

德州农商银行坚守服务“三农”阵地,争当农村普惠金融主力军,涉农贷款余额占各项贷款的72.68%——

# 谱写美丽乡村新篇章

作为一家以支持“三农”和小微企业发展为己任的地方商业银行,我们始终坚守“面向三农、面向社区、面向中小企业、面向县域经济”的四个面向市场定位,大力发展普惠金融,充分利用产品、网点以及服务优势,为乡村振兴提供最有利的金融支持。

德州农商银行不忘服务“三农”初心,牢记服务实体经济的使命,坚守服务“三农”、小微和县域实体经济的定位,全力发展农村普惠金融,书写农商行改革发展创新的新篇章。截至目前,该行涉农贷款余额达 54.74 亿元,占各项贷款的 72.68%,实现涉农贷款同比增长 2.54 亿元。

## 以“产业龙头” 引领现代农业



客户经理走访葡萄种植户,向农户介绍宣传特色信贷产品

自 2000 年,德州农商银行与山东德州扒鸡集团签订战略合作协议以来,积极开发特色信贷业务品种,“因地制宜、因企制宜”制定了以山东德州扒鸡集团为源头、上下游产业链条为分支的信贷业务综合产品营销拓展思路,以“公司+农户”联保贷款,支持“上游”养鸡专业户,提供信贷产品套餐组合,拓宽“下游”经销商销售渠道,形成了品牌运作和信贷支持的良性互动。

今年,德州农商银行以“大学习、大调研、大改进”为契机,借力金融助推“乡村振兴”战略,高擎普惠金融服务大旗,聚焦“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”总要求,不断加大涉农信贷品种创新,打造“互联网+农业产业链”融资模式,以产业链视角,将服务范围沿产业链和价值链不断延伸,全力服务现代农业融合发展。

该行紧抓全省大力发展农业“新六产”的重要机遇,加强农业龙头企业的支持,借鉴推广“金融机构+龙头企业+合作组织+基地+农户”的模式,加大龙头企业、现代农业等新型农业经营主体的扶持力度。结合企业运营状况,量身定制“一揽子”金融服务方案,深度开展银企对接,设立企业贷款“绿色通道”。在贷款审批环节,该行按照“急事快办、特事特办”的原则,对评级授信企业实行快报快批,真正实现企业融资的“短、平、快”。在持续支持“三农”不放松的基础上,对辖内龙头企业进行了重点扶持,牵头组织了永盛斋扒鸡集团有限公司、怡农专业合作社、东旭粮油等公司的重点项目,共支持农业产业化企业贷款 5247 万元,有力地促进了当地农业产业化建设。

## 以“特色产品”引领乡村发展

“我们能发展成集生态旅游、生态农业科技示范基地、生态产品生产于一体的生态农业企业,农商行的资金支持帮了大忙。”运河经济开发区怡农专业合作社总经理李庆章说。

该行大力支持现代农业发展,紧抓全市“创建市级示范农民专业合作社 100 家,每个县市区重点打造 10 至 20 家亮点、精品合作社”的机遇,大力支持农民专业合作社和家庭农场,同时引导农民专业合作社按产业链、产品、品牌等组建联合社,结合国家支持农业产业化发展政策,不断改善金融服务,加大信贷产品创新研发力度,优化利率定价方案。目前,已推出了“幸福家”农金系列产品——“双保惠农贷”“惠农消费贷”“农户家庭贷”“信保扶贫贷”等产品,服务范围涵盖农户家庭

的综合消费、养殖、种植以及经营性需求。截至目前,支持各类新型农业经营主体贷款达到 4936 万元,其中,农民专业合作社 1858 万元,种养大户 3078 万元,实现了支持贷款的户数、余额“双增”。

该行积极探索和创新农业贷款模式,大力支持家庭农场、农民专业合作社、新型生态农业,引导创建现代农业示范区,助推传统农业向现代化农业发展。以黄河涯支行为试点,成立专营服务机构,制定了《农民专业合作社专营服务机构实施方案》和《农民专业合作社贷款指引》,配备专职客户经理负责农民专业合作社贷款调查、授信、放贷,积极与镇政府对接,以“金融机构+专业合作社+农户”模式,大力扶持华鑫养殖、东顺、怡

农等农民专业合作社主体 6 个,共发放专业合作贷款 1858 万元,并牵头与德城区畜牧兽医局、农校等相关部门搭建“养殖经营合作平台”,由农校为养殖户派出专家定期为养殖户做技术指导,目前已有 60 家养殖户、50 多家大小超市和 5 家肉类加工厂加入搭建的经营平台,激活现代农业金融服务链条。

在服务理念上,该行以“客户的需要就是我们努力的方向”为使命,采用标准化、“一站式”的服务。客户经理接到客户申请时会第一时间上门调查,用专业技术帮助客户还原真实的经营状况,编制出完整的财务报表,从贷款申请、收集客户资料到发放贷款一般不超过 3 天能完成全部工作,确保了服务的高效性和专业性。

## 以“互联网金融”贷动乡村发展

今年以来,德州农商银行启动“社区金融夜校”,延伸“惠农”服务内涵。以黄河涯二十里铺社区为试点,创新活动方式,邀请镇政府、畜牧业养殖专家及种养大户参加,组织开展具有特色的宣讲活动及专业知识讲座,采取“一张卡、一本书、一堂课、一次会”的方式进行,即“金融夜校卡、普惠金融读本、金融夜校课堂、普及金融知识会议”,授课内容包括理财业务、“家庭亲情贷”贷款产品、信 e 贷、智 e 购等金融知识、惠农政策、致富信息等,从信贷、存款、理财、便民、增值 5 个方面入手,以家庭存、贷款及生活需求为切入点,为农户提供个性化的服务模式,受益群众 4000 余人,促进存款增长 2000 万元,贷款增长 500 万元。

该行不断打造“互联网+农业产业链”模式,推进农村电商平台建设,加快“微生活”“智 e 购”“扫码付”互联网支付体系,从营销激励、特色活动、宣传推广三方面发力,丰富“智 e 购”秒杀、一元购、感恩回馈等优惠活动内容,构建“互联网+金融+农



客户经理积极发扬“挎包精神”,走访特色种植户

业”信息化发展格局,拓宽农产品、农业加工品等网络销售平台,并积极将德州扒鸡作为“智 e 购”商城德州馆的特色之一入驻商城并加以推广,联合开展了“9.9 元秒杀”、限时抢购等优惠活动,进一步打响了地方特色品牌。截至目前,通过“智 e 购”商城共售出德州扒鸡特色商品 2000 余件,销售金额 7.86 万元。

为进一步完善农村普惠金融服务点,该行立足于打通农

村商业银行服务乡村振兴战略的“最后一公里”,依托现有农村社区服务中心等载体,打造一批智慧型、便捷化普惠金融服务点,提供“人工+自助+互联网金融”综合化服务,及时满足乡村居民对现金存取、转账汇款、补贴领取、生活缴费、交易结算等基础金融服务的需求,实现了“基础金融服务不出村、综合金融服务不出镇”。

(孙海敏)