

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。”赤壁市神农兴农科技有限公司董事长胡超饶饶有兴趣地介绍道,“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年的神农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,该行也疑虑了:手握多项高新技术的神农兴农公司,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。他们从神农兴农公司拥有的“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做优,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,嘉鱼县长干行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,创立了嘉鱼县长干行新型建材有限公司,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”,以商户营业收入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,纪委监委部门介入,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,进村入户,走街串巷,将农商行的产品和服务送进千家万户。



湖北咸宁农商银行
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

全省农商行存款全省率先超过 咸宁农商行存款全市率先超过

热烈庆祝

10000亿 500亿

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
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

不找关系不找人 农商微贷送上门

申贷请扫码

责任银行 | 合规银行 | 智慧银行 服务热线:96568