

2022年4月1日 星期五 责任编辑:王晓烨 编辑:袁瑞成 校对:吴永红



江苏长江银行盐城分行精准助农

送来“定心丸” 消除“愁”心事

□岳遥 记者 袁瑞成 李永宁 文/图

有无针对性强的金融产品,是检验一家银行小微金融服务能力的试金石。近年来,江苏长江商业银行盐城分行针对涉农企业以及种植户、养殖户发展中的痛点、难点,推出了“农机贷”“道义担保贷”“创业贷”“助业贷”等面向不同需求群体的信贷产品。

长江商业银行的贷款好不好贷?对涉农企业、农户有哪些帮助?近日,记者走访了多家涉农企业负责人以及农户,倾听他们的感受感想。

家禽养殖户陈军

从『愁』资金到喜笑颜开

生态农场主徐中清

长江西商业银行给我吃了颗『定心丸』

“你看,我们刚孵化出来的这批小鸡漂亮吧,几天前就被客户订走了。这批小鸡喂养几天、打过疫苗,就可以装车送给客户了。”3月23日下午3:45,在阜宁县一家禽业公司小鸡苗孵化大棚内,企业负责人陈军笑呵呵地和江苏长江商业银行盐城分行小企业科负责人贡皋亮、客户经理沈伟略交流着。

陈军从事家禽养殖近30年,是当地有名的养殖大户。目前,该公司共养殖6万只鸡、500多头猪,每年开春还要孵化2000万只小鸡苗,远销安徽、湖南、河南、山东、浙江等地。

企业上规模了,销路也打开了,应该说这样的企业可谓顺风顺水,但陈军也有愁的时候。

“愁啥?愁周转资金呗。”面对记者的“疑惑”,陈军脱口而出。每年年底到次年3月份,企业需要大量资金购买饲料,饲料备不足家禽就要“挨饿”,这段时间也是资金周转最困难的时候。“差资金了,向亲戚朋友借,偶尔一两次短期借是可以的,但次数多了、时间长了就不太方便了。”陈军说。

2020年初,江苏长江商业银行盐城分行的客户经理沈伟略得知陈军资金周



沈伟略(右二)查看刚孵出的小鸡苗。

转困难后,主动上门拜访,并向其介绍该行的信用贷。“你们手里有那么多客户资源,为何选择我?”陈军反问了一句。“老陈,因为您的征信好。从银行的角度看,我们也希望和您这样的企业合作,同时扶持您的企业越做越大、越做越强。”沈伟略说。两人坐下来聊了仅仅几分钟,陈军就与该行达成了合作意向。

办理时间仅3天,20万元信用贷款就到账了。其间,陈军只带着营业执照、身份证等证件,到银行办了一张卡,其他手续办理都由沈伟略上门服务。

从陈军的养殖场出来,沿着村里的第一条水泥路,由西向东行驶2公里左右,于329省道交叉口拐角处,有一个50亩的葡萄园非常显眼。54岁的徐中清正在葡萄园西侧指导几名工人翻土。“翻土要匀称,这样更利于土壤充分透气、吸收养分。”看到沈伟略,徐中清快步走了过来:“沈经理,感谢你呀,每次到我们镇走访客户,都不忘记来看看我。”

11年前,徐中清从外地回到阜宁老家,创办了生态农场,专业种植葡萄。为适应市场需求,徐中清引进了10多个品种,年产量达5万公斤,价格最高的“妮娜皇后”,一串只有45个葡萄,市场价每串100多元;最便宜的也要卖到每公斤18元。

葡萄园前期投入500多万元,每年肥料费20多万元、人工材料费10多万元,



▶ 该行客户经理现场走访养殖户。

粮食种植户岳海

主动上门服务真省心

此前,按照江苏长江商业银行盐城分行的工作要求,该行客户经理陈丹开展“线上”摸排农户资金需求时,通过“线上”方式联系到了一位客户岳海。

岳海种植水稻、小麦多年,眼下在亭湖区一个镇承包了509亩土地。春耕备耕时,承包的土地需要平整,虽然自筹了一部分资金,但是还有10万元的缺口。为了这事,岳海可没少犯愁。

陈丹在客户微信群里了解到岳海的难处。经过前期的电话了解,陈丹心里有了底,当天就将贷款需要的材料收集齐全。第二天,该行又安排风险经理上门进行调查,第三天就完成了10万元信用贷款的审批与放款。“10万元的及时到账,真是帮了我大忙了。”岳海一边说着,一边向陈丹竖起了大拇指,称赞该行的贷款手续简、效率高。

据了解,江苏长江商业银行盐城分行自成立以来,始终坚持小微金融战略不动摇,把农村作为普惠金融服务的“主战场”。目前已配备了7个小企业银行科室、近60名小微企业专职客户经理,为小微民营企业、“三农”等客户群体源源输送金融“活水”。截至2022年2月末,该行共发放涉农贷款1101户,贷款余额5.7亿元。



美丽乡村(资料图)。