

全市农商银行

创新推出三款“循环贷”产品 为地方经济高质量发展注入金融动能



费循环贷”的宣传后,他抱着试一试的心态前来咨询。没想到,当天他就成功办理了50万元的信用贷款,整个过程快速且顺畅。“多亏了农商行的50万消费贷,从申请到放款当天搞定,7年授信期里随用随取,装修、购车、孩子教育这些大额开支都不用愁了。”蔡先生的经历正是“惠民消费循环贷”普惠价值的生动写照。

省联社济宁审计中心相关负责人介绍,“惠民消费循环贷”不仅额度高(最高可达1000万元),而且期限长(最长授信7年),更重要的是,它支持线上线下双渠道办理,10万元以内的贷款仅需提供身份证和户口本即可申请。这一创新举措,极大地降低了居民贷款的门槛和成本,有效激活了家庭消费潜力,提升了居民生活品质。截至目前,共办理惠民消费循环贷1025户、金额4.52亿元。

兴商循环贷 小微商户成长加速器

近日,邹城市东城区一家转转火锅店开业,新店开业首日便创下3万元营收纪录。精致的装修,优美的环境,受到了周边市民的热切欢迎,店里顾客络绎不绝。店主樊先生感慨道:“30万贷款1天到账,解决了新店装修、设备采购所有难题。现在用手机就能随时借款还款,再也不怕旺季备货资金周转困难了。”

樊老板经营转转火锅店已有多多年,自开业以来,凭借丰富多采的菜品、实惠的价格以及独特的就餐形式,在当地积攒

了超高人气,回头客众多。随着生意日益红火,店主看准市场前景,决定在邹城市东城区投资开设一家更大规模的新店,进一步拓展业务市场。然而,装修、设备采购、人员招聘等各项费用让店主面临不小的资金压力,资金缺口成为新店筹备路上的“拦路虎”。

农商行工作人员在对接走访中了解到店主的困境,第一时间向其详细介绍了“兴商循环贷”这款产品。该行迅速启动服务流程,工作人员加班加点收集资料,进行实地调查和风险评估,仅用了1个工作日,便完成了从申请到放款的全部流程,30万元贷款顺利发放到樊老板的账户。这笔资金如同雪中送炭,帮助樊老板顺利推进了新店筹备工作。如今,新店已经开业,樊老板对未来充满了信心。

“兴商循环贷”不仅为个体经营者提供了灵活便捷的融资渠道,还通过优化审批流程、提高审批效率等措施,解决了商户等个体经营者在生产经营过程中“融资难、融资贵”问题,确保了融资需求的快速响应和高效解决。这一产品的推出,有效破解了个体经营者融资难题,助力了工商户的不断发展。截至目前,共办理兴商循环贷906户、金额3.05亿元。

助企循环贷 实体经济动力源

在济宁利创智能装备有限公司的车间里,新购置的机械装备正在有条不紊地实施作业。该企业自2013年成立以来,深耕工业自动控制系统装置制造、金融结构制造等领域。经过十余年的稳健发展,企业规模不断壮大,年销售额已达7000万元。

然而,在企业迈向新台阶的关键时期,大规模的钢材采购与设备更新需求,使得资金周转陷入困境。

关键时刻,农商银行的“助企循环贷”为企业送来了福音。农商行客户经理在精准对接企业需求后,发现“助企循环贷”的长期授信和灵活用款机制恰好契合企业的资金周转需求。很快,1000万元贷款资金顺利到账,帮助企业迅速摆脱了资金困境,为生产扩张提供了强大动力。“多亏了农商行的支持,让我不再为资金缺口发愁!”站在新购置的大型设备旁,该企业董事长卢大刚难掩喜悦与自信。

“助企循环贷”不仅额度高(最高可达1000万元)、期限长(最长授信10年),还支持500万元内网银自助放款,资金秒到账。同时,单个循环合同3年内的到期可一键续贷,无需偿还本金,大大减轻了企业的还款压力。这一产品的推出,精准滴灌了中小微企业群体,为实体经济高质量发展提供了有力支撑。该款产品进一步加大了中小微企业支持力度,提高了服务实体经济质效,截至目前,共办理助企循环贷55户、金额2.32亿元。

全市农商银行推出的“惠民消费循环贷”“兴商循环贷”及“助企循环贷”三款循环信贷产品,以其高效快捷、灵活便利的特点,在市场上获得了广泛认可。它们不仅激活了家庭消费潜力,破解了个体经营者融资难题,还精准滴灌了中小微企业群体,为实体经济高质量发展提供了有力支撑。当前,随着三款“循环贷”产品的持续推广,一幅金融“活水”润泽万千市场主体的生动画卷正在孔孟之乡徐徐展开。

济宁日报全媒体记者 赵星灿
通讯员 孟浩博 李兆强



济宁日报社 联合主办
山东省农村信用社联合社济宁审计中心

农商行快讯

鱼台农商银行

“兴商循环贷” 助力商户腾飞



为解决小微商户融资“短、频、急”难题,鱼台农商银行大力宣传推广“兴商循环贷”信贷产品,该产品以“便捷、灵活、高效”的金融服务,为县域实体经济发展注入强劲动力。截至目前,该行发放“兴商循环贷”2839.58万元,惠及商户101户。

“随用随贷太方便了,还能循环使用额度,让我们经营更有底气!”元广贸易有限公司负责人张老板说。鱼台农商银行客户经理在沿街商铺走访对接时,了解到该公司因夏收旺季备货,资金出现短缺,于是推荐其办理了“兴商循环贷”,当天即获50万元授信。办贷过程中,张老板算起细账:“我计划6月份购进一批商品,7月份卖出回款后立即还款,9月份再次使用,中间能省下2500元的利息,下一步我将用节省的资金开展限时促销,争取生意再上一个台阶。”

据悉,该产品通过“一次授信、循环使用”的灵活模式,配套“清单式”精准服务,有效破解经营户融资难题。为了让“兴商循环贷”能够精准触达目标客户群体,鱼台农商银行多管齐下,全力扩大宣传覆盖面。一方面,该行依托沿街商铺走访活动,组织客户经理“一对一”上门对接,与商户负责人面对面交流,详细了解其经营状况与资金需求痛点,为他们详细介绍“兴商循环贷”的产品优势、申请条件及办理流程,现场答疑解惑,提供个性化的金融服务方案。另一方面,该行深入开展存贷款一体化营销,为商户配套提供综合收单、零钱换取、资金结算等增值服务,让金融服务更精准嵌入商户经营全链条。

通讯员 郑可沛

嘉祥农商银行

“助企循环贷” 解企业燃眉之急

近日,山东某电子商务有限公司在嘉祥农商银行的金融助力下,成功解决了资金难题,为进一步拓展海外市场,扩大生产规模注入了强劲动力。

这家成立于2023年6月29日的电子商务公司,专注于汽车零部件装配制造循环再利用产业及新能源汽车产业。依托二手车出口试点平台,公司充分整合海外市场资源,积极开拓中亚、南亚、非洲等“一带一路”沿线国家市场,致力于塑造济宁地区二手车零部件加工、商用车、新能源汽车出口贸易产业的新格局,培育外贸新业态。

然而,就在企业计划扩大生产规模、进一步拓展海外市场之际,资金短缺问题却如同一道“拦路虎”让企业负责人一筹莫展。嘉祥农商银行业务部在开展错时营销过程中,敏锐地捕捉到了企业的困境。工作人员精准分析企业目前的经营现状和前景,结合发展实际情况,迅速开展业务对接,精简贷前资料,缩短审批流程,匹配“助企循环贷”专属产品,用最快时间将500万元贷款资金发放到客户手中。

“多亏了咱农商行的贷款资金,这下我们拓展海外市场更有信心了,谢谢你们。”企业负责人高兴地向农商银行的工作人员说道。

嘉祥农商银行依托重点行业客群营销和“四张清单”对接等,深入了解客户的经营状况、现实困难和金融诉求,结合客户经营实际情况,提供定制化和专业化信贷服务方案。同时,该行优化线上线下贷服务方式,积极打造集电话贷、微信贷、网点贷等为一体的多元化贷渠道,持续加大“助企循环贷”“兴商循环贷”“惠民消费循环贷”等特色产品推介力度。依托客户经理驻点办公制度,将物理网点“搬到”客户家门口,拓宽金融服务范围,打通金融服务“最后一公里”,持续为客户提供高效、便捷、优质的金融服务。截至目前,该行发放“助企循环贷”9户、贷款金额4270万元。

通讯员 周鑫

曲阜农商银行

“兴商循环贷” 激发个体工商户 发展新活力



在曲阜孔庙景区经营文创商店的李老板,是“兴商循环贷”的忠实用户。“旺季备货需要资金周转,用款时间短但频率高,循环贷正好解决这个问题。”通过曲阜农商银行的商户信用评分系统,李老板凭借良好的经营流水获得50万元授信额度。今年5月初,他分三次支用40万元采购货品,等到节后回款立即归还,资金使用成本仅为传统贷款的1/3。该产品专为个体工商户设计,依托数据平台,实现小时级放款,单户信用额度最高200万元,授信期限最长10年,支持“按日计息、随借随还”,覆盖餐饮、零售、文旅等8大行业,后续的客户通过手机银行完成自助操作,贷款周转率不断提升。

为做好“兴商循环贷”宣传推广工作,曲阜农商银行树立全行员工“懂产品、精服务、巧营销”的工作理念,通过“三化”举措提升服务效能。场景化营销:组建社区金融管家深入居民区、商圈、企业开展“金融夜校”宣传;数字化赋能:运用“智慧营销系统”建立客户画像库,实现贷款需求预判准确率超80%;差异化服务:对消费客群主打“线上快贷”,对小微企业提供“一企一策”顾问式服务,全力打造普惠金融服务体系,为地方经济发展注入金融“活水”。截至目前,该行发放“兴商循环贷”76户、金额2856万元。

通讯员 胡明伟 康雨知



金乡农商银行 “助企循环贷”助力“肥水润蒜乡”

作为地方金融主力军,金乡农商银行始终坚持“金融为民”初心,持续优化产品供给与服务模式。自推出“助企循环贷”产品以来,已累计为县域内15家企业提供5990万元信贷支持,切实解决企业融资难、融资贵问题。

通讯员 张建平



微山农商银行

“惠民消费循环贷”“贷”动消费升级

微山农商银行积极推广“惠民消费循环贷”信贷产品,结合自身优势研究制定推广方案,将“以旧换新”补贴与“惠民消费循环贷”推广有机结合,全面助力消费市场提振扩容。截至目前,该行累计发放“惠民消费循环贷”71户、金额1408.7万元。

“农商银行的‘惠民消费循环贷’真好,帮助我圆了购车梦。”家住微山县夏镇西刘村的刘昊兴奋地说。刘昊居住的地方距离工作单位较远,此前虽有贷款购车的想法,但受贷款期限短、额度低的限制,购车计划无奈搁置。这时,他正好看到农商银行关于“惠民消费循环贷”产品的推介,便拨通了微山农商银行客户经理的电话。该行工作人员第一时间上门对接,仅用半天的时间便为其办理了20万元“惠民消费循环贷”。有了信贷资金支持,刘昊成功购入爱车,开启了便捷出行的新生活。

农商银行“惠民消费循环贷”产品出台后,消费者购车意愿显著提升。许多原本因首付资金不足或还

款压力大而犹豫的客户,在农商银行“惠民消费循环贷”的支持下,如今能轻松支付首付并分期还款。为了让消费者购车、用车更舒心,该行积极优化配套服务,加强对客户经理队伍专业培训,确保及时、高效解决客户办贷过程中遇到的各类问题。

除了汽车消费市场掀起热潮外,大家具消费市场同样迎来新的活力。走进坐落于微山县镇中街与建设路交汇处的微山县红星家具城,店内人头攒动,选购家具的顾客络绎不绝。销售员热情地为顾客介绍不同款式、不同功能的家具,该行现推行的“惠民消费循环贷”及以旧换新等惠民政策成为推销的有力“助攻”。同样受益于“惠农消费循环贷”的社区居民王先生前来选购头等舱沙发。“家里一直想换个新沙发,可一次性拿出这么多钱有些犹豫。现在有了‘惠民消费循环贷’,还能参加国补活动,不仅缓解了资金压力,还能享受优惠,很是划算。”王先生兴奋地说。

该行打好消费保障组合拳,推动减费让利提质增效。一是助力汽车、房地产消

费市场发展。深度融入汽车以旧换新、置换更新政策,用好汽车、购房贷款优惠政策,合理确定贷款首付比例、期限和利率,发展汽车、房产等供应链金融。二是优化金融产品服务,满足差异化消费需求,着力构建多层次、广覆盖的消费金融服务体系。积极了解社区居民的金融需求,在城市商圈、社区、园区等居民集中区域主动走访营销,通过开展社区活动走进城务工、经商、投资兴业以及求学求职人群的金融服务现状和需求,以便针对性制定普惠金融产品服务方案。三是加大对消费重点领域的金融支持。围绕电商、文旅、汽车、养老等重点消费领域,积极创新金融产品,加大信贷资金供给。深耕城乡消费客群,聚焦文旅领域,探索“红色文旅+”金融服务模式,形成了“消费需求在哪里,金融供给就跟进到哪里”的良好局面。

通讯员 卜娣娣