



财经专刊



B03

齐鲁晚报

2020年10月23日
星期五

综
合
财
经
资
讯

平原农商银行

“三个持续”支持实体经济发展

平原农商银行持续加大对实体经济的支持力度,将信贷金融服务重点放在稳企业、保就业方面,着力破解实体经济融资难题,为实体经济舒筋活血,为社会民生提供有力支撑。

持续扩大增量信贷供给。一是落实首贷培植活动。筛选辖内有融资需求但尚未获贷的民营和小微企业、个体工商户,建立工作台账和培植档案。今年以来,为288户首贷小微企业和个体工商户发放贷款6045万元。二是常态化走访跟进。推行主动上门服务,认真落实“百行进万企”“金融辅导员”制度,积极对接辖区企业、专业市场、经营大户等,走访256家企业,向18家企业新增授信7095万元,金融辅导企业注册率100%,评价率100%。三是助力精准扶贫。创新打造“金融+扶贫”工作模式,依托“富民生产贷”“富民农户贷”等产品,支持1611户贫困户、扶贫企

业,发放金额8058万元。

持续推广系列信贷产品。一是针对疫情以来的企业复工复产需求,推出“防疫应急贷”“复工复产贷”等产品,为314家小微企业、个体工商户办理贷款9971万元。二是突出强化对蔬菜种植、畜禽养殖、特色产业等信贷投入,整合大棚贷、家庭亲情贷、乡贤备用金、助养贷、农耕贷等产品优势,保障农业生产经营主体稳定。目前,已对全县143个农业生产合作社、家庭农场、龙头企业发放贷款3016万元。三是创新推广“人才贷”“科技成果转化贷”、鲁青基准贷等12款政策性产品,为511户中小微企业、经营户提供资金支持2.14亿元。四是针对特色客群,与退役军人事务局签订合作协议,在营业部设立拥军主题网点,为124户退役军人及家属提供经营消费类资金2350万元;为商户推出惠民“无息”贷产品,减轻客户

还款压力,已为138户客户办理贷款2184万元。

持续赋能企业减压提速。一是用足用好信贷政策。认真把握政策实质,申请1.3亿元支农支小再贷款额度,积极向广大企业宣传推进该类贷款。至9月末,运用支农支小再贷款资金发放贷款425户、金额1.3亿元,为企业节约融资成本118万元,使直达货币政策工具全面落地。二是主动下调贷款利率。落实减轻客户负担、降低客户融资成本规定,支持450户企业和个人,获得2.34亿元的低利率贷款。三是“一企一策”积极让利。对受疫情影响暂时还款困难的中小微企业,利用无还本续贷、延期还本付息、调整结息方式等措施,予以差异化支持。至9月末,为38户中小微企业办理无还本续贷54笔,4.16亿元,节省融资成本140万元;为4家企业调整结息方式。

(刘中帅)

禹城农商银行

“奶牛托管”助力脱贫攻坚

近年来,禹城农商银行不断探索助力脱贫攻坚新方法、新思路,着力发挥县域金融主力军作用,研究探索出“奶牛托管”扶贫模式。截至目前该行已通过该模式发放扶贫贷款14户,累计67万元,实现了贫困户的稳定增收。

贫困户任建强是辛店镇前刘村人,也是“奶牛托管”扶贫模式的直接受益者,他在2005年因车祸导致残疾,无法从事体力劳动,全部的家庭负担都压到了妻子一人身上,由于其需要照顾,妻子也无法外出打工,家庭收入全靠家里的8亩土地。今年,大女儿考上大学、儿子也正读小学,学费与生活的压力让任建强一家倍感焦虑,甚至动了要女儿放弃学业、外出打工挣

钱的念头。

禹城农商银行辛店支行行长张凯了解到任建强无劳动能力的特殊情况后,计划采取“企业+农户”代管养殖模式予以帮扶,该模式下,无劳动能力的贫困户只需投资购买奶牛,无需承担其他风险,即可定期获取固定收益。经过农商行与市扶贫办、金融办、辛店镇政府积极对接,依据具有当地特色鲜明的养殖产业并且贫困户有托管养殖的现实需求的标准,最终选取了德州市维多利亚农牧有限公司作为脱贫经营主体,该企业主要从事奶牛养殖、鲜奶销售、农业生态观光旅游,占地1242亩,奶牛存栏量1.5万余头,2016年还顺利通过了“中国动物疫病净化创建场”审核,成为省内首家通

过认证的农牧企业。

在多方面的密切配合下,任建强在禹城农商银行办理了5万元扶贫贷款,用于购买2头成年健康奶牛,并与德州市维多利亚农牧有限公司、镇政府三方签订了《奶牛代养协议》,奶牛交由企业代养、管理及销售牛奶,每头奶牛每年给予任建强固定收益0.25万元,且不承担后续牛奶市场价格及养殖成本造成的风险,“奶牛托管”模式既解决了任建强缺乏养殖技术和经验、牛奶没有销路的问题,又顺利使其轻松脱贫。除此之外,维多利亚农牧公司还为任建强的妻子提供在养殖场就业的机会,使其既能够在家门口就业、又能够照顾家人,持续保障了家庭收入来源。

(房若楠)

宁津农商银行

为秋收秋种洒下金融“及时雨”

宁津农商银行积极发挥地方金融主力军的责任与担当,开通“秋收”绿色服务通道,创新优化金融服务与产品,对种植大户、农资经销商精准施策、精准支持,为秋收秋种保驾护航,一笔笔金融“甘霖”润泽着丰收大地。

政策保障,为种植大户送上“定心丸”

该行成立31支秋收金融服务队,通过电话对接、微信联系、实地走访等多种方式对辖内农业大户、农资生产经销商等进行全面摸排走访,精准掌握秋收秋种金融服务需求,设立31个助农绿色窗口,对涉农贷款、农资购销转账汇款等进行优先受理,对103台农金通设备进行

检修,将助农资金、金融服务送到老百姓家门口、送到田间地头。同时,与县供销合作社签订战略合作协议,为种植大户提供“农资化肥无息贷”,与人社局、农业农村局、妇联等对接,创新推出“强村贷”“巾帼创业贷”“农机无息贷”等产品,满足农户全方位、多层次金融服务需求。该行以最高审批效率、最惠贷款利率、最快放款速度,先后为532户农户,农资生产经销商发放秋收秋种专项资金1.36万元。

专属产品,破解秋粮收购“紧箍咒”

针对秋粮收购“短、频、急”的资金需求特点,宁津农商银行发挥决策半径短、行

动迅速的优势,不断创新优化金融产品,先后推出“鲁担惠农贷”“家庭亲情贷”“货物抵押贷”等10余款秋粮收购专属信贷产品,并利用大数据、线上服务,实现贷款线上申请、线上办理,缩短业务办理时间。

今年秋收之际宁津农商银行金融服务队按照“四张清单”走访孟大哥,了解到情况后,为其量身定制了50万元的“粮食收购贷”,并根据其经营规模与个人信用为其提供优惠利率,解决了流动资金短缺导致的粮食收购难题。截至目前,该行累计为147户大型粮站、个体收购户发放专属资金5348万元,彻底破解了秋粮收购“紧箍咒”。

(许鑫 郑若祥)

德州中行

成功举办“百场千户”

银企对接会



10月19日,德州中行成功举办“百场千户”银企对接会。省中行普惠金融事业部、该行党委班子成员、普惠金融事业部以及具有融资需求的企业负责人约70人参加。

会议伊始,德州中行党委书记、行长王平致辞,表达了德州分行担当社会责任的信心与决心,提议各位企业家朋友在与省行审批人面对面沟通时打破信息孤岛,畅所欲言,德州中行将为广大小微企业出谋划策,解难题,办实事,促发展。

活动现场采取“一对一”交流洽谈方式,由贷款审批人结合企业需求,现场确定初步授信方案和授信额度,并详细解答企业在贷款过程中的疑虑和困惑,让企业真正享受到“一站式”金融服务。

通过探讨交流,该行拟为39家企业提供授信支持1.9亿元。该行将加强后续工作的过程管理,持续跟踪项目上报,提高审批效率,为中小企业授信审批提高服务质效。德州中行将以此次银企对接会为契机,继续悉心服务民营企业发展,以金融力量全方位助力德州社会经济高质量发展。

(侯焕军)

工行临邑支行

成功为客户挽回3万元

电信诈骗款

10月15日,工行临邑西环路支行收到一份特殊的礼物,客户李女士满怀感激地将一面写着“专业细致 热心周到”的锦旗送到网点主任手中。

原来就在前几日,李女士来到西环路储蓄所办理银行卡销户业务,当客户经理潘经理询问其办理什么业务时,客户吞吞吐吐面露难色,只表示自己要把手中的银行卡销户。虽然客户没有过多解释,但是潘经理凭着高度的敏感性和责任心,还是感觉到了客户的异常。经过耐心询问,客户道出实情,原来李女士上午接到一通知信息核实的电话,并把收到的短信验证码告知了对方,随后发现自己卡上的3万余元不翼而飞,这才发现被骗了,只想快点销户。了解实情后,潘经理一边安抚客户,一边赶紧为客户查找明细。经过一翻仔细查找发现,客户的资金被转入贵金属交易账户,还没有完全转出。于是潘经理立即为客户赎回贵金属,把资金转出。十几分钟的时间,看到自己的3万余元又回到自己的账户上,李女士又惊又喜,握住潘经理的手千恩万谢。

面对层出不穷的金融诈骗,工行临邑支行始终把保障客户资金安全放在首位,通过加强反电信诈骗的学习与演练,提升全员的应急处理能力,练就员工的“火眼金睛”,彰显了为客户高度负责的品牌形象。

(刘天英 刘双双)

□编辑:孙萌萌
□美编:赵秋红