

■县域金融先锋榜

扎根红色沃土 谱写拥军新篇

——山东沂南农商行推广“拥军贷”提升拥军优属服务

「薯」光洒在黑土地上 ——农行黑龙江克山县支行全力支持马铃薯产业发展

通讯员 潘明新
记者 吴旋

中国农业银行黑龙江克山县支行坚持以供给侧结构性改革为主线，推进农户互联网融资服务，推动农户贷款批量化、信用化、便捷化发展。今年为马铃薯种植大户发放1500万元专项贷款，助力特色农业发展迎“薯”光。

克山县地处北纬47度，位于三大黑土带之一的松嫩平原腹地，境内土壤以黑钙为主，昼夜温差大，气候冷凉，极其适合马铃薯生长。克山县马铃薯栽培历史悠久，每年种植马铃薯面积稳定在40万亩左右，年产量100万吨。这里生产的马铃薯茎大饱满、薯形整齐、耐储耐运，是育种、鲜食和加工等的首选。2018年克山县马铃薯平均亩产3.5吨，最高单产每亩达到了5.74吨。

为有效提升农业效益和增加农民收入，克山县立足资源优势，大力发展马铃薯产业。以服务“三农”为使命的农行克山县支行抓住当地政府将马铃薯打造为县域经济支柱产业的契机，密切关注县政府农村农业生产会议，及时掌握全县农业种植计划，派出“三农”客户经理深入各乡镇调查核实马铃薯种植面积、品种、销售订单等情况，走访农民专业合作社和种植大户，调查了解其生产资金需求情况，做到精准支持，把信贷资金用在刀刃上。农行克山县支行每年都会安排一定额度的新增信贷计划，以支持规模化经营为首选，全面推广网上信贷业务“惠农e贷”产品，提高贷款效率，让广大农民当天就能获得所需贷款资金。

在支持服务“三农”工作中，农行克山县支行坚决杜绝干好干坏一个样、干多干少一个样的问题，不断改进考核办法，加大信贷考核力度，发挥考核“指挥棒”作用。积极加强对马铃薯产业专项激励考核，将贷款发放、贷后管理和贷款回收情况与客户经理及条线相关人员绩效工资挂钩，出台一系列考核方案，并结合实际情况进行及时调整。

考虑到农业种植生产技术含量不高，受自然条件、市场、国家政策影响较大，产品附加值较低等特点，农行克山县支行在扶持特色农业的过程中，重视信贷支持中的风险防控工作，在严把贷款准入关的同时，完善客户经理入社入户进行实地检查制度，确保业务真实性。此外，做好贷款资金管理，监管贷款资金使用情况，防止贷款被挪用。加强贷后管理，做好定期检查，发现风险信号及时预警，及时化解信贷风险。

曾是一名军人而骄傲。”季福华说。

农产品收购户张杰—— 退伍还能享受好政策

沂南县孙祖镇代庄村退伍军人张杰多年来一直从事农产品收购。这个行业有时压货比较多，需要很多周转资金，一般贷款利率较高，还息压力较大。

了解这一情况后，沂南农商行为张杰发放了16万元“拥军贷”，迅速解决了他的资金难题。张杰用这笔资金收购了很多农副产品，存货充足，行情又好，一年净盈利5万元。

“以前参军保家卫国，如今退伍还能享受好政策，农商行在信贷资金上也给我们这么大的优惠力度，我一定好好干出一番事业。”现在张杰不仅把自己的事业搞得红红火火，还把“拥军贷”推荐给了战友，发动大家一起干事创业。

沂南农商行副行长刘长文说，沂南县是革命老区，是沂蒙革命根据地的中心、沂蒙精神的主要发源地和沂蒙红嫂精神的诞生地。革命战争时期，沂蒙山区有20万人参军入伍，为革命胜利做出了贡献。作为地方性银行，沂南农商行就是要通过“拥军贷”这样的产品，把服务“三农”这一使命和情怀融入到具体实践中去，让信贷拥军续写拥军新篇章。

证这么值钱！也就3天的工夫，沂南农商行就给我办了一个50万元额度的贷款证。这个‘拥军贷’还真是好，1万块钱一天才2元钱多一点的利息，而且我随时都能还，也随时都能贷，不用的时候没有利息，非常适合我们这样有季节性资金周转需求的。”

鞋盒加工户季福华—— 为曾是一名军人而骄傲

沂南县孙祖镇连顶村退伍军人季福华经营鞋盒加工生意，因要购买一批新型设备，急需60万元资金，可他只能拿出30万元。被剩余资金问题难住的季福华，甚至一度想放弃。

沂南农商行的工作人员听说此事后，主动联系季福华，得知他是退伍军人，就详细给他介绍了“拥军贷”。季福华听后，激动地说：“这不就是为我们量身定制的吗？以前虽然也有创业贷款，但这次综合考虑了退伍军人的信誉、创业需求、资金负担等，政策优惠力度很大。让我眼前一亮，重新找回了信心。”

沂南农商行为季福华办理了评级授信，发放了30万元的“拥军贷”。季福华用这笔资金购买了2台新设备，生产力提高20%，年纯收入增加了10万元。

“‘让军人成为全社会尊崇的职业’，我不仅感受到了，也享受到了这一荣耀带来的实惠，我为自己

单，猛然增加到平常的数倍。往年供货商一般都会给经销商一定的期限延迟付款，而那段时间，供货商因为资金周转紧张，要求经销商全部现款交易，否则不给供货。郭峰说：“我当时那个急呀，愁的我几天时间就瘦了十几斤，头发也白了不少。”

郭峰硬着头皮跟亲戚、朋友借了个遍，可还差40多万元。就在他一筹莫展之时，碰巧农商行的客户经理到市场宣传“拥军贷”。得知沂南农商行针对退伍军人这一群体最高能提供50万元的“拥军贷”，而且利率比较低，郭峰赶紧翻出了自己的退伍证，去找沂南农商行客户经理。

郭峰说：“没想到我这个退伍

通讯员 韩小宁 朱永浩

随着社会的发展变化，新时代拥军优属的形式也日益丰富多样。在革命老区山东省沂南县，沂南农商行于2017年推出“拥军贷”，服务辖区内现役军人家属、退役军人或家属，解决其创业、就业、消费等领域信贷资金需求。

截至今年7月末，沂南农商行已为907户军人军属累计发放1.52亿元“拥军贷”。

粮油批发户郭峰—— 没想到退伍证这么值钱

去年年底，沂南县东原商贸城的粮油批发户郭峰手里的订

基层扫描

江苏泗阳农商行为瘫痪老人上门办理业务

通讯员 马悦 郝昂

本报讯 7月24日，江苏泗阳农商行员工来到泗阳县金色家园小区七旬老人高贵方家里，用便携式STM机具为她办理了属于自己的第一张银行卡。

高贵方需要办理银行卡领取补助，但由于瘫痪在家，无法亲自前往网点办卡。得知这一情况，泗阳农商行员工带着新引进的便携式STM机具，来到老人家中，仅用了5分钟就办好了老人的银行卡。同时还开通了免费的短信通知服务，以便老人及时掌握补助下发情况。

况。

便携式STM机具引入了人脸识别、电子凭证等高新技术，不需要填写单据，进行身份比照、勾选信息、输入电子签名即可完成办理。便携式STM功能强大、业务范围广，涵盖生活服务、签约业务、贷款业务、理财业务、银行卡等九大业务类型，办理业务效率高、操作流程简单。

上门办理金融业务，不仅给客户带来更方便、更快捷、更智能的全新感受和体验，也标志着泗阳农商行柜面转型发展迈出了一大步。

农行湖北安陆市支行推进普惠金融工作

通讯员 李勇

本报讯 中国农业银行湖北安陆市支行推进普惠金融工作，加大普惠金融领域贷款投放力度。截至6月30日，该行普惠金融领域贷款余额1.98亿元，比年初净增5216万元，占年计划129%。

农行安陆市支行加强对员工的政策传导，宣讲开展普惠金融业务的重要意义，引导全行员工从不想做、不会做变为主动做、创新做。

该行选派能力强、素质高、有责任心的人员从事普惠

金融业务，成立涵盖客户部、个贷中心、农户中心客户经理及各网点主要负责人的普惠金融营销服务团队。同时，进村入户、深入企业，对客户金融需求等情况开展调查，从中筛选、确定贷款对象，宣传推介普惠金融政策，介绍农行贷款产品的优势和特点，有效对接客户需求。

此外，健全完善普惠金融业务考核激励机制，在上级行考核基础上进一步加大奖罚力度，加大对普惠金融贷款增量计价份额，充分调动员工的营销积极性和主动性。

河北围场农商行精准服务贫困户

通讯员 于洁

本报讯 河北围场农商行发挥金融加速脱贫能效，全力支持围场满族蒙古族自治县脱贫攻坚。截至6月末，该行发放涉农贷款余额39.46亿元。

围场农商行将“双基”农村信用工程与金融扶贫工作有机结合，为建档立卡贫困户建立精准扶贫金融服务档案，实行“一户一档”，为建档立卡贫困户进行信用等级评定。截至6月末，为2332户建档立卡贫困户发放1.79亿元贷款，精准解决建档立卡贫困户资金需求。

同时，根据围场县域特点及贫困户的资金需求，该行不断创新金融产品，改善服务水平，推广“致富宝”特色产品，继续坚持“5万元以下、3年期以内、免担保抵押、基准利率发放、财政贴息”优惠政策。截至6月末，共为1096户发放“致富宝”，金额4336.84万元。

问、驻企客户经理制度，为每一位企业客户指定专职金融顾问，实现一对一服务。该社还借助“普惠型小微企业营销中心”及“个人类贷款营销中心”专业化平台，为区域民营小微、个体工商户、小微企业主等客户提供经营周转、项目融资、线上金融等“一揽子”金融服务。坚持优先服务优质民营企业、优先支持重点行业、优先帮扶临时困难企业，以实际行动助力小微企业和民营企业快速发展。

陕西宝鸡金台区农信社支持民企发展

通讯员 王永辉 赵宝利

本报讯 陕西宝鸡金台区农信社持续深化体制机制改革创新，优化产品和服务，支持民营经济发展。截至目前，贷款投放较年初增加5.7亿元。

金台区农信社合理调整辖内网点各类贷款产品审批权限，提高贷款审批效率，最大限度满足不同客户的融资需求，并通过名单制精准营销和网格化区域管理，发扬“背包银行”传统，全面推行金融顾

问、驻企客户经理制度，为每一位企业客户指定专职金融顾问，实现一对一服务。

该社还借助“普惠型小微企业营销中心”及“个人类贷款营销中心”专业化平台，为区域民营小微、个体工商户、小微企业主等客户提供经营周转、项目融资、线上金融等“一揽子”金融服务。坚持优先服务优质民营企业、优先支持重点行业、优先帮扶临时困难企业，以实际行动助力小微企业和民营企业快速发展。



农行福建漳浦县支行制定漳浦台湾农民创业园金融服务方案，通过壮大服务团队、加大走访调查、创新融资方式、优化贷款流程、拓展服务渠道等，全力提升创业园金融服务水平。

图为该行工作人员实地察看台农菠萝地生产种植情况，了解融资需求。

通讯员 黄雅萍摄

给了资金还送技术

——农行四川广安市广安区支行扶持种养业助农致富

通讯员 李华

中国农业银行四川广安市广安区支行把支持农户发展种养业，助农致富作为服务“三农”的重点来抓。近3年来，农行广安区支行累计投放3亿元个人涉农贷款，其中今年为种养业投放1000余万元“惠农e贷”贷款，惠及43农户。

早上6点，广安市前锋区观阁镇合福村的野猪驯养基地内，负责人刘云亮就开始了一天的忙碌。一些野猪在山坡上跑得欢，还有一些陆陆续续从树林里钻出来。有成年野猪，也有几个月大的猪仔。刘云亮看到有野猪进入喂食区，迅速拿出青草、玉米、白菜投向它们。

今年34岁的刘云亮是吉林长春人，高中毕业后一直在广州打工，凭着踏实肯干，成为一家办公设备公司的销售经理。2009年，刘云亮结婚成家。当他了解

到妻子的家乡——广安市近年来经济发展迅速时，便萌生了去创业的想法。

想法得到了妻子的支持，2015年，刘云亮义无反顾地踏上了创业的道路，来到前锋区。

一次，刘云亮看到电视上播放养殖野猪的专题片，“野猪肉市场价一般是在每斤40元至50元，比普通猪肉贵了好几倍。”受此启发，刘云亮决定养殖野猪。

由于缺乏养殖经验，刚开始时刘云亮常去养殖大户那里“取经”。他还积极参加镇里、村里组织的养殖业务培训，去书店购买专业书籍，并去兽医家做客，了解如何进行养殖防疫。

经过仔细观察，刘云亮将野猪养殖基地落在了合福村。在他看来，合福村地势较高，撂荒地多，适合野猪自由活动。

从修建圈舍开始，刘云亮就将家安在了养殖基地，他与工人一起将自己承包下来的100余亩荒

坡地用铁丝网分隔成几个区域，以便将不同大小的野猪圈养在不同区域，从而最大限度地保持野猪的野外生活环境，提升野猪肉质。

2018年1月，刘云亮从遂宁市购进第一批野猪11头，投放到基地。

“无论天晴还是下雨，我每天都会准时准点来基地，清洗猪舍、煮猪食、喂猪。”刘云亮说，创业之路并非一帆风顺，去年4月，基地里第一批100余头猪仔出生，因为缺乏养殖技术和实践经验，不到一周就死了60多头，“当时，我的心都凉了，家人都劝我放弃养殖，说早点把剩余的野猪卖了还能减少一些损失。但我就是不想服输，不想就这样草率地放弃自己的创业梦想。”

“这时，农行广安区支行上门进行惠农贷款调查，很快就给我解决了20万元贷款问题。资金有了着落，我就能继续养猪了。没过多久，农行广安区支行又帮我

请来养猪专家、畜牧局技术人员，到养殖基地查找猪仔死亡原因，提出解决措施。”刘云亮说。

最终，刘云亮找到了原因。猪仔刚出生时，他没有及时用药不说，养殖基地的消毒措施也没做到位。刘云亮认真总结教训，在加强对养殖基地消毒的同时，不断查阅专业书籍，更加努力地学习科学养殖技术。

功夫不负有心人，刘云亮终于研究出一套喂养、管理、驯化野猪的方法，大大提高了野猪成活率。如今，刘云亮的野猪养殖规模已达到240头。

“到目前为止，我还没有收回成本，但是我有信心。”刘云亮说，他每天都要把野猪从圈舍里赶出来，让它们到基地的山坡上觅食——吃野草野果子、喝山泉水，还给它们喂玉米等粮食，“今年底，预计养殖基地可出栏150头野猪，能见到部分效益，争取3年后全部见效。”