

金融活水「贷」动乡村振兴

洪洞农商行服务地方经济发展侧记

本报记者 刘文军

作为地方金融主力军,如何更好地服务好地方实体经济、推动乡村振兴?洪洞农商行以“全面授信”为抓手,坚定不移回归本源、做小做优,不断加大信贷投放力度,为各行各业生产经营“输氧造血”。今年以来,该行累计投放4215户、投放贷款180913.78万元,有力支持了县域经济发展。

授信全覆盖 为群众送上“备用金”

为了让群众享受更便捷的金融服务、更优质的金融产品,洪洞农商行在全县范围持续开展“全面授信”工作,加大支农支小、支持实体经济力度,为推进乡村振兴和经济社会发展不断贡献农商行力量。

“大家好!我们是洪洞农商行万安支行的工作人员。今天在这里主要是了解一下大家在生产生活中的情况,同时给各位讲一讲我们农商行的‘全面授信’工作,希望能够帮助到大家。”日前,万安支行在万安镇曹家庄村村委会举行了一场“全面授信”现场会。村民们齐聚一堂,认真听取万安支行副行长张峰的讲解。在热烈的氛围中,有信贷需求的村民获得了授信,村民张小环说:“真是太好了,获得这笔家庭‘备用金’,急用钱的时候,就能够直接使用,非常的方便。”

这是洪洞农商行举办“全面授信”的一个缩影。近年来,该行在全县范围内建立了农户、商户、企业等群体电子资料台账,按旬在各个行政村、街道、市场召开“全面授信”现场会,依托“背靠背评调PC端”“整村授信PAD端”“晋享生活移动端”应用,实施“不漏一户、不漏一人”全覆盖评级授信工作。截至目前,已在辖区15个乡镇的278个行政村、19个“信用街道”召开“全面授信”现场会,让群众得到实实在在的金融支持。

织密大网格 金融服务精准化

如何才能让金融服务在产业发展中靶向施策?洪洞农商行以“网格管理”为主线,对各个行政村、社区、市场、街道进行大摸底,筛选网格内的优质商户、种养大户、致富能手、创业青年等客户群体,逐一建立台账,实现了精准化的金融服务。

“咱们农商行的服务真是太给力了。平时不仅有专门的工作人员上门走访,遇到资金困难,还能及时授信,这次我就获得了10万元的授信。”在洪洞县明姜镇经营家具生意的客户李明高兴地说。他近期出现资金紧张状况,当与包联的客户经理说明情况后,很快获得了授信支持。为了精准服务好群众,洪洞农商行守好网格阵地,持续增强金融综合服务能力。明姜支行客户经理王波说:“平时就要勤走动、勤联系,这样才能了解网格内群众的发展需求,把金融服务及时送到群众身边。”

为了更好地做好信贷工作,洪洞农商行积极与乡镇、农村、社区对接,把各乡镇划分为19个一级网格,匹配行政村和社区划分出490个二级网格,将138名专职网格员、177名金融综合服务站管理员、650名村干部分别全部纳入网格,为网格中的村民、商户、公职人员进行信息采集、需求调查、政策宣讲、评级授信,有效提升了群众满意度,真正打通服务群众“最后一公里”。

网上办业务 方便快捷又实用

“现在办业务方便多了,我通过手机就能够直接在线上申请贷款,这样不仅不耽误时间,还能更好地享受到农商行的服务,真是不错哩!”经营养猪场的王师傅高兴地说。为了养好猪,他和妻子经常是白天黑夜驻扎在猪场,很少能抽出时间出去。自从在村里的微信群里看到洪洞农商行工作人员宣传信贷产品、金融政策后,他就特别留意,把授信、网上申贷等金融知识悄悄记了下来。前不久因为缺少资金,他就按照洪洞农商行的工作人员教的方法在网上提出贷款申请,洪洞农商行的工作人员很快上门服务,为他办理了20万元的授信。

为拓宽信贷渠道、提升群众的体验感,洪洞农商行开发了网上申贷接口,极大地方便群众办理业务。同时,该行还根据各行各业的融资需求和经营特点,创新推出惠薪e贷、创业贷、的哥贷等多款信贷产品。“通过线上申贷,不仅方便了群众,更提升了我们的服务效率。”洪洞农商行相关负责人介绍,通过不断优化工作方式,推动信贷投放工作,该行主动当好支持辖区“三农”发展的金融主力军。

心中有百姓,服务不停步。洪洞农商行通过积极开展“全面授信”,为广大群众提供贴心的金融服务,以强有力的金融力量推进乡村振兴、群众富裕!

农信聚焦

“为你们点赞”

本报记者 潘华玲

事情虽然过去了10多天,李大爷依旧清楚记得那天自己焦急的心情。“太阳晒得我满身是汗,手里提着一袋子硬币走了几个银行都吃了‘闭门羹’,说实话我那时已经完全失望了。”李大爷说,他经营着一家小店,经常收到零钱,积攒了一段时间之后,他打算把硬币存进银行,没想到跑了几家银行都没能存上。正巧他路过侯马农商行营业部,就抱着试一试的心态走进大厅。“大爷,您要办理什么业务?”听到大堂经理刘洋亲切的问候,李大爷赶忙试探性地说明了来意:“姑娘,我这儿有一些硬币,想把这钱存了,能不能办一下?”“大爷,没问题的。”听了刘洋的话,李大爷忐忑的心得到了安慰。刘洋引导李大爷坐到柜台前并递上一杯温水,李大爷露出了开心的笑容。伴随着“哗啦啦……”的声音,硬币被倒在了柜台上。刘洋一枚一枚地数着硬币,专注而又细致。“大爷,你的店在哪呢?”“家里有几个人啊?”在清点硬币过程中,刘洋与李大爷拉起了家常,了解他的生意情况,仿佛她不仅仅是一个银行职员,更像一个可以倾诉的朋友。不一会儿清点工作完成,当定期存单交到李大爷手中时,李大爷激动地说:“姑娘,你们的服务真是太好了,为你们点赞!”

天都会上演。“以客户为中心”的服务理念,在坚持一心一意为群众办实事、办好事的实践中兑现;为客户提供贴心、高效、优质的服务,从三尺柜台延伸到千家万户……“我需要补办社保卡,可是……”近日,杨先生走进侯马农商行路西支行的营业厅,看到他欲言又止的样子,工作人员鼓励他说出自己的诉求。原来是杨先生的妻子因胯骨摔伤行动不便需要治疗,但社保卡却又不慎丢失,影响到治疗期间费用的支付,急需尽快补办。“您放心,我们马上进行上门服务。”在了解到这一特殊情况后,路西支行运营主管火速按照做好特殊客户服务工作的相关要求,当即协同营业人员上门服务办理业务。在拿到新的社保卡后,杨先生深受感动:“之前以为补办社保卡肯定很麻烦,没想到农商行还能上门服务,而且是当天就办了,效率这么高。要是没有你们的帮助,我妻子看病就会耽误了。”

服务化于心,服务送上门……侯马农商行用多样的服务和不变的真诚满足群众个性化的金融需求,真正做到想客户所想、思客户所思、做客户所需,提供了便捷、人性化的服务,构筑起老百姓身边“有温度的银行”,用实际行动向群众交出满意答卷!

大宁农商行 启动百场推介项目

本报讯 为推动普惠金融服务快速发展,大宁农商行近日召开“百场推介项目启动大会”,动员员工上下依托银政、银农、银商“三大平台”,主动下沉一线,举办整村授信现场会、

外出授信现场会、企业座谈会,让广大用户更精准、更直观地了解农商行金融产品、金融政策,加大信贷投放力度,助推信贷转型工作取得实效。(本报记者)

襄汾农商行 举办职工生日座谈会

本报讯 近日,襄汾农商行工会组织开展“齐相聚 谈经验 同成长 共奋进”职工生日座谈会,对大家在工作中的辛勤付出和无私奉献表示感谢。员工们结合全行发展进行建言献策,大家踊跃发言、各抒己见,气氛热烈。其

中,高考取得优异成绩的职工子女代表交流分享了取得优异成绩的经验,让大家受益匪浅。(本报记者)

农信简讯

“把乡亲们的事办好”

——记山西省干部驻村工作模范队员、隰县农商行员工贺东祥

本报记者 潘华玲

烈日炎炎,在隰县黄土镇上庄村,贺东祥依旧开展入户工作,与群众聊家常、摸实情,把群众的家庭情况和面临的难题一一记在工作日志上,一边心里筹划着如何解决。他说:“村民的事就是我们工作努力的方向,我们必须牢记使命,把乡亲们的事办好。”

贺东祥是隰县农商行员工,2017年7月,他积极响应上级号召,来到上庄村成为了一名驻村工作队队员。从那时起,他扎根山乡,踏实工作,默默奉献,赢得了村民的交口称赞,被省人力资源和社会保障厅、省乡村振兴局评为2022年“山西省干部驻村工作模范队员”。

情牵父老乡亲 倾心为民解难

“我家里的事,他比我操心还多,这些年特别感激他。”正在打扫村里道路的60岁村民宋全贵说,他前些年一直过得很难,爱人常年卧病在床,他本人有残疾,两个儿子也相继离世。为了帮扶宋全贵,经过与村委会协商,贺东祥先后帮他办理了低保,并为他争取到村里的保洁工作。有了稳定的收入,宋全贵的心态也发生了变化,他尽自己所能打零工来增加收入。在宋

全贵实现脱贫之后,贺东祥依旧会经常上门与他聊家常,询问他有什么需求。当家里有困难时,贺东祥总会第一时间伸出援手。宋全贵感激地说:“贺东祥就像家人一样!”

曾经的上庄村是典型的贫困村,交通闭塞且离县城较远,村民日常生活多有不便,贺东祥看在眼里,记在心上。“怎样才能方便村民日常生活?在长期入户调研过程中,我萌生出了设立爱心超市的想法,结合上庄村的实际情况向村‘两委’提出具体的方案,并得到了一致认可。”贺东祥说,在向单位申报后,由隰县农商行出资资助建起了爱心超市,服务于村里的老年人、五保户、残疾人等,大大提升了上庄村村民的幸福指数。

忠诚履职尽责 圆满完成任务

“这娃干活踏实,每项工作都做得很出色。尤其是交给他的村级档案工作,整理得井井有条、一目了然。”上庄村党支部书记马计虎介绍,驻村后,贺东祥就进农家倾听村民的呼声和需求,不到一个月,他跑遍了全村的家家户户,尤其是建档立卡贫困户的生产

生活、子女入学、医疗保障、房屋改造,他都逐项记录清楚。

“最开始接受整理档案任务后我也很发愁,但幸好工作队的同事团结协作,才能顺利完成。这么多年来,我一直坚持把档案工作做实做细。”贺东祥说,村级档案整理工作不仅可以提升村干部的工作效率,使他们在办事时有理可依、有据可查,更是给群众带来更为便捷服务的有效工具。

贺东祥指着手边的档案介绍,农村集体土地家庭承包合同直接关系到村民的切身利益;文化活动档案记录着村民精神文明的变化,展示着美好生活的点点滴滴;人员信息档案详细记录着全村人口信息,是开展各项工作的基础……在贺东祥的努力下,上庄村每一项档案都整理得清清楚楚,从入户摸排调查到政策实施,从基础设施修建到村级档案建设等,使上庄村各项工作形成了完整、系统性的工作模式。

贺东祥的工作受到了镇、村领导的一致肯定,得到了群众的普遍赞誉,多次被黄土镇党委评为“优秀驻村工作队队员”。在一页页、一盒盒档案中留下的是贺东祥工作的痕迹,也记录



近日,隰州农商行百人威风锣鼓队在“农商行杯”临汾市第六届运动会篮球比赛开幕式上精彩亮相。队员们身着盛装、神采飞扬,铿锵雄壮的锣鼓声响彻在场馆上空,展现了隰州农信积极向上的良好形象,点燃了赛场的气氛。图为表演现场。

本报记者 摄

尧都农商行东城支行——

授信送进店 助燃“烟火气”

本报记者 潘华玲

张自科的饭店面积不大,但却一直是周边居民最喜欢光顾的地方。临近饭点迎来客流高峰,小店里座无虚席,每个桌上都摆满了各种家常菜:西红柿炒鸡蛋、酸辣土豆丝、家常豆腐……搭配着香味扑鼻的馍馍、金黄透亮的小米粥,大家边吃边谈,品尝美味,满意而去。随即又是一波顾客的光临……这就是张自科“馍馍米汤菜”饭店最日常的景象。

“临汾有好多饭店都叫‘馍馍米汤菜’这个名字,但我这应该是临汾城里最早的。”张自科对前来开展上门服务的尧都农商行东城支行客户经理张瑞博说,他开中式快餐店十多年,与农商行合作了很多年,金融力量是他小店发展的助推器。

张自科笑言:“刚开饭店那会儿,看着别人的饭店是这个菜系、那个菜系的,让人看得眼晕。我觉得倒不如开一个男女老少都喜欢吃家常饭的店。想到很多人都习惯吃馍馍、喝米汤,再配上家常菜,于是我决定开一个这样的饭店。”虽然饭店定位是面向普通老百姓,但对于菜品的种类和口味,张自科却一点也不马虎,他专门考察了很多家饭店,然后再通过和厨师一起试做

精选,最终确定了合适的特色菜单。

“我这类小快餐店,优点是客源稳定,受市场变化冲击小。缺点也比较明显,那就是利润低。这些年本着薄利多销、诚信经营的理念,我留住了很多老客户。这期间经过了几次装修、增加设备,钱不够了都是东城支行第一时间上门为我办理贷款,让我的小店顺顺当当地发展。尤其在疫情期间,我的小店也备受冲击,但幸好有金融力量做后盾。”张自科说,疫情期间,他的饭店营业收入锐减,但依旧需要正常发放人员工资,这让他步履维艰。“东城支行这么多年对我很了解,所以在线上给我办了10万元贷款,这笔资金不仅解了我的燃眉之急,而且为我今年的生意打好了基础。”张自科笑着说。

笔笔资金,是商户发展的动力与源泉;次次赞许,是尧都农商人的收获与感动。尧都农商行东城支行全员深入摊点、商铺派送金融服务,着力破解商户融资难、融资贵、收款繁琐等问题,为城市“烟火气”贡献金融力量。夏日的夜晚,烟火气点燃了城市的生活,也助力张自科的生意蒸蒸日上。

翼城农商行认真贯彻落实党的二十大精神,结合翼城县重点工程、重点项目,以“整村授信”为主要载体,以支农支小为重点目标,积极助力乡村振兴,大力推动社会经济持续增长。

2023年上半年,翼城农商行累计支持樱桃种植7户、金额4119.63万元,小米加工1户、金额30万元,苹果种植32户、金额214.84万元,葡萄种植3户、金额28.5万元,养牛93户、金额1168.54万元,翅果种植1户、金额30万元。支持粮食种植种子领域76.02万元,化肥领域168.18万元,农药领域39.32万元,农膜领域29.56万元,农机领域97.54万元,农田水利设施及建设领域1020.70万元。

“两个强化”打造乡村振兴样板

今年以来,翼城农商行重点抓好“两个三”:一是强化“三新”建设。通过延伸授信新形式、研发信贷新产品、打造互动新平台,采取“线上+现场”的授信方式,利用平板现场授信1319户、金额11931.45万元;研发了园丁贷、优享贷、惠商贷等6个信贷新产

品,其中:园丁贷发放1笔、金额20万元,优享贷发放1笔、金额200万元,惠商贷发放8162笔、金额19875.11万元;并打造出1个互动新平台,发放贷款2087户、金额11547.22万元,全力支持乡村振兴。二是致力“三个全面”建设。全面摸底区域特色产业,全面支持新型农村经营主体,全面提升特色产业兴旺发展,大力支持新型农业主体,共支持绿色家园粮食家庭农场、隆化小米专业合作社等规模以上合作社、家庭农场48个,永利现代农业开发有限公司等规模以上龙头企业9个。

“土地托管”助力县域特色产业

翼城农商行始终把乡村振兴工作作为一项长期性、系统性工程来抓,明确“以客户为中心、以市场为导向”的拓展思路,县城区以“网格化营销”

乡宁农商行关王庙支行——

做创业帮手 酿“甜蜜”事业

本报记者 刘文军

在山西省关峰实业(集团)有限公司的库房内,一盒盒制作好的蜂蜜整齐摆放,空气中弥漫着蜂蜜特有的气味,沁人心脾。看着经过一道道工序加工完成的蜂蜜产品,该公司的总经理王庙发高兴地说:“在社会各界的支持下,公司的发展已经步入正轨。这多亏了乡宁农商行的贷款支持,让我们的‘甜蜜’事业迎来了好前景。”

关峰实业公司成立于2022年4月,坐落在关王庙乡太尔凹村。太尔凹村地理位置较好,有着丰富的山水资源和生态优势,村里历来有养蜂的传统,目前有20余户村民从事蜜蜂养殖。但由于销路不广,产出的蜂蜜卖不上好价钱,导致养蜂没能成一项富民产业。去年,我们几个朋友坐在一块聊天,聊到村里的蜂蜜卖不出好价钱这一窘境。我们便想做些事情,拓宽蜂蜜的销路以增加村民的收入。”王庙发说。

“村民们一般都是在家里自己制作蜂蜜,蜂蜜的品质时好时坏,而且价格不统一,这些都不利于把这一产业做大做强。我们就想把大家的蜂蜜收购回来,统一加工制作,统一标价,统一销售。这样不仅可以把村民的蜂蜜销售出去,还能打出太尔凹村蜂蜜的名气。”抱着这样的想法,王庙发和几个朋友开始在网上查资料,了解制作蜂蜜的生产技术、外出考察市场……在他们的努力下,很快注册了公司,并建起了制作蜂蜜的生产线。

“单打独斗确实不如抱团取暖,我们蜂农尝到了大伙共同发展的甜头了。”太尔凹村60岁的养蜂大户张大爷介绍,他从事养蜂已有20余年的时间,由于产量小、销路窄,养蜂的收益并不高,只能作为农闲时的一项副业。自从关峰实业公司成立后,公司统一经营模式有效提高了蜂蜜价

格,让他对养蜂的信心越来越足。严控质量关,制作好蜂蜜。关峰实业公司在收购蜂蜜时,会对欲收购的蜂蜜采样送往专业机构进行检测,只有符合标准才会收购。“只有我们的蜂蜜品质好了,才能卖出好的价格,才能带动更多的养蜂户。”王庙发说。

作为一家服务“三农”的金融机构,关王庙支行始终关注着辖内群众的金融发展需求。在一次下乡走访中,关王庙支行客户经理张全了解到关峰实业公司急需资金用于蜂蜜收购,经过实地调查后,及时为其提供了金融解决方案,帮其解决了资金难题。“缺资金还是得找农商行,不仅服务好,而且速度快。他们的‘一揽子’方案很有针对性,有效满足了我们的需求。”王庙发说。

在关王庙支行的大力支持下,关峰实业公司充分发挥示范引领作用,通过收购村民的蜂蜜,让太尔凹村和附近村庄的村民坚定了养蜂致富的信心。“王总,公司的蜂蜜主要销往哪里呢?”目前市场还是以县内销售为主,同时还做一些企业的订单。”张全在近日的一次上门服务中,与王庙发聊起了公司的生产销售情况。“我们公司除了生产瓶装的蜂蜜外,还可以按照客户的要求进行生产,满足他们的个性化需求。”王庙发介绍。谈到今后的发展方向,王庙发认为必须做到技术升级、品牌升级,发展蜂产品精深加工,同时开通线上渠道提高销量。“如今我们有了自己的包装和品牌,蜂蜜卖出了好价钱。”王庙发说,公司通过把散户聚在一起走集约化规模发展道路,打出了品牌和名声,蜂蜜的销路畅通了,村民的腰包越来越鼓!

农信故事

本刊邮箱:lrhbnxzk@163.com 本版责编:宋海华 本版校对:韩晓霞

推进“整村授信” 助力县域发展

刘红玉

为载体,农村区域以“整村授信”为抓手,借助“点多面广”优势,依托“晋享贷”线上渠道与平台,抓住翼城县区域内“土地托管”特色农业政策,为“村集体自主经营+全产业链托管”“村集体与种植大户合作经营”两种托管模式搭建专门信贷渠道,开通农户、村集体、合作社、家庭农场的信贷专线。

5月24日,翼城县政府在翼城农商行召开农业托管贷款对接会议,明确指出要为农业托管新建专门贷款产品,贷款流程优化,利率优惠,持续满足农业托管主体;农村集体经济组织、家庭农场、合作社、供销社、龙头企业等在农业生产过程中的耕、种、防、收等全部或者部分作业环节的金融需求。

“三个加强”提升金融服务支撑

一是加强服务型银行建设。该行及

时为县域经济发展排忧解难,切实加强“等不起”的紧迫感、“慢不得”的危机感和“坐不住”的责任感,充分发扬“5+2”“白+黑”的工作作风,全力以赴为客户服好务,提高服务效率。

二是加强农村金融服务体系建设。该行以服务乡村振兴为抓手,提升支农支小支农金融服务,为推动当地经济高质量发展做出应有的贡献。

三是加强“一揽子”金融服务建设。该行客户经理走村入户积极推广手机银行、微信银行,第三方支付等便捷金融业务,为特色产业的推广谋出路;员工深入乡镇进行摸底,全面摸清村情,广泛收取意见,了解村民资金需求,对农户及商户进行综合授信。

农信论坛