

山东兰陵农商银行:

# 金融助力“油桃村”走上“甜蜜共富路”



图为兰陵农商银行客户经理在吕园村油桃市场帮助桃农装箱。

凌晨三点半,夜色深沉,山东省临沂市兰陵县庄坞镇吕园村一处油桃大棚里却已热闹忙碌起来。桃农们将油桃鲜艳的桃子采摘入筐。同一时空,在吕园村油桃交易市场,灯火通明,车来车往、人头攒动,一筐筐桃子正在过磅、分拣、装车。2500亩桃林,平均亩产5000斤,日交易额800万……这些数字是一个名不见经传的小村庄发展为鲁南地区“油桃之乡”的有力印证。

近年来,吕园村辐射带动周边村庄,大棚油桃栽种形成规模,实现产业化经营格局,成为农民增收致富的特色支柱产业,而这背后,兰陵农商银行的金融服务始终相伴左右。目前,兰陵农商银行共服务油桃种植户、收购商450余人;截至2024年7月末,累计发放支持油桃产业贷款140余户、金额1700余万元;今年以来,为油桃市场提供资金结算服务3000余笔、金额2700余万元。

## “活水”润桃林 大棚里结出致富果

五月中下旬,大棚油桃陆续成熟,李仕动迎来了每年中最为繁忙的时节。凌晨十二点半,他和老伴准时起床来到自家油桃大棚,戴上头灯,背起桃筐,采摘一枚枚个大鲜红的油桃。为什

然而建设一个这样的现代化大棚,动辄八九万元的投入让他们犯了难。

“我们组织‘大挎包’移动金融服务队进油桃大棚实地调研,针对设施农业和棚菜大棚一次性投资较大、涉农主体融资抵押方式单一的实际,向李仕动等有资金需求的桃农推荐了‘大棚权证抵押贷款’。此贷款是针对大棚种植户量身定制的贷款产品,实行风险补偿、财政贴息,支持蔬菜温室大棚新建、扩建、更新改造,以及生产资料购置,解决客户建造大棚一次性投资大、回收期长的难题。”兰陵农商银行层山支行行长李宇介绍。

有了农商银行的金融“活水”,李仕动的扩建计划没了后顾之忧,这几年,他陆续建起了9个温室大棚,油桃种植如火如荼。今年,李仕动又在农商银行贷款19万元,新建温室大棚一处栽植油桃树,只等明年开花结果。

除了“层山油桃”,兰陵县还有“苍山大蒜”“长城辣椒”“庄坞牛蒡”“鸿强种苗”等诸多特色农产品。为服务好县域特色农业及特色产业开发,兰陵农商银行围绕“一村一品”“一乡一特”“一县一业”,不断丰富产品序列,除“大棚权证抵押贷款”,还推出了让农民身份成为真金白银的“新型职业农民贷”,让宅基地等农民现有资产成为抵押融资资本的“宅急贷”,以村党支部领创办合作社为依托向农民社员群体推出的“合作社员贷”等。截至7月末,已累计推出各类特色涉农贷款产品60余种。

## 搭起金融桥 小村庄做大市场

每天凌晨,李仕动的桃园要摘40筐新鲜的油桃送到附近的吕园村油桃交易市场,随着油桃被过磅、装车,李仕动暂时告别这一天的繁忙忙碌。

寂静的乡村凌晨,吕园村油桃交易市场却异常热闹。桃农们将新鲜采摘的桃子送过来交易,过磅、分拣、套袋、装箱、装车,一系列操作过后,随着货车绝尘而去,村庄小油桃走向了大城市。熙熙攘攘的交易市场一侧,吕园村油桃市场服务站内,兰陵农商银行工作人员

敲击计算器的声音噼里啪啦响个不停,油桃交易单据在他们手里翻飞,一串串数字是丰收的符号,也是致富的象征。

“都用点心,把次果挑出来扔掉,一定要保证果子的品质。”郝明辉交代雇工们。当天这批油桃是客户提前预订的,24小时后,郝老板收购的这20000斤新鲜油桃将出现在深圳各大奶茶店。郝明辉一边指挥雇工们给桃子套袋,一边给桃农填写记账单。“我们只需写好重量和单价,一联交给桃农,一联交给服务站,一联自留,至于结算和付款,有农商银行在,我们一概不用操心。”郝明辉口中的服务站就是驻扎在市场上的兰陵农商银行吕园村油桃市场服务站。

“这样的交易单最多时一天有500份,每份有十余张单据,我们全部按码编排,核算数据并核对无误,将每一户桃农的卖桃款准确无误打入其账户。”兰陵农商银行层山支行营销副行长王海超介绍道。50天的油桃采摘期,该市场交易额可达4000余万元。为了便捷式、一站式服务吕园村油桃交易,兰陵农商银行在市场专设一处服务站,配备3名银行职工驻点办公,服务于整个市场的开卡、核算、付款、存款等银行业务,打通乡村振兴金融服务“最后一公里”。

“油桃市场金融服务站”是兰陵农商银行不断提升涉农主体金融服务获得感、覆盖面的典型案例。近年来,兰陵农商银行积极探索便民代理型网点新模式,坚持“轻型化”发展方向,继续前移服务“阵地”,依托社区物业和菜市场服务中心,累计建设代理型网点7处,做好金融服务的同时,着力完善以生活缴费、社保服务、线下代销、电信业务为主要内容的代理化代理服务,实现传统金融业务与便民业务深度融合。同时,不断加强农村金融基础设施建设,构建综合类、普惠类代理服务形式并存的农村金融服务架构,截至7月末,累计建设社区金融综合服务站414处,平均每个乡镇19处。

(陈墨 惠祥臣)



图为兰陵农商银行在吕园村油桃市场设置金融服务站点。



图为兰陵农商银行客户经理到油桃种植大棚实地走访调研。

# 江西玉山农商银行:红色电影送下乡 普惠金融暖民心

为深入践行普惠金融,江西玉山农商银行联合玉山电影公司开展“送影下乡、普惠人心”金融夜校活动,为玉山辖内乡镇送去电影和优质金融

服务,让人民群众在家门口就能享受精彩的视觉“文艺盛宴”和便利的现代金融服务,让乡村的夜晚“有声有色”。

据了解,开展“送影下乡、普惠人心”金融夜校活动,是玉山农商银行践行服务暖心战略,将金融惠民与文化惠民相结合的生动实践,丰富百姓

精神文化生活的同时,打响了离大地最近、与百姓最亲、跟小微最紧的“百姓银行”品牌。

(玉山农商银行)

# 广西融水农商银行:三“心”服务 为养老金融添动力

老吾老,以及人之老。为助力“老有所养”事业,谱写“养老金融”大文章,广西融水农商银行积极发挥地方金融主力军作用,以开展金融标准实施工作方案为切入点,聚焦银发客户,不断强化服务理念、完善服务流程、提升服务效率,用真诚的付出和暖心的服务提高老年客户群体的满意度。

耐心,“急客户之所急”提升适老化服务。“谢谢,太感谢你们了!我的存折密码怎么也想不起来了,是你们耐心地帮我重置密码。我儿子在省外工作,全靠你们,我才取到了钱。”梁爷爷感激地对柜员说道。当天早上,梁爷爷颤颤巍巍地出现在桥头支行的3号柜台前,又焦急又无助。“爷爷,您别着急,什么情况您先和我说。”大堂经理上前耐心地询问情况,当得知客户是忘记密码无法

取款时,考虑客户的特殊情况,大堂经理立即在自助填单机协助客户填好挂失密码申请书并指引他到爱心窗口办理业务。“挂失-重置-取现”,柜台工作人员快速地帮爷爷办理了业务,得到了客户的肯定。在服务中,老年群体遇到的困难更多,融水农商银行不忘初心,为有特殊需求的老年客户优先办理业务,减少等待时间和业务办理时长;针对行动不便或高龄老人提供规范化的上门服务。通过不断提高金融服务水平,以实际行动做好“三尺柜台”的爱心服务。

贴心,防患于未然完善适老化“认知”,“听你们讲什么是电信诈骗,我要谨慎点了”,以后遇到不认识的电话一律不轻信!在“普及金融知识万里行活动”现场,一位大伯听完融水农商银行金融专员的讲解后坚定地说。融水部分乡镇

地处偏远山区,大部分老年客户缺乏识别非法金融的能力,融水农商银行充分发挥基层网点优势,持续关注乡村“留守老人”群体,以基层营业网点为阵地,结合当地系列坡会、民族节日等契机开展金融知识宣讲活动,向老年客户重点讲解防范投资理财骗局、防范电信诈骗等知识,提升老年人金融安全意识,增强“银发族”的防骗能力。

用心,标准化建设打造适老化环境。显眼提示标识、不同高度的老花镜、便民医药箱、零钱包……营业网点内的大小细节,承载着对老年客户满满的关爱。为打造金融适老环境,融水农商银行按照《银行业营业网点无障碍环境建设规范》《广西农村信用社营业网点适老服务规范》等要求,推动辖内营业网点逐步实施适老化改造。从配套硬件设施着

手,设置无障碍通道、爱心窗口、老人爱心专区,目前,全辖15个营业网点建设了符合要求的无障碍通道。另一方面,针对老年客户使用网上银行困难的问题,融水农商银行积极向老年客户推广关爱版手机银行,通过放大图标尺寸及页面字号,为老年客户提供更便捷、更暖心、更科技、更实用的金融服务,帮助他们在信息化、智能化社会发展中感受到更多的获得感、安全感和幸福感,让老年客户也能顺利搭上“数字快车”。

“三心”服务显真情,平凡岗位有温度,融水农商银行的适老服务不仅仅是在营业厅,更延伸至街道、社区和村屯。下一步,融水农商银行将通过打造精细化、多层次养老金融服务体系,让老人真切地感受到“家”的温暖。

(覃嵘 罗玉芳)

# 贵州册亨农商银行:金融助力点燃返乡创业梦想

清晨,走进贵州册亨县丫他镇生态移民安置新区,零零散散的工人开始从家里走到小区里的电子加工坊上班。加工坊的负责人是来自坝茨镇的创业者罗加会,“干过的行业多了,觉得不能这样漂泊一辈子,所以在了解到耳机、数据线这些电子配件的制造技术和市场后我便萌生了回乡创业的想法。”罗加会自2018年开始便离家到都匀开工程车,后到广东从事过物流,又开一段时间的滴滴,多年的外出务工生涯,让他想要回到家乡另谋生路。

“现在的政策好,政府对我的支持力度很大,不仅根据我们厂的生产特点和工人上班方便,为我们选择了安置区内部,还为我们争取到了免租政策。”创业伊始,罗加会就感受到了良好的创业环境与政策。

由于安置新区里有很多带孩子上学的妇女,使得她们每天需早晚接送孩子,无法外出,这让她们大多数时间都闲在家里。电子加工坊的创立,很快便有了第一批员工。

“我们自从搬到安置区后,孩子便跟着到镇里面上学了,由于需要陪伴及辅导孩子学习,我就一直没外出,现在好了,在家门口就能打工,工作又不累,平时还能接送孩子,很好!”对于能让自己在家乡门口就业,来自丫他镇纳岩村的杨昌兰对此十分满意。

“我们是按需生产,只需按照他们的订单来生产加工,产品由他们进行回购,销路是无忧的。”由于加工坊与东莞的某电子科技有限公司签订的有长期的委外加工生产协议,因此机械设备、模具、生产图纸等绝大部分原材料都由公司提供,这为罗加会的加工坊省了很大的开支。

“我唯一资金的时候是对方有时候会让我们压货两个月,这样一来这两个月的工人工资需要由我自己先进行垫付,算下来差不多要8万元,由于册亨农商银行客户经理曾到家里宣传过信贷政策,所以我也经常找他周转。”每逢遇见资金周转不便的时候,罗加会都通过贵州农信黔农云手机APP进行贷款。如今罗加会的加工坊已有效带动就业岗位18个,册亨农商银行累计发放44万元贷款支持其经营周转。

“我希望自己的电子厂将会越办越好,这样我既能实现自己的创业梦,也能够帮助乡亲们一起增收!”面对未来,罗加会无比期待。

近年来,册亨农商银行持续抓实普惠金融,下沉服务,加大对返乡创业客群的信贷支持力度,推出了创业就业贷款、致富通、易贷通等系列贷款产品,强化政银联动,通过政府贴息、人民银行再贷款、利率优惠等方式,最大化满足创业客群合理融资需求,有效降低了融资成本,三年来,发放8000余万元贷款支持400余户群众返乡创业,有效让利160余万元。

(罗世正)

# 河南商水农商银行:在服务实体经济中加快发展步伐

今年以来,河南省商水农商银行坚持金融工作的政治性、人民性,以开展整村授信和网络化营销一体推进存贷款、客户指标、中收指标为抓手,推动服务实体经济和拓展业务融合。截至目前,各项存款余额205.59亿元,较年初上升13.97亿元;各项贷款余额96.85亿元,较年初上升7.65亿元。在全省排名第27名。

扎实推进整村授信和网络化营销。该行结合省行《全面推进“1+2+3+N”全方位金融服务方案暨“整村授信”指导意见》《“整村授信”操作指引》等文件精神,运用好省行标准化产品,加强与乡镇党委、行政村的沟通协调,完善工作流程和通报考核机制。依托CRM系统加大走访、调查力度,逐户逐村建立“基础数据库”,全面营销存贷款、网络金融、贵金属等。截至目前,已签订274份《整村授信合作意向书》,授信1.43户、20.31亿元,授信6591户、7.87亿元。整村授信综合考评位居全省6名。

强化网络金融和客户信息治理管理。该行打造立体的宣传营销体系,引导通过传统线下和公众号、短视频、携带自助设备进村入户等方式广泛宣传手机银行、金燕e付、绑卡三方支付、生活场景等的便捷及优惠措施、开展的绑卡有礼及消费满减等活动、完善个人信息9要素流程及信息完整对获得更好金融服务的重要性等,促进客户开通手机银行、绑卡、用卡、活卡,配

合补充完善客户信息。该行加强适度适时调整策略,下发未动手机银行客户台账,让支行精准营销。每天在工作群通报完成情况。定期不定期召开网络金融、客户信息治理调度会,借鉴、分享先进经验,研判落后原因,制定提升措施,优化考核奖惩。约谈连续落后的支行。并且和信保协调发力,对商超等办理贷款的,根据金燕e付交易情况给予一定的利率优惠。向借款人、担保人营销网络金融,完善借款人、担保人的客户信息。截至6月末,网银各项指标较年初均大幅提升,客户信息完整度较年初增加77.4%,信息治理质量较年初增加0.9%。

继续降本增效奠定发展根基。增收方面:该行一方面积极向监管部门汇报争取政策支持,同时研判存放同业、债券、回购等金融市场利率趋势,择机操作。截至6月末,资金业务收入较同期增加400万元。另一方面做好对贵金属、保险的选品优品,全力满足客户差异化金融需求,加大宣传营销力度,贵金属销售额113.65万元,新拓展保险销售额12.99万元。继续发挥资产管理小组作用,报废达到年限无使用价值固定资产,强化门面管理,按市场化价格招租。在节支方面:继续把费用向支行、向营销倾斜,明确各部门报销费用的项目,严格费用报批手续。细化办公用品、耗材等管理,开源节流。

(娄东波)

# 广东顺德农商银行:260多家网点服务万户老年客户

据悉,广东顺德农商银行已在线下网点设立绿色通道,布放便民箱,提供有温度的陪伴服务。在顺德区域260多家网点均设置至少一个老年客户“爱心专窗”,并为老年客户提供移动填单台、语音叫号器等适老设备,务求让老年客

“办事易、少排队”。至今,顺德农商银行4家网点获评“适老服务示范网点”。2024年1—5月顺德农商银行各网点共协助老年人办理社保卡即时发卡、养老待遇资格认证、城乡居保等事项近2万人次。(顺德农商银行)

# 福建永春农信联社:助力深化集体林权改革

8月6日,全国首创的集体林权改革新形式“绿票”在福建省永春县首发。永春农信联社主动对接县林业主管部门,积极参与制定《永春绿票管理办法》,配合开发“永碳通”小程序,推出专属贷款产品“福林·永绿贷”。发布仪式上,永春农信联社现场为永春绿票项目授信10亿元,并与永春县永绿林产业发展有限公司签订“绿色银行”合作框架协议。

经济和林业产业高质量发展,按实际情况折算成投资份额,制发的收益凭证,分为I类绿票(合作经营类绿票)、II类绿票(林下经济类绿票)、III类绿票(林业碳汇类绿票),具有保值、增值、兑现、融资等性质。

下阶段,永春农信联社将深入践行“绿水青山就是金山银山”理念,进一步提升林业金融资源配置,完善与林农利益联结机制,推动资源变资产、资金变股金、林农变股东,促进资源增长、林农增收。(永春农信联社)

据悉,永春绿票为国有企业事业通过投入资金、技术,专业化运营,提升森林质量和森林空间利用,极大地促进林下