

沁水农商银行 为“三秋”生产提供金融支撑

入秋以来,为确保不误农时,助力农业增产、农民增收,山西沁水农商银行把支持“三秋”生产作为当前信贷工作的重点,下沉金融服务,合理安排信贷资金,积极做好各类金融服务,为全县“三秋”生产提供强有力的金融支撑。截至9月底,该行已投放贷款25.55亿元,贷款余额达28.55亿元。

该行组织各支行成立红马甲服务小分队,深入辖区广泛采集生产经营和消费信息,摸清“三秋”生产进展情况和资金需求;同时,主动对接县农业主管部门,建立“三秋”生产信息共享机制,形成“政银”支农合力。

针对“三秋”生产实际情况,该行推出了“兴农贷”“运输贷”等农业贷款产品,服务辖区内与农业生产直接相关的

客户。同时,该行开通“信贷绿色通道”,加快贷款审批及投放进度,确保“三秋”生产资金及时到位。

该行加强金融知识宣传,深入各村委,现场设立咨询台,向群众传授防范非法集资、防范电信诈骗等知识,累计发放宣传资料和金融知识手册2600余份,接受金融服务咨询3500余人。

该行对“三秋”生产贷款“特事特办”,提前审批,简化手续,快速放款,实行“阳光信贷”全程服务,从严查处工作中的违规违纪问题,严防信贷人员利用“三秋”生产资金需求紧迫之机吃、拿、卡、要行为的发生;并适当提高库存限额,满足客户提现需求;增设营业窗口,延长服务时间,为客户提供快速、便捷、优质的金融服务。
程露

兰溪农商银行 “政银担”助兰江蟹“成功上岸”

兰江蟹是国家农产品地理标志,野性难驯,对水质要求极高,一直以来处于野生状态,“一斤螃蟹一担谷”,可见其价值。2018年,46岁的孙华斌,成了第一个养兰江蟹的人,在他的带动下,截至目前,兰溪市已养殖兰江蟹7000余亩,预计销售收入4亿元左右。在兰江蟹“成功上岸”这份功劳的背后,是浙江农商联合银行辖内兰溪农商银行的大力支持。

2018年,孙华斌从兰溪农商银行贷款20万元,加上手头多年养小龙虾的积蓄,流转了70亩水塘开始试养兰江蟹,由于养殖技术掌握不到位,孙华斌第一次的养蟹之旅失败,100万元的投资血本无归。当他一筹莫展之际,该行带着50万元预授信上了门。“老孙的创业精神打动了我们。如果兰江蟹人工养殖技术攻克,

会为兰溪农民的增收蹚出另一条道路。”兰溪农商银行兰溪支行行长张景表示。

2020年,在兰溪市农业农村局的科技支持、兰溪农商银行的金融扶持和自身不懈努力下,孙华斌的兰江蟹养殖成功,亩均产值1.2万元,亩均利润9000元。

今年,孙华斌又承包330亩水塘,然而受高温影响,对水温要求极高的兰江蟹出现了“不耐受”,在孙华斌束手无策之际,兰溪农商银行带着“政银担”贷款政策再次上门。按照“政银担”相关政策,孙华斌不到2天时间便获得300万元“政银担”贷款,他当即在养殖基地里挖了几口深井,又添置了一台无人机投料机,顺利解决兰江蟹“不耐受”问题,并计划明年迎来首批蟹苗入塘,实现从传统养殖到发展困境后,向其发放了10万元的“联户振兴贷”。

有了该行的信贷资金支持,陆开兵今年的生姜种植规模扩大到了25亩,在他精心呵护下,25亩的生姜长势喜人,一片绿油油的景象好不盛收。“来年我打算合伙种植100来亩,到时候资金方面还得找你们支持啊!”谈及明年的打算时,陆开兵自信满满地说道。
温懋荣 杜先艳

晴隆农商银行 “贷”动生姜种植扩产增收

近年来,贵州晴隆农商银行不断下沉服务重心,结合晴隆县县域特色,创新推出“联户振兴贷”,大力投放低利率贷款,支持农户产业发展。截至目前,该行累计发放“联户振兴贷”9513.02万元,助力619户农户走上致富道路。

“再过20来天,生姜就可以收成了,今年生姜市场价值好,我的这25亩生姜,大概可以实现30万元的毛收入。”陆开兵看着遍地的生姜满是丰收的期待。

2021年,陆开兵开始尝试种植生姜,初次种植的他用手里的积蓄种植了10余亩。今年初,陆开兵准备扩展生姜种植面积,但苦于资金不足,一番筹措资

金无果后,陆开兵想到与自己经常“打交道”的“老朋友”——晴隆农商银行,便向晴隆农商银行大厂支行提交了贷款申请。大厂支行客户经理在了解到陆开兵的发展困境后,向其发放了10万元的“联户振兴贷”。

有了该行的信贷资金支持,陆开兵今年的生姜种植规模扩大到了25亩,在他精心呵护下,25亩的生姜长势喜人,一片绿油油的景象好不盛收。“来年我打算合伙种植100来亩,到时候资金方面还得找你们支持啊!”谈及明年的打算时,陆开兵自信满满地说道。
温懋荣 杜先艳

广饶农商银行 金融助力省级样板村建设

近年来,山东广饶农商银行以“支农、支小、支微、支散”为立足点,以“整村授信”为抓手,以样板村打造为依托,优化创新农村金融服务方式,加快金融服务乡村振兴战略落地。

2019年,黄东村村党支部带领创办的第一座蔬菜大棚成功建成和投产,村民们想要投入到其中,却因资金问题打了退堂鼓。广饶农商银行客户经理了解到这一情况后,主动上门与村“两委”进行对接,以最快的速度完成了对黄东村的“整村授信”工作,使得家家户户都有了贷款额度,从根本上解决了村民的“求资”难题。三年来,在广饶农商银行的帮助下,黄东村

由最初的一座大棚发展到现在由105座大棚组成的产业园区,黄东村也成为了“农商银行服务乡村振兴战略省级样板村”。

今年,黄东村抓住乡村旅游热兴起的时机,打造研学小镇,为全县及周边地区群众研学游、近郊游、休闲游提供了便利,有效带动旅游经济发展,促进村民就业,增加群众收入。

“多亏农商银行一直以来的资金支持,后期我们将继续打造一批涵盖‘吃喝玩乐’等方面的特色项目,让老百姓在家门口就能体验到外出旅游的乐趣。”黄东村村党支部书记韩浩洋介绍道。
宋志超

鄱阳农商银行 勇当“乡村振兴主办银行”

近年来,江西鄱阳农商银行强化党建引领,勇当“乡村振兴主办银行”,始终坚守服务三农、服务小微市场定位不动摇,践行普惠金融使命,持续为三农和实体经济发展蓄势赋能,全面助力乡村振兴战略落地落实。截至2022年三季度末,该行涉农及小微企业贷款余额96.4亿元,较年初增加10.55亿元,增幅12.29%。

鄱阳农商银行通过党建共建凝聚发展合力,全面打造“不忘初心、为党旗争光”品牌,围绕“一支部一特色”,形成以党建带业务、资源共享、协调发展的工作格局。

鄱阳农商银行坚持做小做精做优做散,以党建联盟为纽带,以网格化营

销为载体,以“整村授信”为抓手,运用好、发挥好全员作用,充分做到“沉得下身,走得进村、跑得进门、说得上话”;同时,充分发挥好网点地理优势,提升服务质效,力争做到“零售金融不出户、基础金融不出村、综合金融不出镇、市场金融不出市”。

该行积极引导客户使用社保卡作为银行结算账户,推动客户开通互金业务绑定社保卡,引导客户申领电子社保卡。在信贷业务方面,该行创新“社保卡”产品,充分激发社保卡的金融功能,以社保卡作为连接客户与银行各项业务的桥梁,有效打通金融服务的“最后一公里”。
蔡双珍

南皮农商银行推广“惠农快贷” 拓展普惠金融覆盖面

□ 本报记者 王海啸 通讯员 黄旭旭 王世钰

为全面落实河北省联社沧州审计中心关于做好乡村振兴系列快贷产品推广工作要求,河北南皮农商银行锚定转型方向和“全域授信、全民授信”工程目标,加大“惠农快贷”推广应用力度,加快信贷业务转型步伐,并取得显著成效。截至9月末,全行共录入“惠农快贷”白名单客户3012户,授信1462户,授信金额4130.4万元,用信1063户、1310笔,用信金额1223.4万元。

南皮农商银行突出谋篇布局,上下联动增强“推动力”,成立了以董事长为组长,其他班子成员及相关部室经理为成员的“惠农快贷”推广应用工作领导小组和工作专班,科学制定推广目标和推广计划,强化跟踪问效,确保各阶段、各节点目标计划有力推进。针对产品特点、产品优势、注意事项、操作流程等,该行组织开展培训和业务交流2次,确保人人懂产品、人人会操作、人人能营销;加强“政银”合作,积极联动县委、县政府召开“全域

授信、全民授信”信用工程推进会议,并以此次会议为契机,加强与村支“两委”对接和“银企”对接,对辖内信用用户、种植养殖大户进行“惠农快贷”产品全面推广,形成“政银”合力。

为突出细化分解,多措并举增强“执行力”,该行强化考核,以目标为导向,配套制定了以激励为主、鞭策为辅的“惠农快贷”推广活动方案与激励约束机制,激发员工营销热情;通过建立“日通报、旬督导、月调度”管理机制,每天在企业微信工作群通报网点、个人推进进度和排名,对完成进度缓慢的,视整改情况由包联班子、行长、董事长进行逐级调度,从而传导压力、压实责任。

南皮农商银行突出典型引领,提升带动增强“影响力”,倾力打造“一行、一队、一平台”模式,深入田间地头、街尾小巷,大力推广“惠农快贷”产品。对长期外出的优质客户,该行以线上“问卷”方式精准锁定目标客群,利用多媒体宣传途径及时进行产品定向推送,让更多优质用户感受“惠农快贷”流程体验;对优质村民,该行以

“信用直通车”活动为媒介,通过“掐尖”式选取,搭建不同信用场景,促进其现场用信;对辖内企业打工群体,该行以产品推介会方式进行集中推广,充分解决“空心村”授信难、打工群体用款难的问题。在“惠农快贷”产品推广过程中,根据各支行不同客户群体,南皮农商银行创新推出了“金粮贷”等针对性贷款产品,大大提高了产品的市场竞争力;并充分利用抖音、微信朋友圈、宣传折页等媒介,采取线上预热、线下展示等线上线下相结合的形式,对“惠农快贷”产品进行集中宣传,让“惠农快贷”产品在前期进入市场时保持极大的关注和热度。

通过“惠农快贷”产品的推广应用,该行提高了市场竞争力,普惠金融覆盖面进一步拓展,零售转型步伐进一步加快,业务发展质量得到全面提高。截至9月末,该行各项贷款较年初增长9.08亿元,完成全年任务的124.42%;存量贷款户数较年初增加2708户,增速37.10%;贷款户均余额76.4万元,较年初下降15.9万元,完成全年任务的111.12%。



为有效解决市场经营主体融资难题,近年来,河北省临漳县农信联社坚守服务三农初心使命,秉承“取之于农、用之于农”经营理念,加快组织材料速度、简化信贷手续、缩短业务办理流程,积极引导客户线上办理申贷、获贷和续贷,着力在做优农户上见实效,在做精商户上出实招,在做强企业上下实功,奋力走出金融服务乡村振兴的新路子。图为该联社客户经理实地走访蔬菜园区种植基地。
宋小玉

郎溪农商银行优先审批贷款 满足秋粮收购资金需求

民以食为天,食以粮为安,做好粮食稳产保供对于“六稳六保”极其重要。今年以来,受新冠疫情持续蔓延、天气持续干旱等多重因素影响,秋粮收购企业面临着资金短缺的严峻形势。为切实保障农民权益,更好服务三农,近日,安徽郎溪农商银行积极对接县域秋粮收购工作安排和农业生产规划,满足秋粮收购的农时需求。

正禾米业有限公司是安徽省郎溪县最大的从事粮食收购、加工和销售的粮食加工企业,对于全县粮食收购稳产工作有着至关重要的作用。

在得知该公司秋粮收购存在资金周转的困难后,郎溪农商银行秉持“特事特办”的原则,积极与该公司对接,为其办理贷款用信960万元、最长用款期限1年的授信,用于秋粮收购,解决了正禾米业有限公司资金短缺的燃眉之急。

“粮食安全事关国家发展根基,秋粮收购是保障粮食安全的重要环节,更是做好“六稳”,落实“六保”任务的重要指标,不容一丝马虎。”郎溪农商银行的负责人介绍说。据悉,为全力保障秋粮收购任务,该行按照“不误农

时、不误农事”的原则,优先审批涉农行业客户的业务申请,对“秋粮收购”时节的信贷资金需求进一步缩短流程,实现“快受理、快审批、快投放”和“限时办结”,尽量在最短时间内为县域秋粮收购企业提供精细周到、方便快捷的金融授信贷款,全力缓解秋粮收购企业的资金周转困难,为县域“六稳六保”打下坚实基础。

截至9月末,郎溪农商银行已为县域各收粮企业贷款15笔,解决企业融资用信3946万元,授信贷款达4500万元。
孙倩茹 袁志恒

内黄县农信联社主动上门 精准服务“三秋”生产

为扎实做好助力农民秋收、秋种工作,近日,河南省内黄县农信联社充分发挥金融主力军作用,早谋划、早部署、早行动,精细调研、精准投放,加大信贷投放力度,全方位服务辖内“三秋”生产。截至目前,该联社发放涉农贷款余额达44.19亿元,涉农贷款占比95.82%。

针对“三秋”生产金融需求“短、频、快”的特点,该联社及早谋划,广泛调研,加强组织领导,依托“五个提升”“七大工程”,提前安排部署金融支持“三秋”生产工作,确保不误农时;深入田间地头和农户家中,走进农资批发市场、粮种销售部门及粮食收购企业,通过包区领导不定期深入一线检查,机关部门经理每周深入所包信用社开展督查工作等措施,融入乡村,向农户

传递致富信息,教会其致富方法,营造致富环境,进一步延伸服务触角,支持“三秋”生产,真正做到“贴近乡村、服务三农”,打通金融服务“最后一公里”。

内黄县农信联社坚持“以客户为中心”的服务理念,建立“村村有人管、户户有人跟”的金融服务机制,主动上门服务,及时了解农户及企业需求,提升服务效率。该联社紧紧围绕秋粮收购客户、务工人员等客户群体,一对一、面对面与客户沟通,实现沟通“零距离”。此外,该联社畅通支付结算渠道,大力推广使用金融e付、POS机等结算工具,确保“三秋”生产支付渠道畅通。截至目前,该联社累计布放各类POS机具380多台、自助设备47台,实现了辖区金融服务全覆盖。
邵军锋 韩建奇

传递致富信息,教会其致富方法,营造致富环境,进一步延伸服务触角,支持“三秋”生产,真正做到“贴近乡村、服务三农”,打通金融服务“最后一公里”。

为更好地做好普惠金融服务工作,拓展服务渠道,江苏盐城农商银行积极开展“普惠金融 进村入户”工程。三季度以来,该行分批次开展服务点商户的交流与合作。

临江农商银行 多措并举营销“乡村振兴卡”

为进一步落实国家乡村振兴战略,大力发展普惠金融,近年来,吉林临江农商银行运用“乡村振兴卡”各类功能、特色权益和优惠政策等优势,有效实现低成本资金沉淀。

该行充分发挥“人缘”“地缘”经营优势,利用“线上”“线下”宣传攻势,激发客户办卡热情。该行有效结合“整村授信”和便民助农服务网点工作,组建外拓营销队伍和厅堂营销队伍,为客户讲解“乡村振兴卡”功能及优惠政策;同时,打造方便快捷办卡、用卡环境,以“我为群众办实事”为基础,打通惠农支农“最后一公里”。
姜雪

安图农商银行 持续提升涉农金融服务

近年来,吉林安图农商银行作为地方金融机构主力军,不断完善和提高涉农金融服务工作,全面推动乡村振兴建设。

该行积极推进“整村授信”工作,开展线上农贷业务,提升农户授信信用体验;通过开展“盘活活体抵押贷款”“阳光贷”等贷款业务,切实解决涉农主体融资难题。该行积极运用再贷款政策,加大涉农贷款投放力度,降低经营成本,真正把政策红利用于农业生产;并通过开展多种形式的金融知识宣传教育活动,提高金融消费者的风险、维权意识及法律常识,促进金融生态环境建设。
何美燕

宣城农商银行 “丰收贷”赋能“宣城米”

“多亏农商银行‘丰收贷’资金支持,400多吨粮食装进去,两个仓库满满当当。”近日,提起湖北宣城农商银行的支持,宣城市粮食收购大户段自生满是感谢。

宣城市耕地资源丰富,水稻种植面积达155万亩,产出的成品米口感绵软、清香四溢。为打响“宣城米”品牌,宣城农商银行郑集支行深入田间地头,充分运用“丰收贷”信贷产品,送“贷”上门,先后向水稻种植户发放生产经营贷款85户,1020万元,为收购大户匹配信贷资金560万元,培植绿秀粮油等粮食加工企业3家,提供流动资金970万元。
王小菲

西丰县农信联社 促进香菇产业规模化发展

近年来,辽宁省西丰县农信联社紧紧围绕产业振兴发展,不断加大特色产业支持力度,把香菇种植作为带动农民增收致富主导产业,随着越来越多农户的加入,西丰县振兴镇如今成为了“辽北香菇第一镇”。

几年前,振兴镇依托优越的地理环境,确立了发展香菇产业的致富目标,但由于资金短缺,技术不到位,产业发展停滞不前。近年来,乡政府牵头协调信贷资金,西丰县农信联社先后支持25家香菇专业合作社,现已形成规模。截至目前,西丰县农信联社累计发放香菇产业信贷资金8000余万元,支持食用菌专业合作社60余家,香菇生产实现产值1.26亿元,纯收入6000万元。
闫洪生

赣州农商银行 因地制宜打造特色支行

今年以来,江西赣州农商银行系统结合基层支行的不同特点,因地制宜做好引导管理,着力提升支行单位效能,为全辖农商银行系统的快速高效发展集聚了强大合力。

为积极引导支行突出特色化、差异化服务,该行在城区打造了一批专门对接科创企业、大众创业在特色网点,形成“一个区域一个支行一个特色”的服务模式;在农区坚持以农户、个体户为主要服务对象,重点做好小额信贷服务。该行充分发挥“最贴近百姓”的优势,将服务站打造成为与客户互动的互动平台。此外,江西省联社赣州辖内各支行按季按类对400多家支行考核排名,激发支行争先创优的积极性。
刘云

盐城农商银行 让普惠金融进村入户

为更好地做好普惠金融服务工作,拓展服务渠道,江苏盐城农商银行积极开展“普惠金融 进村入户”工程。三季度以来,该行分批次开展服务点商户的交流与合作。

近期,在与盐都区佳富村联合举办的商户交流会上,该行业务人员从设备操作等方面进行了详细讲解,并解答了服务点商户日常业务办理中存在的问题。近年来,该行共建设农村普惠金融服务点265个,在支农、惠民、便民服务上逐步向“支付需求全覆盖”的目标提档升级,满足农民的基础支付需求。
吴阳 李亚红