

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com
电话:010-84395150

2025年10月28日 星期二

第 131 期

孟州射阳村镇银行以精准高效服务 为秋粮抢收撑起“金融伞”



▲孟州射阳村镇银行董事长(左二)在花生抢收现场调研

近期,河南多地遭遇连续阴雨天气,玉米、花生等秋粮面临霉变、减产等风险,农户们冒雨抢收的身影遍布田间地头。孟州射阳村镇银行牢记“因农而生、以农为本”的初心使命,迅速行动,广大员工深入田间地头,以精准高效的金融服务,为秋粮抢收撑起“金融伞”,用责任担当守护农户的“钱袋子”。

董事长带队一线调研 摸清灾情解民忧

为第一时间摸清灾情底数与资金需求,孟州射阳村镇银行董事长杨利娜带队深入辖区开展实地走访,与农户面对面交流。在花生、玉米抢收现场,杨

利娜仔细查看粮食霉变情况,询问抢收进度、烘干需求及资金缺口。在烘干站点,杨利娜详细了解设备运转、潮粮处理能力及营运资金状况,全面掌握灾情对农业生产的影响。“农户的急难愁盼就是我们的服务方向,必须把资金及时送到最需要的地方。”调研中,杨利娜要求全行上下将支持秋收救灾作为当前“三农”金融服务的首要任务,以“抢”的姿态打破传统信贷模式,让金融服务跟上农时。

专项贷款精准滴灌 优惠政策纾困解难

结合调研掌握的需求,孟州射阳

村镇银行迅速出台抗灾抢收金融政策,调配专项信贷额度,全力满足农户及涉农企业在粮食收储、农机购置、产后烘干等环节的紧急融资需求,以“真金白银”为农户解忧。

孟州射阳村镇银行组织客户经理团队深入田间地头、农民专业合作社及企业,提供上门服务,现场受理申请,实现“农户不出门,资金送上门”。同时,该行给予种植户优惠的贷款利率、灵活的还款政策,帮助农户降低融资成本。

孟州射阳村镇银行开通“秋收贷款绿色通道”,对因灾受损的新客户优化准入标准、简化申贷材料,原则上48小时内完成贷款从申请到发放的全流程,最大限度缩短客户等待时间,全面提升放贷效率,确保资金及时到位,助力农业生产自救。

对于还款困难的存量贷款客户,孟州射阳村镇银行通过无还本续贷、展期等方式为客户办理续贷手续。9月以来,该行已为12户相关客户办理了无还本续贷业务,涉及贷款金额169万元,有效缓解了农户的短期现金流压力,给农户吃

下了“定心丸”。

上门回访暖人心 跟踪服务不间断

为确保金融服务精准高效,孟州射阳村镇银行组织客户经理对存量客户开展全覆盖回访,逐户上门了解种植户抢收进度、粮食存储情况、有无资金困难及后续生产计划,助力种植户恢复生产,用持续的金融服务筑牢秋粮安全防线。截至目前,该行累计发放支持农户种植、粮食收储、农机购置等相关贷款568户、金额7662万元,保障了当地秋收秋种顺利开展。

从田间调研到资金投放,从政策落地到精准回访,孟州射阳村镇银行以“蚯蚓银行”的扎根精神,将金融服务送到农时关键处、农户心坎上。在这场与时间赛跑的秋粮保卫战中,该行用实际行动践行了服务“三农”的初心,为保障区域粮食安全贡献了金融力量。截至9月末,该行涉农贷款余额16.9亿元,占各项贷款总额的94.53%,其中粮食种植、收储、加工等领域相关贷款余额3.12亿元。 闫冬玲



近日,安徽涡阳湖商村镇银行营业部举办了一场以“退伍不褪色,金融有温度”为主题的金融宣传活动。

活动现场,该行工作人员为退役军人提供一对一、面对面的专业解答,详细介绍了该行为退役军人量身定制的存款、贷款产品以及优惠政策,引发了在场退役军人的浓厚兴趣和热烈讨论。同时,该行工作人员通过生动的案例,深入浅出地讲解了如何识别和防范非法集资、电信网络诈骗等金融陷阱,帮助退役军人守护好“钱袋子”。图为该行工作人员为退役军人介绍金融产品。 张梦真

江西赣州银座村镇银行

探索“金融+生活”多元化服务场景

近期,江西赣州银座村镇银行正式推出一项充满人情味的特色服务——在辖内各网点大堂免费提供设计精美、寓意吉祥的“礼金箱”,供有婚庆需求的客户使用。该行这一贴心举措,旨在将金融服务融入市民的幸福生活场景,以实际行动诠释“以客户为中心”的服务内涵。

近年来,该行深度洞察婚嫁消费市场与相关产业需求,积极构建特色婚嫁金融服务体系,探索“金融+生活”的多元化服务场景,支持婚庆、酒店等产业链发展,全面提升综合金融服务效能,让金融服务不再是简单的业务往来,更成为陪伴客户、温暖邻里的重要力量。 戴伊娜

贝贝南瓜『变形记』 曲靖沾益兴福村镇银行『贷』动小农户闯出大市场

日前,在云南省曲靖市沾益区菱角乡塘子边村的田间地头,种植户李大哥弯腰拨开翠绿的藤蔓,轻轻捧起一个圆润饱满的贝贝南瓜,脸上笑开了花:“去年试种了3亩贝贝南瓜取得丰收后,我今年将种植规模扩大到500亩,收成相当不错,这多亏了曲靖沾益兴福村镇银行的‘雪中送炭’。”

发现难:从“玉米地”到“南瓜田”的破局

塘子边村土地贫瘠,当地村民曾经以种植玉米为主,亩均年收入较低。2024年,村民李大哥偶然了解到贝贝南瓜——个头小、甜度高、耐储运,市场价是普通南瓜的两倍。

随后,李大哥尝试在自家的一小块试验田里种植了贝贝南瓜。南瓜成熟后,李大哥发现这种南瓜虽然个子不大,但生长周期长,且前期投入大,种子、有机肥、滴灌设备每亩成本超3000元,他担心种多了卖不出去,更担心自己没有足够的资金和技术来支撑,不敢大规模种植。“想转型,可钱从哪来?”李大哥的难题,正是乡村小产业“萌芽期”面临的普遍困境。

小赵是曲靖沾益兴福村镇银行的客户经理,他深知乡村产业振兴的关键在于找到适合当地发展的特色产业。为了挖掘这些“藏在深闺”的小产业,小赵常常深入乡村,与村民面对面交流,了解他们的需求和困境。在一次入户走访中,小赵发现了李大哥的困境,并将贝贝南瓜的种植成本与收益等情况上报至行内。小赵回忆说:“当时,李大哥蹲在地头叹气,手里攥着皱巴巴的种植手册,眼里全是不甘心。”但该行内部也有顾虑:南瓜产业在当地尚未形成规模,风险如何把控?

此外,要让村民们接受并大规模种植贝贝南瓜并非易事。传统观念的束缚、对新技术的恐惧以及对市场的担忧,都成为摆在他们面前的难题。在塘子边村委的支持下,小赵和该村党支部书记一起邀请农业专家为村民们讲解贝贝南瓜的种植技术与市场前景,逐渐打消了村民们的疑虑。

服务难:量身定制金融服务方案

确定了贝贝南瓜种植项目后,小赵深知,要让这个产业真正落地生根,还需要解决资金和技术两大难题。李大哥的情况就是一个缩影:种植贝贝南瓜需要购买种子、化肥、租地等,而资金缺口成了最大的“拦路虎”。

曲靖沾益兴福村镇银行迅速行动起来,为李大哥及周边村民量身定制金融服务方案,匹配“富民强村”工程中的“特色产业农户贷”,并简化贷款审批流程,确保资金能够及时到位。同时,该行还积极与村委会协调农业部门,邀请农业专家定期到田间地头进行指导。

成长喜:从“一户富”到“全村兴”

经过一年的辛勤耕耘,李大哥家的贝贝南瓜在今年迎来了大丰收。绿油油的藤蔓上结满了圆滚滚的贝贝南瓜,李大哥的脸上洋溢着丰收的喜悦。

李大哥的成功极大地激发了周边村民的积极性。在李大哥的带领下,村民在村委会的组织下纷纷加入贝贝南瓜的种植,还成立了农民专业合作社,统一采购种子、化肥,统一销售产品,形成了规模效应。李大哥还不断到外地学习新型技术,回来后毫无保留地传授给乡亲们,带动全村共同发展。沾益兴福村镇银行也持续为农民专业合作社提供金融服务支持,帮助其不断发展壮大。

如今,贝贝南瓜已然成为菱角乡的特色产业,远销周边城市,深受市场青睐,还吸引着众多游客纷至沓来,体验采摘的乐趣。看着这一切,李大哥的脸上洋溢着幸福的笑容,乡亲们的日子也在贝贝南瓜产业的带动下越过越红火,生活充满了希望与活力。

一颗贝贝南瓜,折射出兴福村镇银行服务“三农”的匠心——不是“大水漫灌”,而是“精准滴灌”;不只看“眼前风险”,更敢赌“长远未来”。正如小赵所说:“乡村产业振兴,缺的从来不是好项目,而是发现的眼睛和托底的臂膀。”未来,曲靖沾益兴福村镇银行将继续扎根乡村,用金融的力量挖掘更多“土里淘金”的故事,为乡村产业振兴注入源源不断的动力,让更多的乡村小产业在希望的田野上茁壮成长。 黄永会

工作手记

年方二十六,正青春

□ 沈祎诚

二十六岁这年回头看,我已从校园里那个青涩的学生,变成了能在基层独当一面的客户经理。每一步成长,都离不开浙江嘉善联合村镇银行的培养,也离不开“娘家人”杭州联合银行赋予我的那份普惠初心和专业底气。七百多个日夜过去,这个岗位教会我的远不止是做信贷、服务客户,它更重塑了我的阅历、谈吐,乃至性格,让我终于在这片金融服务的土壤里,扎下了自己的根。

刚入职时,我活脱脱是个“闷葫芦”。客户一问问题,我心里就直打鼓,生怕说错话,只好对着《信贷投向》照本宣科。农户追问一句:“这钱啥时候能到账?”我立刻语塞。记得第一次单独去见小微企业负责人黄先生,我在心里把产品细则背了半个小时,可一进他办公室,看着满桌子的经营材料,喉咙里那句:“您想申请哪款产品?”怎么也挤不出来,只剩低头翻笔记本的尴尬。回来后,行长没怪我,只是耐心点拨:“做客户经理,不是背条款,是懂客户的难处。你要先听,听他说生产、聊需求,再把政策‘翻译’成他能听明白的话。”从那以后,我跟着行长跑遍了嘉善的村镇和园区,从听农户讲“粮食的收成周期”,到陪商户算“旺季的资金缺口”,渐渐开了窍。

如今,年化利率在我嘴里成了“每10

万元每月还多少”、审批流程变成了“大概三天给您消息”。现在接过客户递来的茶杯,我能从容地和他们从家长里短聊到经营规划,那份生涩不知不觉换成了让客户安心的熟络。

性格转变,更是一次次在勇于担当中历练出来的。从前我最怕“麻烦”,客户资料不齐,第一反应就是请对方补齐再来。直到有位大爷只揣着身份证来到网点,说老房子没有房产证,但急需用钱买种子。我按流程想拒绝,话到嘴边却想起行长的话——“嘉善联合村镇银行的普惠,不就是要帮那些贷不到款的人找到路吗?”我陪着大爷去他所在的村委会开了居住证明,又在村里左邻右舍间打听,确认他为人老实、守信,最后想办法帮他办下了信用贷款。大爷拉着我的手连声道谢,那一刻我突然懂了:所谓的负责,不是死守着规则不通变,而是在规则里为客户找出路。现在的我,碰上复杂情况不再往后缩,会主动去和后台沟通“非关键材料能不能简化”,也愿意帮客户梳理“怎样补充资料更省事”,骨子那点“怕麻烦”,慢慢被“想办法”的韧劲代替了。

刚做信贷业务时,我还是个“数字迷”。客户递上财务报表,我的眼睛就死死盯住流水和利润,总觉得数字好看就是好

客户。头一回独立做贷前调查,一家五金店店主声称其“月销20万元”,拿出的流水单也确实漂亮,我差点当场通过初审。幸好行长带着我去了这家五金店,开展贷前调查。行长没看报表,先问细节:“月销20万元,那每月进货成本多少?库里的货能卖几个月?”五金店店主支支吾吾答不上来,后来才承认流水里掺了其亲戚的转账。回来的路上,行长对我说:“杭州联合银行教我们的‘交叉检验’,就是别只看单一证据,必须让经营数据自己‘说话’——流水、库存、上下游付款记录,必须能互相印证。”

也有人问我,二十六岁的青春,泡在基层网点值不值?可每当看到帮扶的农户发来丰收的照片,听到商户说“多亏那笔贷款,分店开起来了”,我就觉得,这样的成长比什么都值得。嘉善联合村镇银行给了我扎根的“舞台”,杭州联合银行给了我专业的“养分”,而我在这个平凡的岗位上,不仅收获了阅历和经验,更找到了那种“被需要”的价值。

年方二十六,我的青春里没有惊天动地的故事,有的只是岗位上一步步踏实地成长。未来,我想继续怀着这份初心,跟着嘉善联合村镇银行脚步,把金融服务的温度,传递给更需要的人。

(作者单位:浙江嘉善联合村镇银行)

湘西长行村镇银行

反洗钱知识进校园 携手共筑平安防线

为深入践行“金融为民”理念,切实提升在校大学生对洗钱风险的识别与防范能力,增强反洗钱法律意识,共同维护区域金融秩序稳定,近日,由中国人民银行湘西州分行牵头,湘西长行村镇银行联合湖南省湘西土家族苗族自治州吉首市多家金融机构共同走进吉首大学,开展了以“筑牢青春防线,远离洗钱诈骗”为主题的反洗钱宣传活动。

此次活动得到了吉首大学的高度重视与积极配合,各参与活动的金融机构选派了反洗钱业务骨干组成宣传团队,围绕学生群体的认知特点与实际需求,提前策划并准备了形式多样、内容翔实的宣传物料,包括主题鲜明的宣传折页、通俗易懂的知识展板、互动问答环节的礼品等,力求使宣传内容兼具专业性、实用性。

活动现场,湘西长行村镇银行设置了反洗钱知识咨询台,悬挂醒目标语,摆放图文并茂的宣传展板,吸引了众多学生驻足观看。该行工作人员主动向过往学生发放反洗钱知识宣传折页,并用通俗易懂的语言讲解洗钱的常见手段、社会危害以及个人应尽的反洗钱义务,引导学生树立正确的金融安全观念。同时,该行工作人员结合近年来发生的涉校园洗钱典型案例,如银行账户租借陷阱、非法校园贷陷阱、刷单兼职骗局等,深入剖析了洗钱犯罪团伙利用学生群体社会经验不足、防范意识相对薄弱的特点实施诈骗和洗钱活动的过程,警示广大学生务必增强个人信息保护意识,坚决不出租、出借、出售个人账户或支付工具(支付宝、微信等),不参加任何涉嫌非法资金交易的活

动。此次宣传活动,该行还设置了互动问答环节,现场气氛热烈,学生们积极提问,工作人员逐一细致解答,进一步巩固了宣传效果。

活动期间,湘西长行村镇银行累计发放宣传资料500余份,接受学生咨询百余人次,通过面对面交流与案例讲解,广大师生对反洗钱工作的重要性有了更直观的认识,对如何识别和防范洗钱风险有了更清晰的了解。

下一步,湘西长行村镇银行将继续探索反洗钱宣传的新形式、新路径,不断扩大宣传覆盖面和社会影响力,持续开展金融知识进校园活动,扩大金融宣传的受众面和影响力,保护人民群众权益,净化校园金融环境,为营造健康和谐的金融环境作出应有的贡献。 龚依沛