

一枝一叶总关情

农行德州分行创新服务支持乡村振兴纪实

扎根于德州这块沃土的农业银行德州分行，始终把“服务三农”作为自己的历史使命和历史担当，始终不渝地支持和服务三农工作。除了积极实施信贷主流业务以外，还积极开展金融创新，不断推出涉农领域最需要、最便捷的金融产品，支农惠农成绩亮眼。到今年6月末，农行德州分行累计投放贷款23.7亿元，全行涉农贷款余额达到109.8亿元。

农行德州分行有关人士介绍，制约农民贷款的最主要原因是缺少抵押物，找不到担保人。找到问题的症结，该行对症开出“药方”。一方面创新担保方式，引入政府资金为农民担保。另一方面通过互联网大数据测算，为其提供纯信用网贷产品。在提供线上融资的同时，该行还通过提供电商平台，为农民缓解了农产品供销脱节问题。

政银担联袂推出鲁担贷

6月29日，山东鼎泰沣农业开发有限公司一派生机盎然的景象。走进梨园，翠绿的叶子下掩映着很多刚结出的小梨。

“你们看我的梨树长得多好啊，这离不开农行的信贷支持。”山东鼎泰沣农业开发有限公司董事长孙京梅告诉记者。

孙京梅说：“家有万贯，带毛的不算，带叶的也不算。”因为缺少抵押物，又不愿找担保人怕欠“人情债”，从事农业种植8年来，资金成了她最大的痛点。

今年2月初，孙京梅急需购进一批有机肥，可手头并没有闲钱，一筹莫展之际，农行的客户经理张杰给她推荐了一款产品，不用抵押不用担保，而且利息微乎其微。

2月14日，200万元的贷款打到了她的户头。“简直是天上掉馅饼，我高兴得一夜没睡着觉。”孙京梅说。

她口中说的“馅饼”就是鲁担贷。这项贷款是省委、省政府推行的一项惠农政策。由国家财政部和省财政厅联合拨款40亿元，组建山东省农业融资担保有限责任公司，为新型农业经营主体进行担保，由农行进行放款。

齐河是德州市鲁担贷的唯一试点县，鲁担贷最高限额200万元，实行优惠利率的同时，省财政按照基准利率的一半对贷款人进行补贴。孙京梅一共贷了200万元，除去补贴，贷款利息不足5万元。

鲁担贷创建了政府主导下的政、银、担合作新机制，创

新了财政资金支农服务方式，引导推动了信贷资金投向农业，免去了农户提供抵押物的后顾之忧，有效破解农民融资难、融资贵的问题，促进了农民增收。

鲁担贷自今年1月份推出以来，已为14个农户授信1500余万元。

引入互联网“金融活水”

为了帮助农民通过互联网融资，农行德州分行开通电子渠道。打开微信公众号“农行惠农通”，可以看到界面上有惠农e贷、惠农商城、惠农卡三大块内容。其中，惠农e贷可实现农民贷款在线申请受理、自助提取、自助还款、自助查询，并可通过兑换积分实现优惠利率。

“我家距离县城的农行网点将近50公里路，来回跑很不方便。通过惠农e贷，足不出户，在手机上动手手指，5分钟就能拿到贷款。”齐河县仁里集镇郭庄村养猪大户郭方锋介绍。

郭方锋是农行的“白名单”客户，今年3月初，由于生猪价格下跌，卖猪就得赔钱，所以他想暂时不卖种猪，直接购进一批小猪仔，可手头流动资金紧缺。通过惠农e贷，拿到了10万元贷款，顺利渡过了难关。

惠农e贷月利率不足6厘，远低于市场价格。信誉良好的农民可享受“折上折”优惠，大大降低了融资成本。也不需要填写繁琐的申请资料，从申请、审批、发放，整个贷款过程都可通过互联网自助解决，随借随还。

惠农e贷最大的特色就是农行给“白名单”客户提供纯信用网贷。那么，这款网贷产品是怎样确定农户的信用等级呢？

农行齐河县支行客户经理于强介绍，该行选择线上线下“两条腿”走路。围绕农民的生产链、供销链、消费链，收集、筛选、分析数据，通过“线上+线下”构建惠农e贷村民信贷档案数据库。



农行齐河县支行发放全市首笔“鲁担·惠农贷”200万元，支持面积2000亩的齐河县鼎泰庄园做大做强。图为农行惠农中心员工在梨园了解情况。

在线下通过整村推进建立信贷档案等方式，积累数据，在线下授信，线上操作贷款。对线上数据比较丰富和成熟的，农行总行通过大数据对客户进行筛选，筛选出信用良好的，列入“白名单”。名单中的客户可以获得纯信用网上贷款，免抵押免担保，享优惠利率。

今年上半年，农行德州分行惠农e贷较年初增加6781万元，处于全省农行领先水平。

线上平台“联通”供销两端

除了聚焦“贷款”之外，农行德州分行还搭建起基于惠农卡的理财、缴费、电商交易等农村生活金融平台，旨在提升地方农产品交易量，通过O2O帮助农民解决农产品供销脱节问题。微商城就是其中的一个缩影。

黄河大米、手拉空心挂面……打开农行微商城，这些特色农产品首先映入眼帘。

城市居民偏爱优质农产品，但农民受物流分散，信息不对称等因素影响，农产品滞销时有发生。该行成立的平台可以帮助客户把农村本土的商品通过微信渠道销售出去。

除微商城之外，农行德州分行还打造了农银e管家专属供应商销售平台。这个平台面对的是全国农行的客户，供应商在平台上注册后，有机会把本地商品通过网络向全国各地的农行客户销售，提高农产品销量。

“自从我的手机装上农银e管家，我们摇身变成电商，下游经销商可在网上直接下单，后台将一天的订单汇总，将产品库存、流量、存量、资金结算量全部统计出来，既准确又直观。我才安装了1个多月，下游的经销商增加了好几户。”齐河县胡官屯镇东盛惠农农资销售部的负责人李静高兴地说。

“农村金融互联网应立足农村，服务农民生产、生活、消费，在提供融资服务的同时，还可以成为农民增收的一个渠道。”农行齐河县支行副行长谯立东如是说。

“惠农E商”社区模式 便利居民生活

傍晚时分，天空仍飘着小雨，家住德州市德城区新领域小区的王阿姨开始着手准备一家人的晚餐。儿子儿媳工作繁忙，早出晚归，身边只有几个月大的小孙女儿。对于王阿姨而言，一桌丰盛的晚餐意义非凡。

但是，当所有的蔬菜都洗净切好、只待下锅时，王阿姨却犯了难——家中的食用油用完了。距离儿子儿媳下班的时间越来越近，王阿姨连连懊悔，儿子儿媳工作劳累，她太希望让他们能早早吃上晚餐。眼下去商场买已然来不及，小区超市虽然有售，但外面正在下雨，下楼去买油把小孙女儿冻坏怎么办。在王阿姨焦急万分之时，她突然想到小区新入驻的农

行“惠农E商”服务站点，早前听那里的工作人员介绍，小区居民只要登录“惠农E商”购物满29.9元，就会送货上门，所幸当时在工作人员指导下安装了“惠农E商”软件，王阿姨立即登录平台下单，不出几分钟，一桶食用油便送到了家中。王阿姨接过食用油欣喜万分，送货员待王阿姨确认订单信息后便转身走进茫茫烟雨雨中。

厨房很快响起了油锅翻炒的声音，这个声音对王阿姨而言，是如此温暖而幸福，在远处，儿子儿媳正风雨无阻地向家里赶来。

在新领域社区，像王阿姨这样享受农行“惠农E商”便利的人还有很多。

“‘惠农E商’社区模式作为农行德州分行温情推出的电商服务，致力于打造德城人民自己的网上商城”。农行德州开发区支行行长段旭光介绍。

作为一项惠民工程，“惠农E商”以社区为主阵地，将社区消费者纳入“惠农E商”平台，减少中间商，消费者可以直接从厂商或总代理处购买产品。新领域社区上线一个月以来，已绑定终端商户300余户，交易笔数600余笔，交易金额3万余元，深受社区居民的广泛好评。

在接下来的工作中，农行德州分行将把“惠农E商”社区模式推向更多社区，力争让更多社区居民享受普惠金融服务和便利的商业服务。

（宫玉河）

大行德广 伴您成长