



德州农商银行

普惠“加码”助力“乡村振兴”

财经专刊



找记者 上壹点

B02

齐鲁晚报
齐鲁壹点

2022年2月25日
星期五

综合
/ 财经
/ 资讯

□□
编辑:
孙萌秋
红

德州农商银行深入贯彻落实省联社党委“123456”总体工作思路,坚持“以客户为中心”的服务理念,深耕“三农”,优化服务,组建“移动红马甲服务队”穿行在田间地头、绿色大棚、企业厂房、养殖基地,支持乡村振兴贷款优先发放,确保金融服务乡村振兴有深度、有速度、有温度。

“银企联姻”助发展

德州农商银行以开展“春天行动”活动为契机,以全产业链发展为导向,重点支持农业产业化龙头企业,组织“金融辅导队”,以

“百行进万企”活动为抓手,大力推广“科技成果转化贷”“人才贷”“普惠小微信用贷”等信贷产品,解决资金难题的同时,帮助企业节约资金成本。该行积极破解特色农业“老字号”发展融资难题,做大做强特色产业、优势产业,起到“支持一企、带动一村、支持一社、带动一片”的作用。

“雪中送炭”谱深情

德州农商银行一直扎根“三农”大地,以“产品创新”为切入点,不断丰富产品体系,创新推广“鲁担惠农贷”“创业担保贷”“助养贷”

“农耕贷”“家庭农场贷”等特色信贷产品,以“四张清单”对接营销为重点,开展整村授信,进村入户,对养殖户详细走访分析,建立信用档案,将信贷资金和普惠金融送到乡村、送到群众家中、送到农户手中,做到金融服务有速度、有温度。

“现代农业”绘美景

德州农商银行根植“服务立行”理念,持续下沉服务重心,延伸服务触角,在服务理念上,以“打造您身边的服务银行”品牌为使命,按照“一次办好 便捷服务”要求,量身定制“一揽子”金融服务方案,

设立贷款“绿色通道”,加大现代农业、绿色种植等新型农业经营主体的扶持力度,依托“四张清单”对接营销、网格化营销、整村授信、“线上办贷”等工作,为农户送去金融“及时雨”,精准推广“大棚贷”“强农贷”等信贷产品,助力农民致富增收和乡村振兴发展。

该行以服务“三农”和实体经济的服务宗旨,根植“服务立行”理念,“移动红马甲服务队”广泛开展驻村、驻点、驻企办公,把服务挺在最前面,将普惠金融全覆盖,用心走出了一条把优质服务送到客户身边的普惠金融之路。

(孙海敏)

德州中行保函产品助力劳动者保障合法权益

近年来,国家一直鼓励和大力推进农民工工资支付保函。中国银行德州分行严格落实“六稳、六保”和《指导意见》工作要求,守好劳动者的“钱袋子”。在与当地住建主管部门、公共资源交易中心对接的同时,加强对辖内工程承包行业客户营销,了解目前企业在国内工程项目中缴纳保证金的情况,配合政府部门做好政策宣传和舆论引导工作,积极

推进市场主体使用农民工工资支付保函替代保证金。

农民工工资支付保函是指银行应承包商申请,保证其在劳务用工合同项下或根据工程所在地政府相关要求,按时、足额向参与工程建设的施工人员支付工资的书面承诺。相比之前施工单位、建设单位直接向政府相关部门缴纳保证金的模式,以银行保函代替保证金,不仅缓解了企业

财务压力,增强了企业资金流动性,与此同时,又能保障农民工工资的如期、足额、及时发放,维护其合法权益。

截至目前,该行已办理当地14个工程建设项目项下农民工工资支付保函7500余万元,以实际行动践行构建和谐社会,维护社会稳定。使命担当,为德州社会经济发展积极贡献金融力量。

(郭佳 张天祺)

平原农商银行
强化资金投放

全力支持春耕备耕

走进平原县惠民农机有限公司,宽敞明亮的厂房里,拖拉机、收割机、播种机等大型农机设备整整齐齐地排列着,像出征前的战士,等待着在春耕过程中大展身手。

“这里有各类农业机械设备60余台,现在正是春耕时节,各地都在抢农时,随之而来对农业机械的需求量也大了起来。”公司负责人孙成君说道。

今年43岁的孙成君,从2015年起经营着一家农机销售公司。每年的春耕时节,孙成君都“喜忧参半”,订单量增长意味着生意红火,可随之而来的资金周转问题也令他伤透了脑筋。

“大型农机设备少则十多万元,多则几十万元,设备更新换代频率较快,很容易积压存货,对资金周转要求很高,今年我计划购置10台新型的农机设备,但资金问题一直没有解决。”孙成君说道,“后来,多亏了平原农商银行‘微型企业主贷’产品,为我解决了燃眉之急,150万元资金2天到账,效率很高”。

今年以来,为有效助力春耕生产,平原农商银行提前谋划,按照行业客户分类要求,列出涉及春耕生产的5类行业清单,加大“三农”领域信贷投放力度,对存量客户实现“一对一”走访,对农业龙头企业、家庭农场、农民专业合作社、种植大户等目标客户,强化对“信易贷”、“家庭亲情贷”、“鲁担惠农贷”、“微型企业主贷”等优势产品的宣传推介力度,目前累计发放春耕备耕贷款4524万元,让春耕变得更加轻松。

农行平原县支行服务队走进蔬菜基地开展惠农宣讲

2月17日,农行平原县支行金融服务乡村振兴柔性团队走进德原街道红庙社区开展系列惠农产品宣讲推介活动。

这里是全省重点西葫芦种植基地,德原街道总支书记代林波受邀出席,该街道所辖片区的18个村支部书记参加。

该行个贷中心主任姚胜勇就

强村贷、鲁担惠农贷、农户信息建档授信等业务进行讲解,东方分理处主任万勇就农行为支持乡村振兴所实行的各项惠农政策做详细解读,为广大蔬菜种植户解疑释惑。

最后,代片总支书记做总结讲话,对农行金融服务下乡给出了高度评价,并要求18位支部书

记积极配合农行的工作,尽快打开德原街道与农行合作双赢局面。

通过产品宣讲,提高了农行惠农产品服务知名度,进一步拓宽了农行服务乡村振兴绿色通道。预计可带动强村贷5户,农户信息建档90户,惠农e贷投放1000万元。

(赵曙光)

农行陵城支行加盟“齐鲁富民贷”吹响富民集结号

2月21日,根据《山东省乡村振兴局、中国农业银行山东省分行、山东省农业发展信贷担保有限责任公司关于印发<山东省“齐鲁富民贷”产品实施方案>的通知》要求,中国农业银行德州陵城支行与陵城区乡村振兴局、山东省农业发展信贷担保有限公司陵城区办事处签署金融服务乡村振兴战略合作协议,旨在向农户推介“齐鲁富民贷”农户信贷产品,

以巩固拓展脱贫攻坚成果,助推乡村振兴。

签字三方将本着政银共建、资源共享、全面提升的原则,建立工作联系机制,共同研究业务推进措施,明确推进重点、区域、模式,精准锁定市场、找准客户、选好产业,做好统筹协调、信息共享和服务保障。

为尽快让农户享受到这一富民产品,农行陵城支行已印制了2

万张明白纸,并送往各镇政府驻地,由乡镇政府向农户集中推介,各乡镇把收到的符合贷款条件的申请农户汇总报送区乡村振兴局。乡村振兴局统一将审贷客户名单及时报农行陵城支行。农行陵城支行将尽快派出调查组进行实地调查,组织客户评级、授信核定和贷款审批、投放,让农民得到资金用于生产经营。

(宫玉河 廉星辉)

禹城农商银行

“三个到位”践行普惠金融助力县域经济

近年来,禹城农商银行始终坚守支农支小的初心使命,以服务乡村振兴为己任,狠抓“三个到位”,践行普惠金融,助力县域经济发展。截至2月20日,全行各项存款145.33亿元,较年初增长5.99亿元;各项贷款84.92亿元,较年初增长3.14亿元,其中零售类贷款余额54.45亿元。

确保全员营销到位。该行以“四张清单”为抓手,依托智慧营销系统,上下联动,扎实开展全员营销,通过厅堂营销和外拓营销相结合、线上线下相搭配的方式,全面提升营销的广度、深度、精度。

确保走访宣传到位。该行加大对客户的走访宣传力度,在全行成立28支金融服务队,通过驻点办

公、开设金融夜校的方式,向客户宣传防电信诈骗、非法集资等金融知识,同时积极做好政策性信贷产品的推广,从而有效拉近了与群众的距离,提高了群众知识水平和自我防护能力。

确保标准化服务到位。该行大力推行无感授信,在客户足不出户的情况下,实现了便捷获得信贷,

真正实现了从“最后一公里”到“不出门办理”。针对小微企业,该行通过采取上门走访、实地调研等方式,深入了解企业客户生产经营情况和金融需求,积极支持特色产业鲜明的特色产业,助推小微企业做大做强、特色产业高质量发展,加大对三农服务的力度,为禹城市乡村振兴做出新贡献。

(房若楠)