



邹城农商银行:

信贷扶持产业链,助力乡村振兴

齐鲁晚报·齐鲁壹点通讯员 王琛

近年来,邹城农商银行围绕农业产业链发展做文章,以信贷产品为支撑,以金融服务为保障,打造“农商行+特色产业龙头企业+上下游客户”的全链条金融服务模式,有效满足了当地食用菌、草莓、木耳等涉农产业需求,助力乡村振兴战略实施,实现了银企农共赢的良好局面。



强化对接重点孵化,扶助产业链“链头”

邹城市蘑菇小镇涵盖食用菌生产、科技研发、精深加工等、冷链物流等产业链条,食用菌累计种植面积1700余万平方米,年产鲜菇30余万吨,产值30多亿元,现有省级、市级龙头企业15家。为助推食用菌产业发展,通过多次召开银企对接会,该行党委班子担任“金融顾问”,深入企业调研,获取产业龙头企业不同发展阶段金融需求,主动提供金融服务,为对接企业制订“一企一策”方案,为广大龙头企业注入了最为关键的资金血液。

友和菌业是一家由邹城市政府招商引资的食用菌生产企业,在企业创始初期该行一举向友和菌业注入资金350万元,扶助该企业赚到了宝贵的第一桶金。随着企业壮大、经营效益提升,该行对该企业的资金支持逐年增加到3700万元,友和菌业的厂房规模由最初的租赁厂房到如今的

75亩现代化厂房,工人由60人增长到280人,生产线由全人工操作升级改造为全自动化流水线生产,销售收入和利润分别增长到1.3亿元和2600万元,从一家默默无闻的作坊式小厂成长为如今的济宁市农业产业化重点龙头企业、省食用菌行业优秀龙头企业、食用菌示范基地,打造了“悦之鲜”品牌,成为世界500强企业中粮食品的特约产品供应商和海底捞火锅的

指定供应商,成为国务院机关管理局的金针菇供应商。

截至目前,邹城农商银行已累计向7户食用菌企业发放专项贷款9000余万元,向200余户食用菌种植农户发放贷款5200余万元,带动了山东友硕生物科技有限公司、济宁利马菌业有限公司、山东福禾菌业有限公司、山东常生源菌业有限公司等重点食用菌企业发展,助力广大菇农发家致富。

政银合作共谋共担,辐射产业链“链条”

邹城市中心店镇是远近闻名的草莓小镇,纳入全国“一村一品”示范村镇名单,目前全镇草莓种植面积1万多亩,年产量4.5万吨。

邹城农商银行积极对接中心店镇政府并签订战略合作协议,由支行行长正式挂职金融副镇长,并抽调优秀客户经理到片区村

庄担任“金融村长”,独家冠名“邹城农商银行杯草莓节”,支持中心店镇草莓生态观光园建设和草莓种植户的各类信贷需求,累计向

150余户草莓种植户发放贷款1300余万元,带动了中心店镇草莓产业规模化和品牌化发展,全力助推草莓产业发展壮大。

创新产品便捷服务,打通产业链“链环”

邹城市石墙镇博文菌业合作社属于村党组织领办合作社,村内居民以土地及资金入股,主要从事白玉木耳种植,年均实现净收入150余万元。近期白玉木耳种植进入了旺季,合作社急需构建新型大棚及购买菌包,但资金不足。该行了解到合作社的资金需求后,联合省农担公司,积极克服疫情带来的不便,快速开辟绿色通道,不到2周的时间便完成了调查、审查、省农担公司提供担保等各项流程,为合作社发放“强村贷”80万元,解了合作社的燃眉之急。

为强化产业链支持力度,邹城农商银行不断完

善信贷产品体系,发布5559999电话申贷专线,开通微信申贷、手机银行申贷等申贷渠道,实行“阳光办贷,限时办结”,通过无纸化办贷精简业务办理环节和信贷资料件数,最大限度缩短业务办理时间,提高办贷效率,深获社会好评。目前,邹城农商银行已向村党组织领办的各类农业合作社投放“强村贷”3户、350万元,与省农担公司合作,由其提供担保发放鲁担惠农贷270余户、1.13亿元,与就业局合作发放财政贴息的创业担保贷1300余户、1.85亿元,为农村产业链发展提供了充足信贷支持。



邹城农商银行: 健全“四张清单” 助力业务发展

齐鲁晚报·齐鲁壹点通讯员 钟琳

邹城农商银行紧紧围绕“增户扩面”工作目标,以“四张清单”为抓手,全面推进智慧营销系统的上线运用,实现贷款营销的广度、深度和精度。截至2月末,该行各项贷款122.46亿元,较年初增加1.24亿元,增幅1.02%。目前已获取“四张清单”客户49.77万户,导入智慧营销系统49.77万户,完成率达100%。

对接健全“四张清单” 做实基础工作

村银共建42万农户基础信息清单。通过党建互联、金融互联、助贫互联和文化互联等方式,积极开展“村银共建,整村授信”工作,获取农户基础信息,健全农户清单,满足农村生产经营资金需求,做好惠农便民服务,助力精准扶贫和乡村振兴。现已获取879个村庄42.67万户农户信息。

三扫五进,建2.65万优质个体工商户信息清单。对服务辖区内的工商经营户和小集市商户逐户进行营销,带上客户经理名片和服务联系卡,摸清商户的经营规模、自有资金状况、信用程度等综合情况,详实登记客户有关信息。确保辖内经营户100%营销维护到位,客户档案登记全覆盖。

银企对接,建1万小微企业客户信息清单。结合“首贷培植”、“金融辅导员”“百行进万企”等活动,班子成员带队走访辖内企业,逐企上门营销建档,并在营销结束后及时将营销结果(客户信息、金融需求、预约情况等)在智慧营销系统中进行记录维护,便于对企业客户进行后期跟进营销。

全员营销,建3.45万城区居民客户信息清单。加大对街道和各小区居民的营销维护工作,深入社区,借助各方面的力量,实现营销维护城区居民信息。

运用“智慧营销”系统 精准对接客户

运用系统,整合资源。运用智慧营销系统,进行系统化筛查,精准性分析,整合客户基础信息,梳理检验,规划辖内客户关系地图,积极推动网点客户领养计划,实行“名单制”管理。

运用系统,精准营销。一方面,该行主管部门定期收集家庭农场、专业合作社、农村种养大户等目标客户信息,导入智慧营销系统,由客户经理主动上门对接,实施精准营销。另一方面,营销人员运用智慧营销系统,对客户进行分类筛选,区分出优质客户、一般客户、潜在客户等,变“撒网式营销”为“精准化营销”。三是巧用产品,粘客获客。在深入调研分析的基础上,根据客户需求量身定制服务产品。针对种养殖大户担保难问题,该行积极与省农担公司对接,推出了“鲁担惠农贷”,极大地降低了客户的融资成本,今年以来,累计发放鲁担惠农贷173户、8053万元,覆盖了春耕备播、禽畜养殖等领域;面向政府机构、医疗机构、企事业单位、军人等一线工作人员量身定制推出“白领贷”“天使贷”“园丁贷”“拥军贷”等消费类贷款产品。今年以来,该行累计发放白领贷、天使贷、园丁贷、拥军贷等消费类贷款1685户、15443万元,为促进和扩大社会消费贡献了金融力量。