

乡里通送服务 特色贷富山村

——福建安溪农商行发挥地缘亲缘优势支持地方发展

记者 黄长秋
通讯员 林艺环

福建安溪农商行充分发挥点多面广、地缘亲缘优势，履行农村金融、普惠金融、民生金融责任，推动金融向“小而美”发展，着力当好县域金融的主力军。

当好支农支小的排头兵

安溪农商行咬定“农”“小”不放松，扎根县域不动摇，在“普”上深耕，在“惠”上发力，在“网”上突破，着力打造“普惠金融安溪模式”。

截至2021年3月末，安溪农商行各项贷款余额142.48亿元，其中农户贷款余额130.43亿元，占比91.54%，普惠型小微企业贷款余额30.49亿元，占比21.4%。安溪农商行发放了全县32%以上的涉农贷款，55%以上的农户贷款和99%以上的扶贫小额贷款。

安溪农商行全力以赴落实“六稳”“六保”工作，主动开展“亿元减费大让利”活动，对农户、个体工商户、小微企业等实行利率优惠。2020年以来，累计投放支农再贷款4亿元、支小再贷款20.6亿元；办理纾困贷款1.18亿元、延期还本付息贷款4.7亿元；通过“金服云”平台关注企业628家，授信452家、金额3.81亿元，放款448家、金额3.53亿元，“金服云”平台关注企业数、授信户数、放款笔数均居福建省农信系统第四。

安溪农商行建立起“五个半天”下乡工作机制，致力于推动客户经理“走出去”，在走村串户中了解市场、对接需求，把服务送到家。推行“党建+金融助理+多社融合”模式，在乡村布设金融助理驻村办公室，择优选派员工驻点提供现场服务。截至目前，已实现金融助理驻村办公室村居全覆盖，向全县24个乡镇派驻133名金融助理，培育和锻造村居百事通、群众关系通、客户需求通的“乡里通”信贷服务文化。

当好产业振兴的主力军

安溪农商行结合本地产业实际，打造独具地方特色的信贷产品，满足涉农主体及小微企业的融资需求，助力“一叶飘香”和“一藤传承”。

茶产业是安溪最大的特色产业，2020年涉茶总产值达250亿元。安溪农商行围绕安溪支柱茶产业，推出“茶金农”供应链产品，精准对接茶产业生产-供应-销售全流程资金需求，每年投向茶产业的贷款达20亿元。截至目前，涉茶信贷总额达45亿元，累计发放涉茶无还本续贷业务2亿元。

安溪农商行结合安溪工艺品年产值超百亿元的实际，针对藤铁工艺从业者、电商从业者，量身打造“藤飞贷”“电商贷”等产品，助力打造“世界藤铁工艺之都”。截至目前，存量“藤飞贷”贷款金额超1.34亿元，存量“电商贷”贷款金额近1亿元。2020年以来，安溪农商行在福建省乡村振兴特色小镇——安溪尚卿乡新增贷款投放近1.8亿元。

当好益农助农的先行者

安溪农商行牢固树立新发展理念，不断丰富服务渠道、服务产品和服务方式、建设信用环境，为农村地区引入源源不断的金融活水。

安溪农商行在辖内各乡镇、村居布设近200台存取款一体机、移动柜员机、硬纸币兑换机、回单机等各类自助机具，大力拓展手机银行、福农e付等支付工具，构建起广覆盖、多渠道的现代农村支付体系。截至2021年3月末，安溪农商行电子交易占比98.32%，位居全省农信系统第八、泉州农信系统第一；手机银行用户35.57万户，客户覆盖率35.09%；扫码收单商户2.58万户，交易总金额14.18亿元；累计拓展11类“智慧医疗”“智慧停车”等智慧场景应用，推动“居民生活+金融服务”场景化建设。

安溪农商行开发了“富村贷”“富民贷”“全额贷”“民宿贷”“美食贷”等乡村振兴系列产品，同时全面梳理县域农村资产要素，依托农村资产要素，整合构建包括支柱产业要素、特色产业要素、民生金融要素、人才要素以及绿色金融要素的五大业务体系，初步形成“村级资产”融资业务体系，为“多社融合”提供更加全面的金融产品和服务。

安溪农商行对县域存量信用乡镇、信用村（社区）进行重新评定，共评定9个信用乡镇、231个信用村（社区），进一步夯实农村信用体系建设。截至2021年3月末，安溪农商行不良贷款占比0.73%，实现不良“双降”，资产质量始终稳中向好。

在福建农信资产总额突破1万亿元暨存款总额突破8000亿元的重要时刻，安溪农商行将持续自我加压、自我挖潜，着力打造“标杆”“普惠”“精品”“安全”的现代金融机构，担当县域金融的主力军。

张启金的小龙虾越养越俏

记者 韩涛
通讯员 李华 朱翌

眼下正是小龙虾上市季，四川省广安市广安区东岳乡丰都村的张启金夫妇正在养殖基地，带领工人进行捕捞、分拣、过秤。忙碌中，张启金笑着说：“没想到在家门口就能创业，收入还比打工强多了，是农业银行圆了我的创业梦。”

2017年，在广东省打工的张启金看到当地小龙虾消费火爆，便多次前往外地进行技术考察和市场调研，坚定了回乡养殖小龙虾的决心。然而土地租赁、田地改造、虾苗购买……大笔开销远远超过了他打工攒下的积蓄。中国农业银行四川广安市广安区支行客户经理了解情况后，立即开展贷前调研，及时为他提供了30万元“惠农e贷”贷款产品。

有了资金支持，张启金夫妇在村里租下并且改造了100亩水田和鱼塘，进行设备采购、育肥养殖、水质管理。在夫妻俩的精心养殖下，当年的养殖纯收入达6万余元。

尝到创业甜头的张启金有了更高目标——带着乡亲们一起奔小康。今年，夫妻俩准备扩大养殖规模，实施生态稻虾共养的循环农业模式。一边要支付改造项目的建设费用和土地租赁费用，一

边要抢购虾苗、饲料，又是一大笔开支。此时，他再次抱着试一试的态度，联系了农行广安区支行客户经理。从申请到放款，仅用3天，30万元贷款就到了账。

如今，张启金的稻虾连作养殖基地规模已突破500亩，预计今年基地的小龙虾产量可达3万斤、产值40万元。基地吸纳了村里15户脱贫户务工，户均年增收4000元以上；为周边10多户村民提供了岗位，月收入2000元以上。他还为周边农户提供虾苗、免费技术指导、帮助销售，实现增收致富。他常说，农业银行真是农民的贴心银行，帮了他的大忙，没有农业银行的强大后盾支持就没有他今天的事业，“如今国家全面推进乡村振兴，我也要加把力，和乡亲们一起把家乡建得更富更美”。

在广安，和张启金一样得到农行支持的农户还有很多。近两年来，农行广安区支行积极开展“一乡一品”特色建设，通过推广线上服务，不断提高城乡居民特别是农村地区客户金融服务易得性。截至今年5月底，农行广安区支行涉农贷款余额达23.43亿元，比年初增加3.87亿元，支持特色农业占总额的50%。其中，农户个人贷款余额1亿余元，比年初增加2000余万元。

江苏宜兴农商行专项竞赛促业绩提升

近来，江苏宜兴农商行把省联社组织开展的“深入推进扩面强基 全力服务乡村振兴”专项竞赛活动与提升自身业务水平有机结合，联动部署，推动客户走访和金融服务工作取得了阶段性成效。截至4月末，宜兴农商行各项贷款较年初净增32.9亿元，增幅7.3%；贷款客户总数较年初净增3414户，增幅11.9%，其中个人贷款客户数较年初净增3204户，增幅12.1%；对公信贷客户数较年初净增210户，增幅9.3%。

宜兴农商行从总行党委班子、中层干部、全体员工层面进行动员部署，分解竞赛指标。召开月度工作例会以及

每周集中学习会，对工作开展慢、走访实效差的单位和个人，由分管领导进行提醒约谈，督查促进。同时，构建支行与部室的首问负责制，搭建业务骨干定期交流平台，打造专业精干营销铁军。

宜兴农商行通过强化科技支撑、致力网格营销，确保本次竞赛任务覆盖全市1.2万家企业、2397户家庭农场、5.39万户个体工商户、206个行政村。针对不同客户群体，分别开发“紫砂贷”“种养E贷”“工商E贷”“整厂E贷”“公务E贷”“三治惠民贷”等产品，有效满足广大客户小额、高频的融资需求。

宜兴农商行党委班子积极与宜兴

市委、市政府汇报对接，全力推进“党建引领乡村振兴金融惠民”行动如期启动，夯实农商行党组织和村（社区）党组织的合作机制，以村委会普惠金融联络人为纽带，落实“整村授信”工程，有效增强受访农户金融服务可得性。

作为地方金融主力军，宜兴农商行以竞赛活动为契机，主动承担社会责任，从资金投放到服务提升，从渠道拓展到产品更新，不断提升金融服务覆盖面和便利度，着力打造“让政府放心的责任银行、让百姓暖心的本土银行”，践行“扎根县域，服务三农”的使命担当。

（崔小斌）



河北涉县农村商业银行

