



# 践行生态新农村的“美丽”承诺

——齐河农商行“深、专、实”深入践行乡村振兴战略

2019年,齐河农商银行持续延深乡村振兴战略,将精准扶贫、生态宜居、美丽乡村建设深度结合,构建“深、专、实”的全方位支农格局,向着村居更美、村民幸福指数更高的生态农村治理机制发展,本着始终根植农村、坚守阵地的使命,践行“打造乡村生态宜居环境”的金融承诺。



## 聚焦三农主业,“深”耕农村市场

一是全面推行“上网下乡”发展战略,积极推动网点下沉、服务下沉、资金下沉、产品下沉。在线上推行“信e贷”、手机银行、聚合支付等大众产品,着力推行线上金融服务,特别是线上贷款申请更方便、快捷。线下号召全体干部职工走出去,深入基层、深入村庄农户,与农村、农民同劳作、同思考,搜集农业、农民金融缺口信息,按需调配金融资

源。2019年组织各类调研、金融知识下乡、金融宣传260余次,搜集建议26项,落实20项。

二是摸清吃透本土市场。发挥接地气、链条短、本土人才多三大优势,围绕农业供给侧结构性改革和新动能转换,重点加强农村客户、小微企业的信息搜集进行专项营销,不漏掉任何一个有潜藏客户。

三是突出样板村建设。按照整村授信、建设公开的原则送金融服务进村入户。对全县22个样板村农民专业合作社、家庭农场、农业龙头企业等新型农业主体加大金融资源倾斜,优先发展高效蔬菜大棚、果树种植、乡村旅游等项目。借助省联社同省农担公司合作契机,加大鲁担惠农贷投放力度。目前,样板村授信4840万元,发放贷款2799万元。

## 发挥网点优势,“专”注目标客户

一是发挥网点多的优势。全面深入开展“深走访、拓市场、促发展”专题营销活动,客户经理积极与村两委对接,摸清村庄特色产业、种养殖大户、建档立卡贫困户等情况,分类建立客户台账,逐户进行精准对接,明确目标,压实责任,截至目前,已完成全县80%的客户信息采集。

二是与县政府签订乡村振兴战略合作协议,明确对特色旅游小镇的金

融支持,加大规模化草莓园、玫瑰园、农家乐等花卉水果基地项目的金融资源倾斜,使服务更有精准性。通过为样板村颁发牌匾、设立授信申请服务点,公开金融产品、服务承诺等。利用广播、横幅、网点LED等宣传载体对支持新农村建设广泛宣传。目前,悬挂服务公示栏28个,逐户张贴惠农联络牌5000余个,发放宣传折页2000余份。

三是积极发挥该行37名干部员工挂职乡镇金融副镇长和村主任助理的优势作用,积极引导金融资源更好地支持乡村振兴,以创建22个样板村为抓手,牢牢抓住整村授信、全覆盖客户信息工作重点,发挥典型带动和产业引领作用,积极提振乡村振兴。同时以富民生产贷和央行资金产业扶贫贷为支点,撬动产业扶贫,发放扶贫资金3000万元,完成扶贫攻坚目标计划。

## 广辟线上通道,落“实”生态支农

一是加强年轻客户团体的营销。大力宣传支付宝绑定银行卡、微信绑定银行卡的应用,利用手机缴存话费、水电费、学费等加快向农民客户渗透,着力构建互联网金融三农平台。利用巨额让利和优惠让农户深入体验“智e购”购买农药、化肥、种子等必需品,尽情享受便捷、优惠服务。

二是完善产业链扶持。积极响应县内“十百千”工程,即与龙头企业、百家

示范村引领、千个“能人”带同战略,将对农户的单一扶持扩大到上下游客户的一体化扶持。如:围绕大黄乡金针菇养殖,对上游菌种、钢化棚经销商和下游产品加工、销售企业一并调研后给予信贷支持,共扶持鑫味坊、益生园等17个相关企业,形成了集研发、栽培、加工销售、废旧菌包处理一体的完整产业链支持,年产值15亿元,带动2000名农民就业。

三是大力扶持清洁农业。积极支持“种养结合化+生产标准化+生物多样化”集约化农区。围绕“万村千乡工程”和“机电下乡”,开展个人消费贷款,大力支持现代化综合农业机具,落实秸秆还田,支持“粮菌肥”三位一体的园区生产模式,实现生态循环与生产效益的有机提升。目前已扶持农业园区3家,贷款1300万元,另投入农机具贷款275万元,37名农户受益。

