

# 担保助粮精准发力 金融服务直达田间



## ——聊城农担全面开展“担保助粮”现场对接

■ 史守侠

眼下正值“三夏”生产关键期,山东农担公司聊城管理中心聚焦粮食种植、社会化服务、夏粮收购环节资金需求,全面落实国家农担及山东农担“担保助粮”行动部署,5月28日至6月5日,联合临清、东阿、冠县、东昌府区、茌平等各县市区相关部门及金融机构,巡回开展“担保助粮”现场对接活动。各方携手搭建产融对接平台,直面粮食生产经营主体需求,把惠粮惠农服务送到田间地头,打通金融服务粮食生产的“最后一米”。

### 服务前移 精准对接农时需求

聊城农担立足“三夏”生产实际,坚决扛稳金融助力粮食安全的政治责任,针对粮食生产窗口期,经营主体资金需求内生

动力不强的突出问题,主动靠前、精准发力,按照“一县一场、半天办结、陆续覆盖全域”的原则,联合县区有关部门、镇街、金融机构,协同发力,构建“政府牵头、农担增信、银行放贷、镇村联动”四方协同服务体系,分层分批开展政策宣讲,进行供需对接,推动服务阵地前移、工作重心下沉。

冠县举办农业产业链融资对接暨农担政策对接会,组织百余户现代农业产业链经营主体到场参会,面对面讲政策、摸需求、登记授信意向,实现供需精准匹配。临清发挥农商银行主力军优势,将信贷产品和担保政策“打包”送到户,形成农合力。东阿组织全县种粮大户集中对接,以高效直达的服务模式为种粮主体送去“及时雨”。东昌府区工作组先后奔赴三个产粮重镇,以镇为单位开展小范围、

多批次精准对接,确保服务下沉到村到户。在茌平,工作人员与种粮大户、粮食购销企业、农业社会化服务组织面对面交流,以高效直达的现场服务模式,让惠农政策落地见效,为全市粮食稳产增收筑牢坚实金融保障。

### 减费让利 高效破解融资难题

聊城农担聚焦粮食种植、购销全链条精准施策,推出一系列惠粮惠农举措,持续降低经营主体综合融资成本。

聊城农担不断扩大降费政策覆盖面,针对粮食种植类续保客户执行0.2%的担保费率;对种植面积大于300亩的粮食生产混业经营项目以及生产托管、减灾防灾、农机购置、农田改造等与粮食种植直接相关的经营项目,统一执行0.3%的优惠担保费率。同时,开通粮食担保绿色通道,

建立标准化闭环办贷机制,最大程度压缩审批时限、简化办理流程,确保“三夏”生产关键节点资金快速足额到位,切实缓解种粮主体资金周转压力。

### 完善机制 长效筑牢金融屏障

为助力建设更高水平“齐鲁粮仓”,聊城农担精准投放担保资源,赋能粮食产业,通过各类专项对接活动有效打通融资壁垒,缓解经营主体资金压力,全面激发粮食产业发展活力,推动助粮金融服务常态化、落地生根,确保金融惠农服务不间断、政策落实不走样。截至6月10日,聊城农担累计为2064户粮食种植经营主体提供担保金额11.3亿元,相当于覆盖种植面积60万余亩,为农户减少融资成本1800余万元,今年新增172户、1.2亿元,同比增长29.5%。

在平金融监管支局

## 夯实夏粮收购资金支撑

本报讯(尹鹏淑)夏粮丰收在望,金融护航先行。6月10日,笔者从茌平金融监管支局获悉,为全力保障今年夏粮收购工作平稳有序开展,茌平区聚焦夏粮生产、收购全流程资金需求,精准落实金融惠农举措,从信贷支持、产品创新、保险兜底等多个维度发力,以全方位金融服务护航全区夏粮颗粒归仓。

在平金融监管支局抢抓夏粮收购工作关键窗口期,提前布局粮食收购专项金融服务,简化粮食收购授信审批流程,于4月底高效完成茌平国家粮食储备库授信工作,专项授信额度达2752万元,切实夯实夏粮集中收购金融根基。立足本地涉农经营主体实际融资痛点,该区持续优化涉农金融服务体系,进一步压缩办贷流程、降低农户及涉农主体融资成本,针对性创新推出“粮食收购贷”“鲁担惠农贷”两款专属惠农信贷产品,精准匹配种粮农户、粮食收购企业、家庭农场等不同主体资金需求。截至5月末,全区累计发放涉农贷款59393.75万元,惠及农户466户、各类涉农经营主体531家,切实以“金融活水”浇灌粮食产业发展。

同时,在平区强化农业风险保障,指导辖区财险机构下沉一线靠前服务,搭建小麦保险快速理赔响应机制。依托无人机航拍、卫星遥感等科技工具,大幅提升田间查勘、灾情定损工作效率。目前辖区小麦政策性保险承保面积达80.48万亩,全方位筑牢夏粮丰产丰收风险防范网,牢牢守住区域粮食安全底线。

农行聊城茌平支行

## 金融助企“织”造未来

本报讯(尹鹏淑 刘涉)“这笔贷款真是解了我们的燃眉之急!‘商户e贷’不用抵押,线上操作几步就办好了,这下我们可以放心扩大生产、抢抓订单了!”6月9日,在茌平一家纺织品有限公司的负责人对农行高效便捷的服务赞不绝口。

据了解,该纺织品有限公司成立于2022年8月,是一家专注于纺织产品生产加工与批发的小型民营企业。尽管成立时间不长,企业凭借对棉纺织行业的深耕细作,持续优化生产工艺与供应链管理,展现出蓬勃的发展活力。

纺织行业具有季节性、原材料采购集中、资金周转快的显著特点。近期随着订单量的稳步增长,该公司在原料采购、设备维护及产能提升等方面的资金需求日益迫切,短期流动资金缺口一度成为制约其扩大经营的瓶颈。

在开展普惠金融客户大走访时,农行聊城茌平支行客户经理精准捕捉到该企业“融资需求急、盼免抵押、求流程快”的金融需求,第一时间为其推荐了免抵押担保、线上办理、审批高效、随借随还的“商户e贷”产品。为确保资金快速落地,支行安排专属客户经理全程跟进,指导信息授权、申请、签约等流程操作,大幅压缩了办贷时间,在最短的时间内为其发放了200万元贷款。

作为服务地方小微企业的金融主力军,该行始终聚焦纺织、木业等本地特色产业,持续优化普惠金融产品体系,不断简化审批流程,降低融资成本,用“金融活水”精准滴灌小微企业,全力破解融资难、融资贵、融资慢问题。截至目前,该行已累计发放贷款6000余万元,帮助50多家小微企业解决资金难题。

工商银行冠县支行

## 筑牢金融安全墙

本报讯(尹鹏淑)6月9日,工商银行冠县支行立足金融服务本职,组织工作人员开展线下专项反诈宣传活动,以精准科普筑牢辖区金融安全防线,进一步提升社会公众防范经济犯罪意识,普及金融反诈知识,守护群众财产安全。

聚焦当下高发、频发的涉众型经济犯罪骗局,工作人员走进人流密集区域,向过往群众发放金融反诈宣传折页,面对面开展科普讲解。结合日常金融服务中遇到的真实案例,该行工作人员精准锁定老年客户、个体工商户两大易受诈骗重点群体,开展针对性风险提示。

活动现场,工作人员重点拆解高息养老投资、虚假理财、非法集资等典型金融骗局的作案套路,细致讲解不法分子常用的话术陷阱与诈骗手段,点名各类骗局隐蔽性强、迷惑性大的特点,手把手教会群众辨别非法金融活动、守住资金安全底线;积极引导广大群众树立理性、稳健的投资理念,摒弃追逐高息、贪图暴利的错误心态,遇到陌生理财邀约,高额回报投资项目务必多方核实,切勿盲目转账。

此次反诈宣传活动,有效拉近了银行与群众的距离,切实提升了群众识骗、防骗、拒骗能力。工行冠县支行将常态化开展金融反诈宣传工作,延伸宣传触角,履行国有大行社会责任,全力守护广大群众的财产安全。

太平人寿聊城中支

## 打造家门口养老驿站

本报讯(史守侠)6月9日,笔者从太平人寿聊城中支了解到,该公司依托品牌深厚积淀与优质资源优势,切实赋能本地养老服务提质升级,成功在聊城落地“太平乐享居”居家养老特色服务项目。

区别于传统养老服务模式,项目最大亮点在于打造沉浸式实景养老体验馆,聚焦长者日常起居与康养需求,围绕生活守护、就医守护、安全守护三大核心服务,提供“一对一”专属服务。项目涵盖居家上门评估、专业医疗护理、认知障碍专项照护等定制化服务,同时配套上门康复理疗、日常起居照料等服务项目,全方位满足长者居家生活、康养需求。

针对老年群体就医挂号难、流程烦琐、无人陪同、沟通不畅等难题,“太平乐享居”居家养老特色服务项目推出24小时“一对一”视频医生问诊、三甲医院门诊预约、全程专人陪诊、住院专属陪护等一站式就医服务。聚焦居家安全隐患,“太平乐享居”通过适老化改造与智能科技防护双向发力,全方位守护居家安全。该项目可根据居家环境进行防滑处理、加装安全扶手等适老化改造,装备智能跌倒报警、燃气监测等智能安防设备,搭建24小时应急响应机制,全方位筑牢长者居家安全防护网。

6月7日,邮储银行东阿县支行开展暖心助考活动,工作人员用毛笔在团扇上书写祝福语,并将这些承载美好期许的团扇送到陪考家长手中,为考生和家长送上清凉与祝福。

中国人寿聊城分公司

## 双线服务温情伴考

本报讯(史守侠)6月8日,中国人寿聊城分公司客户体验中心开展“助力高考,逐梦前行”爱心助考公益活动,用贴心服务为莘莘学子追梦之路保驾护航。

公司工作人员在聊城三中考点设立爱心助考服务点,面对在高温下等候的陪考家长,主动送上清凉物资,并指引休息区域,缓解家长等候时的焦躁与疲惫,以细致服务传递浓浓温情。此外,公司在客户服务大厅专门设立高考驿站,面向考生、家长及市民免费开放。驿站提供休息纳凉、饮水补给、便民工具等多项便民服务,让暖心服务持续在线。

双线联动的助考行动,是该公司践行服务理念、主动担当社会责任的真实体现。中国人寿聊城分公司将持续优化便民服务,积极参与各类公益活动,以贴心服务彰显企业担当。

临清农商银行

## 贴心服务助力高考

本报讯(刘凤鑫)6月7日—10日,临清农商银行组织清室志愿者服务队前往辖内一中、三中、实验高中三个考点开展爱心助力高考公益活动,为考生、家长提供贴心服务,用实际行动为广大学子的梦想护航。

活动现场,志愿者向考生和家长发放防暑用品、矿泉水等爱心物资,利用候考间隙,热情陪考家长普及金融知识,重点提醒防范高考后可能出现的“升学诈骗”“助学金诈骗”等电信网络诈骗风险,帮助家长们提升金融风险防范意识,了解金融政策与服务。与此同时,临清农商银行所有城区网点免费向考生及家长开放,不间断提供休息、饮水、充电、应急打印、车辆接送等服务,全力支持考生金榜题名。

一抹“农商红”,一份“暖心意”,临清农商银行已连续十三年开展助力高考志愿服务活动,获得了考生、家长的一致好评。

人民银行聊城市分行

## 开展高考季金融反诈宣传

本报讯(尹鹏淑 郭路沛)2026年高考期间,为精准防范涉高考电信网络诈骗,守住考生和家长的“升学钱”“血汗钱”,人民银行聊城市分行统筹全市38家银行机构,在全市所有城区及县域考点全面开展反诈专项宣传活动,通过提前部署、创新形式、多方联动,为广大考生及家长筑起一道坚实的金融安全屏障。

针对高考季诈骗案件高发的特点,人民银行聊城市分行提前着手,精准研判,第一时间组织召开专题会议,系统梳理近3年辖内涉高考诈骗案件发案规律,制定《聊城市2026年高考季反诈宣传实施方案》。压实各银行机构主体责任,指导38家机构结合自身网点分布和客群特点制定“一行一策”宣传计划,明确要求每家机构

至少打造1个特色宣传点,开展2场以上集中宣传活动,将宣传触角延伸至城区考点、周边社区、县城乡村,覆盖广大考生家庭。

该行打破传统单向宣讲模式,打造“网点+户外+乡村”多维宣传阵地,用群众喜闻乐见的方式让反诈知识入脑入心。在城区网点,齐鲁银行聊城分行在3家适老化特色网点专门设立高考反诈专区,制作大字版宣传折页,摆放主题展板,循环播放反诈宣传片,针对陪考的中老年家长开展“一对一”讲解,重点揭露冒充教育和体育局、高校招生人员的诈骗手段,累计接待咨询家长120余人次。

人民银行聊城市分行深化警银联动机制,联合聊城市公安局反诈中心,组织银行机构在高考期间驻守全市各高考考点,设立“高考反诈服务站”,公

安民警与银行工作人员并肩值守,现场发放《致高考考生及家长的一封信》3000余份,结合近期破获的典型案列以案说法,详细讲解诈骗分子的作案手法和防范要点,现场解答咨询2000余人次。人民银行聊城市分行主动对接全市街道、社区及乡镇政府,组织银行工作人员与社区网格员、村干部组成32支宣传小分队,深入居民小区、乡村集市开展入户宣传,挨家挨户讲解涉高考诈骗防范知识。

人民银行聊城市分行将持续聚焦重点时段和重点人群,不断创新金融反诈宣传形式,深化警银、政银、社银协同联动机制,提升群众识诈、防诈、拒诈能力,全力守护人民群众的财产安全。

普惠微光

# 金融陪伴护成长 普惠活水助企兴

## ——高唐农商银行护航母婴服务企业茁壮成长

■ 尹鹏淑 于延飞

炎炎夏日,草木繁盛,绿意盎然。走进高唐县东方爱堡月子中心,整洁明亮的房间、温馨舒适的环境让人倍感舒心,工作人员有条不紊地开展母婴照护、产后康复等服务,走廊里,挂满了宝宝们送来的锦旗,一派欣欣向荣的经营景象。

经过两年多成长,高唐县东方爱堡月子中心凭借专业的服务、优质的环境收获一好评,订单持续火爆,许多房间需要提前半年预定。中心稳步壮大的背后,是高唐农商银行一次授信、长期陪伴、持续赋能的普惠金融担当。继初创期60万元纾困贷款之后,高唐农商银行再次为企业授信60万元,精准助力该中心提质升级、

稳健经营。

几年前,中心负责人胡经理跨界转型,瞄准民生母婴赛道,决心在家乡高唐创办高品质月子中心。从场地租赁、整体装修到设备采购、团队组建,项目前期投入巨大,仅装修改造一项就投入300余万元,耗尽了其多年积蓄,企业流动资金一度出现缺口,项目推进陷入瓶颈。

“创业初期资金压力特别大,装修、耗材、人工处处要用钱,眼看项目快要停滞,是高唐农商银行第一时间上门对接,给我放了60万元贷款,解了我的燃眉之急。”胡经理坦言,正是有了这笔及时的金融活水,月子中心才得以顺利完工、按期开业运营。

依托首期信贷支持,东方爱堡月子中

心全面完成建设投用。整栋服务楼占地2300余平方米,设有21间不同户型的月子房,可满足不同家庭消费需求。中心紧邻双海湖公园,窗外绿意连绵,视野开阔,环境清幽,适宜产后休养。同时,中心严把品质关口,母婴设施、家居床品全部精挑细选,提供产后康复、心理疏导、母婴指导等全套服务,还贴心推出跨区域专车接送服务,切实提升宝妈入住体验,迅速打开了本土服务口碑。

经过两年多的用心经营,中心服务体系日趋成熟,客户口碑持续攀升,入住预订火爆,未来几个月房源预订率稳定在90%以上,成为高唐及周边县市极具知名度的母婴康养品牌。

经营稳步向好的同时,企业提质升级的

需求也持续增加。随着行业服务标准不断迭代,客户精细化需求不断提升,门店设备更新、服务项目升级、员工技能培训、日常周转备货都需要稳定的资金支持。了解到企业实际经营需求后,高唐农商银行主动回访对接,结合企业良好经营信用和稳健发展态势,全力支持其授信60万元,以持续金融助力企业长效发展。

“农商银行不是只帮我一次,而是实实在在在陪着我成长。”谈及再次授信,胡经理满是感激。“两年多来,从初创救急资金,到后续对公开户、聚合支付结算、门店宣传引流,再到现在的二次授信,全程贴心跟进,让我们民营企业干事创业更有底气、更安心。”