

南通农行支持乡村振兴系列报道之一

惠农解难题 农行在行动

近年来,南通农行持续开展“万人进千村”活动,积极支持当地种植、养殖业发展,做大做强优势特色产业,以“面对面”“心贴心”零距离信贷服务,精准支持龙头企业,帮带中小农户做强。



近年来,南通农行将普惠金融服务作为重点工作,积极探索支农支小新路径,不断加大对农户和农业产业化龙头企业的支持力度,前瞻性捕捉金融需求,制订个性化服务方案,为农业产业升级转型打好坚实基础。

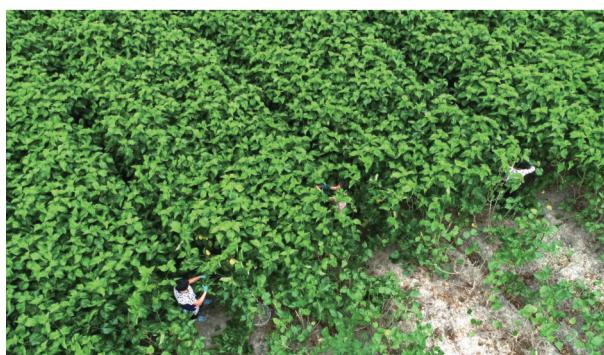
数据跑路, 信贷服务触手可及

“今年的个头大、甜度高,口感特别好,预计能有个好收成!”果园负责人薛先生拿着一个刚摘的黄桃,与农行的客户经理聊着家常。

薛先生是一名拥有8年种植经验的育苗工人,常年在外务工。三年前,他回到家乡,拿着第一笔资金——农行南通通州行为其发放的50万元“金农贷”,成立了富升果园,走上了种植黄桃的创业路。多年来,在南通农行的支持下,果园发展蒸蒸日上。今年,受强台风天气影响,果园里的大棚、设备、桃子受到了不同程度的损伤。接踵而来的修理费、人工费等资金压力让薛先生一度犯了难。这时,南通农行又为薛先生送来了福音,通过授信评级等流程,迅速为其发放“惠农e贷”30万元,让其迅速开展维修、补救,将损失降到最小。“我只是在手机上手指点点,贷款就到账了,真是解了我的燃眉之急!”据悉,“惠农e贷”是农业银行服务“三农”的一块“金字招牌”,手续简单、申请便捷,线上易操作、办贷效率高,可有效破解农户生产资金短、频、急等难题,确保融资畅通。

如今,富升果园的大棚已修缮完好,工人们正忙着采摘、挑拣、分装。“有农行做后盾,我的干劲更足了!最近计划引进新品种、扩大面积,吸引周边农户和我一起创业致富。”谈起今后的发展,薛先生满眼都是希望。

薛先生是受惠于农行“及时雨”的农户的缩影。今年以来,南通农行以“惠农e贷”为依托,组织金融服务团队前移办公阵地,主动进村入户、深入田间地头、回访存量客户,全面开展农户信息建档,在农户信息实现批量建档和入库后,深入铺开整村授信模式,贷款申请便可自动授信、自动审批,充分满足了农户用款频繁、价格优惠、手续便利的需求。至今年9月末,该行已为辖内农户建档白名单14024户,线上投放“惠农e贷”49.35亿元。



精准画像,增收创利另有蹊径

秋高气爽,天朗气清。南通幸福镇张女士承包的18个多肉种植大棚里,工人们正在拔草、转盆、培植,一箱箱已经整理好的多肉盆栽正待发货。

今年,张女士在飞鹤花木大世界盘下了一间店铺,但原本购买肥料与陶瓷花盆的资金也因此出现了缺口,眼看着就要失去一笔发往山东东营的大订单。一筹莫展之际,张女士接到了南通农行港闸支行客户经理孙敏的拜访电话。原来,为切实减轻农户的负担,该行实行减费让利,进一步降低融资成本,同时开通绿色通道,快速审批,助力农户抢抓黄金生产期。孙敏在得知张女士的贷款需求后,迅速上门开展调查,详细了解情况。“孙经理不仅给我带来了好消息,还主动上门服务,帮我整理资料,带我抵押登记,加班加点走程序。”张女士感激地说道。在客户经理的帮助下,张女士顺利申请了140万

元的贷款,这笔资金让她得以按时发货,成功抢回了市场机遇。

这样的“转机”故事在南通金旺农业开发有限公司也同样上演着。作为海安市的农产品保供龙头企业,日前,该公司因大量收购生猪出现流动资金缺口。得知情况后,海安农行专人对接,以“抵押e贷”为助力点,针对性制订服务方案,并实现当天申请当天审批到位,成功对其投放贷款500万元,执行优惠利率3.55%,快速缓解了企业的临时性资金压力,有效疏通了稳产保供梗阻,为当地的民生保障上了把安全锁。

据了解,除主动“量体裁衣”外,南通农行还以充分转授权、“表单化”运作等方式优化业务流程,通过开办联网抵押登记、合同电子印章等措施加快信贷服务数字化转型步伐,不断推进普惠服务“专业化、短流程、高效率”。

深度覆盖,转型升级提速增效

支持农业龙头企业“做大、做强、做优”是服务乡村振兴战略的重要抓手,南通农行立足农业产业化经营,在传统的信贷模式上创新“一项目一方案一授权”新模式,为区域内优势行业、特色产业、产业集群或成熟专业市场中的优质小微客户群,定制整体服务方案,同时配套授权等政策,实现小微信贷服务向批量、专业、高效发展模式转变。同时,该行不断深化与涉农上市公司、涉农龙头企业等核心企业合作,向上下游小微企业、农户、合作社延伸服务触角,提供多样化的供应链金融、普惠金融产品和交易银行服务,积极探索惠民助农新模式,全力助力农业产业化龙头企业的发展。

鑫缘茧丝绸集团股份有限公司是国家级农业产业化龙头企业,集团旗下辖18家分公司、80家茧站,形成蚕种繁殖、栽桑养蚕、蚕茧收烘、缫丝、绢纺、织绸、服饰等一条龙的茧丝绸产业



化经营体系,桑蚕养殖惠及全市12万户蚕农。农行南通海安支行形成“海安鑫缘家庭农场”专项信贷服务方案,择优选择一批与集团合作情况良好的蚕桑种植家庭农场主,项目首期合作规模500万元,其中单户贷款额度最高不超过60万元,首期白名单15户,该行持续做好跟踪服务,及时发放贷款,为企业转型升级快速注入动能。目前,该项目用信余额200万元,有效支持农户7户。

徐亚楠