

江苏南通农村商业银行股份有限公司

2024 年度三农金融情况专项报告

2024 年，南通农商银行持续聚焦主责主业，秉持服务“三农”的宗旨，切实加强对乡村振兴重点领域和薄弱环节的金融支持，积极创新产品和模式，不断提高金融服务的覆盖面和便捷度，着力推动普惠金融工作高质量发展。截至 2024 年末，全行普惠型涉农贷款 19.01 亿元，较年初增加 1.93 亿元，增速 11.32%，比各项贷款增速高出 3.95 个百分点。

一、“三农”金融服务举措

（一）扎实开展整村授信提质增效行动

一是有序开展“送信入户”。总行派员驻点支行，共同梳理完善整村授信工作推进计划，通过“总支联动”作业提升建档评议质效。支行有序开展“送信入户”，畅通资金“血脉”。至 2024 年末，已完成高质量建档 121 村 17.19 万户，送卡入户 10657 户，预授信 406.49 亿元，用信 6.89 亿元。二是“做小做散”专项赋能。开展增户扩面专项走访行动，以积分制为抓手落实走访标准化动作；开展展业“面对面”出额、致敬劳动者专题营销、全员夏日大走访、“深耕网格 扎实走访”营销建档等活动，分客群定制营销策略，全覆盖进村入户、进园入企，依托展业平台进行网格化管理，提升服务覆盖面，推动走访成果转化。专项赋能启动以来，至 2024 年末，全员实地走访客户 31985 户，新增进件客户 9320 户 123.50 亿元，新增授信 4142 户 91.39 亿元，新增用信 4070

户 36.03 亿元。三是提升“三农”基础服务。持续扩大农村基础金融服务覆盖面，开展“送金融知识下乡”“金融消费者权益保护宣传”等活动，助力改善农村金融生态环境，持续优化农村网点布局，扩大物理网点服务辐射范围。大力推广微信银行、网上银行、手机银行等产品，强化乡村振兴服务点功能，线上线下融合为农村居民提供方便、快捷的基础金融服务。

（二）积极创新推广特色涉农金融产品

一是与农担公司保持紧密合作。单列省农担担保贷款投放任务目标并给予绩效倾斜，在关键节点紧盯业务落地进度，确保“惠农贷”系列产品在保余额持续增加，至 2024 年末贷款余额达 24711 万元。二是梳理“三农”领域主打产品。更新涉农金融产品手册并进一步向农区支行宣导使用，梳理更新新型农业经营主体等客群名单，分配至各支行展业走访营销任务列表，至年末实现清单内客户走访营销覆盖率 100%，落地贷款 1210 万元。三是主动探索农资版块供应链金融。拜访通联物资有限公司，了解农资供需情况、行业形势及奖补新政，获取其在本行辖内的下游客户年度购销农资数据，完成行内、农担公司等授信数据匹配，明确优先适配信贷产品，并下发给 12 家支行开展走访对接，至年末共授信 10 户 622 万元，用信 264 万元。

（三）多方携手合作深挖涉农融资需求

一是持续深化“银政”合作。切实贯彻落实小微企业融资协调工作机制要求，加强建制镇支行党组织与地方基层党

组织的党建全联，主动参与日常走访，逐步强化农业企业、农户融资“首选银行”的品牌认识，实现整村授信覆盖面无死角、用信率显著提升的目标。加强与农业农村局等政府部门的战略合作，围绕信贷资源配置、大数据信息共享及运用、项目融资推介等方面深化合作内容，引导金融活水精准灌溉乡村振兴。二是联动挖掘融资需求。与苏垦农服南通分公司联手组建专业走访团队，聚焦农服公司推荐在白名单客户，深入田间地头进行实地调研。通过提供“技术+农资+贷款”一站式上门服务，掌握农户的种植面积、农资需求、资信、经营等关键信息，为精准授信提供有力支撑。11月份合作以来，落地涉农贷款2户120万元，另收集2户意向客户信息。三是科技赋能业务创新。借助移动展业平台实现贷前调查的移动作业模式，通过实地调查、信息录入、拍照上传等功能提高作业效率，实现线上申请、线下补充调查、半自动化审批、线上用信的业务流程。同时，做实做细整村授信工作，持续更新预授信名单并导入网格，确保格内有“人”，筑厚展业目标客户基础。

二、2025年“三农”金融工作打算

2025年，南通农商银行将继续深耕“三农”，问需于民，不断提升金融服务质效，持续提升农民群众的获得感、幸福感和安全感，为助力乡村全面振兴贡献农商力量。

一是聚焦重点领域，夯实三农金融服务基础。围绕江苏农商联合银行专项劳动竞赛要求，依托“网格化+大数据+铁脚板”的方式，积极对接各级政府部门、各类商会，获取辖

区内商户名单，结合江苏农商联合银行下发的各类市场主体名单进行精准走访。通过营业网点、便民服务点、官方网站、微信公众号等不同途径，及时将信贷政策、信贷产品、管理规定、包片客户经理及联系方式进行公示。做好线上线下相互融合，及时更新业务与产品信息，主动适应新时期客户的行为变迁，摸清客户实际需求。同时，加大对科技型企业、绿色信贷、先进制造业等重点领域的支持力度，积极响应国家“五篇大文章”战略。

二是推动金融创新，释放乡村产业发展效能。聚焦辖内经济发展需求，不断优化金融服务和产品，多方位满足不同主体的多元融资需求，不断推动产业振兴，因地制宜助力产业发展。围绕现代农业产业体系，加大对新型农业经营主体的信贷支持力度，创新地方特色金融产品及贷款担保方式，量身定制金融方案。优化涉农科技金融服务，针对知识产权、股权、应收账款等推出多种质押融资担保方式，全力支持涉农领域高新技术企业、科技型中小企业、“专精特新”重点企业、绿色信贷等，持续拓宽涉农贷款外延内涵，助力农业主体高质量发展。

三是深化服务扩面，织密乡村振兴“保障网”。深耕网格盘点资源，延伸金融服务触角，扩大惠农助农覆盖面。一方面，启动体系化培训，从打好客户标签、建立营销台账、实现有效沟通、分类精细管理、精准全面服务等环节入手，全流程全方位指导支行网格资源盘点及客户营销维护的框架思路和具体方法，切实提升日常经营管理能力。另一方面，

整村授信小组在实现整村授信提质增效全覆盖的基础上，围绕送卡入户、用信转化和关系维系等继续打造样板、推广经验；依托普惠展业平台网格营销功能，为全行柜员配置虚拟网格，配套营销话术，并下发整村授信用信清单任务，由柜员电访促用信，加快整村授信用信转化，进一步夯实农户客群基础。