

# 临沭县全面优化金融服务 助力“四雁”齐飞

本报讯 (临报融媒记者张宗冰)今年以来,临沭县创新推广“四雁振兴类”贷款产品,加大“四雁工程”金融政策宣传力度,强化融资服务,为“四雁”人才创业和特色产业注入源源不断的“金融活水”,为在乡村开创“头雁领航、归雁反哺、鸿雁争鸣、雁阵浩荡”的新声势、新气象、新局面贡献金融力量。

为“四雁工程”量身定制金融产品。为推动金融机构更好支持“四雁工程”贯彻实施,加大金融产品创新力度,推出“四雁工程”系列贷款产品。如“沂蒙‘头雁’领航贷”“沂蒙‘归雁’回引贷”“沂蒙‘鸿雁’丰翼贷”“沂蒙‘雁阵’齐飞贷”“兴沐‘头雁’先锋贷”“兴沐‘归雁’创业贷”等等。截至11月底,全县累计发放“四雁振兴类”贷款29.22亿元。

通过“线上+线下”的方式开展金融助力“四雁工程”政策宣传推介活动。为强化对“四雁工程”的金融支持,县金融运行监测中心收集整理国家和省、市、县各级金融支持政策及金融产品共计93项,编制《临沭县“四雁工程”金融政策汇编》。同时,在《汇编》中公布了全县各银行金融辅导员及信贷业务人员联系方式,提升了“四雁”群体信贷获得便利度。目前,已借助“临沭首发”“临沭发

布”“临沐金融”等线上媒体以及线下政企对接会、金融辅导员入企对接等形式将金融政策及金融产品推送至相关主体,为“四雁”群体干事创业提供便捷资金支持。

摸排“四雁”群体融资需求,为其搭建融资平台。加强与农业农村局等县直部门以及各镇(街道)的沟通联系,将摸排的“四雁”融资需求及时推送至银行机构,推动银行主动与“四雁”主体对接。结合政企对接会、金融辅导员入企对接、金融伙伴等工作活动,帮助“四雁”群体用好用足“四雁振兴类”贷款贴息等政策。为靶向发力“四雁工程”,组织召开临沭县金融助力生猪产业发展工作座谈会等专题政银企对接会。今年以来,已召开22场政企对接活动,累计解决融资需求21.5亿元。

## 警银联手

### 成功抓获电诈“跑分”洗钱嫌疑人

本报讯 利用银行账户或第三方支付平台账户为他人代收,再转账或取现,从中赚取佣金,这种行为被称为“跑分”。近日,招商银行临沂北城支行协助警方抓获一名电信诈骗“跑分”取现嫌疑人。

日前,一年轻男子前往招商银行临沂北城支行表示要支取现金5000元。柜面人员注意到资金为当天夜间凌晨分两笔汇入,汇款行为异地银行,询问客户资金来源时客户表示自己在麻辣香锅店上班,该款项为店内客户兑换现金零钱打入,并不认识二人,也没有任何聊天记录。

如果是换零钱,为何在深夜凌晨汇入?且金额为何达数千元?这并不符合居民日常换零钱的特征。柜员张帅在察觉异常情况后,迅速报告运营主管尹美琪。尹美琪在沟通中了解到,客户刚满20岁,款项汇入银行为新疆某村镇银行,客户银行卡亦为外地银行卡,与客户所述理由明显不符。种种特征表明,这笔取现业务存在异常。

于是,尹美琪及时与反诈中心民警联系,民警表示,该情况需要出警调查,要银行先稳住客户。该行迅速展开厅堂联动协同配合,一方面,由柜员以需要核实及系统卡顿为由,稳住客户;另一方面,运营主管负责联系配合警官,大堂主管负责厅堂巡视,随时观察客户动向。

民警到达现场,当场对客户进行调查核实,核实异常后将其带回警局进一步侦查,最终确定资金为“跑分”资金。该行因此收到来自兰山区打击治理电信网络诈骗新型违法犯罪联席会议的表扬信。(郭向明)

## 临商银行经验做法

### 被《人民日报》头版报道

本报讯 12月17日,《人民日报》头版文章《今年以来,乡村全面振兴取得积极进展 农业增效 农民增收 农村增活力》中报道了临商银行的经验做法,以“临商银行发放‘美德积分贷’帮助山东省临沂市费县许由村村主任任兴隆扩大生产规模、带动村民就业的工作做法”为案例,介绍了临商银行支持实体经济、服务乡村振兴的生动实践。

该笔贷款的发放,是临商银行金融创新支持乡村振兴的一个缩影。近年来,临商银行深耕沂蒙沃土,强化使命担当,围绕临沂市普惠金融服务乡村振兴改革试验区建设等工作部署,加强统

筹谋划,创新工作措施,先后推出了“美德积分贷”“大棚贷”“果篮贷”“鲁担惠农贷”等系列产品,累计投放普惠涉农贷款3800余万元,支持小微农户20余万户。特别是以“美德山东建设”“深入开展农村信用体系建设”等政策为指引,围绕美德信用机制转换推出了“美德积分贷”系列产品,将美德积分嵌入全行信贷流程,为符合条件的“美德积分”客户以优惠利率发放贷款,形成了独具特色的临商实践。截至2024年11月末,“美德积分贷”余额达17.11亿元,支持户数672户,真正让美德积分转化为“真金白银”。(牛雅静)

## 农行临沭支行

### 多措并举推进小微企业

#### 融资协调工作机制落地开花

本报讯 今年以来,农行临沭支行精准对接小微企业融资需求,持续提升小微企业金融服务质效,多措并举,打通金融惠企利民“最后一公里”,全面推动小微企业融资协调工作机制落地开花。

统筹部署,成立工作专班。该行第一时间成立小微企业融资协调工作机制工作专班,明确人员分工,统筹协调各项工作开展。召开融资协调工作机制工作专题会议,要求产品统一思想、凝聚力量,密切配合、协同发力,确保小微企业融资协调机制在全行有效落实。

政银合作,开展千企万户大走访。农行临沭支行在“千企万户大走访”活动中,了解到临沂某工程科技有限公司扩大产能,原材料需求倍增,急需资金支持贷款,便迅速安排专人对接,制定专属金融服务方案,短期内为该公司发放800万元的小企业“简式贷”,助力企业缓解资金压力。以“微捷贷”产品快速为企业发展注入金融动能,只是农行临

沭支行坚定落实小微企业融资协调工作机制的一个缩影。为进一步摸清小微企业融资需求,临沭支行主动对接政府工作专班,共同深入工业园区、社区、乡村等,广泛开展“千企万户大走访”活动,全面客观了解小微企业经营情况,宣讲国家普惠金融政策和农行“抵押e贷”“科技e贷”“惠农e贷”“商户e贷”等特色金融产品,以真走访、真帮扶、真服务打通小微企业融资堵点。

科技赋能,数字化产品提质增效。农行临沭支行积极推广“普惠e站”线上服务平台,广泛宣传“科技e贷”“惠农e贷”“商户e贷”等数字化产品,全面使用营销PAD数字化工具,优化信贷产品线上办理流程,提升产品触客能力,为小微企业提供一站式、全流程、全天候金融服务。(徐鸣)

临沂市银行业协会

## 罗庄农商银行朱陈支行

### 发扬“大脚板”精神

#### 架起“连心桥”

本报讯 近日,为提升居民和小微企业的消费能力和消费意愿,罗庄农商银行朱陈支行积极发扬“大脚板”精神,以服务促发展,向服务要效益。依托智慧营销系统,成立金融服务队,专注提升服务效能。积极开展入户拜访沿街商铺活动,深入了解客户真实诉求,“一企一策”“一户一策”地为商户提供精准便捷的金融服务,架起与客户之间的“连心桥”。

用好线上工具,提升线上服务能力。优化智慧营销系统功能,加强与省农担公司、省不动产登记“一网通办”等外部系统对接,充分构建客户精准画像。该行客户经理精准筛选客户后,积极与客户取得联系,提供适配

的贷款产品。坚持大走访大服务,提升线下客户体验。朱陈支行坚持定期开展大走访、大调研活动,全面掌握辖区经济发展实际情况,时值年末,员工坚持发扬“大脚板”精神,坚持每天外出走访市场,与商户进行沟通交流。主动向客户介绍农商银行的贷款产品,为商户提供个性化的贷款方案。既将金融产品送到客户家中,又帮助客户实时了解金融政策,持续拓宽金融知识教育宣传的广度和深度,提高金融宣传的受众面和影响力。下一步,朱陈支行将继续加强金融创新,为商户提供更加优质、高效的金融服务,助力商户发展壮大。(闫巧伦 姜慧萍)

## 莒南农商银行

# 助力大棚经济 点亮乡村希望



严寒冬日的广袤乡村,一排排现代化种植大棚矗立田间,里面的农作物蓬勃生长,在萧瑟的冬天焕发着勃勃生机。近年来,莒南农商银行全面融入乡村振兴战略,紧跟农业产业布局,根据县域广泛分布局种植大棚的实际情况,细分客户群体,精准适配产品,不断延伸普惠金融服务触角,持续提高金融服务能力,助力农民创业增收,全力支持乡村振兴。

□临报融媒记者 崔洪英  
通讯员 王秋涵

## 小镇草莓 缘何走俏北上广深?

岁暮天寒,万物萧瑟,而草莓大棚里却是另一番生机盎然的景象。踏入大棚,暖意扑面而来,潮湿的空气中弥漫着草莓特有的甜香。大店镇,“中国草莓之乡”,拥有约2万亩草莓种植面积,涉及全镇60个自然村9000多农户,拥有草莓专业合作社30余家、草莓专业市场10余处,年实现草莓产值约12.6亿元。草莓,已然成为此地最耀眼的名片。

在绪国合作社草莓示范园,新农人们正穿梭于垄间,忙着采摘新鲜成熟的“香野”草莓。“每

年到这个时候,咱这草莓可不仅在本埠畅销,在北上广深等大城市也是供不应求,往往一上架便被抢购一空。”合作社理事长庄绪国言语间满是自豪。

大店草莓种得好、卖得好,背后的推动力量也有农村金融的一份贡献。为了精准满足草莓种植、生产、加工、销售环节的资金需求,莒南农商银行专门针对草莓种植户、草莓专业合作社等与草莓产业息息相关的经营主体创新推出“草莓贷”贷款产品,具有利率优惠、手续简便、放款迅速、期限灵活等优势,深受莓农们的喜爱,庄绪国就是使用30万元“草莓贷”来维持示范园草莓种植、加工资金所需。截至目前,莒南农商银行累计发放

“草莓贷”363户,5878万元,为草莓产业注入金融“活水”。

## 新农人 缘何另辟蹊径把菜种?

汽车行驶在大店镇的乡间道路上,一排排农业大棚引人注目。同样是温室大棚,种的作物却不同,走进孙家仕沟村孙海明的种植大棚,整齐划一的包头菜宛如一群簇拥而生的绿衣精灵,它们紧密地抱在一起,叶片厚实而宽阔,表面泛着润泽的白光,静静等待着菜农的采摘,再过五六天,这些包头菜将奔赴人们的餐桌。

在声名远扬的“中国草莓之乡”,新农人孙海明却反其道而

行,毅然选择了包头菜种植,为何?原来包头菜没有“娇贵”脾性,从育苗、栽种、田间管理到收割,各个环节皆简便易行。成熟之际,收购商带人深入大棚开展收割作业,种植户全然无需投入额外人力,真正做到了省心省力,让孙海明得以在这片土地上开辟出属于自己的独特天地。

2015年,孙海明满怀憧憬地建起大棚,一心投身于包头菜的种植事业。然而当年冬天,一场大雪呼啸而至,将他辛苦搭建的大棚全部压塌。幸运的是,莒南农商银行为他提供了贷款支持,孙海明重拾信心,着手修建大棚,再次开启他的种菜之旅。随着经验与信心的与日俱增,去年他毅然决定扩大种植规

模,借助农商银行“鲁担惠农贷”的30万元资金,崭新的钢结构蔬菜大棚拔地而起。如今,孙海明已拥有15个蔬菜大棚,这些大棚成为了他的“财富摇篮”。据统计,平均一亩地一年便能收获净利润2万余元。可观的收入让他成为当地年轻人凭借农业创业成功的鲜活典范,激励着更多的有志青年投身于这片充满希望的田野之中。

近年来,莒南农商银行聚焦“三农”和实体经济发展,扎实开展行业客群营销,为农户量身打造“大棚贷”,让其在“富民强村”过程中“唱主角”。截至目前,该行发放“大棚贷”457户,6079万元,为辖内农业发展施足了“金融肥田”。

## 工行临沂兰山支行

# 扎实推进普惠金融发展

本报讯 今年以来,工行兰山支行认真贯彻落实省、市行工作部署,积极开展普惠贷款营销工作,不断扩大金融服务覆盖面,提高贷款投放数量的同时,重视提升金融服务水平,降低信贷风险,实现了量和质的双重提升。截至11月30日,监管部门口径贷款余额26.69亿元,较年初净增6.41亿元,较去年同期增幅

137.85%,有贷户2911户,较年初净增874户,较去年同期增幅118.91%。

坚持普惠下沉,全员服务营销。该行通过近几年的发展,已形成全员营销普惠的良好氛围,目前辖内10家网点均配备专、兼职普惠经理,其中本部陆续下沉4名担任专职,网点普惠业务发展日益完善,先后制定网点普惠经

理及网点普惠考核要点,普惠反哺网点个人储蓄争揽、个人对公账户新开等方面作用日益明显,本年度网点直发笔数906笔,贷款金额10.2亿元,网点普惠贷款余额较年初增加超过5000万元和有贷户较年初增加超过70户的有6个网点。

坚持主动创新,做好场景建设。该行辖内网点主要集中普

惠个人端业务,本部小微分中心主要推动场景、小企业端和组合贷业务。自特色方案权限下发以来,该行累计推动3个特色方案共计9000万元授信。截至11月末,特色方案授信29户、金额7430万元,有贷户28户、余额6470万元,主要以信用方式办理,其中个人贷款24户、5470万元,法人贷款4户、

1000万元。严把信贷准入,加快不良贷款处理。该行始终坚持质量第一、效益优先的原则,严把信贷准入关,加强风险监测预警,防范化解金融风险。对于已经形成的不良贷款,采取线下催收等多种措施,加快不良资产的处理速度,提高不良贷款的回收率。(梁克水 范道平)

## 建行临沂分行

# “裕农快贷”助力平邑金银花特色产业发展

本报讯 平邑县种植金银花历史悠久,被称为“中国金银花之乡”。如今,平邑县南部的流峪镇和郑城镇已有2万余户金银花种植户。金银花产业的蓬勃发展,带动了当地居民增收致富,提供了更多的就业岗位。

为加快金银花产业转型升级,建行临沂分行以“裕农快贷”协助平邑县建设金银花绿色生产

百里长廊,推广建设多个标准化种植基地,加快资源优势转化,助推金银花产业转型升级。

该行工作人员深入田间地头,走访金银花种植户及周边商户,在流峪镇、郑城镇及九间棚村等地设立“裕农通”服务点,组建专业团队,为金银花种植户、商户、深加工企业及相关药企提供

贷款资金支持。

作为返乡创业的新农人,流峪镇的王玉全从田间地头一步步摸索、学习,及时总结金银花种植的技巧和经验,慢慢成长为当地金银花产业发展的带头人。“最难的不是开始创业时的苦累,而是每次想要尝试创新种植模式、更新生产设备的时候,缺乏足够的流动资金。”王玉

全对上门走访的客户经理诉说道。了解情况后,建行临沂分行通过综合评估后为其办理“裕农快贷”80万元。

除了像王玉全这样的个体种植户和普通商户,建行临沂分行还走入相关企业实地调研,依托金银花的中药价值,先后分别为山东中平药业股份有限公司、山东广药中药材开发有限公

司、平邑明德药材销售公司发放大中型企业贷款3000万元、200万元、200万元,以金融力量打通金银花产业链发展的上下游通道。

截至目前,建行临沂分行已走访金银花种植户、商户,相关企业共计760余户,累计发放贷款485笔、3.68亿元。(黎钢)