

巨野农商银行：“农”墨重彩绘就乡村振兴新图景

仲夏时节,万物并秀。走进人杰地灵的麟州大地,葡萄园泛着新绿,花卉大棚飘着芬芳,食品加工厂机器轰鸣,果园里果农忙着疏果。在这片充满希望的田野上,巨野农商银行创新推出的一系列金融产品,正化作汩汩金融活水,精准浇灌着乡村产业发展的每一寸土地。

乡村广袤无垠的田野是金融服务的沃土。党的二十大报告指出,“强国必先强农,农强方能国强”,为新时代农业农村发展指明了方向。近年来,巨野农商银行深入贯彻落实党的二十大精神,在省联社及菏泽审计中心的领导下,在地方党委政府的大力支持下,坚守“服务‘三农’”初心,以“加快建设农业强国”为目标,持续健全农村金融服务体系,通过创新产品、优化服务、精准施策,为乡村振兴注入强劲金融动能,涌现出一批普惠金融支持产业发展的生动实践,绘就了一幅“农业强、农村美、农民富”的乡村振兴新画卷。



精准对接需求

夯实党建基础 绘就“三农”发展“同心圆”

正逢夏收夏种时节,龙垌镇的种植大户李清夫妻俩忙得不亦乐乎。从玉米地里回来后,夫妻俩马不停蹄地赶回自己的收购厂房,叮嘱工人仔细出库。顾不得喝水,又忙着查看收购粮食的成色和饱满度……看到巨野农商银行龙垌支行党员服务队“红马甲”的到来,李清立刻迎上去,热情地说:“好在今年咱们农商银行给我增加了授信额度,看这一天天忙的,地里厂里都需要钱啊!”“今天来就是看你这边经营得怎么样。如果有其他需要,

一定及时给我们说。”巨野农商银行龙垌支行的工作人员说。

在广袤的乡野间,身穿“巨野农商银行党员先锋队”红马甲的人员穿梭其中。他们不是农人,却与农田息息相关;他们不是商贾,却与农户紧密相连。作为巨野农商银行的党员,他们深入农村、工厂,步履不停。聚焦乡村振兴、普惠金融等重点领域,多方走访调研客户金融需求,普及金融知识,解读普惠政策,宣传小微产品,提供配套金融服务方案,以实际行动托起农户“致

富梦”,让金融发展成果惠及千“企”万户。

近年来,巨野农商银行不断以系统思维推动党建与业务工作深度融合,把各党支部打造成“推进工作进步、倡树公众形象”的坚强堡垒,通过系统谋划、提前布局、注重实效三个工作重心,深入发掘党建共建活动潜力,帮助辖内“三农”、个体工商户、中小微企业排忧解难,为县域经济发展贡献新的力量。巨野农商银行党委先行谋划,主动对接机关企事业单位,找准党建

共建切入点,为基层党支部开展共建活动奠定基础、提供支持。各党支部所辖部室、支行积极响应,开展党建共建活动。机关部室及驻城支行积极与县直机关、企事业单位对接,加大行业客户的拓展力度。

同时,乡镇支行与镇政府、村委会结合,通过共同学习交流研讨、金融夜校、开展志愿服务等形式,严格落实客户经理驻村制度,发挥“金融村长”职能,进一步做实“四张清单”对接工作,开展有效走访营销,提升了共建效果。



走访企业,了解金融需求

紧盯特色产业 助力乡村振兴驶上“快车道”

宋庄村位于巨野县柳林镇乡村振兴齐鲁样板省级示范区内,是“冰糖麒麟瓜”种植专业村。在当地政府的支持下,该村创建西瓜交易集散地,并致力于西瓜产品的深加工,提升了西瓜种植专业村的知名度,挖掘了西瓜种植潜力。巨野农商银行党支部与该村开展党建共建活动,进村到田间走访,深入了解村民对金融服务的需求,及时解决问题,支持该村发展西瓜产业。

“今年宋庄村的西瓜节期间,我们积极开展金融产品、金融知识、保护消费者权益的宣传,听取西瓜种植户的经验,了解西瓜种植户对西瓜产

业发展的设想和对金融服务的需求,通过宣传农商银行的服务政策、贷款流程等方面的实务操作流程和办法,支持西瓜产业发展,助力当地农民增收。”巨野农商银行柳林支行行长介绍。

为助力乡村振兴,巨野农商银行聚焦农业农村、小微企业、灵活就业群体等关键点,持续拓展普惠金融服务的广度和深度,提高服务乡村振兴能力和普惠金融水平。巨野农商银行聚焦农业农村,“金融村长”与村妇联主席、驻村客户经理和农金员多点联动,深入村庄、社区当好“金融宣传员”“业务办理员”,充分发挥了“金融桥梁”作用。结合当地以农业生产为主

的特点,围绕农业生产、农村居民创业、农产品加工、涉农消费等方面,推出了“福麟惠农贷”“福麟惠民贷”“福麟巾帼贷”“福麟惠民贷”等贷款产品,让有创业意愿的农村居民增添发展动力,有效助力地方经济发展。同时,该行稳健抓好普惠金融业务拓展,持续加大普惠贷款考核占比,定期开展普惠金融专项服务、金融夜校、新一轮整村授信等活动,有效提升了金融服务覆盖面。

针对农村行业客户,巨野农商银行持续提升涉农贷款产品的可获得性,切实加大涉农贷款的投放力度,为粮食收购、蔬菜种植、板材加工等行业客户提

供精准金融支持。在走访农户过程中,重点扶持种植养殖特色农业,组织辖内各信贷中心,结合当地农业发展实际开展走访。广大员工不顾炎天酷暑,奔走在街头巷尾、田间地头,对玉米、小麦等种粮大户,大蒜、辣椒等特色农产品种植大户,鸡鸭、牛羊等养殖大户进行走访,了解他们的资金需求、经营现状、经营规划等,支持他们扩大种养规模,提升经济效益,全力满足客户信贷需求。针对小微企业客户,巨野农商银行实行班子成员、部室经理包靠制度,每个支行明确一名服务企业的“店小二”,采取实地走访、电话对接等多种辅导方式为企业



走访种粮大户

聚焦支农支小 打通金融服务“最后一公里”

为了让当地居民更多地了解金融知识、防诈骗知识,今年以来,巨野农商银行开展了“金融知识进社区、进校园、进农村、进集市”的全方位综合宣传活动。以网点厅堂为阵地,用厅堂内电视屏循环播放反诈案例视频,对等待办理业务的客户,大堂经理开展反诈、反洗钱等金融知识宣传。组建“金融知识普及及服务队”,通过进社区、对接村委会,开展“金融知识万里行”“3·15普及金融知识宣传”“宪法日普法宣传”等活动,有效提升

了当地居民的金融素养。

近年来,巨野农商银行紧紧围绕省联社的工作部署,聚焦金融服务宣传、适老化上门服务、员工业务能力提升三大重点领域,持续推动金融服务向基层一线下沉,全力打通普惠金融“最后一公里”。巨野农商银行通过组织员工开展业务技能培训,有效提升了员工的综合能力。围绕存款贷款产品推广和应用,指导客户享受数字工具服务,进一步提高全行员工的服务及营销意识,扩大金融业务电子服务覆盖

面。加大电子银行业务知识宣传和指导服务力度,通过微信朋友圈、微信公众号、散发宣传折页、进村入户面对面宣传等方式,让客户更多地了解电子银行的服务范围、服务项目和操作流程,确保安全、高效使用电子银行,既提高了服务效率,又有效防范了风险。

同时,依托省联社数字化金融服务平台,巨野农商银行加大必要的资源投入,多措并举打通支付服务堵点,构建便捷、高效的支付环境。围绕“扫、刷”支

付、现金使用、账户服务、线上转账、适老化及网上银行服务等方面,持续优化县域金融服务。巨野农商银行发挥现有数字金融服务资源的优势,不断拓展“智e付”微信扫码支付、手机银行转账、现金支付等线上线下支付方式,满足了居民易货交易过程中的各种支付需求。为不具备使用线上支付条件的老年人享受优质的支付服务,该行开展“零钱包”兑换活动,为老年人筹备了支付过程中需要的现金,提升了服务质量。

助力“三夏”农时 夯实经济发展“压舱石”

走进巨野县大谢集镇善鑫果蔬公司生产车间,工人们正有条不紊地分拣大蒜。他们凭借娴熟的技术,仔细筛选出个头饱满、表皮完整的优质大蒜,剔除瑕疵品。分拣后的大蒜被快速送往包装区再进行加固打包。巨野县作为传统大蒜产区,有着多年种植大蒜的习惯。该县依靠优越的自然条件和先进的种植技术,种植出来的大蒜口感好、品质优,备受市场青睐。“现在正是生产的旺季,咱们农商银行的工作人员主动上门,在这一季收蒜前给我们增加了额度,保证了今年的收

购质量。啥事儿都想在我们前面,真的要为农商银行的工作人员点赞。”该公司负责人说。

“大谢集镇的主导产业是农业,特色种植是大蒜、辣椒等。通过这些特色种植,带动了该镇大蒜、辣椒的深加工。另外,大谢集镇也是棉花主产区,通过棉花产业带动服装加工,实现农业的增产、农民的增收。”巨野农商银行大谢集支行行长说,“三夏”生产时节,他们每天都要前往田间地头走访,询问客户的生产情况,根据客户需求及时调整信贷计划,全方位保障作物不违农时。

夏风轻吹,金黄满地。“三夏”生产时节,巨野农商银行聚焦粮食主产区,制定粮食金融服务方案,建立粮油加工收购流通重点企业名单,逐户调查了解企业资金需求,安排专项信贷投放计划,确保企业备足夏粮收购资金。针对粮食企业夏收期间资金需求量大、投放集中等特点,提高企业授信额度,建立绿色通道,优化办贷服务流程,切实做到“钱等粮”。同时组建夏收金融服务团队,通过移动Pad、流动服务车等方式,走村入户提供建档、上门开卡、开通手机银行、办理贷款等综合服务,

推广粮食收储贷、蛋鸡规模养殖贷等专项产品。

同时结合当地夏粮生产的实际,巨野农商银行将金融服务做到三个“细化”:细化服务方式、细化服务流程、细化服务效率。为粮食收购提供便捷服务方式,将手机银行贷款业务平台、聚合支付、大额取款等业务相结合,实现线上操作,提前预约,农产品收购结算顺畅便捷,确保在粮食收购中资金及时到位,不因资金缺口影响夏粮收购。

记者 杨飞
通讯员 任成亮 蔡杰田 王杰



上门走访农户



为养殖户提供信贷支持



助力乡村振兴