实现了基础金融不出村。

村民想发展产业,最愁的是缺资金,更愁的是没抵押、贷不到款。为了解决这个难题,咸宁农商行推出了

“整村授信”,让村民的信用变成真金白银。

通山农商行做得很扎实。他们跑遍了全县187个行政村,给43321户农户建了信用档案、做了授信。只要村民信用好,不用抵押,就能贷到款,累计发放的农户信用贷款已经有4.16亿元。村民的信用,成了随时能用的“备用金”。

赤壁市柳山湖镇的茶农老李,说起“整村授信”就忍不住感慨。以前想贷款搞茶园,觉得手续复杂、没抵押,想都不敢想。现在有了整村授信,手机上操作一下,钱就到账了,“贷款跟取存款一样方便”他说。

崇阳农商行的整村授信,紧紧跟着农时走。春耕时节,他们通过整村授信,给177户农户新放了贷款,新增贷款余额2300万元,就是为了让种地的农户有钱买种子、买化肥,不让金融资金耽误农时。

整村授信,打破了农户贷款的壁垒。不用找担保人、不用拿抵押物,凭信用就能贷到款,让普惠金融的阳光,照到了村里的千家万户。

线下服务沉到村,线上服务也得跟得上。咸宁农商行在守牢物理网点的同时,一个劲地推进数字化转型,让金融服务突破时间和空间的限制,让村民办业务更省心。

咸宁全市240多所中小学,都装上了农商行搭建的“数字食堂”智能管理系统。学生们刷脸3秒就能打到饭,既快又方便。家长们在手机上,还能随时看到孩子在学校的消费情况,吃得好不好、花了多少钱,一目了然。这不仅是给学校、家长办了件便民实事,也让金融服务融进了乡村的日常场景。

现在,咸宁农商行的线上金融服务占比越来越高,线下网点、线上服务、移动终端相互配合,一张立体的乡村金融服务网越织越密。让数据多跑路,让群众少跑腿,高质量的金融服务,就这样走到了村民的身边。



金融连城乡 宜居又宜业

城乡融合发展,是乡村振兴的重要路径。金融助力乡村振兴,不仅要支持产业,还要投向乡村建设的短板,让乡村的基础设施更完善,公共服务更优质,让乡村既宜居,又宜业。

咸宁全市农商银行系统主动融入地方发展大局,把信贷资金延伸到乡村建设、文旅融合、民生改善的各个领域,让鄂南的乡村既有绿水青山的颜值,又有金山银山的价值。

乡村要发展,基础设施是根基。农村的路、水利设施、人居环境,这些都是村民最关心的事,也是咸宁农商行重点支持的方向。

赤壁农商行在乡村基础设施建设上,下了不少功夫。2025年全年,为当地农村各类基础设施建设提供了3.58亿元信贷资金。这笔钱,投到了乡村道路硬化、水利设施修缮、人居环境整治上,把乡村的“里子”做实了。村民出行的路更平了,浇地水更足了,村里的环境更干净了,生产生活条件一天比一天好。

咸宁农商行则把目光放在县域重点项目建设和国有资产盘活上,拿出大额信贷资金,助力县域发展,让城乡发展的基础更扎实。

金融资金的投入,让乡村的基础设施越来越完善,打通了城乡要素自由流动的“物理梗阻”。如今的鄂南乡村,不仅留住乡愁,更能承载起村民的现代生活。

咸宁的乡村,有山有水有美景。咸宁农商行深入挖掘各地的文旅资源,把信贷资金投入到乡村文旅项目上,让美丽乡村变成“美丽经济”,让村民从生态美中挣到实实在在的钱。

咸宁农商行给龙潭里项目累计发放1亿元贷款,有了这笔资金,项目顺利落地。

赤壁农商行给三国赤壁古战场景区的智慧化升级项目提供800万元信贷支持,让千年古战场搭上科技快车,景区的体验感更好了,吸引了更多游客前来。

嘉鱼农商行给陆路旅游度假区放了3000万元贷款,度假区发展起来了,周边的农家乐、小卖部、采摘园也跟着火了,带动了周边村民增收。

通山农商行的220万元资金,让九宫山二期民宿如期建成。错落有致的民宿藏在青山绿水间,成了游客的打卡地,也让当地村民有了新的收入来源。

崇阳农商行6000万元贷款助力石城镇鸣凤的白芨花产业发展。每到花期,紫色的白芨花铺满山野,既成了乡村美景,又带动了赏花经济,让生态资源变成了发展优势。

通城农商行则把信贷资金投入到当地的民宿产业,一笔笔贷款,让村里的老房子变成了特色民宿,让乡村文旅的星星之火,成了燎原之势。

城乡融合发展,最终的落脚点是人。咸宁农商行始终守着普惠金融的初心,把服务做细、做暖,让金融服务有温度,让城乡百姓都能感受到金融的便利。

针对村里的老年群体,咸宁全市114家农商行网点,都配了老花镜、轮椅等便民设施。行动不便的老人办业务,不用出门,农商行的流动服务队会上门服务。近三年来,累计上门服务超500次,让老人在家就能办社保卡激活、取钱、转账等业务。

在社区和乡村,金融知识普及也是咸宁农商行的日常。通山农商行2025年开展了10多场“金融为民”宣传活动,覆盖4000多人次。客户经理走进村里、社区,给村民讲防范非法集资、电信诈骗的知识,教村民识别骗局,守护好自己的“钱袋子”。

从菜市场里的扫码支付,到校园里的“数字食堂”;从社保卡的上门激活,到村口的普惠金融讲堂;从田间地头的贷款办理,到村里的金融服务点,咸宁农商行的服务,已经融进了城乡日常生活的每一个细节。

咸宁农商行党委书记、行长熊精干的话,道出了全市农信人的心声:“银行与地方,是鱼与水的关系。我们的价值,就在于深深扎根这片土壤。”

征程万里风正劲,重任千钧再出发。如今,咸宁全市农商银行系统的涉农贷款余额持续增长,一笔笔信贷资金,成了乡村振兴的坚实支撑。



信贷扶实业 乡村兴百业

产业兴旺,是乡村振兴的根本。村集体经济,更是乡村产业发展的火车头。

咸宁各地有特色、有优势,崇阳的雷竹、通山的枇杷、赤壁的青砖茶、嘉鱼的蔬菜,都是村民致富的好门路。咸宁全市农商银行系统跟着地方产业走,深入调研每个县的主导产业,量身定制金融方案,创新信贷产品,把钱投到产业发展的关键处,助力村集体经济壮大,带着村民一起富。

做好乡村金融服务,关键要懂产业。咸宁农商行不搞“一刀切”,而是针对每个县的特色产业,推出一链一策,精准滴灌金融活水。

崇阳想打造“华中雷竹大县”,崇阳农商行就跟着雷竹产业走,探索出“N+1+N”链式金融服务模式,一笔笔贷款投到雷竹种植、加工、销售的各个环节,累计投放贷款8947万元。有了资金支持,当地的雷竹产业越做越大,成了村民的致富竹。

通山县的枇杷、橘橙、茶叶等六大特色产业,是当地的支柱。通山农商行专门推出“六大特色产业贷”,针对性地给种植户、加工户放贷。产品一上线,就受到了村民欢迎,发放贷款已经超1000万元,让特色产业的路子越走越宽。

赤壁是“中国青砖茶之乡”,赤壁农商行推出“青砖茶仓储贷”,给茶企、茶农撑腰。有了这笔钱,茶企能扩建标准化茶园,能升级加工设备,青砖茶的品质和产量都提了上去。

嘉鱼的蔬菜全国有名,潘家湾镇的蔬菜长廊是金字招牌。嘉鱼农商行创新推出“嘉农贷”,打破了传统的抵押限制,按“数据要素×种植积数”算信用,村民种了多少菜,就能凭这个贷到款,让种植面积变成了“活资产”。目前,“嘉农贷”已经累计投放8913万元,给

260户种植户授了信,让嘉鱼的蔬菜产业越种越红火。

村集体经济想发展,涉农企业想壮大,常常会遇到一个难题:没足够的抵押物,贷不到款。咸宁农商行主动破局,大胆尝试,把知识产权、产业链等都变成可抵押的资产,让企业的“软实力”变成发展的“硬资金”。

崇阳农商行就放了全县首笔知识产权质押贷款,金额500万元。当地一家高新技术医疗器械企业,拿着专利证书,就贷到了款。这笔贷款,让企业从“看砖头抵押”变成了“看专利融资”,解了企业的发展资金难题,也给乡村科技型小微企业开了个好头。

赤壁农商行则盯着现代农业产业链做文章。针对传统金融跟不上产业链发展的问题,他们从强链、补链、延链入手,把信贷资金投到产业链的各个环节,从种植、加工到销售,一路撑腰,让金融活水跟着产业链走。

通城农商行在咸宁“三重七特”农业产业升级倍增战略下,打造了“链主企业+合作社+农户”的金融服务模式。找到有技术、懂市场的合作社或企业当“链主”,农商行把资金精准投给链主,再由链主带动周边农户,形成产业发展合力,让一家一户的小生产对接上大市场。

新型农业经营主体,是连接小农户和大市场的桥梁,也是村集体经济的生力军。咸宁农商行持续加大对家庭农场、专业合作社、农业产业化龙头企业的支持,培育乡村发展的“领头雁”,带着村民一起闯市场、挣大钱。

赤壁农商行给庙儿垄养殖专业合作社放了200万元贷款,支持合作社搞生态化改造。有了这笔钱,合作社的养殖规模扩大了,养殖模式更绿色,效益也更好了。

通山农商行对当地的农业开发中心格外支持,企业想扩大生态果园规模,农商行快速审批,当场发放100万元信用贷款,让企业的发展计划顺利落地。

本版策划:马冠峰 本版组稿:余少华 任娟 程仕琛