

金融产品创新 农户“种源”变金

赤壁农商行首笔“种源贷”让猕猴桃走向海外

●通讯员 雷涛 陈醇

盛夏时节，骄阳似火。驱车穿行在赤壁市万亩高标准猕猴桃基地，清风拂面，果香扑鼻。“进入八月，这些猕猴桃将分批上市，一直持续到春节期间。最令人期待的是，它们将出现在新西兰和智利，与猕猴桃鼻祖同台竞技。”赤壁神山兴农科技有限公司董事长胡超饶有兴趣地介绍道，“是农商行创新推出的‘种源贷’，让猕猴桃长出了翅膀，飞出了大山，飞向了海外。”

赤壁市是“中国猕猴桃之乡”，更是“全国猕猴桃良种繁殖中心”。全市现有猕猴桃种植面积6.2万亩，年产量10万吨，年产值10亿元，从业人员8000多人。成立于2009年的神山兴农公司是行业的佼佼者。该公司是省级农业产业化重点龙头企业，省科协2018年在该公司设立了“院士专家工作站”。该公司有专利54项，有农业农村部认定的植物新品种62项。公司十大种植基地面积总计10080亩，居全国前列；同时，该公司设施化果园、数字化管理均居全国一流

水准。今年年初，该公司在育种攻关的过程中，遇到了1500万资金缺口。

赤壁农商行实地调查发现，该公司有效抵押物获得的贷款很少。同时，该行也疑惑了：手握多项高新技术的神山兴农公司，为何端着金饭碗讨饭？

该行决定改变思路，创新金融产品，让技术变现。他们从神山兴农公司拥有的“精灵1号”“精灵3号”“A6”等国际一流的猕猴桃品种入手，探索种业知识产权质押的创新；在人行赤壁支行的指导下，该行会同赤壁市林业局，对神山

兴农公司2969亩获得农业农村部授予的优质猕猴桃“种源”进行资产评估，最终认定其市场价值5123.51万元。

这样，赤壁农商行借助人行支农再贷款的政策，以先贷后借的方式，首笔1500万元“种源贷”顺利落地。

“赤壁市正计划用5至10年的时间，将猕猴桃的种植面积扩大到8至10万亩，全面进入国家一流产区行业。”赤壁农商行董事长熊勇军说，“首笔‘种源贷’的发放，为赤壁市猕猴桃产业做大做强提供了又一个融资渠道。”

加大创新力度 优化信贷结构

嘉鱼农商行做大做强微贷主业

本报讯(记者 徐浪 通讯员 杨惠春)“之前跑了几家银行申请贷款，都因为没有抵押物被婉拒了，直到遇到了农商行的龙经理，他说凭银行流水就能贷，本来只抱着试试看的心态，没想到真的贷了下来！”近日，嘉鱼县长干新型建材有限公司法定代表人高平华说。

高平华前些年一直在广东省中山市务工，2020年年底回到嘉鱼返乡创业，创立了嘉鱼县长干新型建材有限公司，主要从事木材和建材的加工和销售，今年初因公司扩大生产规模，

几次跑银行寻求融资都无果，直到嘉鱼农商行信贷客户经理龙长青在走访客户与其偶遇，了解到他的困境后，向其宣传了农商行“扫码流量贷”，以商户营业收款资金流量确定可贷额度，这才让他拿到25万元小微贷款。

据了解，面对金融行业的新形势和市场的新要求，嘉鱼农商行立足微贷转型发展战略，不断加大微贷开发与投放力度，优化信贷结构，推动全行信贷业务转型发展。一方面全面拓展微贷客户。该行组织信贷人员做好微贷客户全面对接，对全县微贷需求客户进行

“扫网式”调查走访，开展无贷户融资需求排查。根据客户实际金融需求，制定“一户一策”信用培植方案，帮助微贷客户达到首贷准入条件，及时获得微贷信贷资金支持。一方面提供高效服务。该行适时开发推出了微贷产品网上“闪电申贷”平台，微贷客户申请贷款只需通过平台提交，通过网上预审批、进度查询、咨询交流等，实现了系统、渠道、流程、信息、管理等多方面整合，提高了微贷客户办贷智慧化程度，推进了农商行微贷业务模式的转型。

同时，微贷业务实行“首问负责、

限时办结、阳光办贷”制度，严格执行限时办结制，客户经理为客户服务实行“一杯水”原则，出现不遵守“阳光信贷”“一杯水”原则嫌疑的，纪检监察部门介入，严查重处。

据统计，截至7月末，该行微贷余额210158万元，比年初净增57278万元；微贷客户8282户，比年初增加2095户，微贷余额和微贷客户数在当地金融机构排列前列。下阶段，该行将持续采取多项措施，不断加大微贷产品开发与投放力度，优化信贷结构调整，推动全行信贷业务转型和高质量发展。

崇阳农商行蒋嘉：争做扫码商户的“贴心人”

●通讯员 程余莲

“付老板，最近生意怎么样，我们的收款码要一直用着啊，还需要资金吗？”周末的一大早，蒋嘉在包保的扫码商户店里，通过与客户聊天了解他们使用扫码付的体验，询问其服务需求。

蒋嘉是崇阳农商行城北支行的一名员工，他用兢兢业业的服务态度成为商户的“贴心人”。

■有呼必应，呼之必来

7月28日晚上9点，蒋嘉接到近日刚办理扫码付业务的周大姐的电话，“小蒋，你给我办的扫码付好像出故障了，别人扫了码，我的手机没有短信提醒，不知道到账了没有？”这是客户初次反馈问题，为快速帮客户解决问题，蒋嘉立即赶到客户店里。

“客户有问题，我们必须第一时间线上或线下回复、处理。”蒋嘉说。

“小蒋人不错，上门服务省了我们不少事，还经常来店里，给我们讲解政策、解决问题也不嫌麻烦，有他在，感觉很踏实。”一家理发店的老板笑着

说。良好的沟通，贴心的服务，让该老板认准了蒋嘉，“春天行动”期间给他转介绍存款100万元。仅今年一季度，蒋嘉完成存款860万元，提前超额完成支行分配的存款任务。

■精准施策，定制服务

城北支行地处崇阳繁华白鹭商圈，整条街有四家银行网点，周边商户共计486户，主要有建材销售店、广告店、服装店、早餐店、饭店、流动小商贩、超市等，竞争比较激烈。城北支行调整扫码营销策略，面对不同客户需求，尽量做到精准施策、量身定制。对扫码付的形式，有的要座式、有的要悬挂式、有的要过塑防水、还有的优质商户喜欢定制财神款，蒋嘉尊重客户意愿，一一满足客户所需。

针对金码客户，蒋嘉每个星期必定回访一次，回访时耐心倾听客户意见建议，在回访完后还会要求客户对其服务的评价。对于客户反馈的收款没有短信、信号不稳定、资金如何转出去、播报声音不大、到账不及时、系统速度不够快等问题，他尽量一个小时之内与客户

见面解决。在蒋嘉看来，只要能和客户见面沟通，很多问题都会迎刃而解，既提高了服务效率，也可以增加与客户的感情，解疑答惑的同时做好跟踪服务。

■用心用情，细致周到

一位开牛肉馆的新疆老板办理了崇阳农商行收款码，因为老板年纪稍微偏大，对金融业务不熟悉，经常晚上八九点向蒋嘉反馈收款码问题。虽然互加了微信，但是涉及资金问题，新疆老板很敏感。为打消老板顾虑，蒋嘉花了三个多小时，一笔一笔和新疆老板勾兑近期流水。

由于经常联系，新疆老板已成为农商行金码客户。不仅如此，左右隔壁商户收款码出现小问题，他还能帮忙分析和解决。

脚量大地汗洒一线，投入真情办好实事。蒋嘉在扎实做好存量扫码商户维护、激励、回访工作的基础上，也收获了不错的成绩。截至目前，他累计营销扫码商户133户，金码商户20户，银码商户70户，铜码商户21户，商户净增存款350万元，微贷净增260万元。

随着崇阳农商行扫码付提质增效



工作全面铺开，崇阳的大街小巷、各个村庄随时可见像蒋嘉一样优秀的客户经理的身影，他们秉承“挎包银行”精神，俯下身子，进村入户，走街串巷，将农商行的产品和服务送进千家万户。



热烈庆祝

湖北咸宁农商银行

全省农商行存款全省率先超过 10000 亿。
咸宁农商行存款全市率先超过 500 亿。

热烈庆祝

全省农商行存款超万亿 支农支小支微更给力

责任银行 | 合规银行 | 智慧银行 服务热线: 96568

湖北咸宁农商银行

不找关系不找人
农商微贷送上门

责任银行 | 合规银行 | 智慧银行

申贷请扫码

96568