



德州农商银行

为脱贫攻坚注入“源头活水”

德州农商银行始终坚持“面向‘三农’、面向小微企业、面向社区家庭”的市场定位，主动担当金融精准扶贫主力军，创新金融产品，优化信贷流程，实施“助农扶贫扶一把、支农惠民拉一把、产业大户促一把”三大工程，助农户富起来，让产业活起来，为脱贫攻坚注入“源头活水”。截至目前，该行涉农贷款余额52.65亿元，占各项贷款的53.95%。

助农扶贫“扶一把”

“农商行可帮了我们的大忙，在经营最困难的时候，及时为我们提供了贷款支持，帮助我们解决了用于购买鸡苗和饲料，扩大养殖规模的资金难题。”德州市德城区宝良养殖场负责人邹宝良高兴地说。他从事蛋鸡养殖业，受疫情影响，

客户需求量下降，鸡蛋销售低迷，资金一下子就紧张了，近3万只蛋鸡每天的饲料供应愁坏了他。

德州农商行得知这一情况，立即组织客户经理前往宝良养殖场开展现场调查，办理贷款手续，并开辟贷款审批“绿色通道”，快速受理了养殖场40万信贷资金。

德州农商行坚守服务“三农”阵地，在支持区域经济发展的同时，把扶持广大养殖户发展生产、增收致富作为信贷支农的重要任务，不断优化信贷产品，拓宽贷款增长渠道，以产品创新为切入点，相继优化创新“强村贷”“农耕贷”“助养贷”“家庭农场贷”等信贷产品，客户经理发挥“挎包”精神，走在田间地头，建立农户信用档案，真真正正将信贷资

金和普惠金融送到乡村、送到群众家中、送到农户手中，让广大农民朋友感受到农商行服务的温暖和体贴周到。

支农惠民“拉一把”

走进德州市黄河涯镇万亩桃园，个个晶莹剔透的桃子挂满枝头，所产的“京艳”果肉脆、甜度高、口感好，香气浓郁，周边采摘的游客络绎不绝，成了黄河涯镇前寨子村的特色产业、致富产业。

“多亏了农商行贷款的支持，满足了我购买农药化肥、品种改良等桃子产业结构优化的资金需求”，黄河涯镇前寨子村吴俊龙脸上洋溢着由衷的笑容，他在农商行的一路支持下，不断将农业产业做大做强，促进农业变强，农村变美，农民致富。

德州农商行不断加大强农、富农、惠农支持力度，以实际行动助推精准扶贫，制定《德州农商行服务乡村振兴战略指导方案》，找准信贷支持切入点，围绕产业兴旺，重点信贷支持农业龙头企业、特色有机种植业、田园综合体、家庭农场、农民专业合作社、种养大户等，了解其资金需求，提供信贷支持，打造“绿色金融”，带领农民走出了一条以“绿色有机”为特色的增收致富之路，有效推动了城乡一体化进程。同时，畅通线上办贷服务渠道，全面整合微信公众号“自助申贷”、业务预约登记平台、“智e通”、“客服”、“申贷热线”、“微名片”等6项线上贷款营销服务，打通渠道环节建设，多方位为客户提供优质便捷的金融服务。（孙海敏）

德州中行与消防救援支队

开展“庆八一”篮球友谊赛

同心协力齐筑梦，军银鱼水情更浓。为庆祝八一建军节，8月6日，德州中行与德州消防救援支队共同开展篮球友谊赛。

比赛开始后，双方迅速进入状态，开展激烈角逐，消防队有效防守、进攻妙传，好球不断，中行队发起了一波又一波的攻势，气氛热烈，赢得了在场观众的阵阵掌声，球员们精准的抢断，帅气的投篮更是把比赛推向一个

又一个高潮。双方在两个小时的对决中赛出了精神，赛出了风格，赛出了友谊，充分展现了双方队伍健康向上、奋发有为的精神面貌。

此次篮球友谊赛，双方不仅切磋了球技，加强了彼此之间的文化交流，更是极大地促进了军银的鱼水情谊，为打造和谐的军民关系奠定了坚实的基础。

（李琨）

农行禹城市支行投资20万元整修篮球场

篮球场是员工开展业余文体活动的主要场所之一。面对突如其来的新冠肺炎疫情，农行禹城市支行高度重视疫情形势下员工的身心健康和安

全。农行禹城市支行投资20万元重新整修常年雨雪冲刷、风吹日晒、水泥光面脱落严重的篮球

场，铺设一层8公分厚的水泥面，球场部分铺设了3公分PU塑胶硅面。

篮球场的修建为员工锻炼身体提供了良好载体，丰富了员工业余生活，也培养了员工积极向上健康良好的生活方式。

（宫玉河 王河南）

宁津农商银行

精准辅导一企一策为企业纾困解难

“这真是一场及时雨！农商银行上门辅导，不仅帮我们解决了资金难题，还给主动减免利率，减轻企业负担，这样的金融辅导真是暖心、走心。”这是宁津晟皓输送设备有限公司负责人李维忠对宁津农商银行金融辅导发出由衷感慨。

宁津晟皓输送设备有限公司是一家专业生产链条、链板、网带等输送设备的企业，产品基本以出口为主，受国内外疫情影响，公司产品出口出现下滑，加上下游经销商迟未能回款，企业面临流动资金短缺的难题。正在企业负责人犯愁的时候，宁津农商银行的金融辅导员第一时间上门对接，主动宣传农商行支持企业复工复产的政策及金融产品，在充分调查了解企业生产经营情况后，本着“一企一策、一事一议”的原则，为企业量身定制“原材料+设备抵押”的专属融资方案。同时，组织客户经

理上门办贷，召开线上贷审会，不到2个小时150万元“战疫复工贷”就发放到位。

此外，为减轻企业负担，该行还修订利率定价管理办法，对受疫情影响较大客户予以利率倾斜扶持，主动承担押品评估费、抵押登记费等，切实降低企业融资成本。

对晟皓输送设备有限公司的支持，只是宁津农商银行金融辅导工作的一个缩影。今年来，该行成立26支金融辅导队，指派优秀客户经理驻点为企业提供帮扶，根据企业生产经营实际为企业量身定制金融帮扶计划，并按照“特事特办、急事急办”的原则，在营业网点开辟信贷服务绿色通道，大力实行预约服务、上门服务，为企业健康发展提供金融保障。今年以来，该行累计为258家小微企业提供帮扶资金2.26亿元，有力支持了企业复工复产。

（许鑫 郑若祥）

平原农商银行

“三个抓手”实现聚合支付业务新突破

平原农商银行以畅通线上支付渠道为重点，从抓考核、抓创新、抓保障入手，大力拓展智e付聚合支付业务。7月份以来，新增聚合支付商户1098户，交易笔数9.11万笔，金额1.04亿元，睡眠户激活953个。今年以来累计沉淀线上资金8625万元。

抓考核，在“实”字上下功夫。一是突出全员上阵。将聚合支付推广纳入全员考核，每新增1户有效客户奖励10元，农金员每拓展1户奖励20元。每日通报进度，按月兑现奖励。二是组织专项营销。三季度，将聚合支付新用户拓展、睡眠户动户、存量户升级作为考核项目，实行积分制管理，每完成1户累计一定分

数，作为奖励兑换和排名依据。三是推出特惠活动。常态化开展“聚合支付大比拼”，设立单项奖，月度内使用聚合支付户数、金额排名前10位的商户，给予一定奖励；开展“微信首绑卡立减金”“微信充值话费全场95折”“面对面支付立减金”“聚合支付扫码立减”四重优惠活动，微信绑卡数量增加1077户。

抓创新，在“活”字上下功夫。一是拓宽应用场景。与大型商超、专业市场、出租车公司展开合作，推出“聚合支付+”模式。为当地2家大型超市安装聚合支付83户，月均交易量3265笔，金额398万元；对接2家出租车公司，签订主办行协议，为出租车

及上下游客户办理聚合支付商户46户，开立银行卡12张，智e通21户。二是把好厅堂阵地。利用微沙龙活动、一句话营销、体验式营销等方式，登记意向客户联系方式，采取预约办理和上门办理相结合的方式及时开通。今年以来，共组织聚合支付主题活动16场，采集客户信息1500条，新拓展73户。三是深化外拓营销。与整村授信工作结合，“地毯式”走访全县868家乡村超市、农资销售点，对接当地家具、养殖、餐饮等行业协会，宣传聚合支付产品优势，组织召开座谈会3场，为37个协会会员办理聚合支付业务。

抓保障，在“优”字上下功夫。一是加快审批进度。通过“智e

付聚合支付运营管理平台”，由2名管理员负责实时审批，工作日审批时间延长到晚9点，周末轮流值班审批，保证工作不断档。二是加大双线宣传。运用网点电视宣传、宣传展架、LED滚动播放、员工推介等方式广泛宣传“聚合支付”产品特点及优势；依托微信公众号、户外电子广告屏、抖音等载体，多频次推送“聚合支付”宣传海报、视频等，开展覆盖式宣传。三是强化用户管理。拉列用户清单，按期做好商户回访、培训工作，及时掌握商户经营情况，并利用电话沟通、商户微信交流群方式，及时解决用户问题，保障使用环境。

（刘中帅）