



德州农商银行

# 聚力脱贫攻坚 推进乡村振兴

# 财经专刊



B03

齐鲁晚报

2020年6月5日 星期五

综合财经资讯

德州农商银行紧紧抓住“产业是根本、制度是引擎、惠农是目标”三大关键，切实推进乡村振兴，打赢脱贫攻坚战。目前，该行共计发放涉农类贷款52.63亿元，涉农类贷款占比55.68%。

搭建扶贫平台，助力乡村振兴。一是聚力脱贫攻坚。积极配合省联社、德州审计中心、扶贫办、人民银行等部门做好金融扶贫工作，及时了解辖内扶贫工作进展情况，掌握最新扶贫政策文件精神。目前，辖内贫困人口已全部脱贫。二是创新特色扶贫贷款产品。针对区域扶贫工作特点及不同客户群体，进一步丰富创新扶贫信贷产品，不断推出“信保扶贫贷”、“双保惠农贷”等特色扶贫贷款，充分发挥金融主力军作用，真正带动当地扶贫工作。三是大力支持新型农业经营主体发展。通过积极对接村书记、农金员、致富带头人等关键人，摸排走访，梳理出辖内符合授信条件的家庭农场、种养殖大户、专业合作社等新型农业主体，逐户走访了解其资金需求。

目前，共计发放新型农业主体贷款1558万元。

打造金融样板村，推进整村授信。一是开展整村授信。积极对接街道办、乡镇政府，充分发挥“村两委”、农金员“人熟地熟”优势，掌握本村农户基本信息，整理出潜在客户名单，逐户建立信用档案，实现批量化、标准化操作开展整村授信。目前，集中预授信签约51户，发放预授信卡316张。二是推进信用工程建设。制定信用工程建设三年规划，依托“信e贷”、“家庭亲情贷”、“鲁担惠农贷”、“农资化肥贷”、“农户生产经营贷”等特色产品，进一步带动乡村经济发展。目前，共建立37个样板村，其中1个省级样板村，3个市级样板村。三是开展“三农知识大讲堂”。通过组织政银企对接会议，邀请农业局工作人员、农业技术人员等，围绕种养殖、生产经营、三农政策等多个方面，开展“三农知识大讲堂”，带动农民致富增收。

完善服务体系，提升农区

金融环境。一是发挥客户经理驻村作用。合理制定驻村办公计划，确保一个月内至少有10个工作日驻村(社区)办公，每次现场办公时间不少于8小时，结合村民作息时间，适时开展延时服务为客户现场签约，提高办贷效率。二是加强农村金融服务点建设。通过依托村两委、农金员，打造一站式、智慧型、便捷化农村金融服务点，为客户提供“农金员+农民自助服务终端+智e购+网上银行+手机银行+聚合支付”的综合化服务，及时满足乡村居民对补贴领取、生活缴费、交易结算等基础性金融需求，打通农村金融服务“最后一公里”。三是开展金融夜校活动。为促进农区金融知识普及，提升农民防范电信诈骗、非法集资的意识，定期开展金融夜校活动，通过金融知识大讲堂、金融知识进乡村等多种形式普及金融知识，宣传金融产品。目前，共计开展金融夜校活动183余场，共计参与3567人次。(万乐 林琳)

工行德州分行

## “农担贷”

### 为“三农”企业送甘霖

“随着国内疫情日益向好，企业订单需求量增加，急需购置大量皮棉用于纺纱等生产经营，可资金周转成为了难题。关键时刻，多亏了工行“农担贷”及时解了我们的燃眉之急！”武城县某科技股份有限公司相关负责人饱含感激。

武城县地处鲁西北地区，区域内以农业经济及农业产业化龙头企业为主，传统以房地产抵押担保方式为主体的小微企业融资资源较少，为此，该行高度重视，及时组织全行客户经理进行农担合作服务方案的学习培训，主动与当地省农担驻武城办事处取得联系，并对当地市场客户进行充分调研，利用广大县域组织体系和客户资源，积极推动农担业务发展。某科技股份有限公司成立于2010年8月，主要经营地毯、棉纺织品、家居饰品等研发、生产、销售，出口东南亚等一带一路国家。该行在对企业走访中了解企业服务需求后，及时为其推荐“农担贷”业务，在得到企业积极响应后，以最快的速度成功发放首笔“农担贷”贷款100万元，及时为“三农”企业送去了资金“甘霖”，开创了金融财政协同支持“三农”发展的良好局面。

据了解，小微企业“农担贷”是省农担公司与工商银行战略合作，向涉农小微企业及个体工商户发放的，由农担公司、工商银行按约定比例承担风险责任的人民币流动资金贷款业务，涉农小微企业包括专业大户、家庭农场、农民合作社、农业产业化龙头企业等。(宋开峰 于颖)

## 德州中行平原支行：员工耐心劝说客户拦截10万元骗婚款

6月1日中午，平原县居民李女士来到德州中行平原支行营业部，要求办理10万元的定期存单提前支取业务。大堂经理董明艳发现她一直唉声叹气，情绪低落，忙上前询问得知，李女士的定期存单还没到期，要不是为了给未过门的儿媳妇准备彩礼钱，她真舍不得取出来。“光利息就损失了不少呢！好在能娶个越南媳妇，我心里多少安慰点儿了。”李女士叹了口气说。

“越南媳妇”这四个字，引起了董明艳的警觉，她继续跟客户聊天，想进一步了解事情的原委。原来，李女士的儿子今年33岁，未婚，通过村里乡亲介绍，在网上认识了一位越南籍的女士，两人通过百度翻译软件聊天交流，确立了恋爱关系。女方承诺只要男方拿出10万元彩礼钱，便立即结婚。紧接着李女士拿出一张写着“恋爱证明”的纸条询问董明艳：“你知道咋把钱

取出来给人家汇过去吗？你看这是证明和汇钱的账号。”为了保险起见，董明艳继续询问李女士准儿媳的年龄、职业和家庭情况等信息，结果李女士一概不知。凭借着职业敏感和经验，董明艳确定这是一起典型的外国婚姻诈骗案件，随即耐心地为李女士讲解诈骗实例。经过1小时的劝说，李女士终于放弃了汇款，并对董明艳的帮助表示感谢。(李琨)

### 让山鸡更肥壮 让平台更担载

# 农行平原县支行助力带动扶贫纪实

在山东省平原县前曹镇境内赵王河东岸有一个叫毛孙的村子，在该村村南坐落着一家养殖企业——平原县绿欣特禽养殖繁育有限公司。公司大门另一侧挂着平原县绿欣特禽养殖产业扶贫基地的牌子。近8年来，该公司负责人王凤英以发展特禽养殖产业带动附近十里八村的7名贫困户脱贫，一时传为美谈。

2012年，从事蛋鸡养殖惨淡多年的王凤英听说国家有政策允许养殖户从事特禽养殖，而且经济效益比蛋鸡养殖要好一些。经与丈夫商定后，在县畜牧局办理了特禽养殖许可证，开始从事七彩山鸡养殖。由于小两口信息灵、脑子活，再加上起早贪晚勤劳能干，没几年时间，养殖规模就从创业之初的存栏量5000只发展到3万只。自家人忙不过来了，就在网上发布了招聘广告。从此，王凤英也走上了一条产业扶贫之路。

去年秋后，有一天，一个自称叫张恒的人前来应聘，来人说话口齿不清，明显有智力障碍。但王凤英并没有一口回绝，而且把他领到办公室进行了询问座谈。经了解，小张今年34岁，从小

患有中度智力障碍，和父母种地为生，是村里唯一的省定贫困户。去年土地参加了本村党支部领办合作社流转，便计划找个零工，但走了十几家都被拒绝。于是抱着试试看的想法来到这里。王凤英果断地把小张留下来。她对丈夫说：“咱原来日子过得也是紧巴巴地，多亏了党的富民政策咱才有了今年的好日子，咱不能看着身边那些贫困乡亲坐视不管，我们拉他一把，他也许就走出了另一个天。”

如今，在王凤英的带领下，张恒已基本能独立负责2000只山鸡的饲喂管理，每月工资达到了2700元。每年加上村里的合作社分红，家庭人均收入达到了14000元，摘掉了戴了多年的贫困户帽子。

邻村方庄的胡立静，小时患小儿麻痹，腿部残疾。丈夫患先天性心脏病，不能干重体力活儿，夫妻养了一男一女两个孩子，一个读高中一个上大学，每年靠种五六亩粮田所得艰难维持，是村里的省定建档立卡贫困户。

随着国内疫情逐步得到控制，各地陆续复工复产，她便想打一份工挣点儿钱补贴家用。和上

述小张一样，也是走了多家用人单位均被婉拒。她抱着试试看的想法来到绿欣特禽养殖繁育有限公司应聘，王凤英二话没说就把她留下了。

王凤英带领乡亲们脱贫致富的事儿很快在本乡传开，镇政府为褒奖她，向公司赠送了一辆翼展式厢式货车，并加挂了“平原县绿欣特禽养殖产业扶贫基地”的牌子，成为该县脱贫攻坚工作领域一道风景。

如今的绿欣特禽养殖繁育有限公司存栏山鸡已达到11万只，经营场所面积近30亩，厂房扩建至6000平方米，其养殖的山鸡通过电商平台行销包括云贵川在内的全国20多个省市，逐渐形成了品牌效应，公司的用工规模也从当初的夫妻2人发展到包括7名残疾人在内的11人。

今年疫情期间，王凤英经营的公司也被迫停工，并蒙受了重大经济损失。随着今年五月份各地陆续复工复产，全国山鸡市场产品需求急剧回升，公司的流动资金也在一定程度上变得有些紧张。王凤英从微信朋友圈了解到，农行正在推出“鲁担惠农贷”支持

农村养殖产业复工复产，就来到了农行。

农行平原县支行个人贷款中心副经理尹春明了解到王凤英的事迹后非常感动，他当即向王凤英表示：“疫情让你错过的，农行一定帮你追回来！”

于是，农行平原县支行启动绿色通道，很快，王凤英申请的100万元“鲁担惠农贷”便获得了上级行审批，将于近日发放。

据了解，“鲁担惠农贷”是省委、省政府推行的一项惠农政策，由山东省农业发展信贷担保有限责任公司提供保证担保。开办“鲁担惠农贷”有效发挥了政策性农业担保平台的作用，撬动了财政资金的杠杆作用，有效破解了农业经营主体融资难、融资贵的问题，尤其被复工复产的农村种养殖户、农村合作社和农村基层党组织领创办合作社这类农村新型经营主体所推崇，另因农行贷款利率一般为基准利率上浮不超过30%，远低于当地农村金融市场贷款平均利率，切实减轻了农村客户的贷款成本，提高了他们贷款的可获得性。(宫玉河 赵曙光)

编辑：孙萌萌 美编：赵秋红