

金融助力粮满仓

农发行河南省分行

100亿元资金备战秋粮收购

10月17日,记者从农发行河南省分行获悉,该行坚持聚焦主责主业,先期安排100亿元信贷资金专门用于秋粮收购,充分展示了“粮食银行”品牌形象。截至9月底,该行已为70家企业审批授信85亿元,发挥了秋粮收购资金供应主渠道作用。

秋粮收购是全年粮食收购工作的重中之重,事关国家粮食安全稳定和经济社会发展大局。农发行河南省分行认真制订今年秋粮收购信贷工作调研方案,派出3个调研组在全辖开展秋粮收购信贷摸底工作,充分了解秋粮生产形势、市场行情、资金需求等情况。同步召开秋粮收购信贷工作座谈会,与7家粮食贸易、加工企业,8个二级分行共同分析秋粮生产形势,

研判秋粮市场行情。同时,该行还加强与省粮食和物资储备局、省农业农村厅、中储粮、中农、河南粮投等政府部门和重点企业的沟通联系,及时掌握秋粮收购政策信息和行业情况。

在全力保证中央储备粮油轮换及地方储备增储、轮换信贷资金需求的基础上,该行大力支持涉粮央企、省级粮油企业、产业化龙头企业等企业入市收购,充分发挥收购资金供应主渠道作用;开通支持秋粮收购绿色通道,抽调骨干力量,对秋粮收购资金贷款实行优先调查、优先审批、优先投放;通过粮食收购信用保证基金+产销对接、定购贷、订单贷和竞拍贷等创新金融模式支持小微加工企业收购和购销企业入市收购,助推粮食产业链、价

值链、供应链高质量发展;与省粮食和物资储备局、中储粮河南分公司联合做好最低收购价预案启动准备工作,提前认定库点,备足有效仓容,一旦托市启动,全力做好资金供应。

该行充分运用第五届中国粮食交易大会,河南分行粮食产销对接大会成果,紧紧聚焦跨区对接、工贸对接、收储对接等有效方式,为涉粮企业搭建产销平台,为售粮户提供快捷方便的金融服务,保证网银、银企直联系统“7×24小时”运行,确保收购资金供应不断档。同时,该行还通过电视、报纸、新媒体平台等积极向售粮农户宣传国家粮食政策和农发行粮食收购信贷政策,营造良好的售粮舆论氛围。(本报记者 孙玮)

农发行鄢陵县支行

聚焦涉农主体 支持种收加销

当前,正是“三秋”生产的关键时期,做好其间的金融服务尤为重要。农发行鄢陵县支行围绕农时、农情、农事、农需,充分利用粮食生产重点领域特色产品和优惠政策,找准目标,适时跟进,有效满足涉农经营主体“三秋”期间多样化金融服务需求,为夯实粮食安全根基提供了有力支撑。

该行根据当地特色农产品生产布局,借助“万人进千村”“百行进万企”等活动成果,主动对接当地政府部门,获取农产品生产、存储、加工、销售各环节经营主体信息。与农业信贷担保公司、农业保险公司等机构合作,将推荐的农产品经纪人、农业

生产托管服务组织、农民专业合作社、家庭农场、种植大户等纳入重点拓展名单,建立客户信息档案并导入系统,增强“三秋”期间金融服务的精准性。

该行丰富抵押担保方式,并不断完善风险分担机制,倾斜配置信贷规模,确保农产品种、收、加、销等贷款及时投放、足额供应;聚焦地方特色产品,充分利用“惠农e贷”“辣椒贷”“富民创业贷”等产品,推动农户贷款扩面增量;紧跟农业生产规模化、产业化趋势,按照“一次调查,多次使用”原则,采取“一县一品”或“一项目一方案一授权”等服务模式,实行批量作业、集中授信,提高秋粮生产重点领域、重点

经营主体融资的便利性和可得性。

该行下沉服务重心,依托村“两委”、超市、农资店等固定场所,布设惠农服务点,组建外拓营销团队,深入乡村、田间地头,与涉农企业现场办理银行卡、掌上银行等业务。同时,根据农村消费习惯,在集贸市场、街道等场所设立咨询点,通过布置海报、广告墙、展板,宣传涉农金融产品,讲解办理条件,普及国家惠农政策、防假识骗等金融知识。截至9月底,该行各项贷款余额15.61亿元,较年初新增1.89亿元,其中“三农”领域贷款余额7.7亿元,较年初增加0.98亿元。(张志平)

西峡农商银行

及早筹备麦播

粮稳,天下安。麦播在即,面对农民种粮积极性不高和一些外出农民工不能返乡麦播的实际困难,西峡农商银行积极落实国家支农惠农政策,及早筹备发放麦播生产贷款1500余万元,适时做好农贷匹配服务,着力打好小麦备播之战。

为确保适时备播,该行针对麦播生产特点,提前介入县乡农机部门及生产资料公司,加强沟通,增进了解,迅速解决农资短缺问题,先后发放贷款1500多万元,帮助农机、农资部门购置中农小农具、化肥、优良种子等,解决农民后顾之忧。

为提高农民备播生产贷款效率,该行在加大贷款营销基础上,对资金使用各环节实施全程监测,定期、不定期检查资金使用情况,确保贷款与筹备库存物资相匹配,做到早调查、早筹资、早发放。同时,按照灵活、方便、高效、快捷的原则,改进贷款方式,对符合条件、信用较好的农户实行信用贷款、随到随办、利率优惠;对种植大户、生产联合体、家庭农场,通过“老乡快贷”系列产品最大限度便利于民,播撒麦播贷款“及时雨”,赢得了地方党政部门和农户的好评。(赵泽轩 杨萌)

在平顶山市石龙区农信社,有这样一位青年客户经理,热情的服务态度是他的名片,廉洁的待人处事是他的风格,爆表的业务数据是他的成绩。他用细致周到的服务接待每一位客户,以严格的职业操守对待每一笔业务。

快就放贷,真是解了我的燃眉之急!”
优异成绩树榜样

今年截至9月底,夏尚超所管理存量贷款246户2813万元,较2022年年底净增82户917.59万元,平均月净增101.95万元。他用优异的成绩诠释了扛在身上的使命,用实际行动践行着农信人“支农支小”的梦想。
“我始终坚信,工作需要踏踏实实、勤勤恳恳。奋斗者,正青春,我会一如既往地努力工作,为石龙区农信社的美好未来作出自己的贡献。”夏尚超说。(本报记者 丁需学 通讯员 李文勇)

深合作 分类贷 优结算

农发行南阳分行召开秋粮购销工作会支持“三秋”生产

“抢秋抢秋,不抢就丢。”笔者从农发行南阳分行了解到,日前,该行专题召开金融服务秋粮购销工作会议,进一步压实责任、任务,优化渠道、措施,确保各项服务工作超前到位。

深合作,下好“一盘棋”。持续加强银政、银企、银担合作,市、县两级行主动对接农业农村等部门和粮食收购及加工企业,9月初以来相继拜访唐河、方城、镇平等产粮大县重点粮食购销、加工企业40余家,掌握客户融资需求。以持续推进“深耕乡村市场”活动和农户信息建档工作为抓手,建立健全粮食经纪人、种粮大户等目标客户群清单,宣传农发行信贷政策,推介特色产品。常态化保持与省农担、省粮担公司的业务沟通,不定期联合举办业务培训,提升担保质效。积极向上级争取信贷优惠政策和业务权限,9月中旬申请将符合条件的淅川、宛城、高新3家一级支行的“惠农e贷”系统自动审批权限由30万元提升至50万元。

办贷款,做到“钱等粮”。该行充分发挥信贷资金的主导作用,按照提前授信、分层对接、严控风险

原则,用活用好信贷产品。坚持按照客户类型、经营规模、资金需求等分类施策,差异化用好“农户贷款+个人贷款+普惠法人贷款+法人贷款”投放策略。对个人客户,贷款需求50万元以下的主推“惠农e贷”,50万元至300万元的主推“商户e贷”“农业e贷”等个人生产经营贷款;对企业客户,主推“纳税e贷”“首户e贷”“中原粮食贷”等普惠贷款和法人贷款;对进入名单库的粮食客户,开展全面预授信,以便客户在有需求时有效缩短放款时间。

优结算,服务“全渠道”。该行畅通“线上+线下”一体化服务网络,统筹推进网点现金和自助服务、银行卡账户传统结算、掌银结算、转账POS机、第三方支付、金融“惠农交通”等六大结算渠道。运用农发行掌银免费、快捷、优惠活动多的优势,引导粮食经纪人等客户使用掌银办理资金划转,主动邀请客户提前来办理提额并面谈贷款投放和理财签约等业务,有效减少秋粮购销中频繁使用大额现金交易带来的各类风险隐患。(刘延军)

夏尚超

做乡村振兴的金融赋能者

从业9年来,他在竞争激烈的金融行业中矢志不移践行“严谨认真、精益求精、追求完美”的工匠精神,始终坚守初心、服务基层,彰显了一名优秀金融从业人员的责任担当。

坚守底线讲合规

夏尚超每天都奔波在服务客户的一线,面对诸多诱惑,他始终坚守合规底线,做到廉洁办贷。从事小微贷业务7年,他负责办理的业务超过1500笔,服务的客户多达600户,一直位列前茅,无一例客户投诉。在巨大的业务压力下,他严格落实贷前调查、贷中审查、贷后检查“三查制度”,实时监控客户资金

流向,及时关注风险苗头,交出了一份合规零差错、违规零积分的优秀信贷答卷。

积极服务讲担当

2023年以来,夏尚超紧跟金融政策导向,深耕乡村市场,在实体经济、绿色信贷、普惠金融等方面多点开花。前不久,在了解到自己管辖的社区内一名个体工商户出现资金缺口,他立马约上同事,晚上8点多到现场调查,采集客户资料,次日为其发放贷款10万元。客户李先生拉着他的手激动地说:“尚超,太感谢你了!牺牲休息时间到现场调查,这么



“税务蓝”到田间

10月15日,渑池县税务人员带着涉农优惠政策走进天果种植养殖专业合作社采摘园,帮助果农采摘阳光玫瑰葡萄。
▲10月17日,安阳高新技术产业开发区税务局助农服务小分队来到安阳市沙尘暴生态农庄辣椒种植区,帮助种植户采摘辣椒,讲解涉农税费优惠政策。▲兴世 摄



洛阳市税务局

“税力量”支持农企研发创新

洛阳市税务局立足地方特色农业资源,着力构建涉农企业税费服务新体系,精准聚焦农业企业创新需求,靶向释放农业企业政策红利,以“税力量”推动特色农业高质量发展。

“我们公司今年累计享受研发费用加计扣除2000万元、减免税收500万元。这些支持增强了企业创新的底气和继续深入开展研发工作的信心。”10月11日,洛阳智能农业装备研究院有限公司财务部部长张喜培告诉记者,研发创新是公司的立身之本,公司之所以能有底气持续投入大量研发资金,除了战略规划,还得依靠政府部门的大力支持。

据了解,洛阳市税务部门全面落实支持研发创新的各项税收优惠政策,针对科技创新型企业群体,主动提供政策宣传、操作辅导、风险提醒等系列服务,及时、准确兑现优惠政策红利,为企业创新增强底气、增添动力。为助力农企更好地发展“硬

科技”,洛阳市税务部门在前期多次走访调研企业情况后,主动判断企业符合的条件,派出税惠助农服务队,入驻企业为其开展一对一政策辅导,为企业扩大经营规模提供税务支持。

在新安县铁门镇超3万亩的5G数字辣椒田里,红红绿绿的辣椒正值成熟期,丰收在望。5G数字辣椒是运用5G网络,建设水肥一体化、土壤气象监测、病虫害预警防控等系统,实现从种到收全程自动化。同时,还采用“辣椒+芝麻+大豆”的套种新模式,成为当地群众的“粮袋子”“菜篮子”“油瓶子”。

作为当地5G数字辣椒种植企业,2022年以来,河南益民控股有限责任公司新安分公司共计享受税收优惠20余万元,目前正在建设二期仓储冷库,形成深加工产业园,“我们对5G辣椒走出河南、走向国际市场非常有底气。”该公司负责人王偁飞表示。(本报记者 孙玮)

漯河市召陵区税务局

小板凳上说社保

没有PPT,也没有讲话稿,只有坐在一个个小板凳上的促膝交谈。10月10日,为进一步推进“两险”征缴工作,漯河市召陵区税务局的网格员来到漓江路社区,开展“小板凳说税法”活动,与群众围坐在一起,面对面讲解社保政策。

网格员详细说明了包括缴费对象、参保登记、缴费标准、缴费时限、缴费方式、待遇享受等“两险”征缴相关内容。“我不会鼓捣智能手机,不知道怎么缴费,有咱们的税务网格员在,我的问题坐在小板凳上就得到了解决,方便!”该社区居民张凤花说。

今年以来,该局的“小板凳说税法”活动已开展3期,税务网格员深入社区街头巷尾,用通俗易懂的语言讲解最基本的税收法律、最热点的税费支持政策、最常用的纳税申报方式等知识。下一步,召陵区税务局将继续围绕群众关注的民生内容开展针对性辅导,更加方便群众办税缴费。(吕金磊)



金融小故事

农发行襄城县支行 老人有急需 服务送上门

“身边有你们,真让人高兴!”说这句话的时候,李女士激动不已,是农发行襄城县南阳支行的服务感动了她。

10月10日上午,李女士来到该支行营业网点,拿着母亲的社保卡和身份证欲办理银行卡解锁业务。原来,李女士想帮母亲把银行卡里的钱取出来,不承想母亲记不清密码,试了几次后银行卡被锁。按照规定,该项业务需要客户本人即李女士的母亲携带身份证前来自办。李女士愁容满面地说道:“俺娘瘫痪卧床,来不了啊!”

客户有难我来帮。柜台工作人员安抚李女士的同时,给网点负责人冯京源汇报了该情况。进一步询问得知,李女士的母亲虽然行动不便,但头脑清晰,冯京源承诺随后可提供上门服务。当天下午,按照约定时间,冯京源和客户经理带上网点外拓设备来到李女士家中,指导其母亲办理了业务。

一次简单的上门服务微不足道,但对于老年人这一特殊群体来说却充满温情。一直以来,农发行襄城县支行深入推进网点服务升温工程,不断提升网点服务规范度、客户体验满意度。(杨绿科)

渑池农商银行段村支行

小额贷“扶”起群众致富产业

今年以来,渑池农商银行段村支行坚持支农、支小、支微市场定位不动摇,以“金融脱贫小额贷”,整村授信为抓手,为有劳动能力、踏实肯干、有意愿的群众送去帮扶贷款。截至9月底,该行累计发放个人帮扶贷款160笔、金额80万元。

南村乡西山下底村村村民杨某家庭困难,丈夫一年前病逝,一心想改善自身经济状况,但苦于没有启动资金。该村党支部书记了解到渑池农商银行段村支行可以办理帮扶贷款,便主动联系客户经理。客户经理第一时间调查,发现该村类似杨某有资金困难和发展需求的情况还有不少,便主动联系,为他们讲解金融政策。为加快贷款发放,段村支行工作人员放弃周末休息,主动上门采集信息,全村

共申请贷款16户,审核通过12户,发放帮扶贷款20万元。

“没有银行的支持就没有俺的今天!”南村乡南洼村村民张某某的母亲发自肺腑地说。张某某曾是村里的典型困难家庭,在帮扶干部的建议和帮助下,张某某人学习掌握了电焊技术,萌生了承包电焊工程的想法。段村支行的客户经理了解情况后,主动上门服务,为其提供了5万元的启动资金。经过努力,不到两年时间,张某某的电焊工程经营如火如荼,他成了村民口中的“张老板”,日子越过越红火。

“小额帮扶贷款不仅扶起了群众的产业,更重要的是扶起了他们致富的信心。”段村支行负责人表示,将加大小额信贷的投放力度,助力更多农户发展产业,走上致富道路。(杜灿)

巧打组合拳 守护钱袋子 农发行鲁山县支行真情打造有温度的金融服务品牌

“遇诈骗,要冷静,莫贪财,不上当。银行卡,要放好,卡密码,要记牢。用卡时,要注意,陌生人,要远离……”日前,在农发行鲁山县支行营业厅,大堂经理用一段朗朗上口的顺口溜向客户介绍金融知识,受到赞誉。

一直以来,农发行鲁山县支行始终把人民群众关心的小事、难事放在心上,落实在行动上,运用数字化思维、精细化管理、专业化能力,不断提升网点服务规范度、客户体验满意度。

该行结合客户特点和需求,耐心引导老年客户,帮助其跨越数字鸿沟,

为老年客户及重点用现单位提供现金服务绿色通道、硬币及残损币兑换预约、上门收款等特色化的现金服务。

为提升客户反诈反诈能力,该行在厅堂醒目位置张贴宣传主题海报,通过LED屏滚动播放反诈提示,积极利用网上银行、手机银行、微信公众号、头条号和视频号等各类线上渠道,开展反诈、反洗钱和反诈等金融知识宣教。

该行通过主动“走出去”等方式,定期进校园、进社区、进工厂、进养老机构开展金融知识普及宣传,向老年

人讲解人民币和支付结算等金融知识,面向未成年人和亲子群体开展金融知识趣味活动,做好金融知识科普。

该行还结合新市民需求,面向新市民就业机构及社区提供上门服务,开展公益性金融知识宣传,宣讲国家最新个人养老金等金融政策,创业就业、住房安居和教育医疗等金融支持政策,助力提高其财富管理意识,有效降低了新市民金融服务成本。

针对客户紧急需求,该行组成应急服务小分队,快速响应,让金融服务更有温度。(陈海 张淑峰)