



工行德州分行

# “农耕贷”解农户“燃眉之急”

**财经专刊**



B03

齐鲁晚报

2020年11月20日  
星期五

综合  
/ 合  
/ 财  
/ 经  
/ 资  
/ 讯

□ 编辑：孙萌萌  
□ 美编：赵秋红

“没想到这么快就办理下来了，还以为要好几天，谁知道不到半个小时，关键时刻，多亏了工行‘农耕贷’及时解决了我的燃眉之急。”刚刚尝到甜头的庆云农户王先生难掩兴奋。

王先生是一位勤勤恳恳的农民，家有承包土地170余亩，主要种植玉米和小麦，往年靠及时销售资金流比较充足，但今年受疫情和天气影响，在购买化肥农药等方面出现了资金周转困难的问

题。“农民有需求，银行应帮忙”。正在其一筹莫展之际，工行庆云支行积极响应国家惠农政策，主动联系，通过对其个人及其耕地进行实地走访考察，发现其耕地面积大、销售盈利状况良好等整体趋势，正好符合‘农耕贷’的放款条件，及时送上“农耕贷”，并在第一时间为其办理17.2万元贷款。农户王先生惊喜称道“银行主动送政策，农担公司给予担保，全程手机操作，简单方便，放款还快。”

今年突如其来的疫情打乱了人们的正常生活，也让数字经济大显身手，并已成为社会发展的重要推力。为积极顺应“数字普惠”发展趋势，工行德州分行通过“数据驱动、科技赋能”，解决市场规划和目标客户服务中数据缺失、银企信息不对称等问题，推动全行普惠金融业务高质量可持续发展。

据了解，“农耕贷”是工行与山东农业发展信贷担保有限责任公司联合为符合条件的种粮大户及农业新型经营主体推出的一项线上优惠融资产品，可有效缓解农业经营资金周转难、贷款利息高等问题，区别于传统的线下银担合作业务，“农耕贷”产品实现了手机APP申请准入，全流程线上化操作，贷款秒批秒放。接下来，该行将不断加强宣传力度，进一步完善客户筛选机制，进一步将惠农政策做到实处，切实履行大行担当。

(宋开峰 贾钊)

## 德州农商银行：多措并举提高智慧柜员机替代率

德州农商银行抬头寺支行始终坚持以省联社党委“123456”总体工作思路为指导，以“冬日攻坚”为契机，通过加强员工培训学习、实战操作、经验总结，全面提升智慧柜员机替代率。截止到11月16号，该支行替代率从30%提高到54.87%，较月末提高了24.87个百分点。

一是高度重视，积极整改。通过组织全行工作人员召开研讨大会，支行行长就总行领导意见、目前智慧柜员机使用现状、下一步发展方向进行分析，全行成员就当前智慧柜员机面临的问题、工作困境、解决思路献言献策，最终制定切实可行的方案。同时，该支行积极对接相关部门，力求解决技术

上业务上的各种难题。

二是加强培训，提升能力。利用晨会时间，该行员工积极进行业务的学习和培训，确保熟知操作流程。柜员和大堂经理更是根据客户业务种类的不同，两人一组进行情景演练。夕会之时，员工们对当日遇到的问题及时汇总，群策群力进行解决，以便为客户提供更好的体验，提高服务水平。

三是结合实际，合理分工。根据员工职能及现场实际情况，确定大堂经理为智慧柜员机的主要操作人，运营主管和低柜工作人员在大堂经理缺位的时候做到及时补位，现金管理员及时做好机器的日常维护和清加钞工作。通过对全员合理分工，做到事无巨细、不落死角。

四是积极引导，提高质效。根据到网点的每名客户的需求，大堂经理循循安排，实现智慧柜员机、低柜、高柜的合理分流。同时，到智慧柜员机进行业务办理的客户，大堂经理进行现场解说操作，培养客户自助办理业务意识。让客户自主成为一种习惯，提高客户服务体验。

如今，在德州农商银行抬头寺支行全体员工的共同努力，使用智慧柜员机办理的业务量每天都在提升。通过智慧柜员机办理业务，极大缩短了业务的办理时间，客户获得新的体验和更高的服务效率的同时，该行的业务量也稳步提升，实现了“客户称心、我们欢心”的双赢局面。

平原农商银行

聚焦“三农”

全力支持秋粮收购

为保障辖内农户“三秋”时节增产丰收，平原农商银行积极推进秋粮收购支持工作，备足中、晚“秋粮”收购资金，服务范围延伸至全产业链。

精细化走访对接。该行加强与农业部门沟通协调，掌握秋收工作总体安排和实际进度，提前摸清需求，备足信贷资金，满足粮食收购户收购秋粮等各类信贷需求。成立25支秋收党员服务队，通过电话对接、微信联系、实地走访等方式对辖内134家农业大户、农资生产经营商等进行走访、建档，精准掌握秋收秋种金融服务需求，备足2亿元信贷资金。

推出信贷产品“套餐”。整合“信e贷”“农机无息贷”“家庭亲情贷”“鲁担惠农贷”等产品，根据客户需求特点，针对性匹配信贷产品。目前，该行共发放“三秋”支农贷款1.44亿元，投放农民种子、农药、化肥贷款3767.05万元，农机具贷款1511.12万元、农副产品收购贷款9094.98万元。

保障优质服务。在25家网点开辟秋粮收购贷款“绿色通道”，简化流程手续，提高审批质量和效率；提升服务效率，专人接待、专人办理、限时服务，确保3个工作日内发放贷款，不误农时、不误农事。提供“点对点”提供上门收款服务，在集中性的粮食收购交易市场提供现场收款服务13次。秋粮收购期间，资金结算量大，且收到假币的风险加大。该行通过金融夜校、业务推介等形式，组织集中的反假币、反洗钱、打击非法集资活动20余次，有效提升风险防范意识。

畅通结算渠道。该行利用366个普惠金融服务站，63台ATM、CRS机具、288台农金通、544台POS机，为夏粮收购提供强有力的资金结算渠道。加强线上网点建设，推广以聚合支付、“智e通”为代表的线上结算渠道，满足粮食收购日常结算需求。为57户种粮大户、收粮大户开通网上银行、手机银行、聚合支付等电子产品。

(刘中帅)

## 德州中行：“中银厂房贷”，搭建融资服务新平台

10月30日，山东乐达现代智汇综合物流园1亿元“中银厂房贷”项目在中国银行山东省分行普惠金融事业部通过，标志着“中银厂房贷”信贷产品在德州正式落地。

乐陵市位于黄河三角洲高效生态经济区，是连接山东半岛、京津冀、辐射东北的物流枢纽地带。山东省乐达供应链管理有限公司看中乐陵市独特地理位置，规划建设总投资10亿元，总建筑面积25万平方米的综合物流园项目，打造“供应链一站式服务基地”，为生产企业、商贸企业、物流企业等提供供应链需求服务，该项目已纳入德州市重点项目清单。

为吸引更多的企业入园经

营，解决企业购买厂房的资金需求，中国银行乐陵支行与项目开发商积极对接，利用“中银厂房贷”产品，为投资企业融资，以“工业用房产按揭贷款”方式，解决企业一次性购买资金需求。目前，由开发商向中国银行乐陵支行推荐购买厂房企业名单，该行正逐户对接，对符合条件的客户给予最多1000万元的购房贷款。

为加强对企业中长期信贷支持，满足企业生产经营发展自用厂房购置需求，今年中国银行山东省分行研发“中银厂房贷”信贷产品，推出后受到广大企业用户的欢迎。

“中银厂房贷”是指借款人因生产经营需要，购买(含

市场购买和司法拍卖，下同)自用工业厂房，向中国银行提出申请，并承诺以购买厂房及所附着土地使用权作为抵押担保，以借款人整体经营收入作为还款来源的贷款。贷款金额最高1200万元，贷款企业最长10年，按月还息，从第二年开始分期偿还本金。在购买的厂房具备抵押条件之前，可以通过阶段性担保方式先期取得贷款。

目前，中国新华集团在德州市湖滨北大道打造的“新华慧谷”等项目正在与德州中行对接，德州中行将积极利用“中银厂房贷”产品，搭建入园企业的融资服务平台，为企业投资、经营提供便利。

(李琨)

## 农行德州分行：“强村贷”助力乡村振兴农民致富

2020年11月16日，山东省乐陵市杨安镇前石村，负责农业合作社鹅养殖的老汉张兆明，对记者侃侃而谈：“这2.3万只鹅，按照今年的行情，每只纯收益在150元左右，合计下来，总收益能达到300多万元！”张兆明口中数字一出，记者们无不发出惊叹。

前石村农业合作社正式成立于2017年10月，社员入股土地433.9亩，主要从事糯玉米的种植，糯玉米销售到当地加工户，其中有39.9亩土地租赁给该社理事长从事蛋鹅的养殖。随着去年鹅养殖产业的诞生和今年养殖规模的扩大，合作社资金捉襟见肘。6月份，随着农行乐陵市支行50万元“强村贷”的投放，该合作社资

金形势立即缓解。整个合作社的经营业绩有望登上新台阶。

这个合作社只是农行德州分行依托党建引领，支持农业合作社发展和乡村振兴的一个典型。截至10月末，全行13家支行共纳入“强村贷”范围的66户，金额3541万元。其中审批22户、发放贷款891万元，正在调查的11户、730万元；正在审查的1户、40万元，储备客户31户、1880万元。

据了解，“强村贷”是农行“鲁担惠农贷”的拳头产品，该产品是基于山东省委全面推进村党组织领办合作社工作进程，联合山东省委组织部、山东省农业发展信贷担保有限责任公司创新推出的，通过“地方组织部门推荐、省

农担担保、农行贷款”模式，全面助推村党组织领办合作社发展。

其实，早在2019年11月1日，农行德州分行党委书记、行长田树江就与山东省农担公司总经理陈志祥、省农行三农对公部副总经理刘继明一起到平原县，对党支部领创办土地股份合作社运行情况进行调研，实地考察合作社并召开座谈会，为该项业务的首创奠定了基础。

4月2日，农业银行企业文化部新闻中心副处长姜丹(挂职)及烟台市有关同志到平原县调研基层党组织领办合作社推进情况及农行“强村贷”推广情况，也对该项业务的快速突进发挥积极作用。“强村贷”的亮点在

于组织部对党组织集体经济发展等各项指标进行综合评定，被评为四星级以上的基层党组织的工作能力和在群众中的声誉能转化为担保机构可评定的信用等级，以此作为向金融机构申请贷款的依据。贷款执行基准利率，并按基准利率50%进行财政贴息。”农行德州分行三农对公业务部总经理胡寿勇介绍。

农行德州分行党委书记、行长田树江表示：“‘强村贷’业务集中了党组织、农业产业化和金融三大优势，必将成为我行惠农信贷业务一个新的增长极。目前，我们正和有关部门全力推进，尽快做到全面开花，结出硕果！”

(宫玉河)