

金融活水润曹州 牡丹花开产业红

——菏泽农商银行助力牡丹产业发展侧记



菏泽农商银行工作人员到客户的牡丹种植基地了解信贷需求情况

菏泽古称曹州，栽培牡丹历史悠久，自古享有“曹州牡丹甲天下”的美誉，是世界上种植面积最大、品种最多、花色最全的牡丹观赏旅游区。目前观赏牡丹有9大色系、10大花型、1259个品种，面积达5万亩，有曹州牡丹园、百花园、古今园、中国牡丹园、菏泽牡丹园等9个牡丹观赏园。牡丹芍药标准化种植基地20个，从事牡丹科技推广人员达5000余人，从事种植、加工、销售人员10万余人，遍布全国各地，输出牡丹种苗约60亿株，是国内外最大的牡丹种苗交易中心。

作为“中国牡丹之都”的菏泽，每到春来四月便吸引八方游客，城中各个牡丹园游人如织。而浑身是宝的牡丹，更成为花农们致富的金钥匙。目前菏泽牡丹加工企业达到14家，致力于牡丹系列产品的研发、生产和销售。研发出了牡丹籽油、牡丹茶、牡丹化妆品、牡丹日化品、牡丹功能性食品、牡丹生物医药类产品等240余种。

“牡丹花可赏、根入药、籽榨油、蕊制茶、瓣提露……”谈起牡丹来，菏泽市艳装牡丹科技开发有限公司负责人赵祯便滔滔不绝。赵祯家住菏泽牡丹办事处国花社区，这里的居民几乎世世代代与牡丹结缘，走在社区的街头巷尾，牡丹更是随处可见。“我的曾祖父曾经拉着板车南下催花，祖父是曹州牡丹园的技术员，父亲也种了一辈子牡丹，叔父赵信勇更是为菏泽牡丹发展作出了很大贡献。”赵祯说，从老

一辈就和菏泽农商银行结下了不解之缘，非常感谢菏泽农商行起初给予的20万元信贷支持。全村200多户，大都得到过菏泽农商银行支持。

和赵祯一样的年轻花农们不断革新催花技术，不再单单紧盯春节催花市场，而是依托小型盆栽牡丹的优势，开展对牡丹从大田栽培到盆栽的探索，不断拉长牡丹销售期，如今牡丹“四季开花”已成为现实。“现在我拥有种植基地1000余亩，年生产观赏牡丹种苗50余万株，油用牡丹种苗千万株，盆栽催花2万盆，还发展了牡丹花瓣茶、花蕊茶以及牡丹籽油的加工。产品远销美国、法国、荷兰、日本等30多个国家和地区。如今的好业绩，离不开菏泽农商银行一直以来的资金支持，利率低，服务好，不愧是我们老百姓自己的银行。”赵祯点赞道。

走进菏泽市牡丹区绿美牡丹园，园里二三十个的花农正在整理花苗。园区总经理孙文起向记者介绍：“他们都是周边的村民，大多是五六十岁的女工。旺季的时候一天能有200多人在这里工作。”

孙文起自十七八岁便开始从事牡丹苗木种植，与菏泽农商银行有着深厚的联系。“从刚开始做苗木生意的3000元贷款，到现在500万元的授信额度。我们真的是在农商银行的扶持下一步步发展壮大。”孙文起说。2018年为了进一步扩大园区规模，资金出现短缺，孙文起第一个想到向菏泽农商银行申请贷款。花木种植有

季节性并且前期投入大，花木苗一般种下3年后才能开始卖苗见收益。根据这一产业特点，菏泽农商银行向其推荐循环贷，对其授信500万元，期限3年，随借随还，灵活方便。

紧抓这一产业优势，菏泽农商银行为牡丹、芍药种植户建立了微信群，帮他们对接销路，还利用闲暇时间召开“金融夜校”，传授种植技术、科技致富热点等。

“2018年，我们创新推出了‘国花贷’，不仅利率优惠，而且贷款方式灵活，根据个人需求及公司规模，既可以申请信用贷款，也可以申请抵押或担保贷款。”菏泽农商银行牡丹园支行行长赵彤光说道。

据赵彤光介绍，自“国花贷”推出以后，目前已经有600多户牡丹种植户申请，主要是以个人贷为主。为了进一步扩大贷款的覆盖面，菏泽农商银行牡丹园支行召开普惠金融乡村振兴政银企对接会，依托菏泽市花木协会对成员单位进行集中授信。“花木协会下面有927家会员单位，专门做牡丹相关产业，比如牡丹育苗、深加工、苗木等相关产业的就有270多家。我们先从牡丹相关产业入手，根据会员单位的公司规模等情况对其进阶分类，然后再进行批量授信。并且‘以点带面’，由牡丹这一产业链延伸至其他苗木种植全产业链。”赵彤光说道。截至目前，通过“以点带面”已发放“国花贷”500余户，金额8900万元，带动周围3000余人就业。

服务上，菏泽农商银行也根据产业特点不断提升服务质量。“针对牡丹种植会员单位，我们把办公桌、打印机等都搬到园区，直接在园区设立办公点，进行现场办公，尽量缩短办事流程，提升审贷效率。”赵彤光说。此外，在产品上，菏泽农商银行还量身打造“丹彩微贷”“惠农贷”“幸福种养贷”等一系列满足“三农”、小微企业需求的信贷品种，并先后推出“人才贷”“鲁担惠农贷”“家宜贷”“生意贷”“消费贷”“棚抵贷”“农机贷”等十余种特色产品，满足客户信贷组合需求，实现经营和消费全覆盖。根据客户条件灵活设计贷款相关要素，搭建网络、微信、电话、网点“四位一体”的“办贷不求人、一站式服务”的贷款平台，全方位满足客户贷款“短、小、频、快”需求，加大对“三农”和小微企业的支持力度，全力助力牡丹产业兴旺。

菏泽牡丹特色产业首次入选省“十强”产业“雁阵型”集群。今年北京冬奥会期间，100余盆催花牡丹与300盆牡丹插花作品，相继亮相国家奥林匹克体育中心，向世界展示了“中国牡丹之都”的特有魅力。“作为本土金融机构，菏泽农商银行将着力打好‘牡丹金融’品牌文化，以更有力的信贷投资、更优质的服务、更丰富的信贷产品助力牡丹产业发展，为全市经济社会高质量发展作出更大贡献。”菏泽农商银行党委书记、董事长时伟表示。

文/图记者 杨飞 通讯员 鹿升 徐敏



走访牡丹种植户



菏泽农商银行信贷支持下的花农通过直播销售牡丹

菏泽农商银行：助力“新市民”安居乐业

菏泽农商银行
资产总额突破

500亿元

本报讯 (记者 杨飞 通讯员 徐敏 杨华瑾)日前，记者从菏泽农商银行获悉，菏泽农商银行全行资产总额532亿元，成功突破500亿元大关。各项存款余额452亿元，各项贷款余额286亿元，资产总额、存款余额、贷款余额均居全省前列。

近年来，菏泽农商银行不断加大零售贷款投放力度。在农区，实行“支行行长+客户经理+农金员”走村入户营销模式。通过挂职副镇长，及时与部门对接。在城区，做实“主办行”机制，整合存量客户、本地客户、本地在外经商客户、培育客户等四大客户资源，进行全面走访和建档。同时，加大实体贷款投放，始终以贷款利息收入为立行之本，以资金业务运营闲置资金为增收补充渠道，严控各项费用列支，收入、利润大幅增长。

为“新市民”“贷”来好生活

李孟强祖籍江苏，去年随女友来到菏泽安家立业，两人在菏泽市经济开发区一个精密仪器制造厂打工。今年年初，两人准备结婚，好不容易凑钱交了首付款办理了房贷，却为装修房子的钱犯了愁。两人因为都是私营企业打工者，收入不高，工作时间又短，跑了好几家银行都碰了壁。恰逢菏泽农商银行到其工作企业开展驻点办公，两个人抱着试试的心态前去咨询。客户经理热情接待了小两口，在了解了两人的情况和家庭收入后，向他们推荐了“助工贷”，这是一专门针对私营企业员工及进城务工人员消费需求的信贷产品，最长可贷5年，还可以根据自己的收入情况分期付款。3天的时间，他们申请的20万元“助工贷”就发放到了账户。“这下，我的新家装修资金有着落了，菏泽农商银行让我感受到了这个城市的温暖。”李孟强笑着说。

近年来，菏泽农商银行充分发挥农村金融主力军的作用，实行客户经理驻企业办公，将工作搬到工厂、车间，全面推行“金融顾问”“普惠金融服务队”模式，固定时间、固定地点，每月驻企办公不低于2次，利用移动办公设备，让银行柜台跟着客户的需求走，把最便捷、最贴心的金融服务送到群众身边，真正打通普惠金融服务“最后一公里”。通过这种“出实招、办实事、接地气”的服务方式，切实为进城务工的“新市民”解决金融难题。



向“新市民”宣传金融知识



为客户办理业务



铺就“新市民”幸福路

为“新市民”打开致富门

随着一声清脆的短信提示音，一笔15万元的款项如约到了新市民邢明伟的银行卡上。邢明伟收到贷款资金的那一刻，不禁感慨：“菏泽农商银行的这笔贷款资金真是雪中送炭啊！”邢明伟老家在菏泽市牡丹区皇镇，三年前为了孩子进城上学在市辖区开了一家酒水经销铺，临近过年生意红火，本来该高兴的，但邢明伟却犯了愁。原来他的创业担保贷款到期了，贷款偿还后因为贴息未办理完毕，导致无法继续办理下一笔创业担保贷款。眼下临近春节，走亲访友酒水需求量大，可资金周转跟不上影响了备货。客户经理在网格化营销走访中了解到邢明伟的困难后，及时向他推荐了“创业周转贷”。这是一款专门针对办理“创业担保贷款”的“新市民”推出的贷

款新品种，满足其短期资金周转所需，利率低于“创业担保贷款”利率，线上放贷、即时到账，既节约了时间成本，又节约了资金成本。

菏泽农商银行充分利用各级优惠政策，结合“新市民”实际情况，积极创新贷款产品，相继推出“复工复产应急贷”“复工复产助力贷”“稳企保就业专项贷”等系列特色贷款产品，全方位满足不同层次“新市民”的融资需求。同时，开通资金审批绿色通道，对符合条件的提前介入，上门服务，快速受理、审查、审批，简化信贷流程、限时办理等方式提高审批、放贷效率，通过打造“暖银行”“快银行”，做到制度衔接、产品衔接、工作衔接，为“新市民”创业就业吃上“定心丸”。目前，累计向635名“新市民”发放贷款3.5亿元。

“我刚到菏泽，对城里环境不熟悉，又是疫情期间，出门买菜很不方便，菏泽农商银行上门送蔬菜，一斤西红柿比超市还便宜两元，还是有机的，真是太实惠了。”一位老大娘拿着刚买的西红柿笑着。张大妈是从东明县黄河滩区郝寨行政村搬迁来到菏泽跟随儿子一块居住的新市民，刚来到菏泽的张大妈正赶上菏泽农商银行送果蔬到居民家门口，比在农村老家方便多了。

为方便像张大妈这样的“新市民”，菏泽农商银行找准金融服务重点，以服务人民生活为本，加快医保电子凭证推广，引导社区居民在定点医疗机构、药店扫码支付，现场激活医保电子凭证6225户，提高了社区居

民获得感和满意度。同时，深耕百家小区宣传站建设，根据小区客群类型和需求，合理布放农金通服务终端、自助银亭、蜜罐快递柜、网银体检机、智e购展柜等便民设施，切实做好电信诈骗、普惠金融宣传和生活知识宣传，为小区居民提供日常生活服务、惠民信息服务和特色服务，有效提高了社区金融服务可得性，增强了居民对金融服务的获得感。截至目前，百家宣传站全年累计组织各类便民化、场景化、公益化活动752场，有效推动了“金融+快递”“金融+健康”“金融+生活”“金融+教育”“金融+旅行”等多模式服务深度融合，服务惠及居民13.5万人次，赢得了社会广泛赞誉。

文/图记者 杨飞 通讯员 徐敏 马静