

# 江苏太仓农村商业银行股份有限公司

## 二〇二四年度“三农”金融工作报告

江苏太仓农村商业银行股份有限公司（以下简称“我行”）始终坚守“支农支小、做小做散”的战略定位、服务太仓人民为己任，最大限度发挥县域地方性银行的资源禀赋优势，不忘支农支小初心，肩负乡村振兴使命，引导更多资源向涉农领域倾斜，全方位服务“三农”金融需求，更好地支持乡村振兴战略实施，践行党的二十大精神。现将 2024 年我行“三农”金融工作开展情况汇报如下：

### 一、明确服务三农目标及工作机制

我行在《改革和发展中长期（2024-2028 年）战略规划》中以“乡村振兴提供契机”，明确我行将进一步发挥支农优势，构建长效服务机制，持续向农村地区倾斜金融资源，把金融支持全面推进乡村振兴落实、落地、落细。我行设立三农业务战略目标：2024-2028 年期间涉农及小微企业贷款占比始终不低于 90%，农户授信覆盖面 2024 年末目标为 65%，农户建档评级覆盖面保持 100%。

2024 年，我行在信贷工作指导意见中明确了坚守“三农”定位，助推乡村振兴。

1. 积极助力乡村产业振兴。充分挖掘乡村多元价值，创新特色金融产品和服务。全力支持乡村餐饮购物、旅游休闲、养老托幼等生活性服务业发展；重点支持地区主导产业、农产品精深加工、农村物流体系建设、农村电商等新产业新业态；积极满足生态渔业、海洋养殖渔场建设、远洋渔业资源开发等领域信贷需求。合理满足农业产业强镇、现代农业产业园、优势特色产业集群、农业现代化示范区等融资需求，积极推广“娄城惠农贷”、“苏农贷”、“乡旅E贷”、“海洋牧场贷”等产品。

2. 创新支持和美乡村建设。探索金融支持乡村建设的有效途径，与地方政府加大协同创新力度。稳步加大对乡村道路交通、医疗养老、教育培训、物流通信、供水供电、清洁能源、人居环境改造等公共服务领域的金融支持，大力推广“兴村强体贷”、“四好农路贷”等产品。积极开展订单、应收账款等质押贷款业务；鼓励通过供应链核心企业通过白

名单确认、应收账款确权等多种方式为上下游企业担保增信提供融资，提升链上企业农户和新型农业经营主体融资可得性。

3. 持续优化新市民金融服务。丰富农民工等新市民群体的专属金融产品，优化金融服务手续流程，适当降低服务准入门槛，重点为新市民就业创业、住房消费、教育培训、健康养老等提供金融支持，加大“娄底新市民贷”的推广。优化乡村消费金融产品和服务，利用“富民安居贷”等产品，满足农村居民对住房、汽车、家电、文旅等方面的消费需求。

4. 创新涉农金融产品和服务模式。总行业务部门要针对涉农经营主体的融资需求特点，在贷款利率、担保条件、贷款期限等方面制定差异化政策，发展首贷、信用贷以及与生产经营周期相匹配的中长期信贷。积极拓宽农村合格抵质押品范围，探索丰富增信方式。

我行内设公司金融部、零售金融部、小微金融事业部、网络金融部等相关部门，通过行内多个部门合力支持，长期持续全面做好“三农”产品及服务体系建设工作。

## **二、2024 年度涉农信贷投放成果**

1. 2024 年末，涉农与小微企业贷款占比为 91.40%，达到了不低于 90%的目标值。涉农与小微企业贷款增速达到了 10.39%。

2. 2024 年末，普惠型农户贷款（单户授信 500 万元以下）和普惠型小微企业贷款（单户授信 1000 万元以下）增速 11.80%，比各项贷款（不含贴现）的增速（9.29%）高出 2.51 个百分点。

3. 2024 年末，涉农贷款本外币（不含贴现）余额 312.46 亿元，较年初增加 15.43 亿元。其中普惠型涉农贷款 2024 年末余额 98.88 亿元，较年初增加 8.51 亿元，增速 9.41%，比各项贷款（不含贴现）的增速（9.29%）高出 0.12 个百分点。

## **三、推进金融服务“三农”具体措施**

### **（一）落实各类走访持续对接三农**

我行结合 2024 年省联社“精准走访惠主体 量质齐升促发展”专项竞赛等，根据农村客群金融服务需求变化情况，深入推进金融宣传工作，提高金融服务农村的受益面，提升农户、农企的金融资源获得感和满意

度，树立“三农”金融服务品牌。

## 1. 落实专项走访

### （1）“春风暖，润万企”活动

根据农村客群金融服务需求变化情况，开展特色走访活动，不断提升农户、农企的金融资源获得感和满意度。截至3月末，该行已完成4215户存量客户的全覆盖走访，为乡村三产融合提供有效的融资服务，6月末完成包括优质涉农主体在内精选客户7321户的全覆盖走访。

### （2）省联社“精准走访惠主体 量质齐升促发展”

根据省联社下发的“精准走访惠主体，量质齐升促发展”劳动竞赛活动，要求客户经理对名单内的客户开展走访，加大对农户的走访对接力度，深入市场和商圈，主动上门送政策、送服务、送产品，提升金融服务精准度和便利度，主动了解农户金融服务需求。至2024年9月末“苏农贷”1880户走访覆盖率达100%，授信客户361户，授信率26.06%，授信金额5.74亿元，用信130户，用信率16.56%，用信金额3.68亿元。

（3）全省886个农业农村重大项目，我行所涉11个已全部走访对接，其中有2个项目——“城厢镇三农大数据云平台展示区及农产品名特品牌培育布置项目”我行已经成功授信，承贷主体为“江苏太仓现代农业园区开发建设有限公司”，贷款金额1000万元，利率执行2.98%。“沃投实业新建巧克力研发和智能化生产项目”，我行已经成功授信，承贷主体为“江苏沃投实业有限公司”，贷款金额9000万元，利率执行3.50%。

## 2. 特色金融宣传

在多个乡镇举办“戏韵金仓，情暖娄城”新春送戏下乡活动，为村民送服务、送知识，全力打通乡村振兴服务百姓“最后一米”。联合保险机构，举办百姓健康沙龙活动，为百姓提供金融产品和医养等一揽子综合服务的资源。为涉农企业客户开启直播带货，推介太仓地区特色农产品，助力企业拓宽销售渠道。

### （二）以考核为导向强化支农定位

在内部绩效考核上，我行对乡村振兴及涉农小微进行倾斜考核。在客户经理2024年的月度考核中，继续单列涉农贷款考核项，按月结算考核奖金及公布排名。

2024 年第二季度开展了普惠型涉农贷款投放考核，11-12 月专门对普惠型农户经营性贷款加强了考核，从面确保普惠型涉农贷款稳步增长，截至 12 月末，全行普惠型涉农贷款余额 98.88 亿元，较年初增加 8.51 亿元，增速达到了 9.41%。

同时，启动省农担业务专项考核，以进一步发挥银担合作支农作用，推进我行提升农村金融服务质量，有效推动银担业务合作开展，以进一步激发基层信贷人员完成支农信贷业务动力。

### **（三）丰富特色产品强化三农信贷**

#### **1. 支农特色产品：**

我行拥有自己的产品服务自主创新中心，可直接根据企业市场反应情况，进行产品优化，创新能力强，更能切实贴近太仓本地企业发展需求，有效解决农户融资难题。创新“易”“信”“农”“扬帆”等系列产品。其中，面向家庭农场（专业大户）、农民专业合作社、农业企业、农业社会化服务组织等新型农业经营主体，丰富“支农、惠农、服务三农”信贷产品库，赋能普惠金融走深走实，我行累计开发或设计超 20 款涉农或农户专属信贷产品，打造全套产品服务体系，其中“兴农贷”2024 年 12 月末产品余额 2.39 亿元，惠及 40 户三农相关企业。

我行针对收银宝客户，成功上线“幸福贷（经营）”产品，解决收银宝客户资金周转不畅、融资难等问题，助力收单商户经营，开展“鼎力相惠”活动，测算收银宝商户在我行的流水、回报率等信息，发送预授信送达书，促进农户高质量发展。

2024 年 12 月末我行目前“舒心贷”、“幸福贷-消费”、“幸福贷-经营”于零售普惠展业平台上线推广。产品上线后推广态势良好，展业贷款业务申请共计 1274 笔，成功授信 864 笔，累计授信金额 19780.66 万元；成功放款 553 笔，放款金额累计 11805.24 万元。

#### **2. 无感授信精准营销：**

截止 2024 年 12 月末我行一是通过运用大数据对全辖农户进行预授信，目前已完成无感授信 92 个涉农村社区，100%覆盖全市全部涉农村社区，累计授信 449261 万元。

### **四、下阶段工作计划**

1. 继续加大涉农信贷投放力度，加大对新型农业经营主体信贷支持力度：重点推广“舒心贷”、“苏农贷”、“农担通”等产品，继续推广省内乡村旅游产业发展的专项信贷产品“乡旅E贷”，村级股份经济合作社专项产品“兴村强体贷”，太仓特色“娄城惠农贷”产品等，推动太仓本土优质涉农主体业务发展。

2. 做好新型农业经营主体走访对接工作，确保逐户走访到位，按规定时限完成走访全覆盖，同时通过我行各项金融产品和服务全面满足新型农业经营主体融资需求。

3. 不断升级普惠金融服务点，党建引领社区服务，完善适老便老服务，全力提升乡村百姓的获得感、幸福感和安全感。

4. 继续做好支农再贷款相关工作，将政策资金红利有效运用于对涉农主体的具体支持。

5. 积极配合太仓农业农村局做好三农大数据平台“慧种地”银行模块系统对接建设工作。

特此报告。

江苏太仓农村商业银行股份有限公司

2025年4月7日