

稻香浓庆丰年 金融润马屿兴

农行马屿支行四十载金融富民

本报记者 俞萍丽
通讯员 吴鹤鸣

瑞安市马屿镇，一片充满生机与活力的土地。在这里，“三位一体”改革如春风吹拂，让小农户们告别了传统的耕作模式，拥抱了现代化的农业生产与服务。这个改革的故事，就像一首田园诗，诉说着农业、农民与农村的新希望，宛如一幅栩栩如生的画卷。

然而，马屿人的梦想并没有止步于此。他们怀揣着勇气与决心，踏上了走出小镇、闯荡世界的征程。在这个过程中，农行马屿支行始终与他们同行。当我们走进这些故事时，我们能感受到其中蕴含的温情与力量。



新农人讲解无人机播种方式



客户经理查看茶叶种植情况



大堂经理引导客户使用自助机具



客户经理了解番茄种植情况

【深秋稻香，金穗助力】

还未入马屿，村道两边已见万亩良田，连片的金黄随风起舞，一幅绝美的秋收画卷徐徐展开。作为浙南地区的农业生产大镇，马屿拥有全省连片面积最大的天井垟粮食生产功能区，也是生产、供销、信用“三位一体”农村新型合作体系的重要发源地。

20世纪90年代，瑞安率先在全国范围内对农村专业合作社、供销社进行了改革，到2006年已经发展组建了50多家农民专业合作社。尽管改革取得一定成效，但仍有一些难题亟待解决，除了个别运行规范外，普遍面临着人才短缺以及资金、用地和税收等多种问题。另外，由于非重点集镇的金融服务网点数量有限、级别较低、服务能力不足，因此农户在贷款方面普遍存在困难，从而迫切需要农村金融的支持。马屿镇及其周边是瑞安市金融资源相对匮乏的地区，早年盛行期间的互助会，融资成本高、风险大。

2015年以来，农行马屿支行开始积极推进马屿镇的整村农户信息建档工作，以扩大“惠农e贷”的覆盖面，并在周边的曹村镇和高楼镇设置了金融服务点，每个服务点都安排了三农客户经理常驻。

然而，一些村干部和村民对银行贷款持有疑虑，“一开

始是拒绝的。”于是马屿支行的工作人员便与乡镇挂职干部一起，耐心解释农业银行的惠农金融政策。“我们给他们算了笔账，我们的年利率低，如果贷10万元，三年至少能省一万元。”农行马屿支行行长徐丽芳说：“他们一年务农的利润也不过两三万，很容易就能算清这笔账。”

就这样，一村村跑，一家家推，好消息在村之间迅速传播，咨询电话络绎不绝。经过七年的不懈努力，整村授信工作从原本的空白地图，到如今完成高楼、曹村、马屿片区70个村的覆盖，打通率超六成，马屿、湖岭、曹村等片区的民间融资成本直接下降了200个基点。

如今徐丽芳再接再厉，通过争取各类“三农”数字化转型试点工作，浙江省农贷移动作业平台、微信办贷2.0版以及掌银无纸化签约均在马屿支行率先试点，为“惠农e贷”的线上化、批量化、无纸化运作提供了前期探索经验。

徐丽芳说：“现在很多时候村民和合作社都会主动打电话过来，我们整村授信的工作推进得很顺利。”截至目前，马屿支行发放农户贷款9.5亿元，惠及农户3500余户，创建“金融自治村”54个、信用村7个。徐丽芳告诉记者，现在这只是纸面上的一串数字，但这个过程历经农行马屿支行三任行长的努力。

【温馨家园，解困暖心】

“在农村金融工作里，每一串数字的背后，其实都藏着一个家庭甚至一整村的幸福。”说这话的人，是农行马屿支行乡镇挂职干部叶昌寅。

“前些年，镇里的小村并大村，很多农户一家五六口人还住着一间小房子，镇政府为了解决他们的住房问题，推出集聚房项目。”金马佳园就是其中之一。金马佳园位于五甲村，总投资5.3亿元，共计644套住宅。

为了推进这一庞大项目的实施并降低其融资成本，马屿镇政府多次召开会议进行研究，最终决定采纳农行的融资方案。

项目启动后，叶昌寅带着农行马屿支行的员工协助镇里开展工作，“集聚房的房价只有四千多元/平米，不到市场价的一半，申请数超过2000户，每户都需要我们去实地审核资质。”叶昌寅与马屿支行的另外7位员工分成4组推进进度。“他们的老房子真的很差，有些还是木制土砌的。”不少村民家中只剩老人和小孩，看到这样的场景，叶昌寅不由加快工作进度，经常回到家时，已经是

凌晨12点，“能早一天完工，他们就能早一天住进新房子。”

申购过程中，叶昌寅发现有一部分符合条件的老百姓面临购房资金不足的困境。为了解决这个问题，农行马屿支行直接为他们对接了“农民安家贷”，共计为560多户农民提供了按揭服务，投放了3亿元的贷款。

金马佳园顺利交房，周边配套很快跟进，镇上最好的中心小学在这里设立了分校，投资5000多万元的镇级文化中心也在附近建成投入使用。“城里人有的，我们也都拥有了！”这些变化，让搬进金马佳园的村民们欣喜不已。徐丽芳说：“当时我们全体客户经理都在加班加点处理按揭申请，生怕耽误了老百姓的购房计划。有笔申请来自大南乡山区的张大叔，我印象很深刻。他说这次机会非常难得，如果错过了这个机会，他儿子的婚房就没着落了。”了解情况后，徐丽芳帮他成功申请了“农民安家贷”，最终顺利住进了金马佳园的新家。儿子结婚时，张大叔还不忘到农行马屿支行送上喜糖表示感谢。

【筑梦前行，浓情相伴】

“这里的农民，农忙时种田，农闲时就在自家院子里生产眼镜配件。”

上世纪80年代，马屿眼镜产业逐渐向工业化迈进，越来越多的马屿人加入眼镜行业，或是在自家生产替换零件，或是收成品眼镜，走到全国各地沿街摆摊，那些日夜兼程、披星戴月的奔波岁月，以及那份通过双手努力创造财富的深刻感动，共同构成了这个产业在初创时期的主旋律。

当时的马屿人背着一只大木箱，木箱里能装两百副眼镜，打开之后就能支起一个摊位，他们只有一个信念：一直走，山再高，往上攀，总能登顶；路再长，走下去，定能到达。时任农行马屿营业部主任张叶潮说：“远至新疆伊犁，南至广东广州，都有马屿人的身影。”外界都知道的丹阳眼镜产业带，那里也到处活跃着马屿人的影子。据统计，全国各地温州籍商会会长、副会长中马屿籍约占三分之一，五万多人的眼镜

销售网络遍布全国各地，年销售额逾250亿元。

徐丽芳说，马屿人经商在外，存贷、结算等金融需求一直很大，但当地金融机构可能由于区域户籍政策、异地抵押物准入等原因，没法给予很好的支持，“农行就成了在外马屿人的后盾。”近年来，徐丽芳所在的域外金融服务团队深入走访了大大小小20多家域外温州商会，金融服务延伸至杭州、上海、北京等多个城市，有效降低了他们的融资成本，提高了金融获得感。其中，比较有代表性的服务案例是对山西大同商会和新疆乌鲁木齐商会的金融服务。这两个商会在农行马屿支行的协助下，成功引导了外部资金回归，总额高达5000余万元。今年初以来，已经有12位在外马屿商人得到了马屿支行的资金支持，累计投放的域外贷款达到了3100万元。

秋收时分，农行人员在天井垟现场办理贷款，已经是每年的一道风景，一水的稻香，其乐融融。四十载的风雨同行，农行马屿支行始终坚守着服务“三农”的初心，让马屿的土地上风吹稻香、生机满满。

