

## 长治漳泽农商银行 金融赋能“村BA”选拔赛

近日,山西省农民体育协会与山西长治漳泽农商银行在南垂篮球场联合开展了“全国和美乡村篮球大赛(村BA)”山西选拔赛,活动将篮球赛、农产品产销、金融宣传等相融合。

活动现场,长治漳泽农商银行南垂支行、老顶山支行在篮球场外围搭建金融咨询宣传台,并在比赛开始前宣传信用卡、贷款等惠民活动,将金融文化融入活动中,提升金融文化渗透力,为活动现场注入“新活力”;同时,联合老顶山街道公安局开展反诈宣传,守护村民“钱袋子”。  
袁姣

## 兴安农商行 “葡萄贷”让葡萄更香甜

近年来,广西兴安农商行认真贯彻落实中央经济工作会议精神,聚焦经济发展重点领域和薄弱环节,进一步加强和改进金融服务,持续推动“一镇(乡)一品”发展,助力打造“美丽乡村”“生态乡村”,用实际行动诠释“兴百业 安万家”的使命担当。截至今年7月末,该行涉农贷款余额53.82亿元。

该行聚焦果农在钢架大棚、喷微灌设施、农药等方面的金融需求,优化提升信贷政策、营业网点服务机制,数字化金融服务平台,在降低农户与小微企业融资成本的同时,以整村授信为契机,通过“送金融知识下乡”“红马甲志愿服务”等方式,充分了解农户需求,创新信贷产品和服务方式,推出免抵押、免担保的纯信用特色贷款“葡萄贷”,向辖内葡萄、提子种植户提供最高30万元的信用贷款,贷款期限最长3年,年利率低至3.9%。此外,该行坚持“农事特办”原则,严格执行限时服务标准,简化贷款手续,缩短审批流程,提高审查审批质效。  
吕淑文

## 阜平县农信联社 帮助受灾客户复工复产

近期,受台风“杜苏芮”和冷空气共同影响,阜平出现连续强降雨,对阜平造成不同程度的灾害损失,面对灾情,河北阜平县农信联社火速响应县委、县政府工作部署,立足“急事急办、特事特办”的原则,开辟“绿色通道”。该联社领导及信贷人员在汛情稍有缓解后,就开始积极走访客户,针对目前受灾情况进行了统计,决定对受灾客户给予授信额度及利率优惠政策。

该联社实施贷款利率优惠政策,对受灾贷款客户有新增贷款需要的,在原执行利率基础上下降,执行保本微利的优惠利率;实施贷款额度优惠政策,针对食用菌种植贷款户发放的贷款,提高贷款授信额度,支持复工复产。在保证安全的前提下,该联社安排未受灾网点营业,积极配合相关部门做好水情排查,广泛宣传电子银行、“惠农快贷”等线上产品,鼓励客户使用线上服务,确保县域金融服务渠道畅通。  
杨林

## 靖宇农商银行 提升金融服务质效

近年来,吉林靖宇农商银行深入贯彻落实党中央实施乡村振兴的决策部署,深入推进支农惠农各项政策,聚焦支农支小,截至目前,该行各项贷款余额26.42亿元。

一直以来,靖宇农商银行不断完善各项金融服务,将拓展“三农”和小微市场作为主要发展方向和目标,制定实施支农支小五年战略规划,积极抢抓乡村振兴重大战略机遇,搭建农户及小微企业服务框架,逐步提高涉农小微贷款占比,加速信贷回归本源。此外,该行持续实施整村授信,大力开展数字化零售转型,积极推广“吉信农e贷”“吉信e消费”“吉信e经营”等贷款产品;强化与政府部门沟通协调,以“党建+”为模式,加快“数字政府+数字金融”建设步伐。  
任鹤

## 雷山县农信联社 “贷”动地方特色产业壮大

近日,贵州雷山县农信联社大十字分社副主任王文兰带着家人,来到雷山县丹江镇大固鲁村昌源农场黄桃种植基地,体验采摘的乐趣。

农场负责人李尚昌曾担任大固鲁村主任,从2019年开始种植黄桃,自家的山林不够种,还承包了村合作社的水果园地。“种植初期,需要资金购置树苗、请人栽种等,资金不够用了,大十字分社给我放了25万元贷款,让我从开始的‘小打小闹’变成了产业带头人。现在有了107亩果园,其中10亩还是示范基地。”有了农信社的支持,李尚昌一步步地探索,把果园发展成了“基地+景点+产业”的农业示范庄园,集鲜果采摘、农产品生产和销售于一体。通过李尚昌的示范,当地村民也跟着种起了经济水果。

多年来,雷山县农信联社作为地方金融机构,以“特色产业”为着力点,全力支持地方产业发展。截至今年7月末,雷山县农信联社涉农贷款余额268041万元。  
石佩玉 罗军

## 通海农商银行主动作为

# 探索支持乡村振兴新路径

金融是经济的血脉,经济的发展离不开金融的支持。今年以来,云南通海农商银行积极探索金融再发力支持乡村振兴的发展之路,不断提升金融服务质效,绘就乡村振兴新篇章。

通海农商银行党委始终把支持乡村振兴作为工作的重中之重,在选派行长助理、优秀共产党员挂职县财政局党组成员,支行党支部书记聘任为乡镇金融顾问的基础上,将金融支持农村经济组织发展作为今年金融支持乡村振兴的切入点,带动农村经济的发展,绘就金融服务乡村振兴新图景。

近期,通海县金山蔬菜批发市场提升改造项目举行了开工仪式,通海农商银行作为工程投资方通海县杞秀金一农业发展有限公司授信5800万元。通海县杞秀金一农业发展有限公司成立于2021年,该公司系由通海县秀山街道办事处金山社区股份经济合作社控股的有限责任公司,主要开展集贸市场管理服务、农村集体经济组织管理、旅游开发项目策划咨询。为支持金山村集体经济组织发展,助力乡村振兴,通海农商银行主动作为,积极

上门对接,多次实地调研走访,在了解该公司拟投资建设金山蔬菜批发市场提升改造的情况后,5800万元的授信有效解决了该项目资金需求,帮助其更好地为村集体提供服务,促进农民增收奠定良好基础。今年上半年,通海农商银行已为县内3家集体经济组织成功授信5914万元。

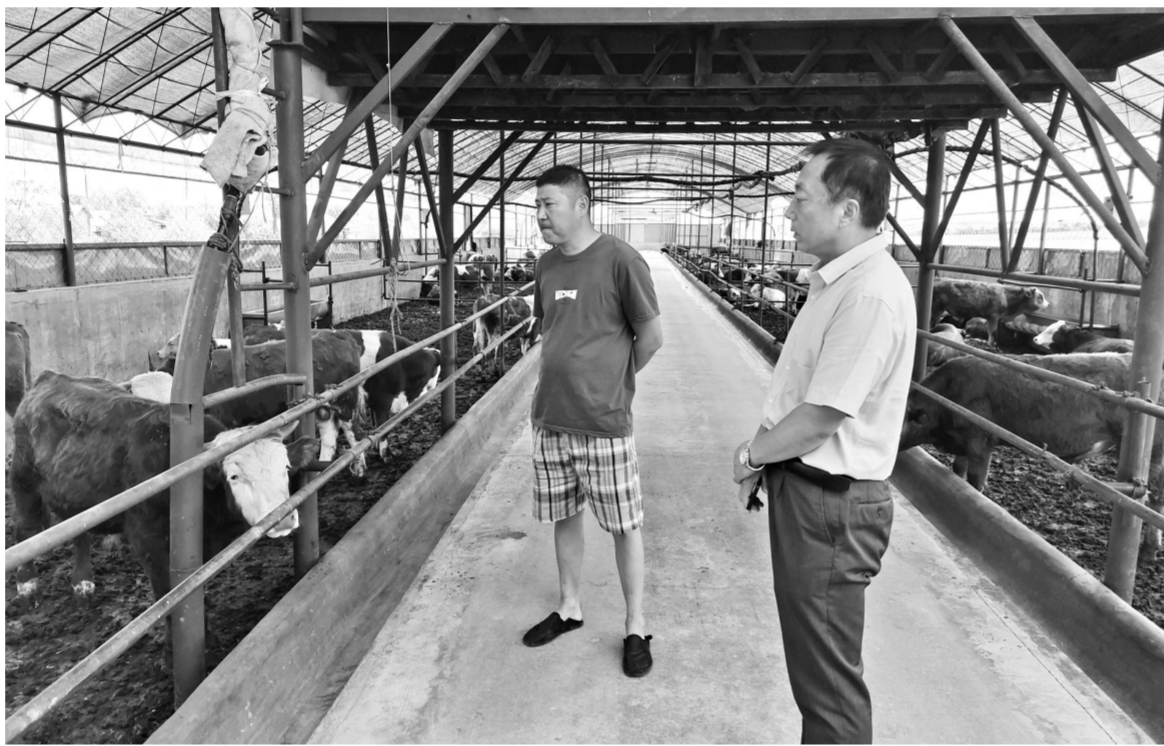
通海农商银行始终把“三农”金融服务工作放在金融服务乡村振兴的关键点,充分发挥扎根农村、贴近农民的优势,以整村授信工作为契机,组织干部职工上山下乡、进村入户,进街串巷开展农户信贷建档、评级授信,送信贷资金上门,开辟整村授信贷款“绿色通道”,实施整村授信贷款利率优惠、办贷手续优化,以客户为中心,快速启动调查、审查、审批流程,确保农户信贷资金“秒”到账。

通海农商银行勇担服务“三农”社会责任,持续改善农村金融环境,承担了全县26.28万余张金融社保卡的制作发行工作,惠民惠农补贴资金、社保、民政救助资金、工资、薪金、农民工工资等各类代发业务,为确保惠民补贴资金能够在第一时间发放到农户手中,

该行不断提高自身服务水平,今年以来,代发各种补贴6.07亿元,惠及7.04万户农户。为持续做好山区金融服务,在其他商业银行均撤出山区网点的情况下,在两个山区支行持续经营亏损的情况下,通海农商银行仍坚守着服务“三农”的初心和使命,继续保留里山支行,高大支行两个网点为山区群众提供金融服务,有效促进了农村生态环境的改善。

通海是云南最大的蔬菜生产基地县和西南地区蔬菜集散地,更是全国“南菜北运”“西菜东运”的“国际港”,通海蔬菜年运销量常年保持200万吨左右,销往国内130多个大中城市、东南亚10多个国家。通海农商银行聚焦蔬菜、花卉优势特色产业,以“银一企一农一菜(花)”链式服务为切入点,打造了产业服务新生态。

近年来,通海农商银行积极与当地两家国家级龙头企业,17家省级龙头企业,24家市级龙头企业等项目融资、上下游经销商资金回笼等方面进行了深入合作,截至今年6月末,该行发放涉农贷款余额达44.72亿元,以“真金白银”助力乡村振兴。  
李姣



近年来,吉林敦化农商银行以服务县域经济发展为己任,结合生态建设,不断优化工作举措,加大资金投入,做足“绿色产业”大文章。该行围绕食用菌、中药材、土特产、大棚蔬菜、育肥牛养殖、林下种植以及优质林产品等特色产业,扶持农业龙头企业、农民专业合作社、专业大户等新型农业经营主体,加大信贷投放,助力打造“一乡一特、一村一品”,推动县域经济发展。年初以来,该行支持种植户4721户,支持养殖户2072户,支持相关企业及农户296户,累计发放贷款3.58亿元。图为工作人员走访养殖户。  
田荣君

## 沽源农商银行降低农户融资成本

# 助力特色农业产业高质量发展

推动乡村产业振兴,金融是重要保障和有力支撑,作为沽源县经济发展的先锋队,河北沽源农商银行始终做到从实际出发,不断加大金融支农力度,提升金融服务能力和效果,为乡村产业振兴提供有力金融支撑。

该行认真落实上级部门关于巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的决策部署,发挥地方金融主力军的积极作用,创新金融产品,强化支持措施,完善服务体系,促进农业高质量发展,加强乡村宜居宜业建设,实现农民富裕富足生活。

该行旨在以平台化、市场化、信息化为引领,加大金融支持力度,大力推动农业特色产业发展,通过产业链建立经营主体与农户的利益联结机制,增加实体经济收益;建立辖内商户信用档案,实现农业经济实体信息建模与银行贷款管理有机结合,提高贷款、统计、考核等工作效率。

沽源农商银行研发“农业特色产业贷”系列定制化产品,在客户信用评级基础上,降低贷款门槛,加大县域农业特色产业贷款投放力度;在风险可控的前提下创新适合农业产业发展的

信贷产品,不囿于传统保证、抵押的担保方式,合理使用公证抵押、存货、应收账款质押、农业设施等担保方式发放贷款;合理设置贷款利率,切实降低客户融资成本。

为保证金融支持农业产业精准性,该行遵守企业和农户分别承贷、贷款自用等原则,杜绝“户贷企用、企贷户用”现象发生。此外,该行有效助力产业链上下游链接,全方位提供资金支持,促进企业收购、加工销售完整供应链的形成,最终形成农民增收、企业增效、消费者受益的共赢局面。  
赵剑儒

## 万安农商银行推进整村授信

# 满足涉农客户金融需求

“真是太方便了,在家门口就可以办理贷款,再也不用为资金发愁了。”顺峰乡高坪村的刘老汉是当地的水稻种植户,江西万安农商银行顺峰分理处的工作人员在开展整村授信的活动中了解到刘老汉资金周转困难,利用线上办贷,现场就为该客户发放贷款5万元,有效地解决了客户的燃眉之急。为全面推进乡村振兴整村授信工作,进一步提升“三农”普惠金融服务,万安农商银行积极策应乡村振兴战略,扎实推进整村授信工作,有效满足农村金融需求。

万安农商银行以行政村为单位,传承发扬“背包银行”精神,进村入户开展整村授信活动,宣传乡村振兴、整村授信政策,让广大村民了解“家庭备用金”一次授信、随用随贷的便捷金融

服务;同时,为提升办贷效率和客户体验,简化线下办贷表格,将申请材料浓缩在“一张表”内,高效对接农户需求,重点宣传整村授信家庭备用金理念,引导村民参与授信活动。截至目前,万安农商银行已对辖内20余个行政村开展整村授信工作,新增农户授信2510户,有效授信金额3.24亿元,有效授信覆盖率达到76%。

为保障金融服务落到实处,万安农商银行以派驻金融助理为抓手,推动金融服务重心下沉,着力解决“空心村”金融服务问题,实现全县135个行政村普惠金融服务全覆盖。金融助理把自己融入服务乡村振兴第一线,积极协助村工作,坚持当好金融政策的“宣传员”,并组建各村组的微信群,为群众普及金融知识、提供金融咨询

服务。在各村委会设置“金融宣传专栏”,重点宣传金融业务知识、农业农村政策、致富增收典型案例等内容,由金融助理定期更新金融信息,帮助村民防范金融诈骗,将整村授信和各类贷款政策送到村民的家门口,排解村民资金急需之难。

切实把握“银村”合作这一关键,该行深入加强与当地乡镇村委、村民小组的沟通联系,加大对整村授信工作的政策引导,提高农户的认识和参与的积极性,加强农户信用意识和风险意识;着重扶持种植业、养殖业等农村产业,进一步加大农区信贷投放力度,通过深耕农区阵地,为全面推进乡村振兴注入新动能。截至目前,试点村共计6919户、27665人,用信农户总数1609户,用信覆盖率达到64.1%。  
康颖

## 松阳农商银行

# 发放农村集体经营性建设用地贷款

近日,浙江农商联合银行辖内松阳农商银行成功向松阳县田园强村投资有限公司发放贷款400万元,用于松阳县四都乡四都阳村美丽乡村建设,标志着丽水地区首笔农村集体经营性建设用地贷款成功落地松阳。

今年3月,松阳县成功入选全国深化农村集体经营性建设用地入市试点。松阳县依托当地传统村落资源丰富的独特优势,摸排松古盆地存量集体建设用地现状,以四都乡汤城1—4号地块作为首批入市项目,开展先试先行工作。日前,该地块在省自然资源智慧交

易服务平台成功挂牌出让,由松阳县田园强村投资有限公司竞得。

在当地人民银行的指导下,自项目成立以来,松阳农商银行积极对接县自然资源和规划局、农业农村局、大数据和金融发展中心、四都乡镇政府等部门,深入了解项目运作模式、进度及融资情况,因地制宜探索集体土地入市融资新模式;在风险可控的前提下,通过简化价值评估、入市流程、抵押登记等环节的手续,在集体经营性建设用地出让成功的第一时间,为强村公司发放贷款,真正实现“拿地即放款”。  
叶玲

## 竹溪农商银行

# 新增脱贫小额贷款超3000万元

为进一步巩固脱贫攻坚成果,有力服务乡村振兴,连日来,湖北竹溪农商银行积极响应竹溪县委、县政府号召,全力开展脱贫小额贷款投放工作,7月27日至31日仅5天时间,该行新增发放脱贫小额贷款715笔,金额3460余万元。

该行建立脱贫小额贷款专班,成立以行长为组长、各支行行长为成员的领导小组,强化脱贫小额贷款投放工作的领导和统筹协调工作;派驻全行75名“金融村官”深入各行政村、村民小组,全面摸排贫困户、监测户贷款意愿,按照“能贷尽贷、应贷尽贷”原则,全面精准投放。

该行“金融村官”深入各村委开展

现场办公,开启“白+黑”工作模式,“金融村官”白天下收集各户证件资料、签字信息,晚上加班加点填写档案、录入系统;开辟“绿色通道”,增设信贷审批岗位,指派专业审批人员,专门审核审批脱贫小额贷款。

该行深化“政银”合作,强化金融在乡村振兴工作中的纽带作用,推进政策共享、信息互通,确保政策精准有效落地;加强客户信息甄别,确保人员信息准确在案,确保脱贫贷款投放不错一户、不忘一人;强化协同联动,与各级党委、政府、村“两委”沟通协作,及时解决存在的困难和问题。  
王文涛

## 梓潼农商银行营业部

# 服务沉下去 金融更普惠

近年来,四川梓潼农商银行营业部认真贯彻落实四川省联社“金融为民”工作要求,持续下沉服务重心,优化金融服务、综合服务质量,让金融服务接地气、有人气、有温度,不断提高人民群众金融服务的可得性、便利性。

为持续完善综合金融服务,提升服务质效,不断满足客户的金融和非金融需求,该营业部落实客户经理深入社区、街道开展定期常态化下沉服务,提供上门金融服务,为居民讲解如何识别假币,如何健康理财等金融知识,针对不同群体讲解不同内容,对老年人注重宣传加强财产保护,对年轻人则倡导理性消费,提升了各个群体客户对金融知识的理解,并

开有效识别非法集资金融小讲堂。

为各类群体提供更加便捷高效的服务,该营业部不断优化网点功能分区和设备设施,现金区共配备工作人员3名,办理柜面业务,账户开立,对公业务结算,代发业务及各类电子银行业务。信贷区配备客户经理8名,受理辖内大部分对公贷款、普惠小微企业贷款、个人生产经营、消费贷款、票据业务等。自助设备区域共放置3台存取款一体机及STM智能机具,可轻松办理各类非现金业务及小额存取款业务;在营业大厅配置了全县唯一一台自助信息查询终端一体机,为广大客户打通金融“最后一公里”。  
王米果

## 金融村官

他忙碌地穿梭在五峰县的乡间小道上,深入田间地头、走村入户;他活跃在深耕三农金融服务的镜头中,书写着与一方百姓们的“基层故事”。他就是服务在乡村一线的“金融村官”——湖北五峰农商银行仁和坪支行客户经理何宝智。

“您今年发展了多少亩的药材产业,目前规模有多大,效益怎么样呀?”在仁和坪镇杨家瑞村,“金融村官”何宝智正忙着向五峰红运种植家庭农场负责人张猛了解产业发展情况。

“今年药材行业前景很好,我把年初贷的贷款全部投进去,发展了100亩药材。多亏了当时你们农商银行资金下来得及时,我才能有赶上季节买种子,没有这笔贷款,我不可能有今天这么大的规模,老百姓也不可能跟着我一起发展。”谈及发展现状张猛高兴地介绍道。现在,张猛不仅是杨家瑞村有名的中药材种植大户,更是村里的致富带头人,他不光自己发展了百亩中药材,还带动周边几十户老百姓一起发展,将产业资源转化为经济效益。

“看着您的产业发展越来越好,我也跟着高兴,以后您有需求尽管联系我,我一定尽全力帮您。”何宝智由衷地说道。

此时已临近中午,回访完客户,何宝智顾不上回行里吃午饭,又马不停蹄地赶往下户。

汽车还没驶入村民王大伯的屋场,远远便看到王大伯在门口招手。

“小何来了呀,我一看10号了,就知道你今天一准儿会来,快到屋里坐。”王大伯熟练地招呼他进屋坐。

“看来我跟您是越来越有默契了。”何宝智打趣地回应道。

“我看你前两天在村里微信群发的现在有低利息的创业贷款,是不是真有这回事啊。现在县里不是在大力发展旅游搞改造嘛,家里这么多田,我想贷款发展种植黄桃,到时候来的游客多,也能增加点收入。你看看我符不符合这个贷款条件?”王大伯问道。

“当然是真的呀,创业贷款的政策好,由政府贴息,您只用出少部分利息就可以了,我来教您在线上申请。”说罢,何宝智就开始指导王大伯线上办理贷款。

附近的邻居听闻“金融村官”小何来了,便聚在了王大伯家。

“小何,我儿子马上就要结婚了,帮忙换点5元的新钱。”“小何,帮我看,这个手机银行给学生充值生活费怎么充?”“小何,上次你在微信上给我关注的到账提醒怎么没看到了。”在一声声小何,一件件小事中,何宝智渐渐地与村民们熟络起来。

“金融村官”是联络员、是服务员、更是参谋员。农村地区分布广,居民点分散,基础设施薄弱。农区群众由于受地理及交通环境的限制,造成信息闭塞,发展产业缺少信息交流和技术指导,更是缺少资金支持。我能做的就是充分发挥“金融村官”的职责,尽全力去帮助大家。”何宝智说道。

在何宝智看来,“把工作做实做好,既是一份荣誉,也是一份责任”。从综合柜员转岗到信贷客户经理只有半年,但他对待工作认真负责,积极主动学习信贷业务知识,提升业务本领,用脚步丈量土地,用汗水收获客户信任。5万元、10万元、20万元、30万元……这半年里,作为一名新“金融村官”他先后为农户的杨家瑞村、大樟树村和杨柳池村村民发放贷款300余万元。如今,在他的助力下,王大伯的黄桃树苗种植起来了,张猛的家庭农场发展蒸蒸日上……

平凡之中见本色,细微之处见精神。无数名像“小何”这样的“金融村官”,他们传承着一辈子的“挎包精神”,驻扎基层,以实际行动服务“三农”,通过送资金、送服务、送产品,帮助农民实现致富增收。

近年来,五峰农商银行发挥农村金融主力军作用,大力实施“863”数字化工程,通过“村银共建+派驻‘金融村官’+整村授信”工作模式,选派42名“金融村官”下沉110个行政村,以金融赋能助力乡村振兴。  
曾曼

何宝智：平凡之中见精神 细微之处显担当