

务农重本,国之大纲。

目前,全省各级邮储银行紧密围绕新型农业经营主体、秋粮经纪人、粮贸企业三大客群,以“秋粮产业贷”为主要产品对接秋粮市场,以“产业贷”为主,“极速贷”为辅,构建差异化、多层次三农产品体系,满足差异化客户融资需求。以“分行特色白名单”“线上信用户”对接融资需求较小客户、以“产业贷-农担”“极速贷-农担”对接中型客户、以“玉米仓单质押”“极速贷-抵押”对接大型客户,发挥线上、高额、便捷优势,持续做大、做强、做优秋粮产业。根据一类经纪人的推荐,逐级营销其二级、三级经纪人,最终将营销链条拓展至种植户。8月份以来,邮储银行全省累计投放秋粮小额贷款2.17亿元,为593名农户提供资金支持。

沉沉嘉穗泛金黄,万千农民展笑颜。

又是一年好收成,秋粮收购在吉林大地次第展开。作为国家重要的商品粮基地,我省始终把保障国家粮食安全重任扛在肩上、抓在手上,为国家多产粮、产好粮。



# 「贷」来金秋好「丰」景

邮储银行白城市分行为秋粮增产增收护航

□ 林丰柏 本报记者 侯春强

作为国有银行,邮储银行白城市分行把“秋粮攻坚战”作为重点工作,抓住秋粮收获的重要节点,提升金融服务质效,积极配合“链长制”团队组建,优先选择精英客户经理和骨干客户经理担任“链长”,到田间地头因需施策。针对秋收用款时间短、频率高、需求急的特点,早部署、早营销、早授信、早见效,为秋粮增产增收保驾护航。

## 邮储银行陪伴企业成长

在6万余平方米的吉林五丰粮油加工有限公司院内,一辆满载35吨玉米的货车整装待发,库房内各种粮食分门别类。

公司法人金珂抓起一把玉米查看着水分,一边和邮储银行通榆县支行零售金融部经理顾家明打着招呼:“现在正是收储玉米的关键期,现在已经到了13个水,今天得发走3个车皮200吨玉米……”

吉林五丰粮油加工有限公司是邮储银行通榆县支行小企业流动资金贷款客户,5年期金额2200万元。作为邮储银行通榆县支行第一批小企业客户,支行见证了吉林五丰粮油加工有限公司的成长。

2014年,作为当地收储行业的龙头,

金珂看准行情见涨,准备存储一批秋粮,但是苦于自有资金有限。恰好此时邮储银行开办新业务小企业贷款,在一次上门宣传中,通榆县支行得知金珂的需求后,主动询问贷款要素,并及时反馈给上级部门,行领导第一时间上门对接,派专人跟进办理。不到半个月,通榆县支行就将2000万元贷款发放完毕,金珂喜出望外,“这么大规模的贷款,短时间办好,真是没想到!”

从2014年的2000万元,到2019年的1700万元,再到现在的2200万元,五丰粮油不断壮大,业务从杂粮杂豆到覆盖全品的粮食收储,经营面积达到了6万多平方米。作为县域收储行业的先锋,五丰粮油更是成了邮储银行的最佳合作伙伴。从最初的单一贷款业务关联,到现在的“个人+公司+贷款”多业务密切联动,实现了银行与企业间的陪伴成长。

## “秋粮产业贷”对接秋粮市场

“不瞒您说,我女儿就在银行上班,我却把业务交给了邮储银行……”

眼下正是粮食收储旺季,通榆县开通镇榆林村大辉农副产品收购部法人李爱辉,起大早送走一车谷子,客户的电话又

来了。每年这个时候,李爱辉都是忙并快乐着。2009年,李爱辉收储粮食时缺少资金,申请50万元的保证贷款。通过邮储银行多年的扶持,贷款规模从50万元发展到现在的极速贷法人保证贷款200万元。营业面积也从2009年的1000平方米扩大到1万平方米。电子地磅、铲车、输送机、筛选机等设备一应俱全。今年李爱辉的生意节节攀升,“高粱9000吨、玉米5000吨、谷子2400吨。这么多年了,邮储银行的工作人员没抽一支烟、没吃一顿饭,我实在过意不去,前些天我特地送去一面锦旗……”

自2008年以来,通榆县支行扎根农村市场,深入践行乡村振兴、普惠于民的战略目标,多年来累计投放个人经营性贷款13亿元,服务农村客户上万人,小企业贷款本年投放7800万元。

## 图片说明

图①:吉林五丰粮油加工有限公司成为邮储银行通榆县支行最佳合作伙伴

图②:开通镇榆林村大辉农副产品收购部李爱辉向邮储银行工作人员介绍情况

图③:邮储银行通榆县支行多年扶持开通镇榆林村大辉农副产品收购部

