

在这疫情特殊时期，德州农商银行始终坚持“三个面向”的市场定位，以产业链为抓手，创新信贷产品，强化线上办贷，优化金融服务，促进产业链条不断延伸。截至3月末，该行涉农贷款余额达52.62亿元，占各项贷款的55.67%。

### “鲁担惠农贷”纾困“送春风”

“咱德州农商银行这款产品真是太好了，贷款利息低，政府还给50%的贴息！”这位五十岁的老大哥滕俊波给予我们高度的肯定，他是德州市祥瑞牧业有限公司的企业主，从事生猪养殖行业，受疫情影响，下游客户需求量下降，资金一下子就紧张了，上千头生猪每天的饲料供应实在愁坏了他。

德州农商银行黄河涯支行行长刘玉强得知这一情况，立即开通“绿色通道”，第一时间与客户经理开展现场调查，了解到这次疫情对客户的影响以及客户复工复产的紧急需求后，他将这笔贷款的发放记在了待办工作的第一项，并为客户量身裁衣推介了“鲁担惠农贷”这一政府贴息类信贷产品，目前该笔200万贷款资金正在快马加鞭地投入到滕大哥生猪养殖的复产中。

德州农商银行始终坚守服务“三农”和实体经济发展经营宗旨，承担起深化“三农”金融服务的重任，助推乡村振兴战略的实施，用看得见的优质服务回馈社会。

### “助养贷”托起“养殖梦”

“感谢咱农商行，在贷款利率上给我这么优惠的政策支持！”付金军，是黄河涯镇后仓村里的养鸡大户，也是德州农商银行的老客户，提起这次疫情，他就会把“疫情无情人有情”挂在嘴边，“疫情来的太突然，养殖利润下降、资金回笼速度放慢，真是急的团团转，多亏了咱农商行的资金支持和帮助，让我看到了希望！”

疫情期间，德州农商银行为及时掌握贷款客户受疫情影响情况，进村宣传营销，积极与存量贷款客户进行对接，及时提供信贷资金支持，客户经理在走访中了解到疫情给付大哥带来的损失和困难，并考虑到产业链上下游供应商的需求，客户经理通过开展贷前调查、上门服务、量身定制信贷产品、限时办结……2天内便为其办理了信贷支持，并提供包括信贷资金、支付结算、智e购电商平台等“一揽子”金融服务。

德州农商银行优先保障农村、农业、农民的信贷资金需求，把扶持广大养殖户生产、增收作为信贷支农的重要任务，不断创新信贷产品，拓宽贷款增长渠道，相继推出“助养贷”“鲁担惠农贷”“农户生产经营贷款”“双保惠农贷”等特色信贷产品，客户经理发挥“挎包”精神，奔赴田间地头，进村入户，对养殖户详细走访，建立农户信用档案，将信贷资金和普惠金融送到乡村、送到农户手中，助力畜牧养殖

业发展消除后顾之忧。

“信e贷” 饱含 “农商情”

“年前我把手头的钱都投到了养殖上，本想着再挣挣钱进一步扩大养殖规模，没想到这次疫情这么突然”。说到这里，这个三十出头的小伙子张伟难以遮掩脸上的沉重。紧接着，他又舒了一口气说：“德州农商银行得知了我的情况，第一时间就来到养殖场考察，最终给我提供了一款手续简单、放款快捷的信e贷，当天我就贷出来5万块钱，下一步我还要继续扩大养殖规模，需要资金我还找咱农商行。”

张伟是山东省德州市常王庄村的一名村民，从事肉鹅养殖，他和妻子是典型的80后创业一族，一家人勤劳踏实、相互扶持，养殖规模也从最初的几百只扩大到三千余只，受疫情影响急需贷款资金周转，德州农商银行客户经理经过调查、分析后，为客户办理了便捷的“信e贷”信贷产品，解了客户燃眉之急，也得到了客户的充分信任。

德州农商银行善用巧劲，持续加强农业特色龙头企业的培植、支持，以全产业链发展为导向，加大对龙头企业、现代农业、农民合作社、家庭农场、专业种养大户等新型农业经营主体的支持力度，做大做强特色产业、优势产业，起到“支持一企、带动一村”“支持一社、带动一片”的作用，有利地促进了当地农业产业化建设。

（孙海敏 赵伟）

找记者、求报道、求帮助，各大应用市场下载“齐鲁壹点”APP或搜索微信小程序“壹点情报站”，全省600多位主流媒体记者在线等你来报料！我要报料