

## 周口市农商银行(农信社)迎战“开门红” 加大信贷投放力度 全力支持春耕生产

周口市农商银行(农信社)

## 施足金融“底肥”

## 助力春耕备耕

本报讯 人春以来,为确保不误农时,周口市农商银行(农信社)提高政治站位,按照省联社和市委、市政府有关部署,突出支农工作重点,积极配置信贷资源,持续优化金融服务,全力保障春耕备耕,为全市春耕备耕生产、夏粮稳产丰收施足金融“底肥”。截至3月15日,周口市农商银行(农信社)较年初新增贷款12.69亿元,贷款余额827.21亿元,累计投放涉农贷款110.38亿元,其中,累计投放春耕备耕生产贷款52.98亿元。

迅速行动,摸透农情。周口市农商银行(农信社)将支持春耕备耕生产作为“开门红”竞赛活动中的一项

重点工作来抓,以“投给谁、怎么投、谁来投、投多少”为主线,迅速行动,成立工作小组,明确责任分工,结合当前拼经济促发展、推进乡村振兴、建设农业强市等要求,因地制宜制订服务春耕备耕生产专项工作方案。辖内各行社充分发挥银政联动机制,主动对接当地农业农村部门,精准掌握农业生产经营政策。利用人熟地熟情况熟的优势,组织客户经理深入农村社区、乡镇集市、田间地头,开展送金融知识、讲支农政策、推产品服务活动,及时全面掌握农户和农业生产经营主体的春耕备耕生产资金需求,有计划、有重点地加大信贷投放力度。

创新产品,优化体验。根据春耕备耕生产资金需求,周口市农商银行(农信社)积极优化“线上线下”信贷模式,对辖内各行社金融产品进行规范优化,推出“金燕e贷”“金燕蔬菜贷”“金燕农担贷”“金燕春笋贷”“金燕商圈贷”等金融产品。金融产品体系覆盖各类客户群体,富有农商银行特色,尤其是“金燕e贷”,该金融产品免抵押、免担保,可一键申请,最高可贷20万元,颠覆性提升客户体验,有效满足种植大户、家庭农场、农业合作社等农业生产经营主体的资金需求。

便捷服务,高效响应。本着春耕备耕生产“农时短、需求急”和“急事

急办、特事特办”的原则,周口市农商银行(农信社)畅通信贷“绿色通道”,切实简化办贷流程,设立春耕备耕信贷资金专项窗口,实施首问负责制和限时办结制,确保春耕备耕生产资金早审批、早授信、早投放。根据农户和农业生产经营主体自身情况、担保方式、信用评定等情况,合理制定利率政策,解决融资贵的问题。对手机银行、微信银行等线上支付结算渠道进行宣传推介,加大对自动取款机、农民金融自主服务点、POS机具的巡检维护,高效快捷的服务得到广大客户和社会各界的一致好评。②12 (姜庆波)

## 视觉新闻



为满足春耕备耕生产资金需求,近日,商水农商银行组织工作人员深入基层,了解客户金融需求,助力商水农业高质量发展。 娄东坡 摄



近日,淮阳农信联社工作人员围绕种子、化肥、农药、农机具等重点农资产品经营主体,开展走街入巷网格化营销活动。 齐盈盈 摄



近日,太康农商银行工作人员来到田间地头,推介支农惠农金融产品,全力保障春耕备耕生产资金需求。 刘令令 摄



近日,扶沟农商银行党委书记朱昌锋一行走访河南农业大学扶沟蔬菜研究院,为其制订专属金融服务方案。 焦洋 摄

西华农信联社

## 播下金融“及时雨”

本报讯 今年以来,西华农信联社把春耕备耕生产作为头等大事来抓,突出投放重点,改善服务手段,全力保障农民春耕备耕生产资金需求。截至目前,全县农信社营业网点发放春耕备耕贷款1.7亿元,惠及市场主体1318个,为农民增产、增收和农村经济全面发展奠定良好的基础。

把好资金调查关。该联社多次对全县农信社营业网点春耕备耕生产工作进行专题部署,落实班子成员包片、机关部(室)负责人包社、客户经理包村责任制。组织信贷人员组成服务小分队,深入田间地头和农民家中调查摸底,详细了解春耕备耕生产农资供应和农民农业生产资金需求情况,

## 夯实农业“压舱石”

科学制定信贷投放计划,做到不误农时、不负春光。

唱好支农重头戏。该联社以“农资贷”和“金燕e贷”为抓手,优化贷款条件,简化办贷流程,最大限度地满足农民春耕备耕生产资金需求。坚持阳光廉洁办贷,严格贷款限时办结,严禁吃拿卡要行为,树立农信社的良好形象。

拓宽服务新领域。该联社开展“党建+金融”普惠金融万里行活动,组建外拓小队奔赴新疆喀什,为在外西华籍种植大户提供一系列有温度、有特色的综合金融服务,切实将涉农资金回笼“支”到点子上、贷款授信“放”在关键处,为春耕备耕生产播下金融“及时雨”。②12 (朱贺)

郸城农信联社

## 金融“活水”润农田

## 不误农时不负春

本报讯 为全面支持辖内春耕备耕生产,助推县域经济稳健发展,近日,郸城农信联社立足“支农、支小、支微”的战略定位,充分发挥网点多、服务优、实力强的优势,深度挖掘农户潜在需求,持续加大对农信贷款投入力度,切实助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

提前谋划部署,创新惠农产品。今年以来,该联社坚持早谋划、早部

署、早安排,将支持春耕备耕生产工作与“开门红”竞赛活动紧密结合,根据农户购买生产资料需求快、周期短的特点,推出额度高、利率低、放款快的特色惠农产品“农机贷”与“致富贷”,满足农户的金融需求。

拓宽服务渠道,加大宣传力度。该联社工作人员依托“大走访大营销”行动,到田间地头与农户沟通交流,向他们讲解优惠政策、介绍信贷

产品,全面了解辖内种植养殖类型、农户生产投入和用款周期等情况。到农机店、农资店等店铺开展宣传营销,了解商户的进货周期、用款金额、存储方式、销售渠道等信息,随时为有金融需求的农户和商户提供资金支持。

优化信贷流程,提升客户体验。该联社工作人员积极为客户开辟信贷“绿色通道”,主动为客户提供上门

服务,不断优化信贷流程、提高信贷投放效率,确保不误农时、不误生产。截至目前,该联社涉农贷款余额80.32亿元。作为地方金融主力军,该联社一直以“服务‘三农’”为工作中心,切实做好乡村振兴的主力银行和服务县域的责任银行,全面满足客户各种金融需求,为乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。②12 (李玉昆)

周口农商银行

## 金融支持有力度

## 服务发展有温度

本网讯 自2023年“开门红”竞赛活动开展以来,周口农商银行坚持回归本源,服务实体经济,聚焦主营业务,积极担当作为,为周口经济发展提供有力的金融支撑。截至3月13日,周口农商银行各项贷款余额60.67亿元,较年初净增1.45亿元。

健全机制,激发内生动力。为加大信贷投放力度,该行下放信贷权限,新增18家支行办理信贷业务,确保辖内营业网点存款、贷款、网络金融等业务全面发展。实行日晒单+半天营销工作机制,即客户经理每日至少用一半的工作时间开展外拓营销活动,并将营销走访情况及营销成果以支行为单位发送到该行微信群中。严格落实检查督导制度,对贷款营销成绩实行日通报、日评选、月考核制度,营造比学赶超的浓厚氛围。

精准施策,提升服务效率。该行聚焦信贷主责主业,积极引导青年员工选择客户经理岗位,选优配强营业

网点信贷会计,形成科学系统的信贷营销管理体系。实行双独立审批人工作模式,对辖内各支行每天18时前提交的贷款审批限时办结,全力保障贷款投放。实行议合贷款工作机制,精准满足客户金融需求。

多措并举,强化信贷支持。按照网络化营销和“党建+金融+乡村振兴”工作要求,建立支行与分包社区(村组)联络机制,设立专属金融服务联络员,开展上门服务,拉近与客户距离。聚焦节能环保、农业农村、实体制造业等重点领域,由领导带头、信用管理部牵头,加大对走访力度,进一步消除信息壁垒,提高信贷投放质量。围绕新市民、外出务工人员、新型农业经营主体等重点群体,创新推出“商易贷”“商圈贷”“收粮贷”等金融产品,并加大与各商圈、各行业协会的走访对接力度,挖掘不同群体的金融需求。②12 (汪伟)

项城农商银行

## 金融“东风”吹

## “贷”动春耕忙

本报讯 今年以来,项城农商银行聚焦“三农”资金需求和服务需求,不断加大信贷支持力度和产品营销力度,以优质的金融服务为春耕备耕生产“贷”来东风,展现本土银行的责任与担当。

优化信贷资源配置。为加大支农力度,该行不断优化信贷条线资源配置,设立乡村振兴事业部,专门负责辖内农户和农业生产经营主体的贷款发放工作。率先与省农担公司、省财保公司合作,有效破解辖内农户和农业生产经营主体担保难、融资贵问题。今年以来,该行发放“农担贷”49笔、金额0.16亿元,“财担贷”13笔、金额0.27亿元,惠及农户49户、农业生产经营主体13个。

加大信贷支持力度。该行召开专题会议,专列支持“三农”信贷资金,用于支持春耕备耕生产,确保满足客

户的金融需求。专设“绿色通道”,优化信贷服务,简化贷款手续,加快审批速度,确保信贷资金及时发放。研发“农资贷”等金融产品,重点满足农户和农业生产经营主体采购种子、幼苗、化肥等物资的资金需求。

持续强化产品营销。为保障春耕备耕生产工作顺利开展,该行及早组织工作人员做好相关资金需求调查工作,认真核定春耕备耕对象授信额度,不断改进支农服务举措。下沉服务重心,组织客户经理盯紧辖内各类农业生产经营主体的金融需求,做好信贷支持。截至目前,该行发放支持春耕备耕贷款291户,4496万元,其中,支持农田水利建设贷款1笔,10万元,支持农资供应贷款43笔,3089万元,支持农户购买农机具、土地承包等贷款247笔,1397万元,确保项城市春耕备耕生产工作顺利进行。②12 (李洪睿)

鹿邑农商银行

## 走访营销送服务

## 助企惠民解难题

本报讯 今年以来,鹿邑农商银行认真贯彻省联社党委、市农信办党组工作要求,不断提升金融服务水平,做优做细服务质量,以“1154”工程(对辖内小微企业100%走访、100%评级、50%授信、40%用信)为抓手,围绕企业需求,开展大走访活动,助推当地经济高质量发展,确保实现一季度“开门红”。

上门入户,宣传惠企政策。该行持续加大走访营销力度,对辖内中小微企业进行系统梳理,明确走访对接责任人和走访时间节点,建立分包联络机制,对照台账,通过实地走访、电话拜访、银企对接会等形式,扎实开展走访对接工作,为企业送知识、送政策、送产品、送服务。

精准对接,明确企业需求。该行主动开展上门服务,“一对一”为企业制订专属金融服务方案,科学合理提供金融服务。为有资金需求的中小微企业开通“绿色通道”,简化办贷手续,优化审批流程,提高工作效率。对中小微企业提供一站式工资代发、支付结算等服务,多措并举提升服务质效,切实增强企业金融获得感与满意度。

优化流程,提升服务质量。针对中小微企业资金需求“短、频、急”的特点,该行指定专职客户经理,开通“绿色通道”,优化贷款流程,第一时间放款。合理利用减费让利贷款政策,切实帮助企业纾困解难,及时跟进企业的金融需求变化,动态更新服务方案。②12 (梁云鹏)

沈丘农商银行

## 优化服务强营销

## 精准发力拓市场

本报讯 今年以来,为守牢信贷投放主阵地,提升信贷资源配置效率,沈丘农商银行综合施策,从优化服务、强化学习、简化流程、研判市场等方面精准发力,进一步优化信贷结构,开拓信贷市场。

优化服务,主动送贷上门。该行转变营销理念,发扬“背包精神”,开展主动营销服务。该行党委班子成员带头开展送贷上门服务,深入开展进村、进社区、进园区等上门营销活动,了解客户资金需求,让金融服务更接地气,更富成效。

强化学习,增强营销能力。该行坚持问题导向,做好信贷人员的培训工作,着力解决信贷人员想干、愿意

干但不会干的问题。利用“掐尖”营销、开沙龙座谈会等方式,开展小额贷款营销挖潜行动。

简化流程,着力提速增效。该行持续优化办贷环节、简化办贷手续、压缩办理时限,让客户少跑冤枉路。下放30万元以下贷款审批权限,大大提高办贷效率。拓宽“金燕e贷”线上系统申请渠道,增强客户对金融服务的获得感。

研判市场,优化产品布局。该行向先进行社、优秀同业学习,通过市场调研与摸排,根据客户需求变化,积极推出新的信贷产品。目前,该行已推出“烟草贷”“装修贷”“超市经营贷”“船舶贷”等金融产品。②12 (崔少瑞)