全市农商银行

加强“农村基层党组织建设”金融支持

为贯彻落实省联社和市委市政府加大对“加强农村基层党组织建设”工作队支持力度的工作要求，全市农商银行“快速对接”“快出方案”“快捷服务”，全面做好“加强农村基层党组织建设”工作队金融支持，合力提升“三农”工作质效，积极助力乡村振兴。截至目前，全市农商银行已第一时间完成“工作队”对接工作，实现214个帮扶村对接全覆盖。

“快速”分层对接，了解金融需求

全市农商银行高度重视“工作队”金融支持工作，迅速行动，快速分层对接。第一时间开展市级层面对接。济宁审计中心党委书记第一时间对接派驻济宁“工作队”总联络员负责人和市级联系人员，面谈听取“工作队”金融服务需求，探讨合作推进措施，做好针对性金融服务。强化县级层面对接。辖内11家农商银行及时对接县级工作总队，主动与工作队“接对子”，及时掌握“工作队”帮扶村清单，了解“工作队”金融支持需要，密切日常联系。做实基层服务。各支行积极对接“工作队”各镇街小队，选派客户经理挂职村委金融助理，具体对接帮扶村工作组，实行驻点办公制度，到帮扶村驻点办公服务，及时为帮扶村提供一揽子金融产品和服务。

“快速”制订方案，明确扶持政策

结合对接情况，省联社济宁审计中心第一时间制定全市农商银行“工作队”金融支持方案，明确了信贷扶持政策，同时指导各农商银行制定了细化方案。加大信贷支持。重点加大对帮扶村农民专业合作社、家庭农场、种养殖大户等农村新型经营主体的贷款支持，不断促进帮扶村“产业振兴”。降低融资成本。充分运用现行财政贴息、免担保费等政策，大力投放政策性惠农信贷产品，推动帮扶村涉农主体融资成本持续降低，积极解决“三农”融资贵问题。丰富担保方式。根据贷款额度不同，优先在帮扶村灵活运用纯信用、家庭成员担保、省农担公司担保、市创业担保基金担保等担保模式，拓宽农村土地承包经营权、农民住房财产权、仓储粮食经济作物、农机设备等无形资产、动产抵质押担保范围，积极解决“三农”融资担保难问题。

“快速”精准服务，支持重点群体

全市农商银行认真落实“便捷获得信贷”要求，围绕支持重点主体，大力简化办贷手续，缩短办贷流程，在帮扶村大力推行“线上+线下”快捷办贷模式。线上贷款产品客户自助申请、5分钟放款，线下贷款产品办贷时间3–5个工作日，真正实现了快捷服务。重点支持村委领办专业合作社。面向村级党组织领办的合作社，重点推介“强村贷”，加大信贷支持，帮助村委领办专业合作社发展壮大，强化村级党组织的基层堡垒作用。积极支持新型农业主体。全面掌握村庄内的种养殖大户、专业合作社、家庭农场等各类新型农业经营主体的融资需求，充分运用“鲁担惠农贷”“创业担保贷”“乡村好青年贷款”“先锋模范贷”“拥军贷”“农村承包土地经营权抵押贷”“大棚贷”“农机贷”等贷款产品，持续加大信贷支持。积极支持致富带头人、村两委成员。针对致富带头人、村两委成员，大力推介“家庭亲情贷”，解决好帮扶村“贷款难、担保难”问题。广泛普惠金融。加强“工作队”沟通配合，优先对帮扶村开展“整村授信”，提高帮扶村的授信覆盖面和信贷可得性；在帮扶村建立完善普惠金融服务站，积极做好“工作队”帮扶资金、村集体经济账户结算工作，向村民无偿提供存取款、代收代缴水电费、惠农补贴代发等各类金融服务，广泛向帮扶村普及国家惠民政策、金融知识。 通讯员 魏高起

汶上农商银行

“送服务到北京”提升信贷工作质效

“美不美家乡水，亲不亲故乡人，特别谢谢你们，疫情期间还冒着严寒不远千里从汶上老家到北京来帮助我们，遇到你们就像遇到亲人一样！”张先生激动地对汶上农商银行工作人员连声道谢。

张先生是汶上县次邱镇人，几年前到北京务工从事电信行业，今年承接了一个电信工程项目，资金一时周转不开，希望得到信贷资金支持。但由于受户籍限制，难以有效的获取当地金融机构的贷款扶持，电话咨询汶上县辖内多家银行机构，都以“路途远、考察难”等原因被拒绝。汶上农商银行工作人员得知情况后，第一时间与张先生取得了联系，对接具体需求，同时了解到不只张先生有这个困扰，同在北京从事电信行业的10多名汶上老乡都有资金需求，了解到这一情况后，汶上农商银行决定“送贷”上门。

该行工作人员一行4人远赴北京，携带各项办贷资料以及移动智慧柜员机等机具，利用两天时间行驶2000多公里，共为11名汶上老乡办理了1580万元贷款，用实际行动践行了农商人的初心使命。“原来回老家办贷款，光车票钱就要花近两千元，并且至少要耽误一周的时间，现在好了，路费、时间省了不说，贷款利息还有优惠，还是咱农商银行服务暖心啊！”办理完贷款的李大哥激动地感叹道。

此次送贷上门，彰显了该行“坚持以客户为中心”的服务理念，不仅提升了农商银行的品牌形象，更是该行主动寻找客户、多渠道营销业务的具体实践，为助推农商银行实现高质量发展奠定了坚实基础。 通讯员 王慧

金乡农商银行

党建共建助力地方经济发展

今年以来，金乡农商银行将党的基础建设与业务发展紧密结合，用党建共建有效拓宽了获客渠道，在彼此深度合作、优势互补、互惠共赢中，不断为辖区群众办实事、办好事，取得可喜成绩。

银企“手拉手”，业务同促进。金乡农商银行是在与金乡县烟草公司开展党建共建中，了解到该公司自上线“云POS”收银管理系统后，迫切需要和一家地方金融机构开展合作，以改进其线上收款结算模式，提升运营效率。该行便立即成立研发专班，针对县烟草公司金融需求，主动对接第三方科技公司，将“云POS”收银系统与农商银行的扫码支付系统实现融合，成功将“扫码付”接入烟草零售商户“云POS”收银管理系统。商家在销售商品时，可使用“云POS”上的扫码支付功能，用扫码枪扫描客户手机付款码完成收款，这一功能改进，极大提升了商家与客户的支付体验，受到一致好评。目前，已为服务辖内354家烟草零售商开通了此项服务。

银政“背靠背”，产品同创新。在党建共建中，该行与政府职能部门开展结对共建，持续深化双方渠道合作和优势资源整合，实现金融服务与政府职能的深度融合，创新推出新型惠民、利民、便民的信贷产品，联合县商务局推广电子商务平台贷款、联合物流园区推广仓储配资贷款、联合县人社局推广小额创业担保贷款、联合省农担推广鲁担惠农贷贷款等，有效激发下岗失业人员、高校毕业生、返乡农民工等扎根农村、反哺农业的再就业和创业热情，变“输血”为“造血”，实现政府、银行和客户的多方共赢。目前，已投放创业担保贷款821户，金额约1.16亿元，发放鲁担惠农贷贷款79户，金额5131万元。积极协调县委县政府，正式发文任命13名支行行长为挂职金融副镇长，利用金融专业特长，架设业务合作桥梁。

银医“肩并肩”，服务同延伸。积极承担社会责任，主动关爱乡村、社区留守老人和儿童，一直是金乡农商银行所坚定的服务理念。在党建共建中，金乡农商银行对接金乡县宏大医院，由该行党员、青年员工与宏大医院医护人员组成“爱心服务队”开展“进社区、公益行”社会志愿服务，并向他们普及“真假币识别”“远离非法集资”“防范金融诈骗”等金融知识，引导群众树立良好的投资理念，强化风险防范意识，并为他们现场解疑答惑、受理服务。目前，已联合开展活动12次，累计为650多位社区老人提供义诊，活动发放金融知识宣传折页1000余份。

银村“心贴心”，发展同振兴。金乡农商银行积极践行普惠金融政策，以银村党建共建为依托，以开展“整村授信”为抓手，全力打通金融服务“最后一公里”，多渠道、全方位助推乡村农业产业振兴。该行充分发挥基层党组织作用，实施“银行村委”“银行社区”支部结对共建，采集村民、社区居民服务需求，普及金融知识，对农户、养殖户、个体商户、专业合作社、涉农小微企业等实施建档帮扶，受到了辖区群众的广泛称赞。目前，该行已与辖区32个村委、社区完成支部结对共建，对258个村庄实施了整村授信，采集需求信息2.24万户，授信金额6.28亿元，帮助农民平均每亩增产增收约2000余元。 通讯员 陈文聪 周烁

微山农商银行：金融服务引来“金凤凰”

隆冬时节，北方很多地方已银装素裹、呵气成霜，走进微山县南阳镇王苏白村的网红直播间却是一片生机盎然，一幅网红直播的斑斓画卷在眼前徐徐展开，35岁的渔家女周桐是村民眼中“网红”级的电商女管家。而此前，她则是依靠大湖养殖一个不起眼的弱女子。这番改变却离不开微山农商银行这双强有力的“金融之手”。

“金融甘霖” 让渔家女变身“网红”

四面环水的王苏白村，是一个依靠下湖捕捞和养殖的渔业村。因为还湖禁养，王苏白村的很多渔民选择了外出捕捞。而对于上有老下有小、还在村里担任职务的周桐来说，在家门口转型创业是唯一的抉择。于是她回到了家和丈夫一合计决定电商创业。刚一开始接触电商，由于人脉少、圈子小，加上不专业，生意惨淡，有好几次囤的货因日期过长，赔了钱。电商需要不断推广和宣传，需要各种维持运转的投入资金，运营资金的短缺让周桐犯了难。她四处寻求帮助，家里的积蓄已所剩无几，微山农商银行南阳支行工作人员在了解到这一情况后，当天便主动上门进行对接，向她详细的介绍了农商银行针对农村电商发展，支持女性创业发展所推出的特色信贷产品，并为其开辟了绿色办贷通道，让她第一时间拿到了迫切需要的运营资金，帮她解决了资金难题。周桐夫妇看着贷款发放到银行卡里的短信提示，露出了久违的微笑，他们似乎又看到了创业的希望。

经过她的不懈努力，几个月后，她的电商生意有了明显起色。生意越做越火的周桐萌生了带领村民共同致富的念头，针对村内闲置妇女劳动力想干又不会干的实际，她组建巾帼创业微信群，把微山农商银行南阳支行的客户经理们也拉进了群，分享电商运营相关知识、实战经验，如有想创业的姐妹也可以随时在线咨询该行客户经理，实现创业资金零距离，让大家实现了足不出户，点点指尖，一部手机即可创业。谈起她的创业梦想，周桐激动地说：“非常感谢咱们微山农商银行，如果没有他们扶持，就没有我们王苏白村如今的发展。上半年我的个人纯收入已超过6万元，现在我们村平均每户每天采摘荷叶的收入就是200多元。有农商银行这么好的惠民政策，趁年轻，大干一场，带领乡亲们一起奔小康。”

金融助力 返乡雁唱响“田园牧歌”

“这是要发往国外的荷叶蛋，这一批新腌制的荷叶蛋具有特殊意义，它代表着我们已经走进了产业致富的新时代，迈出这一步，离不开微山农商银行的支持，在他们的信贷支持下，村民有了发展传统产业的信心，我们的加工厂才会那么顺利的运营起来。”宋大姐动情的说道。从小时候跟着老一辈人挑选鸭蛋算起她的从业经验已经有40多年的历史。看着村子里的劳动力纷纷外出打工，她忽然萌生了建造加工厂留住村民的念头，有想法宋大姐便立刻付诸于行动，可是资金不足却成了摆在她面前的现实问题，就在她为资金愁眉不展之际，她想到了每次都来她家宣传信贷产品的农商银行工作人员，她抱着试试看的态度拨通了客户经理的电话。了解到实际情况后，微山农商银行南阳支行的客户经理马上为其推荐了“合家贷”。第二天宋大姐便拿到了申请的20万元贷款资金。这笔信贷资金如同及时雨滋润了宋大姐的心。越来越多的年轻人返乡后加入她的团队，帮助她建立网络销售渠道，从早期的两三个腌蛋缸到如今已增至十倍还多，并且开始接受海外订单。宋大姐不仅自己致富还带动周边村民增加收入。

每个人心里都有一个田园梦，筑梦的大抵是这样的农民：热爱土地、敢于创新、富于情感。近年来，在助力乡村振兴战略实施过程中，微山农商银行细分客户群体，加快产品创新，减轻客户贷款负担，进一步延伸了普惠金融服务触角，有效支持了农民增收、农业增产，截至11月末，该行累计发放各项贷款65.98亿元，其中：发放零售类贷款38.60亿元，创业贷671户1.05亿元，合家贷8536户10.60亿元，用信贷资金助力乡村振兴唱响了新时代的“田园牧歌”。 通讯员 卜娣娣 马浩成

农商银行
济宁日报社 联合主办
山东省农村信用社联合社济宁审计中心

农商行快讯

曲阜农商银行

金融扶持 勾画乡村振兴美丽画卷

近年来，曲阜农商银行持续深耕农区市场，通过选定“样板村”特色生态农业，扎实开展整村授信、“四张清单”建设，深化政银合作，促成了“产业兴”与“百姓富”局面。目前，该行贷款余额71.55亿元，涉农贷款48.78亿元，累计发放各项支农贷款29.66亿元，其中惠农贴息贷款2.35亿元。

打造升级示范产业样板村

吴村镇高楼村发展葡萄产业20余年，传统方式种植无法满足市场需求，但更新换代又面临资金难题。该行实施样板村建设工程后，选定该村为首批产业支持示范村，该行领导与村委共同想办法出主意，以“先试点，后推广，再覆盖”的三步策略，完成改造升级。目前，已为村内130余户葡萄种植户发放“家庭亲情贷”910余万元，资金到位后村民在村委的带领下建立27个标准化葡萄大棚。今年又融资发展网纹瓜大棚种植项目，形成了集种植、观光采摘、批发销售为一体的现代农业模式，为乡村振兴的美好蓝图再添新彩。

有了成功的经验，越来越多的“样板村”面貌发生变化，比如林家洼的葡萄、梨园村的板栗、屈家村的草莓等一个个特色“样板村”在农商银行的扶持下红火起来，村民也抓住商机，发展鲜果采摘、民俗农家乐、休闲度假游等多种生态旅游项目，形成了观光休闲、体验采摘、餐饮住宿为一体的精品旅游产业。

构建便民金融生活圈

待人热情，勤恳朴实的老刘家住吴村镇峪南村，是一名有着20年工作经验的“老农金。如今，服务站布设了一台农金通、一台助农取款机，为客户提供存款、转账、查询缴费、密码修改、自助设备、智e购商城体验及产品宣传等服务，农户足不出村即可办理各类金融业务，时间也突破了正常营业网点的限制，于是，这个小山村有了“7*24小时银行”。

近年来，曲阜农商银行不断延伸网点功能定位，打造“零距离”式金融服务，在辖内300多个村庄举办金融夜校活动，借助村民大会、集市等渠道，宣传开展“非法集资”“金融理财”“电信诈骗”专题讲座等活动，普及金融知识。扎实开展整村授信、网格化营销工程，通过制定三年整村授信规划、实施客户经理“五个一”工作法、推出富农、兴商、幸福“三大系列”20余个贷款品种，满足农村各个层次的多元化需求。目前，已对165个村庄开展整村授信工作，服务农户4.8万余户，采集客户信息1.75万条，用信客户2348户，用信余额2.69亿元。

奏响乡村振兴交响乐

曲阜农商银行选派12名支行行长挂职所在乡镇副镇长，业务行长、客户经理被村委选聘为村委副主任或村主任助理，挂职人员以“两个身份”的独特优势，全面履行“参谋员”“服务员”“宣传员”“联络员”四个角色职责。

该行通过与人社局、农业农村局等部门积极对接，建立农村基础客户信息档案，实行分层管户，明确对接责任人，线上和线下相结合，为开展精准服务提供大数据支撑。通过数据再利用和数据重组，分析客户的消费偏好，准确发现并掌握客户需求，为客户提供个性化的精准服务。 通讯员 丛晓科 孟令川

嘉祥农商银行

加大信贷投放 服务实体经济发展

嘉祥农商银行坚守“三个面向”的市场定位，持续优化信贷服务水平，积极搭建信贷服务渠道，拓宽信贷服务范围，全力推动当地经济发展，截止目前，全年新增投放贷款11.04亿元，增幅19.14%。

畅通申贷渠道。优化完善信贷申请渠道，着力打造便捷、高效的申贷方式，创新推出“线上+线下”申请模式。依托手机银行、微信、客服热线等线上方式，解决客户申贷难题，充分发挥互联网优势，实现“让客户少跑腿”“一次办好”工作目标。组建信贷客服中心，选派责任人心强、业务能力突出、工作效率高效的员工接听客户热线，满足客户信贷资金需求。今年以来，共接听申贷热线1443人次，成功授信6530万元。线下密切结合“整村授信”“一卡通用智慧社区服务”“四张清单建设”等日常营销活动，积极推广信贷产品，深挖客户融资需求，落实好“送贷上门”政策。

优化信贷服务。严格落实“放管服”政策要求，大力优化信贷服务，搭建“政银”合作平台，不断拓宽合作领域的广度和深度，充分发挥双方优势，提升便民服务水平。与县政府对接，在为民服务中心安装设备并开设社保卡服务窗口，在开立社保卡的同时，挖掘客户资金需求，提供与之配套的金融服务。与县不动产登记中心和县交警大队对接，在网点内上线“不动产登记系统”“银车通系统”，高效办理房产和车辆抵押等相关业务，节省了客户时间，提高了信贷工作效率，目前该行利用新系统累计办理房产及车辆抵押业务1101笔，金额2.6亿元。

创新信贷产品。结合“三农”客户差异化、个性化融资需求，该行相继出台“富民生产贷”“乡村好青年贷”等一系列信贷产品，同时为乡村振兴做出贡献的村“两委”成员、乡镇（社区）干部开辟信贷“绿色通道”，支持乡村干部带领村民干事创业。与省农担公司嘉祥办事处联合开展业务，推出“鲁担惠农贷”，为县域从事农业生产，农副产品批发及其他农业物资生产制造客户提供资金支持，目前该行发放“鲁担惠农贷”234户，金额1.05亿元。另外，先后推出“医保贷”“白领贷”“装修分期贷”等多种信贷产品，切实满足不同客户群体的融资需求。

筑牢营销体系。搭建“全方位、多层次、全天候”的营销体系。选派14名支行行长到乡镇挂职金融副乡（镇）长，参与乡村经济社会事务管理，打造金融服务乡村振兴样板村，以点带面提升信贷服务质效。目前，已累计选树省、市、县三级金融服务样板村120余个。开展“1公里”商户圈营销，鼓励厅堂人员走出厅堂，将厅堂营销范围扩展至网点周边“1公里”服务圈商户。目前该行28个网点已完成周边“1公里”商圈商户走访全覆盖。举办广场舞大赛等活动，与县电视台合作，在各乡镇举办“嘉祥县广场舞大赛”，累计举办17场，以老百姓喜闻乐见的形式，对信贷产品进行宣传推广。 通讯员 韩建华 靳继彬