

新余农商银行唱响普惠金融“好声音”

“光伏贷”照亮绿色金融支农路

近年来,光伏产业经历了产能过剩、价格暴跌的阵痛,行业发展曾一度陷入困境。然而,随着分布式光伏发电技术的成熟面世,孕育了新的市场需求。江西新余农商银行在此背景下推出的“光伏贷”应运而生。据了解,分布式光伏电站具有“就近发电、就近并网、就近转换、就近使用”的特点。通俗来说,就是建筑物屋顶安装,发电及时并入公共电网,补贴按周期结算,用户也可实时使用。截至2017年8月末,该行累计59户农户成功申办“光伏贷”,发放贷款250.4万元。

打好产业转型“组合拳”

由于分布式光伏电站的必要条件之一是用户必须拥有建筑物屋顶的使用权,光伏贷在城镇地区受产权等多种因素影响,应用范围较窄。而在农村则具备了较好的推广条件,因此受到了广大农户的青睞。光伏上游企业前期需要投入运营维护、营销以及技术支持等多项成本。终端农户根据自身情况选择短期或中长期的融资模式,并支付一定比例的首付款或选择零首付。作

为融资服务提供者,新余农商银行积极构建绿色金融体系,以特色产品为抓手,积极发挥金融媒介的作用,针对新产品开展人员前期培训以及宣传推广。

筑牢风险防控“防火墙”

新余农商银行具有网点分布最广,服务下沉到乡镇一级的优势,较其他类型银行而言,离农户最近的新余农商银行开展“光伏贷”这样的小额贷款可谓“驾轻就熟”。在“光伏贷”的前期调查中,银行重点核实农户基本情况、农户信用观念等情况。该行通过与农户、光伏企业签订协议,形成了农户分布式电站安装——并网许可——发电周期——补贴发放——现金按时还款的模式。在此期间,为了确保还款额,约定专项账户余额不低于还款额,挂失需经银行审核后报供电局,一旦农户出现违约支取补贴的风险,银行可迅速介入,有效管理补贴账户。

在选择入围光伏企业方面,新余农商银行重点筛选企业信誉良好、自身实力强、技术水平领先的光伏企业合作。对从“生产端”到“消费端”,要求光伏企

业预存10%的风险保证金的模式进行风险缓释;在技术方面要求光伏企业安装对所有电站实现实时监测的营维系统,按时生成发电量统计数据并可实现实时故障报修以便有效核算电量,避免因故障形成的发电不足。

除此之外,保险也在“光伏贷”中发挥着重要作用。贷款期间,由光伏企业统一为所有分布式光伏电站投保,保险内容包括盗窃、意外等内容的财产险,还特别追加了安装过程中的人身意外险。该行通过银保互动,充分发挥保险的保障功能,分散支农信贷资金的风险。

唱响互利共赢“好声音”

该行的“光伏贷”涉及到了光伏上游企业、新余农商银行以及农户等多个主体,通过共享收益,实现了三方共赢的盈利模式。首先“光伏贷”是以终端农户为主体进行融资,通过设立预期光伏发电补贴等未来收益权质押以及上游企业设立担保基金叠加的方式,银行逐一审核,逐笔发放贷款,贷款金额不超过10万元(市场主流分布式电站价格实际5万元左右),贷款期限不

超过10年。

由于光伏发电的电价享受国家补贴,因此银行可以确保稳定、可预期的还款来源,贷款期满,本息全部还款完毕,无论是发电站的权属和收益都完全全归农户所有,农户既可选择全额发电,获得现金补贴,也可选择余额发电,满足家庭用电需求,节约生活成本。因此,“光伏贷”让农民在只需要提供场地,并支付小额首付比例或零首付的前提下,就能享受清洁能源带来的实惠、绿色金融带来的便利,贷款期满,光伏企业按照一定比例向农户收取少量的管理费用,负责对电站的日常管理和维护。

“光伏贷”通过从市场消费终端介入的方式,扩大了光伏能源的实际应用,积极拉动有效需求加速产业回暖。新余农商银行践行普惠金融理念,以商业可持续发展的模式推广“光伏贷”,真正实现了农户“零投入、低风险、稳回报”,同时贷款的安全性、效益性也得到有效保障,彰显出在风险可控的前提下绿色金融在探索支农新路径、促进农民增收增收方面的新作为。陈亚芬

姜堰农商银行坚持市场定位

满足辖内企业资金需求

◎本报记者 李道海 通讯员 吴秀华

今年以来,江苏姜堰农商银行始终坚持三农和小微市场定位,秉承“阳光服务、情暖你我”的服务理念,认真把握姜堰区情、农情,尤其在当前深度开展供给侧结构性改革的关键时期,牢牢抓住机遇与挑战,积极顺应供给侧结构性改革大势,不断创新思维模式,调整资产业务投向,较好地激发了区域经济活力,为实体经济转型升级提供了新动能。截至7月末,该行各项贷款余额172.67亿元,各项贷款市场份额33%,服务地方贡献度持续位居各金融机构之首。

工作中,该行不断丰富“阳光信贷”产品的外延和内涵,向社区、小微企业延伸,加大创业、消费信贷产品创新,对500万元以下农户、社区居民和小微企业贷款全部以“阳光信贷”模式进行评级授信,充分发挥“阳光信贷”“一次授信、余额控制、周转使用、随用随贷”的使用优势,提升客户使用便捷性。目前,该行共推出17种“金阳光”系列信贷产品。针对这些产品,该行整理下发了产品说明书,根据不同的营销主体,推介适用的信贷产品,全力满足小微企业、个

体工商户、农户等各类经营群体的经营、消费融资需求。

该行进一步创新担保方式,拓宽抵押担保范围,采用知识产权(商标权)质押、商业汇票、“新三板”挂牌企业股权质押等多种担保方式,对优质企业实行免担保、解决中小企业融资“担保难”问题。对高成长性中小企业“量身定制”批量授信方案,承诺综合服务项目,一次性给予贷款、贴现、贸易融资、保函等表内外和本外币授信,在授信期限内保证其循环使用,满足辖内企业的金融服务需求。

该行还为符合产业政策的三农和小微企业开通绿色通道,缩减办贷流程,实行限时办结,从贷款申请到发放,限时5个工作日办结,最快3个工作日就能放款。此外,为切实提升放贷效率,该行组织客户经理对当地农户、中小微企业开展了走访建档工作,推行无需求潜在客户授信,确保小微企业有信贷需求时能第一时间响应。该行与辖区经济开发区、农经站等机构合作,召开银企对接会和银农对接会,答疑解惑,帮助小微企业和三农解决融资过程中遇到的种种困难。

滕县农信联社
信贷支持粉葛产业发展

9月12日,广西藤县金融精准扶贫示范创建区启动仪式在粉葛之乡和平镇举行。仪式上,金融机构代表之一的滕县农信联社与当地和平镇2家粉葛产业经营主体负责人现场签订协议,并授信1700万元支持和平粉葛产业发展。

据悉,自去年藤县实施金融精准扶贫以来,该联社共发放扶贫小额贷款4.79亿元,占当地扶贫贷款的88.07%,累计分配收益2371万,惠及9489户贫困户,为贫困农户和扶贫产业提供了大量的信贷支持,助力县政府打造扶贫示范样板,为当地脱贫攻坚和经济发展作出贡献。马丽华

永兴农商银行
爱心助学获学子点赞

前不久,湖南省永兴县农商银行向当地2017年新入学大学生开展了以“你上大学,我付路费”为主题的助学活动。截至9月7日,该行已为100多名大学生补贴路费。

工作中,该行充分发挥网点多、分布广的优势,利用横幅、电子屏、易拉宝等传统宣传方式快速将助学活动深入当地各乡镇(街道)。各支行落实专门人员,走访学校工会,对贫困学生摸底并借助工会将助学活动传达到每一个学子身边,并通过微信公众号推送“你上大学,我付路费”“漫漫求学路,深深农商情”主题宣传信息,借助朋友圈、微信群等新媒体扩大受众面。

据悉,今年年初,贫困户梁某因为养殖耕牛向该行高亭支行申请了“精准扶贫”贷款,在贷款调查时得知其女儿以优异成绩考取了本科院校,该行领导非常重视,决定进行帮扶。8月28日,该支行行长张秋生和综合部周经理专程上门对梁某一家进行慰问并送去了助学金。接过助学金,梁同学热泪盈眶,她说:“上大学之后,我一定好好读书,一定不会辜负你们的期望,争取做一个对社会有用的人。”刘常青



今年以来,山西大同北部农商行紧紧围绕发展实际,不断提升金融服务水平,通过发放农户小额贷款支持当地农户种植西瓜、香菇、胡萝卜、葡萄等瓜果蔬菜。截至2017年8月,该行共发放农户小额贷款3841万元。图为该行工作人员查看农户西瓜的生长情况。王丹阳

巨野农商银行推出多种信贷产品
资金助千名职业农民发展

“现在巨野农商银行不但给贷款,还想方设法提供种植技术,我这10亩葡萄园种的红提,青提价格就没有低过,每斤都在10元左右,最不好的行情,不低于5元,种葡萄8年的时间里,平均在年收入8~10万之间……”近日,山东巨野县章缝镇村民孙富贵高兴地告诉笔者。

近年来,巨野农商银行在监管部门的领导下,为彻底扭转信贷资金的安全问题,坚持只有借款人发展,才能保证信贷资金安全的发展理念,在结

合支持农业供给侧改革的发展过程中,主要支持职业农民为龙头的农业产业发展,以新型职业农民为发展主题,带动一方致富,实现双赢。

工作中,该行为蔬菜、水果种植园提供技术,并聘请蔬菜种植专家开办技术培训大讲堂,从一开始就掌握种植技术,让农民不输在种植技术的起跑线上。同时,该行积极推广“家庭银行”服务模式,推出“富民生产贷”“返乡创业贷”等金融产品业务品种,满足职业农民的发展资金需求。该行还鼓励员工参加

农广校的学习,掌握农业科技知识,请农业专家为职业农民授课,为借款人送相关农业种植科技书籍,并充分利用现有的通讯方式(微信群、QQ群),让专家、农商银行工作人员、职业农民在网上产生互动,普及农业知识,形成共鸣,在发展中相互促进,互惠互利。

截至目前,有近千名新型职业农民接受了该行的农业知识培训和农业种植信息服务,为近百户专业合作社、生态种植园和农户提供贷款1000余万元。田忠华

峨眉山农商行主动出击精准发力
探索金融支持新消费领域发展路径

去年以来,四川峨眉山农商银行按照人民银行、银监会联合印发《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》的要求,主动出击、精准发力,以建立机制畅通渠道为切入点,以做实“三个创新”为着力点,以厚实“三大发展”为突破口,积极加大对新消费领域的金融支持,为供给侧改革提供助力。

建立机制畅通渠道

该行成立金融支持峨眉山新消费领域发展工作领导小组,建立支持新消费领域发展专项规划,专业队伍、专项规模、专门产品、专门档案“五专机制”,为支持新消费领域发展提供制度保障。

该行加强与峨眉山市党政及其相关部门的协调、沟通,构建多层次、多渠道的政银企磋商机制。2017年7月,该行与峨眉山市政府签订金融支持峨眉山新消费领域发展框架性战略合作协议,与四川博睿特教育咨询有限公司签订贷款授信协议,融资授信和贷款协议金额达32亿元。

做实“三个创新”

为发挥旅游业在峨眉山市经济社会发展中的引领作用,峨眉山农商银行把大力支持“旅游+”区域经济发展作为金融支持新消费领域发展的重要着力点,着力创新信贷服务模式,通过实施信贷支持“旅游+农业”模式,推进旅游业与农业融合发展,重点支持双福镇、绥山镇、黄湾乡、普兴乡、川主乡等,以集体休闲、观光、生态、康养为一体的休闲观光农业建设,打造具有历史、地域特色的旅游村镇和乡村旅游示范村。

针对观光农业、农村休闲旅游和农村消费发展,该行创新推出“仙山游客农家乐贷款”“茗茶香贷款”信贷产品,针对公职人员消费需求,创新推出“惠薪

贷”信贷产品;针对城乡居民消费需求,创新推出汽车按揭贷款和住房、商用房按揭贷款。同时,为给客户自助消费贷款平台,在四川省农信联社“一卡通”自助贷款的基础上,该行制定“卡贷通”自助放款操作细则,实行个人消费类贷款可在自助设备、手机银行上“一次授信、随贷随还、循环使用”。

针对区域经济发展的特殊性,该行设立特色专营机构,完善网点设施,产品配置和金融服务。同时,该行为旅游爱好者量身定制专属标准银联借记卡产品蜀旅旅游卡,享受全国200余个热门旅游点的消费优惠和600余个景点门票折扣优惠。目前,该行已发行蜀旅旅游卡近万张,签约特惠商户174户,无论游客身处峨眉山景区的低山区、中山区、高山区,都能享受到特惠商户4~9.5折的优惠折扣。

厚实“三大发展”

该行积极融入峨眉山市委、市政府打造“四川旅游首选地”发展定位,支持“全域旅游”发展,聚焦峨眉山市“挂图

作战”旅游度假项目,授信2亿元用于打造以家庭度假为主,融合文化旅游、生态展示、运动休闲为一体的峨眉山国际旅游度假区建设,进一步丰富峨眉山旅游业态;聚焦乡村旅游项目,打造具有峨眉特色的“农宿”模式。据统计,该行累计发放1.2亿元贷款支持460余户农户经营农家乐发展。

该行深入落实《民办教育促进法》,信贷支持民办教育上规模、上档次,促进民办教育向特色化、规范化、法制化方向发展。据统计,该行已累计投放4900万元贷款支持四川博睿特外国语学校将高中教育办成峨眉山市教育品牌,投放2000万元贷款支持峨眉山远达实验幼儿园等8所民办幼儿园,满足幼儿入园需求。

该行还充分利用峨眉山地理、气候、中医药和佛教文化资源,信贷支持地方政府打造集体健身、药博养生、养老度假为一体的康体旅游示范基地。据统计,该行已累计发放8700万元贷款重点支持峨眉山中医院、佛光医院、高碑医院等民营医院发展。杨上仲

上接1版

金融“开源”定向“滴灌”

为了备足小额扶贫贷款资金,太湖农商银行及时与当地的人民银行分支机构沟通协调,最大限度争取扶贫再贷款。截至9月末,该行累计争取到扶贫再贷款2亿元。为了让贫困户真正享受到扶贫优惠政策,该行对3年期小额贷款扶贫贷款按1年期利率4.35%执行,对生源地助学贷款汇划一律免收手续费。

太湖农商银行针对辖内各支行在具体工作中遇到的棘手问题,及时向省联社、当地政府、扶贫办汇报、请示,第一时间为各支行解决贫困户外出不能现场立据、贫困户年龄超65岁想贷款等问题。该行还从实际出发,及时简化扶贫贷款资料和授信报批手续,提高办贷效率和贫困户满意度。为了方便学生办理助学贷款,该行将受理网点由原来指定的5个扩大到了全部18个网点。

金融扶贫贵在“和谐共赢”

该行密切“政、银、企、贫”合作,寻求扶贫合力。该行分管行长多次到县扶贫办、县财政局、县农委等部门衔接扶贫工作,除了与人民银行沟通,争取

扶贫再贷款外,各基层支行主动与乡镇党委政府、行政村对接产业扶贫项目,出席各村帮扶动员会,通过直接与贫困户对话、与地方政府合作、与涉农企业“联姻”,走出了一条贫困户、企业、银行“三方共赢”的发展之路。

为了惠及更多贫困群体,该行将贷款贫困户年龄放宽到65岁,对采取入股企业脱贫的贫困户年龄放宽至70多岁,且惠及五保户。同时,该行还建立了扶贫小额信贷受理“快速通道”,实行快审快贷。针对偏远山区交通不便的实际,该行客户经理不定期带着移动终端到村“两委”驻地现场办公,就近受理贫困户贷款申请,切实解决了贫困群体跑路难的问题,节省了他们的贷款成本。

据了解,该行通过真扶贫、扶真贫,提高了贫困户自主发展能力,使得县域特色种植、养殖业得到发展,从而促进了地方特色经济的发展。他们通过扶贫贷款和助学贷款的大量投放,拉近了老百姓与太湖农商行的距离,增强了贫困人口对太湖农商行的黏合度,达到了农民得实惠、政府得民心、农商行得市场的初衷。