

农地野藕发展成为生态观光文旅基地

金融活水助力生态农业华丽转型

●记者 徐浪 通讯员 李洁

“这些年有农商行的资金支持,让我在困境中将野藕市场开拓到全国,才有了经营产业链的底气,生态发展进入了新的阶段,农庄生态环境也得到了改善,一举多得。”近日,湖北省嘉鱼生态农业有限公司负责人唐攀对嘉鱼农商行相关负责人说。

2020年,嘉鱼农商行工作人员在进村入户、发展乡村振兴的实践过程中,了解到农户唐攀正大力发展家乡野藕种植产业,公司处在起步阶段,未料到“新冠”疫情的发生让其销路受阻,资金周转遇到了困难,嘉鱼农商行遂向该户发放了30万元信用贷款,并且采用

“政府推广+银行支持+线上直播+冷链物流”的形式,手把手教他运用抖音、微信等平台,打通线上销售推广方式,采用顺丰冷链发货,成功帮助该户打开了嘉鱼野藕销向全国的市场通道。

“野藕是嘉鱼的特色产业,既然我们度过了最艰难的时期,那前景就更可观了!”在农商行的大力支持下,唐攀坚定了创业信心,一个更美的蓝图在他的脑海中构建。2022年,他在嘉鱼农商行贷了60万元,用于扩大种植规模,从500亩迅速扩展到800亩,并带动周边农户种植1200余亩,野藕基地年产量达到70万斤,年产值达到了600万元。

千亩荷叶亭亭玉立,白粉荷花交相辉映,2023年夏天,这幅生态画卷已然

铺开,吸引了一大批游客前来观光。同年,湖北省嘉鱼生态农业有限公司工厂正式运营,建起厂房和仓储等设施20亩,嘉鱼农商行再向其提供资金支持200万元,支持企业购买设备,生产加工鲜野藕、野藕排骨汤、香粉莲藕汤、莲子汤、野生藕粉、老鸡汤等一系列产品。

2024年,观荷采藕、水上游乐、鱼虾垂钓、莲蓬采摘、荷塘旅拍等项目配套完善,湖北省嘉鱼生态农业有限公司成功实现了“农业+文旅”的模式转变,央视《三餐四季》节目组也关注来访,小小村落跃上了流量热搜。农地野藕发展成为生态观光文旅基地,是近年来嘉鱼农商行大力支持乡村振兴的成果之一。

一直以来,嘉鱼农商行积极践行



“金融为民”使命,坚守服务“三农”定位,持续加大支农支小力度,引金融活水浇灌乡村生态产业,截至9月末,嘉鱼农商行贷款余额67亿元,其中涉农贷款57.41亿元,为地方经济提供了强大的金融支持,为推进乡村振兴贡献了强大的金融力量。

通城农商行邓东升:奋斗新征程 书写新篇章

●记者 徐浪 通讯员 周旆

昔日,他是柜台后默默奉献的守护者,日复一日,以满腔热忱迎接每一位客户的到来;而今,他是身披客户经理战袍,主动出击的金融服务先锋。这一身份的转变,对他而言,既是挑战也是机遇,他发誓要在微贷的浪潮中,书写属于自己的光辉篇章。

他就是通城农商行北港支行客户经理邓东升,截至目前,邓东升已累计发放贷款39笔,总金额达1600万元。这一串数字的背后,是他智慧与汗水的结晶,更是他从守护者到开拓者角色转变的见证。

■立足新岗位,开启新征程

成为客户经理的第一天,邓东升紧握着办贷的平板,心中既有忐忑也有期待。他知道,从被动等待到主动服务,这不仅仅是角色的转换,更是自我能力的全新挑战。

邓东升深知,扎实的专业技能是职业发展的根基,于是他利用一切可利用的时间钻研专业知识。值班守库的夜晚,他不知疲倦地研读“微贷小蓝书”,剖析贷款品种的细微差别;审视系统内的贷款资料,力求是否已婚、有家庭、学历、职业等每一个细节都不放过……

邓东升深知自己在微贷业务上仍有许多不足,但他从未停下前进的脚步,他坚信“勤能补拙”,他坚信,理解能力不够,就多读几遍文件;沟通能力不强,就多打几个电话;拓展资源不足,就多跑几趟村组。乡土民情不熟,就多跑几趟村组。

在邓东升的工作日志上,五彩斑斓的标记不仅记录了他的日常,更预示着他工作的方向。用不同的颜色区分不同的任务与优先级,根据客户的职业、性格和资金需求,巧妙地区分客户,提高了工作效率与客户满意度。

■迎接新挑战,实现新作为

正是邓东升的坚持与努力,让他在微贷业务道路上越走越远,越走越稳。

李老板是一位在广西药材市场中摸爬滚打的商人,因中标新项目而急需资金周转。然而,抵押物不在本地、资金需求巨大的难题让他焦头烂额。在朋友的推荐下,李老板来到了北港支行寻求帮助。

面对这样的挑战,邓东升心里还是有些打鼓:“从来没有做过外省抵押我能行吗?满足不了客户的资金需求该怎么办?怎样才能更好的减少客户跑动的麻烦呢?”但是这些困难没有让邓东升退缩,而是迎难而上。

邓东升制定了详尽的计划,大到广西壮族自治区的办理政策,小到转乘的地铁线路,每一个细节都考虑得周到入微。正是这份细心与执着,让他成功为李老板办理了抵押登记,新增贷款330万元,解决了他的燃眉之急。那一刻,邓东升深刻地体会到:只要多一份坚韧,多一份执着,就一定能做出成绩。

■行动书写责任,做“诚信”的守护者

在邓东升的心中,守护信用就像守护正义一样重要。

作为信用卡专管员,邓东升深知自



▲应客户要求对图片进行处理

己肩负着为客户解答疑惑、提供个性化金融服务的重任,还承担着风险资产清收的关键使命。每当客户遇到信用卡有关的疑问时,他总是第一时间伸出援手,用专业的知识和耐心的态度为客户排忧解难。无论是为公务卡客户推荐白领e贷、公积金e贷,还是为ETC专案客户主推荆楚小康贷,他都能根据客户的实际情况,量身定制最合适的贷款方案。

面对信用卡逾期这一棘手问题,邓东升更是表现出了非凡的耐心与毅力。前不久有一位信用卡客户,因经营失败导致破产无法按时还款,逾期长达180天之久且拒接电话的。邓东升通过对接村组工作人员找到了客户的家庭住址,得知家中只有年迈的老母亲无人照顾,邓东升主动为老人家送上油、米等物资,并多次上门沟通才与客户本人取得联

系,客户承诺分两月结清,没想到一个月之后客户又失联了,通过多方打听得知此客户由于某某违法原因现已被拘留。

事情仿佛陷入了僵局,但邓东升始终没有放弃,在“六访六增”活动走访期间,他偶然得知该客户的妻子已经返乡,他立马前去拜访。经过三个月的努力,该客户逾期大半年的信用卡全部结清,共计收回本息4200元。

从村组工作人员到客户家中的年迈老母,再到远在他乡的妻子,他一一探访,层层推进,在这个过程中,他不仅赢得了客户的尊重与感激,更树立了通城农商行优质服务的良好形象。

在微贷业务这方江湖中,邓东升用自己的行动诠释着什么是责任与担当。他就像一位侠客,不负每一份信任与托付,更在其中续写自己的传奇篇章。