

# 庆祝徐州农商银行成立5周年

聚焦“金融五篇文章”，绘就高质量发展画卷系列报道

扎根乡土

## 以金融“活水” 滋养乡村振兴沃土

“推进乡村全面振兴是新时代新征程‘三农’工作的总抓手，也是我们徐州农商银行的‘一号工程’。”徐州农商银行党委书记、董事长许臻在近期支持乡村振兴座谈会上的这句话，道出了全行上下的共同信念。五年来，该行始终将服务乡村振兴作为立行之本，从政策倾斜到资源投入，从产品创新到服务下沉，让金融“活水”真正流进田间地头、惠及千家万户。

开业之初，徐州农商银行便单列乡村振兴信贷投放计划，将“三占比四增速”（涉农贷款占比、普惠贷款占比、农户贷款占比，以及涉农贷款增速、普惠贷款增速、农户贷款增速、实体贷款增速）纳入核心考核指标，甚至设立普惠贷款（乡村振兴）金融服务“一票否决制”。行党委书记每月听取支农支小工作汇报，行长室对涉农业务实行“限时办结制”，为特色产品、定制服务开辟绿色通道。

在贾汪区汴塘镇凤楼村，村民王震的养殖场里，几排崭新的禽舍整齐排列，工人们正忙着投喂、巡检，一派红火景象。王震擦了擦额头的汗水：“多亏了农商银行的‘闪电放款’，我的养殖场才能扩规模、添设备。”此前，他想扩大养殖规模却缺少资金，抱着试试看的心态提交了贷款申请。没想到徐州农商银行当天就派“金融村官”上门核实，启动绿色通道后，仅用3个工作日就完成了15万元信用贷款的授信与放款，让他的“致富计划”迅速落地，如今月收入比往年翻了近一番。

这样的故事，在徐州乡村处处可见。过去一年，徐州农商银行以“融兴党建领航”和“一支部一品牌”为抓手，与297个村（社区）党组织结对共建，选派86名干部、72名青年骨干兼任镇、村团委书记，更创新推出“金融村官”机制，让金融服务扎根田间地头。

徐州农商银行大黄山支行客户经理黄帅，就是前王村的“金融村官”。他驻村后做的第一件事，就是带着“金融服务手册”挨家串户，摸清农户的养殖、种植计划和资金需求。上个月，村民李大姐想引进新品种果树，提交贷款申请的第二天，黄帅就联合村党员中心户上门评估，同步启动银行“限时办结”流程——收集材料、风险审核、授信审批全环节无缝衔接，5天内就将10万元贷款发放到李大姐账户。“不仅放款快，黄‘村官’还教我用手机银行查进度、还利息，不用再往镇上跑了。”李大姐看着院里刚栽下的果苗，笑得合不拢嘴。黄帅说：“‘金融村官’不是虚名，得让村民的需求‘有回应、快落地’，这才是真服务。”

如今，徐州农商银行通过“党建+金融”模式，推出“金融村官上门摸排+绿色通道限时办贷”组合拳，把“客户跑”变成“银行跑”，把“等审批”变成“速放款”。一笔笔及时雨般的贷款，不仅让农户的“钱袋子”鼓了起来，更破解了村级集体经济增收的瓶颈，为乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。

截至今年8月末，徐州农商银行累计发放涉农贷款357.5亿元，直接惠及近10万户小微企业和农户。2024年度涉农贷款加权利率4.45%，同比下降0.56个百分点，用“让利”换来了农户的“盈利”，让农民贷款不仅“贷得到”，更“贷得起”。“以前贷款要跑好几趟银行，现在手机上点一点就能到账，太方便了。”铜山区大许镇种粮大户王师傅的感慨，源于徐州农商银行推进的“阳光信贷整村授信”工程。五年来，该行组建20余支驻村工作队，对铜山区、贾汪区410个行政村逐村摸排，通过网络化营销、批量化评议，为农户“精准画像”。

贾汪区现代农业产业园区是“大蒜之乡”，3.5万亩大蒜年产值约4亿元。每年6—8月收购旺季，收购商日均需取300万元现金支付蒜款，蒜农收现后再存款，现金调拨成本高、风险大、存取难等问题突出。徐州农商银行迅速响应，在多方指导下，以“整村授信”为基础，叠加“助农付”数字化结算模式，精准破解痛点。收购商张老板今年通过“整村授信”获得50万元预授信，收购季用手机银行自助用信，再通过“助农付”直接转账款，“不用扛现金、雇押运，省心又快速。”蒜农李大哥收了20亩大蒜，银行授信时同步开通“助农付”收款，收购商转账秒到账。“想扩种，银行还把预授信提至15万元，缺钱在家点手机就借，不用跑银行。”

如今，“整村授信+助农付”实现大蒜交易“现金零接触、结算全线上”，更让贷款“足不出户”，为大蒜经济注入高效金融动能。截至今年8月末，该行累计为22.73万农户、个体户及新型农业经营主体预授信270亿元，3.45万户农户通过线上自助用信41.66亿元。同时，针对脱贫人口这一重点群体，该行承担了辖区100%的脱贫人口小额信贷投放任务，近五年累计发放扶贫小额信贷1.73万户、8.15亿元，帮助一批脱贫户通过养殖、种植实现稳定增收。

在外部联动上，徐州农商银行结合徐州特色农业，打造产业链服务体系。例如，在贾汪区耿集办事处试点“乡村治理”一站式数字化金融服务平台，为蒜农定制“助农付”专属二维码，实现收购款即时到账；与铜山区农业农村局合作，将“三乡助力贷”“兴村强体贷”等产品嵌入地方农业服务系统，让农户在申请农业补贴时就能同步了解贷款政策。

# 五载风华铸初心 笃行使命惠彭城

写在徐州农商银行成立五周年之际

本报记者 陈羿帆 通讯员 申玉龙

创新破局

## 以“特色产品”破解涉农融资难题

“农业经营风险高、抵押物少，以前银行不敢贷，我们也不敢借。”这是许多涉农主体的共同难题。五年来，徐州农商银行聚焦“融资贵、担保难、信息差”痛点，从产品创新、机制建设、政银合作三个维度发力，推出了一批接地气、有温度的金融产品。

针对小微涉农企业、种植养殖大户等基础客群，该行主推“小微贷”“苏科贷”“苏农贷”“苏质贷”等省级信贷产品，借助政府增信、风险分担机制，降低融资门槛。截至2025年8月末，该行省级信贷产品累计授信490户、余额8.18亿元，帮助一批农户从“小打小闹”发展成“规模经营”。

铜山区汉王镇虎腰村军秀家庭农场内，连片大棚如银带铺展，农场主胡庆军正轻触阳光玫瑰果粒，脸上满是期待。2019年，他流转70亩地创业，经数年筛选，耐运输的阳光玫瑰成为“当家品种”。如今大棚内果香萦

绕，果粒饱满，“糖度、脆度不够绝不上市”，每年30万斤葡萄销往全国。这份底气，来自徐州农商银行的普惠支持。创业初，胡庆军仅有10万元，付完地租后便窘迫不已。该行客户经理主动上门，一笔50万元普惠小额贷款（无抵押、低门槛）解了燃眉之急。后续贷款增至100万元，精准覆盖雇人、肥料、工资等80万元的年度投入。普惠金融的持续赋能，让胡庆军得以深耕精细管理，农场年纯收益几十万元，更带动周边几十名农户务工增收，成了乡土间的“致富样板”。

“‘三乡助力贷’真是及时雨。”铜山区返乡创业青年小李2023年想开办家庭农场，却因缺乏抵押物屡屡碰壁。徐州农商银行与铜山区农业农村局、财政局合作推出的“三乡助力贷”，由区财政贴息30%，他最终获得20万元贷款，如今农场已带动5名村民就业。

徐州农商银行工作人员走访铜山区葡萄种植园。

普惠利民

## 以“多元服务”打通金融服务“最后一公里”

“农商银行就像家门口的‘便利店’，存钱、贷款、交社保，啥都能办。”这是徐州百姓对本地农商银行的直观感受。五年来，徐州农商银行始终坚守“百姓银行”核心定位，从延伸物理服务网络到整合政务资源，从助力民生就业到赋能乡村振兴，通过一系列多元举措让金融服务真正“沉下来、融进去”，持续打通金融服务“最后一公里”。

为了先服务触达每一位村民，徐州农商银行首先织密了一张全域覆盖的便民服务网。“不用出村，在家门口就能把水电费缴了，太方便了。”在徐州农商银行棠张支行普惠金融服务点，一位村民的感慨正是网点建设成效的生动写照。截至今年8月末，该行在全市设立物理服务网点139个（农区68个），实现“乡镇全覆盖”；另设金融便民服务站166个、标杆示范服务站45家，保障村民“步行15分钟办业务”。在此基础上，该行还将服务触角下沉至村组，通过与村支部、商户合作设立普惠金融服务点，让村民“足不出村”就能办理社保缴纳、账户查询、转账取款等基础金融服务，真正实现“就近办、不出村”。

除基础金融服务之外，徐州农商银行进一步聚焦群众“跑多趟、跑远路”的痛点，主动将政务窗口“搬”进银行。“以前办社保要去政务大厅，现在去银行就能办。”市民刘先生的体验颇具代表性。目前，该行已与市医疗保障局、人社局、政务局达成战略合作，在全市主要乡镇街道设立77家“社保、医保、政务”综合服务网点（铜山区17家），可办理8大类71项社保业务、8大类21项医保业务及24类140项政务业务——从社保卡激活、医保缴费到营业执照办理、不动产登记查询，群众在这里就能完成“金融+政务”一站式办理。截至今年8月，这些网点已累计办理政务类业务12万余笔，服务群众8万余人次，成功将“最多跑一次”升级为“就近跑一次”。

除了便利化服务，徐州农商银行还主动承担社会责任，推出多项公益暖心举措。针对零工群体就业难题，该行打造了潘塘、新工区、北京路3家“零工驿站”，免费提供招工候工、政策咨询、技能培训等服务，截至今

年8月，已帮助2000余名零工实现“家门口”就业，其中120余名脱贫人口通过驿站找到稳定工作。在助学帮扶领域，“谢谢徐州农商银行的叔叔阿姨，我一定好好学习！”铜山区“徐州农商银行助学金”学生小李的话语令人动容。自合并组建前，该行便与铜山区妇联合作，通过优秀女职工多对一结对帮扶困境儿童，累计捐款143万元，资助农村困难学生和留守儿童2500人，其中196人已顺利考上理想大学。

作为地方金融机构，徐州农商银行也始终助力乡村振兴放在重要位置。在涉农服务工作，该行承担了16种涉农补贴发放工作，年均办理涉农业务812万笔，直接服务辖区40万户农户；为拓宽农产品销路，该行开展3次助农直播活动、拍摄10期助农服务小视频，累计吸引46万人次观看，带动线上线下销售农产品1.8万件。同时，该行还整合本地文旅资源，与30家蔬果采摘、乡村旅游商家合作，累计吸引游客1.2万人次，购票金额超60万元，以金融力量激活乡村文旅经济活力。

党建领航

## 以“红色引擎”凝聚发展合力

“党建是农商银行的‘根’与‘魂’，只有党建强，才能发展强。”五年来，徐州农商银行坚持以高质量党建引领高质量发展，将党组织优势转化为服务乡村振兴的实际成效。

该行先后成立37家党支部，实现经营单位党组织全覆盖；选派65名“金融村官”驻村服务，其中党员占比80%，让党员成为服务乡村的“排头兵”。同时，建立“党委抓总、支部落实、党员带头”的工作机制，将支农支小成效纳入党员考核，推动党员在“整村授信”“助农直播”等工作中亮身份、作表率。

该行打造“党建+业务”融合模式，与市国资委及37家省属国企开展党建共建，与20余个乡镇党委签订“乡村振兴共建协议”，通过“党组织共建、资源联用、服务联办”，推动金融服务与地方发展同频共振。与铜山区大许镇党委合作，联合开展“党员助农日”活动，组织党员干部上门为农户办理贷款、普及

金融知识，单日服务农户200余户。该行坚持全面从严治党、从严治行，严格落实中央八项规定精神，开展“清廉农商银行”建设；建立“廉洁信贷”机制，对涉农贷款审批实行“双人调查、交叉复核”；定期组织党员干部参观廉政教育基地，开展“以案促改”警示教育，确保每一笔涉农贷款都“阳光透明、廉洁合规”。

回望五年，徐州农商银行从“三家合并”到“千亿规模”，从“区域银行”到“农村金融主力军”，每一步都踏在服务地方、惠及百姓的坚实道路上；存贷款市场份额稳居徐州市区第一、二位，普惠贷款余额较开业时增长283%，农户贷款客户数翻番，139个网点、166个便民服务站成为乡村大地上的“金融灯塔”。

站在五周年的新起点，徐州农商银行将继续以“沉下来，融进去，扎下根，干出彩”为目标，紧扣乡村振兴战略，聚焦涉农主体“融资贵、担保难、信息差”痛点，持续完善产品创新、业务营销、客户管理、信贷风控机制——让更多农户通过“手机银行”就能拿到贷款，让更多村集体通过“兴村强体贷”实现增收，让更多零工通过“零工驿站”找到工作，真正成为“农民信得过、政府靠得住、乡村离不开”的百姓银行。

彭城大地沃野千里，金融助农未有穷期。徐州农商银行将以成立五周年为新起点，带着对这片土地的深情，以更实的举措、更暖的服务、更强的担当，在乡村振兴的大地上续写更多金融惠民的动人篇章！



徐州农商银行工作人员走进铜山区企业。

徐州农商银行工作人员走进贾汪区制造企业。