

# 中国村镇银行

## China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com  
电话:010-84395150

2023年8月29日 星期二

第 73 期

## 「俯下身」诠释普惠金融

云南嵩明沪农商村镇银行

□本报记者 伍洪方 有 成

拥有“滇中门户”之称的云南省昆明市嵩明县,区位优势,不仅是以蔬菜、花卉为主的三农业高度发达地区,同时这里还孕育了享誉世界的挖机租赁市场。

十年前,由上海农商银行发起成立的嵩明沪农商村镇银行,坚守支农支小初心,助力打造当地声名远扬的特色产业,深刻诠释了“俯下身”给当地经济社会发展带来的巨大收益。

### 金融“活水”解渴嵩明挖机

从云南昆明高铁南站出发,只需45分钟车程便到达了嵩明站。而嵩阳街道挖机租赁交易中心距离嵩明站只有3公里,坐车只需10分钟。

在嵩明沪农商村镇银行董事长杨爱飞的带领下,记者来到了租赁交易中心,这里有一个专门从事挖机租赁的客户刘家峰。见到董事长光临,刘家峰兴奋不已,立马带董事长一行参观了其挖机“宝贝”,国内知名品牌“江苏徐工”“山东临工”一应俱全,国际知名品牌“神钢”“小松”“三洋”排列其间。

刘家峰介绍称,自己从事挖机租赁已有10年,现有机械停放场地两亩,存贷价值400万元。受疫情影响,流动资金非常困难,而此时嵩明沪农商村镇银行伸出援助之手,以信用贷款首笔投贷30万元,解了他的燃眉之急。

采访中,刘家峰给记者讲了一个故事:自己经常打交道的日本挖机销售员虽然常往来中国,但他几乎不知道附近有座特大城市昆明,却只知道中国有个挖机租赁大市场嵩明县,由此可见嵩明的挖机市场多有名!

而另一位挖机租售并同时兼施工的老板陈玉龙,一方面在挖机交易市场内经营租售业务,同时也利用自己的机械资源,从事工程建设施工业务。由于施工业务往往现金需求较高,一是人工工资,二是大量的柴油开支,导致陈老板的现金流非常紧张。也是在他非常困难时,嵩明沪农商村镇银行采用抵押贷方式向其发放了贷款300万元,助力他的企业步入良性轨道。

杨爱飞向记者介绍道,“我行在嵩明挖机交易市场已有存贷款客户45户,其中贷款客户36家,贷款余额1354.79万元,为成就全中国排名前列的大型挖机租赁交易市场的成长和发展,作出了积极贡献。”

“挖机租赁客户资金需求量倒不是很大很急,反倒是那几家既经营挖机租赁又兼工程施工的客户资金需求大一些,因此,银行在做好调查研究的基础上,应尽最大努力提供贷款支持,以确保这些客户能正常经营。”嵩明沪农商村镇银行行长金玉英补充说。

### 银行铸造花卉“女王”

踏进嵩明县杨桥街道月家村村委会大成村,高大上的塑料大棚比比皆是。见到嵩明沪农商村镇银行的客户经理,虹景公司负责人杨秀华远远地便迎了上来。记者发现,这位女老板中等身材,面庞黑中带红,这是花卉从业者的“标配”,一幅豪爽快言快语的“女汉子”形象展露无遗。杨秀华带记者一行进入她的花卉大棚参观,无不让人震撼。

杨秀华介绍,她的花卉大棚长60米宽50米,建造这样一座大棚需45万元,棚内花盘上每平方米种植大花蕙兰6盆,三年后每盆平均可卖120元,即每平方米产值720元,每亩产值约16万元。

据介绍,杨秀华和她的丈夫此前从

事施工行业。后于2012年投入240万元租地30亩,种植国内外市场较好的大花蕙兰,发展到今天已有大花蕙兰80亩26万盆。由于大棚建设成本较高,自2015年起,沪农商村镇银行间接得知自己公司资金需求,在客户经理杨冬丽的初步调查后,银行董事长一行来公司考察论证,并于2015年7月投放首笔贷款30万元,而后滚动投放。

杨秀华高兴告诉记者,花卉基地常年雇请花卉工人10名,每年要发放工资30万元。三年疫情,公司花卉销售虽然有一定影响,但因为有了村镇银行的大力支持,总算顺利渡过难关。仅去年全年销售大花蕙兰3万盆,销售金额300万元,毛利润达70万元。

### 新市民成了花卉协会会长

陈群敏,个子高高,五官油黑,“70后”的他来自江汉平原湖北省咸宁市通山县农村。他自己因为种花名气大、成绩好,还当选为当地大花蕙兰种植协会的副会长。采访得知,出身农家的陈群敏初出道时,同万千农家子弟没有两样,也是南下广州的打工仔。

没几年,他发现了广州地区花卉市场火爆,内行悄悄告诉他有钱赚。于是他一边在工厂打工,一边琢磨花卉销售,去花卉种植基地或者市场内低价买来,再高价转卖。经过几年打拼,不仅积累了上百万资金,还在广州著名的花卉市场有了自己的花卉门面。

2011年6月,陈群敏经过认真考察,最终确定带着自己在南方积累的资金300万元北上,并登上云贵高原腹地嵩明县,从8亩起步,到今天拥有80亩大花蕙兰。

采访得知,正当陈群敏花卉种植一帆风顺之时,却于2013年12月遭遇百年难遇的极寒天气,造成他8亩大棚大花蕙兰几乎全军覆没,合计损失近300万元。就在此时,是嵩明沪农商村镇银行及时支持他,从而实现灾后自救。作为当地大花蕙兰种植协会的副会长,陈群敏带领协会各大种植户生产自救,如今都已基本实现东山再起。

陈群敏介绍道,去年自己公司实现销售收入240万元,毛利润有60万元。为了自己公司和协会会员花卉产品能及时卖出好价钱,自己除了在广州花卉有两个门面直接销售花卉外,又在昆明著名的斗南花卉交易市场租赁80平方米的门面,极大地帮助当地花卉产品销售。

“今年计划销售花卉5万盆,销售额突破300万元,争取把嵩明沪农商村镇银行的60万元贷款还上。”陈群敏信心满满。

“杨桥街道从事花卉种植企业有43家,最大花卉种植有上百亩,最少也有20亩,在陈群敏的宣传带动下,已有27户成为客户,总计贷款余额817.82万元。”嵩明沪农商村镇银行董事长杨爱飞介绍道。

### “种植家庭贷”接地气解痛点

2021年,嵩明沪农商村镇银行启动了网格化管理方案,实行客户经理驻村定点,田间地头成为“主战场”,在不断走访中,听到最多的声音就是“这里的土地太好了,水源气候都适合我们种植的,现在最缺的就是资金。”

嵩明沪农商村镇银行经多次深入了解后,发现以月家社区、西山社区以及黑营盘社区为主的大量本地种植户存在资金短缺情况。通过调研发现,该批客户普遍存在一个问题,种植户为异地居多,且属投资初期,无任何担保,后续客户来源不确定。面对这个金融难点,该行组织了多次业务讨论会议,最终针对性地推出了一次授信、任意循环使用,只需家庭成年人共同签字承担连带责任的“种植家庭贷”这一贷款品种,从根本上解决了种植户的融资痛点难点问题。

“种植家庭贷”产品推出后,80%的种植户获得了信贷支持。同时,该行也获得了种植户好评,为嵩明县种植业发挥金融“造血”功能。截至2022年末,该行已累计投放贷款3012万元,惠及95户种植户。

嵩明沪农商村镇银行成立十年来,坚持支农支小的市场定位,积极践行“阳光信贷”,努力为县域内农户、种植养殖户、个体工商户、小微企业等普惠客户提供本土化、贴心式的普惠金融高质量服务。

通过信贷产品整合、创新担保方式、精简审批流程等手段,充分发挥了新型农村法人金融机构“小、快、灵、优”的特色优势,竭力助力乡村振兴,在普惠金融服务中发挥了“沪农商银行力量”。嵩明沪农商村镇银行董事长杨爱飞表示,“截至2023年5月,已累计发放贷款36亿元,农户和小微企业贷款占比为89%,贷款户均22.25万元。”

非常可观。从一人种植,到带领村里农户一同种植,从一个村种植,到带动其他村一同种植,夫妻二人成为了太子参种植致富的“带头人”。

如今,贵州平塘县太子参种植已成规模并发展成为合作社,每地需要30位劳动力,带动了500余位群众就近务工增收,罗起元夫妇也成为种植太子参的一把好手,经常被受邀去基地授课。今年7月,夫妻二人带着现金来到该行归还贷款,并再次对该行上门服务提供信贷支持表示感谢。“赠人玫瑰手留香余,星星之火可以燎原。”该行负责人表示,在今后的工作中,将砥砺前行,为助推乡村振兴、促进农村繁荣、帮助农户增收奉献富民力量。  
刘凤娜

## 寿县联合村镇银行 做县域经济发展的“助推器”

安徽寿县联合村镇银行成立于2013年5月15日,注册资本6000万元,自对外营业以来,坚持以“服务县域、服务三农”为市场定位,紧紧围绕寿县县域经济发展的区域特点、产业结构和行业状况,本着“做小、做散、做深”的原则,努力增强服务功能,提高服务效率,致力于改善广大农户、城镇居民、个体私营业主、小微企业金融服务供给不足的情况。同时,寿县联合村镇银行建立了完善的“三会一层”管理体制

度,一直坚持合规经营的原则,强内控、重发展,积极做县域经济发展的“助推器”。截至2022年末,寿县联合村镇银行缴纳税额431万元,开业以来累计缴纳税额5315万元。目前,现有员工68人,下辖营业网点7家,总行设综合管理部、运营管理部、风险管理部、业务管理部共四个管理部门。

寿县联合村镇银行 做寿县百姓信任的银行

### 高管访谈

## 建设支农支小“新兴力量” ——访寿县联合村镇银行党支部书记、行长孙禄全



寿县联合村镇银行党支部书记、行长 孙禄全

□本报记者 龚杰 通讯员 胡士龙

坐落在“国家历史文化名城”“楚文化的故乡”“中国豆腐的发祥地”“淝水之战的古战场”,素有“地下博物馆”之称的安徽寿县,有一家以“服务三农”为市场定位的银行,这家银行扎根县域经济十余载,奋力谱写县域经济高质量发展的新篇章,这家银行就是——寿县联合村镇银行。

寿县不仅是“国家历史文化名城”还是“农业大县”和“人口大县”,全县面积为2948平方公里,其中耕地面积为276万亩,全县户籍人口138.2万人,其中常住人口83.09万人。据寿县联合村镇银行党支部书记、行长孙禄全介绍:“我行一直把普惠金融的重点放在乡村,致力于通过下沉式的金融服务,把普惠金融送到田间地头,让农业经济活跃起来,让产业发展繁荣起来,是我们一直坚持的事。”

### 立足三农产业特点 助力发展特色产业

全面推进乡村振兴对于一直以“服务三农”为市场定位的寿县联合村镇银行来说,可谓是“游刃有余”。自成立以来,寿县联合村镇银行坚持支农支小、做小、做散、做深,累计发放涉农贷款2130余户,发放贷款余额3.2亿元,农业相关的产业贷款1.5亿元。同时,寿县联合村镇银行积极加大产品创新力度,先后推出“养殖贷”“种植贷”“农资贷”“乡村振兴贷”等产品,切实解决农户生产经营所需资金不足的问题。

### 深耕三农沃土 赋能乡村振兴

在深耕三农需求的沃土中,寿县联合村镇银行不断深入落实走访与扩面强基工作,成立以领导班子为组长,机构部室为成员的走访小组,利用“反电信诈骗”“断卡行动”“文明创建”等活动,真实地了解农户的实际需求,增强了客户黏性;建立网格化管理,在村落、社区、商圈中细分网格区域,由专人负责网格,通过“专人专管”的方式及时了解客户需求,同时,员工积极与社区服务中心(村“两委”)、市场(园区)管理会建立对接沟通机制,推动与基层社区协作联动,在网格内商场、超市、停车场、集市等重点区域,开展反诈宣传、志愿者服务队以及金融知识普及等宣传活动。2022年,寿县联合村镇银

## 直播赋能 扶农助农——广州花都稠州村镇银行开辟服务新场景

□徐带儿

为助力乡村振兴,打通助农服务“最后一公里”,广东广州花都稠州村镇银行于近期为广州市花都区东镇李溪村种植石硪龙眼农户举办了首场直播带货活动。

为确保此次活动的顺利开展,该行提前做好充分的工作准备,通过召开直播专项工作会议,精心策划直播方案,确定主播人选,敲定细节,与当地主播学习技巧,汲取经验。同时,该行全体员工纷纷通过微信朋友圈、朋友圈等渠道宣传公益、业务推介、直播带货等各类正面

内容,吸引客户关注,提升该行影响力和知名度。该行还加强与政府部门及当地村社沟通,积极争取支持,为直播首秀聚拢人气,凝聚全社会力量助力乡村振兴。

直播间里话金融,开辟服务新场景。直播期间,广州花都稠州村镇银行花东支行行长张碧洁化身主播,在对本土农产品进行推广的同时,穿插该行简介及讲解整村授信相关知识。由于今年本地龙眼产量较高,该行以补贴价为农户进行直播带货,解决了农户的燃眉之急。直播间内也是盛况满满、反响

热烈,短短1小时的直播,累计观看人数达2000多人次,小爱心点赞超10万人次,本次龙眼销售量1000余斤,成交额9000余元。

本次直播带货助农活动,获得了客户的一致好评,进一步提升了该行的知名度与影响力,通过线上活动引流,实现线下金融有效触达,为该行开辟出一条新的乡村振兴拓客渠道。

下一步,该行将继续秉承“支农支小、服务三农”的理念,持续深化网络直播带货形式,丰富扶农助农举措,积极探索金融服务乡村振兴的新模式,切实做到“来自市场,懂市场”。

## 主动作为 靠前营销——乐清联合村镇银行“银企”携手促营销

连日来,浙江乐清市滨海未来社区产权车位开盘售卖。开盘当天,现场人声鼎沸、热闹非凡。为给广大客户提供方便快捷的金融服务,由杭州联合村镇银行乐清联合村镇银行组织员工在营销中心现场提供产权车位费收款服务,受到楼盘开发商和购房者的一致好评。

滨海未来社区是乐清首个省级新建类未来社区,是乐清市打造未来社区的建筑标杆。该行总部大楼与滨海未来社区共同位于乐清市胜利塘北片区“东海之窗”。自成功营销滨海未来社区在该行开立产权车位费收款账户后,为进一步加强“银企”合作,该行贴

心为其提供POS机收款服务,负责收取产权车位费资金。

收款工作开展后,该行为滨海未来社区营销中心先安装调试收款POS机3台,并组织三家网点共派出10余名工作人员组成服务小分队。车位开盘当日恰逢周末,为深入贯彻“内勤与外勤工作相结合”的工作方针,服务小分队在各自支行行长的带领下,放弃周末休息时间,从POS机设备调试到活动现场帮助业主使用POS机交订定金,高质量地完成了未来社区代收车位费工作。

此次活动为期3日,为第一批购车位客户合计服务190余户,收款金

额3000余万元,均存入该行开立的对公账户。未来社区后续将每月推进多批次购房购车客户,该行将继续提供配套金融服务,总服务人次将达到1966户。这不仅提升了该行储蓄存款,还获取了潜在的优质贷款客户资源。在存贷双收的前提下,还向社会塑造了乐清联合村镇银行员工的良好风貌,进一步提升了该行员工的业务能力和服务水平,为后续该行深入社区金融服务提供宝贵经验。

未来,该行将继续贯彻“以心相悦,比邻更亲”的服务理念,致力于为每一位客户提供更加高效便捷的金融服务体验。  
林霞

## “救急资金”重燃农户“希望”

当前,正值太子参采收旺季,远远望去遍地都是金黄色,贵州黔南州平塘县平舟镇董联村30亩太子参采收正在进行,随处可见村民们拿着短镐在挖土,一株株色泽金黄的太子参被放入筛中。据了解,太子参又名“孩儿参”“童参”,具有益气健脾、润肺等功效,经济价值高。不仅如此,相对于大多数中药材多年生、管护长、见效慢而言,太子参具有种植周期短、见效快、收益高的优点,当年11月种植,次年七八月即可采收。

2020年7月,贵州平塘富民村镇银行客户经理在走访董联村时,村委特意带领客户经理参观了罗起元夫妇独自经营的太子参种植基地,一半是杂草一半是太子参,因前

期投入较大,产值尚未见效,缺少资金进行维护和扩大规模,就在夫妻二人想要放弃时,该行给他们办理了专门针对从事农业生产经营户的“富民乡村振兴贷”,该信贷产品利率低、放款快,不到两天,10万元救急资金就办理好了,夫妻二人望着这块基地又重新燃起了斗志。

拿到贷款资金后,夫妻二人重拾信心,铆足干劲,在30亩的土地里面挥洒汗水播种希望。秋天,是收获的季节,再次走进基地,看到了翻天覆地的变化。漫山遍野都是金黄色,农户们正在有序地采摘太子参,种植面积从30亩扩大到70亩,产能从亩产1000斤增加到亩产3000斤,年产值从100万元提高到300万余元,利润