

建行湖南衡阳市分行助力县域特色产业做大做强



“秋意浓，枣飘香。一粒枣，一棵树，一群人，成就一条致富路。”湖南省衡阳市的“祁东酥脆枣”因果实呈倒卵形，皮薄核小、肉质酥脆、甜中带香，曾获衡阳地区“国家地理标志保护产品”，位列“祁东四宝”之一。2023年，全县酥脆枣种植面积达6万余亩，有超过1.4万人从事酥脆枣的种植和相关产业。

近年来，建行湖南衡阳市分行紧盯“祁东酥脆枣”特色产业优势，发挥“三农”金融主力军的作用，逐一建立信贷服务台账，源源不断将金融“活水”精准浇灌在荒山绿林，助力百姓“枣”致富。截至10月末，该行各项贷款余额514.37亿元，较年初净增53.49亿元，其中涉农贷款余额新增7.81亿元。

助农丰收 打造好“钱”景

走进祁东县风石堰镇紫冲村，成片的枣树根深叶茂，一颗颗红黄相间的酥脆枣挂满枝头。种植大户赵存根正忙着为枣树翻土、浇水、施肥，满脸洋溢着丰收的喜悦。

2022年初，赵存根回到家乡干起了酥脆枣种植，他种的酥脆枣光洁白如缎口、脆甜多汁，深受市场欢迎，但由于缺乏流动资金和帮扶人手，经营效益原地踏步，收入状况始终不温不火。酥脆枣一般都是在中秋节前后成熟，易受狂风暴雨等自然灾害侵袭，每亩枣园搭棚成本都在3000元至5000元之间，难以负担高额的成本投入。正当赵存根为“成长烦恼”一筹莫展之际，该行“张富清金融服务突

击队”在整村信息建档走访过程中了解到这一情况，经过深入调研、当场采集信息后，基于赵存根资信状况稳定、群众口碑良好、从事种植意愿强烈的特征和条件，当即为其办理了15万元“种植贷”。

在建行衡阳市分行的贷款支持下，赵存根将种植规模扩大至16亩，聘请周边8位农户帮忙摘枣、选枣、打包发货，展现出蓬勃发展的势头。为确保酥脆枣长得又大又好，赵存根还将大棚设施建设提上日程。“经大棚技术种出的冬枣成熟期能扩展到11月中旬左右，可食率将达97.1%，裂果率将下降到25%，预计每斤可售至20元，收入状况将大为改观。”赵存根介绍道，解决搭建大棚、购买农机机械设施的资金后，枣园成了“聚宝盆”，除去成本，年产值预计达到20万元。

“一亩可脱贫，五亩能致富。”在祁东，像赵存根这种种植酥脆枣的“新农人”还有很多。从效仿种植，再到大面积种植推广，每一个发展阶段都有分行深入田间地头、走村串户，提供“一对一”综合金融服务。今年以来，该行充分运用“裕农致富贷”“裕农种植贷”“抵押快贷”“裕农农商贷”等普惠金融新模式产品，为酥脆枣产业发展提供数字化、智能化、个性化服务，累计为256户酥脆枣种植户发放贷款7500万元，有效解决了种植户的急难愁盼问题。

促企致富 延伸“枣”业链

踏着深秋的脚步，该行工作人员来到衡阳祁东县紫冲村的种植基地，同样枣儿挂满枝头，色泽红润、硕大饱满。但3年前这里是一片废弃地，

稀稀疏疏的枣树也没人管理，村民守着“金山”过着穷日子。后来，村里组建农民专业合作社，并引进了集“种植+销售”为一体的湖南祁东新丰果业有限公司(以下简称“新丰果业”)，以培育酥脆枣经济为核心，带动村民每年人均创收6万余元。

“今年果树管理得好，酥脆枣的产量可以达到亩产3吨半至4吨，再加上今年的酥脆枣行情很好，枣子需求猛增，是个不错的丰收年。”公司负责人曾建新介绍道，创业初期，从300亩土地流转到厂房建设，已投入不少经营成本，为加快枣品种研发繁育、种植推广、枣酒深加工、枣子销售，公司又陆续集中采购了3批自动化机械设备，在流动资金上颇感力不从心。

了解到该公司情况后，建行衡阳市分行结合企业及其负责人的基本信息、经营信息、交易信息等多维度数据，主动对接、收集相关资料，当天就通过线上“商户云贷”为其提供低利率、纯信用贷款60万元；通过支用贷款，新丰果业又增加了3条酥脆枣加工生产线，预计综合年产值将达到120万元。目前，新丰果业已吸纳25名村民就业，带动村民月均增收2000元以上。

截至今年10月末，建行衡阳市分行已累计为14家像新丰果业这样的枣生产加工企业办理各类信贷业务16笔，金额共计450万元。在该行的陪伴下，未枣产业链不断延伸，初加工有鲜枣、干枣等，粗加工有枣夹核桃、枣片等，深加工包括枣酒、枣饮料、枣奶、枣泥等，产品更是远销江浙、福建、广州一带。

(刘志鸿 彭 归)

河南中牟农商银行以驻村金融助理为笔 绘就乡村振兴新画卷

今年以来，面对新时代赋予农商银行的新任务与新使命，中牟农商银行党委积极响应国家乡村振兴战略的号召，立足本地实际，以党建为引领，选派优秀的金融助理深入乡村振兴一线，以金融服务助力乡村全面振兴，打造了一张亮丽的乡村振兴“名片”。

2024年以来，中牟农商银行选派118名金融助理，覆盖辖内460余个乡镇、社区、村组，配合开展整村授信、网格化营销，为4.6万户农户家庭进行了授信。

以党建为引领 推动金融服务下沉

金融是乡村振兴的重要支撑。中牟农商银行党委深入贯彻落实党的二十大精神，中央关于乡村振兴的决策部署，坚守服务“三农”、助力乡村振兴的初心和使命。为更好地满足乡村振兴的多元化金融需求，中牟农商银行通过选派政治素质高、业务能力强的金融助理，深入农村一线，将金融服务

与党建工作紧密结合，为乡村振兴提供全方位的金融支持。

金融助理们不仅是金融服务的提供者，更是党的政策的宣传者、农村发展的推动者。他们深入田间地头，了解农民需求，宣传金融政策，推广金融产品，为农民提供便捷、高效的金融服务。同时，他们还积极参与农村基层党建活动，与村干部、党员群众共同学习党的政策，共同谋划乡村发展大计，形成了“党建引领、金融助力、乡村振兴”的生动局面。2024年以来，共开展334次党建共建活动。

深耕农村市场 精准对接金融需求

要真正服务好“三农”，就必须深入了解农村市场，精准对接农民金融需求。为此，该行金融助理们深入农村一线，开展细致入微的市场调研和需求分析。

今年以来，中牟农商银行已选派数百名金融助理深入农村一线，金融

助理们甘于“沾泥土”、乐于“穿草鞋”、勇于“作奉献”，他们通过与农民面对面交流、实地查看农业生产情况等方式，深入了解农民的金融需求和困难。在此基础上，中牟农商银行不断创新金融产品和服务方式，为农民提供量身定制的金融解决方案。例如，立足县域经济发展，针对生产资金短缺的问题，该行针对性推出了“草莓贷”“万邦园区贷”等特色金融产品；针对农民对金融知识了解不足的问题，该行组织开展了金融知识普及讲座、金融知识进万家等活动，提高了农民的金融素养和风险防范能力。

汇聚组织合力 共绘乡村振兴蓝图

乡村振兴是一项系统工程，需要多方共同努力才能实现。作为根植农村的金融机构，中牟农商银行始终与地方政府和农村居民紧密相连，通过党建搭台、政银合作，汇聚组织合力，共同为乡村振兴贡献力量。

一方面，中牟农商银行积极向地方政府汇报沟通，争取政策支持，为乡村振兴提供更多的金融资源，以“村(组)”“网格”管理为基本单元，批量开展授信，做深、做实、做透农村及社区市场，与辖内行政村(社区)党支部签署党建金融联动合作意向书，实现资源共享、优势互补。另一方面，强化日常管理，乡镇19家支行每月与行政村对接组织开展一场“整村授信”工作推进会或银农座谈会，县城4家支行每月与社区、企事业单位等对接联合组织一场营销活动或商户座谈会，通过“党建+金融”模式，让群众享受到更多实惠。

乡村振兴，大有可为；金融赋能，正当其时。中牟农商银行将全面践行金融的政治性、人民性，传承发扬农信“背包精神”，不断推动金融服务下沉至乡村一线，以驻村金融助理服务为笔，绘就乡村振兴的壮美画卷。

(李梦瑶)

拓展合作边界，网络打造精品。在网络数字化运营良好的基础之上，该行通过对网络内客户基础、服务模式 and 业务结构的充分分析，依托商户、场景业务的全面发展，持续推动特色化、差异化专业品牌打造。近年来，该行全面与政府部门、社区村委开展党建合作，共建新型和谐的政银关系。兴化市市场监督管理局为该行网格员授予诚信义务宣传员工作牌，双方联合开展进商圈活动，向辖区商户宣讲诚信政策。此外该行围绕居民菜篮子民生工程，主动对接城北菜场打造示范点，为城北菜场商户、市场方提供智能化一站式服务，加快“智慧菜场”移动支付场景建设。当前，城北菜场经营商户132户，收单覆盖率达90%。基于城北菜场智慧菜场成功打造经验，该行又在城区9家农贸市场开展营销活动，撬动业务持续增长，流量进一步攀升。

(陶 勇)

江苏沭阳农商银行为老年群体提供便捷金融服务

为进一步优化老年群体的金融服务体验感，为其提供更周全、更贴心的金融服务，江苏沭阳农商银行将社会责任与提供优质的金融服务相结合，不断提升“适老化”支付服务水平。

该行实施厅堂适老化改造，设置老年人、残疾人无障碍通道，设立老年人业务办理绿色通道，设置爱心专柜，大堂经理做到主动问询、主动引导、主动服务，实现优先办理，减少等待时

间。老年客户等待办理业务的过程中，该行指定专人对老年客户提供咨询、协助服务，引导其在智能柜台办理社保卡激活、修改密码等业务；同时在辖内各营业网点设立老年人爱心专座，提供饮用水、便民药箱、雨伞、老花镜等便民物品，不断提升老年人对于金融服务的满意度。

该行延伸服务半径，针对农村留守老人较多、老年人出入银行不方便

等问题，辖内各网点积极践行“以客户为中心的服务理念”，以点带面，不断深化服务内涵，真正促进金融为民办实事。该行通过网格化营销走访、党建共建活动和入户走访等方式，主动联系当地村委和社区，利用移动制卡机等智能设备，为老年客户提供社保卡、金融产品推广等服务。

为提升金融服务质效，该行不断转变服务方式，破解特殊群体办理业

务难题，在风险可控的前提下，对于距离较远、行动不便的老年客户，提供远程服务和上门服务，有效解决老年客户在购买、使用金融产品时遇到的困难。该行用实际行动解决好客户群众金融服务的急难愁盼问题，真正做到业务办理“零距离”，今年以来共计为行动不便的老人上门服务152次。

(胡玲玲)

近日，建行贵阳河滨支行“张富清金融服务队”志愿者们走进贵州长征文化数字艺术馆为来往游客们带来了一场别开生面的金融消保知识宣讲活动，将金融知识与红色文化深度融合，让游客们在追寻红色记忆的同时，为其筑牢金融安全防线。

活动现场，志愿者们通过发放宣传手册等方式，向游客们详细讲解了金融消费者权益保护的相关知识，包括如何防范金融诈骗、如何正确选择金融产品、个人信息保护的重要性等内容。志愿者们还结合实际案例，深入浅出地分析了常见金融诈骗手段的特点及应用办法，如网络诈骗、非法集资等，提醒游客们在旅游过程中要保持警惕，不要轻易相信陌生人的投资理财建议，避免个人财产遭受损失。

为了增加宣传活动的趣味性，志愿者们还设置了金融知识问答环节，游客们踊跃参与，积极回答，现场气氛热烈。工作人员为回答正确的游客送上了精美小礼品，进一步激发了大家学习金融知识的积极性。

此次活动的开展，不仅丰富了游客们在红色旅游基地的参观体验，还增强了他们的金融风险防范意识和自我保护能力。

建行贵阳河滨支行高度重视金融消费者权益保护工作，自获评第三届全国文明单位以来，持续将志愿服务与文明创建相结合，通过多种渠道和形式开展金融知识普及活动，致力于提升广大金融消费者的金融素养，以实际行动践行金融工作的政治性、人民性。近年来，河滨支行走进乡村、社区、校园、企业、商圈累计开展23次线下金融消保宣教活动，群体覆盖老年、学生、农民、小微企业主等，人次2000余人。

(河 滨)

建行湖北十堰武当山支行 助力养牛户“犇”向致富路

“这几年，真的感谢建行对我们夫妻俩的帮助，帮助我们解决资金难题，度过一个又一个困难时刻！”近日，建行湖北十堰武当山支行的客户经理在贷后回访时，家住丹江口市浪河镇代湾村的养殖户高丽拉着客户经理的手连声感谢道。

丹江口市拥有丰富的畜禽养殖资源，占有大片草原和山区地带，是中国优质肉牛生产基地之一。今年32岁的高丽，从四川远嫁丹江口市，她和丈夫在深圳打工时相识相知相恋成为一家人。为了摆脱贫困，2010年2月，两人从深圳返回家乡开始从事养牛业，每天日出而作，日落而息，经营规模逐渐增大，小日子过得一天比一天好。

近两年，受大环境影响，养殖成本增高，市场行情急转直下，资金周转困难。眼看着辛辛苦苦十几年做起来的产业就要功亏一篑，高丽夫妻俩抱着试一试的想法到该支行咨询贷款事宜。

“目前，我家养殖了肉牛100多头，因疫情原因，销量不佳，资金紧张，想维修牛棚、购买饲料等，急需贷款30多万元。”高丽介绍说。

该支行副行长、客户经理经过实地走访、考察，发现高丽夫妻的养殖基地设施简陋，养殖的肉牛一部分关在牛棚，一部分在外面放养，符合建行贷款条件，迅速为其发放农户贷款35万元，解决了他们的燃眉之急。不到一年，高丽夫妻养殖规模从100头扩大到120多头，市场行情好转，销售收入稳步上升。夫妻二人又萌生扩大规模的想法，再次请求建行提供资金支持，该支行再次伸出援助之手，为高丽夫妻提供贷款50万元。

云南洱源农商银行牛街支行： 零币兑换服务为百姓提供便利

初冬的一个早晨，阳光透过树叶的缝隙洒落在云南洱源农商银行牛街支行的门前，给这个平凡的早晨增添了几分暖意。就在这样一个宁静而温暖的时刻，一位步履艰难的老奶奶抱着一大包零钱缓缓走来，小心翼翼地问道：“我这有很多破旧的小额纸币，你们这里可以帮忙兑换一下吗？”牛街支行大堂经理见状，立刻微笑着点头回应：“当然可以，没问题！”

原来，这位老奶奶是附近菜市场的蔬菜摊主，多年来家里积攒了许多零散的小额纸币，因为存放和携带都很不方便，所以一直希望能找家银行兑换。恰好，前不久，牛街支行员工在街面商铺和农贸市场进行了“零钱包”兑换活动和“整治拒收现金行为”的宣传，老奶奶询问了支行工作人员后得知可以兑换，于是今天就带着这些现金来到了网点。

为了尽快完成清点工作，牛街支

『红色旅游消保』宣传活动 建行贵阳河滨支行开展

然而，天有不测风云，去年10月以来，销售市场持续低迷，牛肉价格“大跳水”，此时“出栏”卖牛就是亏钱。2024年7月，眼看建行贷款即将到期，面对“有牛不能卖”的市场行情，高丽夫妻急得团团转，不知如何是好。

“现在牛市价格太低了，我们现在卖的话，一头牛就要亏损五六千，这对于我们来说简直是太难了……”高丽哽咽道。

考虑到高丽夫妻踏踏实实从事肉牛养殖，夫妻双方诚信善良，且目前养殖存栏肉牛160多头，小牛犊20多头，养殖规模较大且情况真实，该支行决定为其办理续贷，然而系统多次出现贷款申请报错，无法办理。

“续贷实在做不了就算了，我回去把这批牛卖了，亏钱也要把贷款还上。”高丽陷入绝望。

看着淳朴无奈的高丽，该支行积极与上级行沟通寻求解决办法，为其申报再融资贷款，客户经理立刻做好资料收集、整理、上报工作。最终，在省、市分行共同努力下，成功为高丽夫妻申请再融资贷款37万元。建行“雪中送炭”让陷入绝境的高丽再次看到了希望。

今年以来，建行武当山支行积极落实上级行服务乡村振兴战略部署，发挥建行助农产品优势，支持辖内种植养殖业。截至11月底，该支行助力农户增收致富贷款1973万元。

下一步，建行武当山支行将继续用好各项助农惠农政策，聚焦地方特色产业，探索新的服务模式，为乡村发展持续注入金融“活水”。

(乐俊锋 方 芳)

行大堂经理也主动上前协助柜员，将那些折角的残损纸币一一整理平整；经过一个多小时的仔细整理和清点，最终共整理清点出328张残损纸币，金额总计2160元。当柜员将兑换好的现金递给老奶奶时，她的脸上露出了难以掩饰的喜悦。她紧紧握着钞票，对该支行工作人员真诚的服务态度竖起了大拇指，并连连道谢：“今天真是给你们添麻烦了，整理这些残币费时又费力，感谢你们不推脱、不懈怠。我也实实在在感受到了洱源农商银行的温暖，给你们银行点赞！”

零钱虽小，却显真情，服务虽小，却显担当。下一步，洱源农商银行将继续坚守“客户至上”的服务理念，不断提高现金支付便利化工作的质量和水平，进一步改善现金使用环境，使金融服务更加贴近百姓生活，温暖民众心田。

(桓 琳)