

农村普惠金融 一场乡村振兴的“及时雨”

朱杨健

一年之计在于春。

2018年的这个春天,奏响了乡村振兴的交响乐。

农业要强,农村要美,农民要富,在做好乡村振兴这篇大文章的历史时刻,余杭德商村镇银行成为了老百姓最坚实的后盾。

普惠金融,如一场“及时雨”,洒向广大农民,在他们为幸福而奋斗的新征程中,解决他们的后顾之忧。

那一个个温馨的普惠小故事,却犹如一声声响亮的集结号,筑梦新时代,契而不舍,金石可镂。

故事一

从结婚到创业 普惠金融一直在身边

长期以来,由于农村金融资源缺乏,信用体系不健全,利润薄,风险与成本却很高,融资难成了“三农”发展的主要瓶颈。

王大伟是柴家坞一名普通农户,前两年,他是保险公司的汽车保险销售员。“农村结婚要花一大笔钱,尤其是装修房子,七七八八算下来,差了好几万,是怎么也借不到了。”几万块难倒英雄汉,抱着试试看的想法,王大伟找到了余杭德商村镇银行的驻村客户经理,问是否可以贷款。

结婚日期都定好了,一环扣一环,时间很紧,王大伟急得团团转。

“我们的客户经理马上跟着王大伟上门实地走访,了解其家庭的具体情况,上报部门,用最短的时间帮他办理了五万元信用贷款。”余杭德商村镇银行工作人员马亚婷说。

解了燃眉之急,王大伟和余杭德商银行之间也建立了密切的联系。第一笔信用贷款很快就到期了,这时候,王大伟有了自主创业的想法。他对客户经理说,因为在保险公司积累了多年的经验,父亲又在汽配厂从事汽车维修多年,想和父亲一起开一家汽车美容修理店。

在走访了租赁的店面,详细了解了客户的创业准备后,余杭德商村镇银行将原来的信用贷款成功转成了经营性贷款,支持王大伟的创业。

从结婚装修,到自主创业,王大伟深切感受到了普惠金融带来的益处,几万元虽然并不多,却都是用在刀刃上的钱,出现在了他最需要钱的时候。

好雨知时节,普惠金融真正做到了惠农、富农。

故事二

创业致富路上 永远有最坚实后盾

普惠金融是农村老百姓创业致富最坚实的后盾,对这句话体会最深的,要数塘栖镇塘北村农户徐根忠了。

徐根忠起先从事黑鱼养殖,一共养殖黑



余杭德商村镇银行“普惠金融”走入村户。



鱼12亩。因为勤劳肯干,黑鱼事业也蒸蒸日上,这时候,他想着如何扩大养殖规模。2014年,余杭德商村镇银行开始针对辖区开展普惠金融,徐根忠成了第一批吃螃蟹的人。他成功获得银行授信30万元后,将养殖规模增加了一倍多,当年就直接提高养殖收入12万元。2015年年末,他建起了新楼房,购置了小汽车,生活红红火火。

2016年,余杭区开展五水共治,原先租赁的土地正好在禁养区,需要搬迁。经过多方打听,徐根忠在德清找到了一处可供养殖黑鱼的土地,但是需要重建池塘和新建污水处理系统,土地租金、鱼塘建设费、设备购置费、饲料储备等等,摆在徐根忠面前的是一笔近百万元的资金投入。

这一次,又是余杭德商村镇银行伸出了援手,40万元贷款,填补了徐根忠的资金缺口,让他可以安心重新开展养殖事业。“去年,新养殖场有15个鱼塘,养殖大黑鱼21万尾,小黑鱼8万尾,年销售400万元,年入32万元。”徐根忠喜滋滋地算了一笔账。

通过普惠金融,一次次帮助农户解决资金困难,在他们创业致富的路上一次次帮扶,见证和陪伴了他们奔小康、筑新梦的征程。

正是余杭德商银行始终坚持为“三农”服务,融入区域经济发展,既实现了“银农双赢”的良好局面,也挣足了老百姓的口碑。

故事三

让新余杭人 也能安心在余杭打拼奋斗

打拼不容易,在他乡打拼创业更不容易。

今年49岁的陈国棉是三峡移民到余杭崇贤的新崇贤人,主要经营着霉干菜的加工和销售。

3年前,陈国棉的霉干菜事业才刚刚起步,和所有创业者一样,他遇到了资金困难。经过朋友介绍,陈国棉找到了余杭德商村镇银行的客户经理,申请贷款30万元。

这不是一笔小数目,在走访中,客户经理发现陈国棉在本地没有亲戚,朋友也很少,如果要找人担保很困难。

经过认真走访,客户经理敏锐地捕捉到陈国棉经营霉干菜已经投入了两套设备,仓库里积累了原材料和产成品,于是根据实际情况进行汇报审批,迅速发放了30万元贷款,帮助陈国棉顺利开展经营。

3年过去了,陈国棉的生意蒸蒸日上,年销售从2015年的15万元发展到了如今约500万元,生活也完全融入了余杭这块热土。

对当初余杭德商村镇银行的雪中送炭,陈国棉至今心存感激。