

永兴农商银行以新理念为引领 “金融引擎”带动地方经济发展

走进新时代,湖南永兴农商银行深入贯彻稳中求进工作总基调,以新发展理念为引领,秉承使命、砥砺前行,用“金融引擎”带动地方经济发展。去年年末,该行各项存款余额分别达到48.63亿元和24.15亿元,存贷总量居当地金融机构首位。其中涉农贷款余额19.22亿元,小微企业贷款余额6.63亿元。

服务农业供给侧结构性改革

永兴农商银行践行“绿色”发展理念,根固于农,业本于农,增强金融支农的针对性和有效性。截至去年末,涉农贷款余额19.22亿元,占各项贷款余额的79.61%,为“三农”发展提供了强有力的金融支撑。

在农业产业结构调整的趋势下,永兴农商银行适时调整信贷结构,对农业比重较大的乡镇,着重支持种养专业化和农产品加工、流通、运输等涉农企业。

该行着力支持传统农业的升级改造,向永兴县源和油茶有限公司发放循环贷款2000万元,用于该公司对茶林林场的管护、基地道路等基础设施建设。据统计,该公司在当地安排劳动力就业达456人,支付劳务工资达225万元,支付土地流转租金100万元。

培育金融支农支小新动能

永兴农商银行本着“以客户为中

心”的理念,深入了解客户需求,创新推出特色鲜明的金融产品和服务方式,不断完善担保机制,不断更新服务载体,丰富信贷品种,以创新引领发展。

该行建立“分贷统还”模式,在金融扶贫工作中,扶贫经营组织与贫困户就指定项目建立利益联结机制,通过政府部门担保签订“四方协议”,贫困户作为借款主体申请贷款后,将贷款资金交由扶贫经营组织负责统一管理和使用,收益共享,在贷款到期前由扶贫经营组织代贫困户偿还贷款。该行创新风险分担方式,帮助扶贫经济组织走出融资难困境,降低融资成本,扩大生产规模,提升经营效益,确保了贫困户、金融和扶贫经济组织、承保银行三方受益。截至2017年末,该行共发放“分贷统还”扶贫贷款3756户,金额1.88亿元。

该行与地方税务部门就“税银贷”银税互动信贷服务工作签订合作协议,为中小微企业特别是入园企业的健康发展提供融资平台。同时,该行利用当地金银协会、国税、地税评级系统等第三方平台,通过以纳税人信用等级评定结果为基础,以税银双方信息共享为依托,实现企业纳税信用和贷款信用互动,将纳税信用作为授信的参考依据,向企业提供“无抵押、无担保”的可循环信用贷款业务,促进了中小企业的纳税信用转化为融资本,缓解了小微企业融资难的问题。截至2017年末,该行

共发放“税银贷”贷款10笔,金额5370万元。

该行积极探索解决小微企业融资贵的问题,出台了《关于优化信贷服务,降低客户融资成本暂定的方案》,实行“贷款利率,客户做主”,拓宽揽储层面,降低了小微企业融资成本。此外,在园区公布《入园主体企业信贷流程和服务承诺》,承诺贷款审批、发放放在15个工作日到位,提高办贷效率,满足小微企业“短、频、急”的资金需求。

护航县域经济发展

该行积极响应当地政府“中国银都”首选发展战略,签订了《关于支持稀贵金属再生利用主体企业入园发展战略合作协议》,加大对符合条件入园企业的扶持力度,为每家企业提供3000~5000万元的综合授信,园区企业整体授信达到15~20亿元。截至2017年末,该行累计支持入园企业11家,累放贷款5.22亿元。

发力不平衡不充分信贷需求

该行贯彻协调发展理念,持续加大民生信贷投入,着力补齐农户信贷、下岗创业、养老等民生短板,全力推进民生保障。据悉,该行累计为城镇下岗职工发放再创业贷款1828人次,累放金额6057万元;为困难下岗职工发放社保委托贷款,为他们提供了退休养老保

障,践行“老吾老以及人之老”的社会契约。同时,该行持续全面推进农户阳光信贷,做实金融精准扶贫及农户小额信用贷款。截至2017年末,该行通过“阳光信贷”累计授信18481户,累计授信金额5.48亿元,累计发放信用贷款7594笔,累放贷款金额3.84亿元。

提升乡村金融服务供给

一直以来,该行聚焦乡村,探索乡村富民惠民领域,不断提升普惠金融服务能力,代发了直补、林补、低保、合作医疗等涉农补贴,平均年累发60多万笔,累发金额3亿多元,发放扶贫明白卡11162张;构建农村生态金融建设,在全县布设CRS机和ATM机等自助设备66台;开通手机银行存量24496户,网上银行累计6596户,畅通支付结算渠道,打造真正“农民朋友身边的银行”;开展金融知识进万家、送金融知识下乡、送金融知识进校园等全面金融知识宣传普及教育活动,向公众宣传反假币、反洗钱、新版人民币知识、征信、支付结算、网络安全、小微企业等方面的金融知识。

该行还通过减费让利,加大惠民力度,减免了贷款户登记评估过户费,降低了征信查询收费,取消和暂停了商业银行业务手续费,如挂失费、ATM机跨行取款、个人网银、手机银行跨行转账手续费等。

湘西州办事处

研讨国有企业贷款需求

◎本报记者 李宽军 通讯员 张鹏

近日,湖南省农信联社湘西自治州办事处组织召开全州农商银行国有企业贷款业务发展与规范座谈会。

此次座谈会是贯彻落实湖南省农信联社关于开展“抓重点、补短板、强弱项”大调研活动精神,着力解决当前国有企业贷款发展与规范问题,以湘西自治州办事处调研组牵头,各农商银行调研组从国家宏观政策、制度建设、具体操作层面、贷款管理方面进行座谈。

会上,湖南省农信联社湘西办事处主任吴振华表示,国有企业信贷业务需要认真思考,要处理好发展与规范的关系、做大与做小的关系、上级支持与各行主动的关系、抢市场与降风险的关系、自利与利他的关系、快速发展与风险防范的关系、灵活性与原则性的关系,要在突出依法合规、风险可控的前提下,在政策范围之内推动业务发展。

繁昌农商银行

开展消费者权益宣传

日前,安徽繁昌农商银行在全辖范围内开展“权力、责任、风险”金融消费者权益宣传活动。

活动期间,该行在繁昌县城及乡镇内选择繁华地段设立宣传点,组织业务骨干开展宣传活动。他们向客户发放反假币、金融消费者权益保护手册等宣传资料1200余份,接待客户300余人次,接受金融消费者业务咨询,取得了良好效果,受到了广大市民一致好评。

谷良海

禹州农信联社

开展全员组织资金竞赛

面对经济发展新常态和同业竞争日趋激烈的形势,今年以来,河南禹州农信联社早谋划、早部署,精心策划,全力推进“奋进杯”组织资金竞赛活动,为2018年工作谋篇布局,抢占市场主动权。

在工作中,该联社充分发挥“点多面广、人员充足”的优势,通过发放宣传页、张贴海报、悬挂横幅,利用网点电子屏宣传、借助微信公众号等自媒体加大宣传力度;以“四礼五福六顺七喜”活动为载体,结合“七走进”外拓营销活动,开展精准营销,通过送礼、送福、欢乐中国年、花轿节日庆等多种方式,狠抓优质客户,开拓潜在客户,发展对公客户。

该联社还建立考核到人的激励机制和末位淘汰制,对完成任务的按月奖励,兑现到人,对一季度综合排名末位的信用社班子进行末位淘汰;建立“双线督导”机制,在发挥条线室对本条线业务完成情况管理作用的同时,建立班子成员包片、部室包社的督导机制。同时,该联社对全辖信用社任务完成情况进行“周通报、月奖惩、季总评”,及时总结“开门红”活动中涌现出的先进典型,使员工学有方向,赶有目标。

此外,该联社抓反面典型,要求其在月度分析会上发言检讨,营造“以成绩说话,用实干出彩”的干事创业氛围。

高培



今年一季度以来,山西左权农商银行花园支行坚持靶向施策,针对企业客户主动上门服务,加强沟通联系,实行面对面营销;针对社会客户,采取礼品派发、员工讲解等,做好IC卡的宣传和晋晋e付APP的推广,实行贴心营销,极大地满足了客户的金融需求。截至目前,该行一季度新增卡268个,余额达750万元,“晋晋e付”达到43户。图为该支行工作人员向客户介绍金融产品。周丽娟

麻江农商银行支持地方特色产业发展

信贷扶持斗鸡养殖做大做强

3月18日,贵州麻江农商银行副行长、业务发展部总经理、扶贫事业部总经理组成调研组,到麻江蓝莓斗鸡有限公司开展了信贷需求调研。

据悉,贵州省黔东南州碧流高新产业园区有一家集蓝莓种植、林下养殖中国斗鸡并加工、销售为一体的综合性企业——麻江蓝莓斗鸡有限公司。该公司立足贵州山清水秀的生态环境优势,自2011年成立以来,采取“公司+合作社+基地+农户+连锁销售”的经营模式,以“绿色健康、营养美味”为目标,努力打造地方

蓝莓斗鸡品牌。

2013年以来,为支持地方“一县一业”特色产业发展,麻江农商银行及时给予麻江蓝莓斗鸡有限公司大力支持。截至2018年2月末,麻江农商银行累计发放3010万元贷款,助力该公司开创打造蓝莓和蓝莓斗鸡系列生态、环保、健康食品。该公司现拥有蓝莓种植基地1000余亩,标准化中国斗鸡种鸡舍3万平方米,屠宰、冷藏、加工厂房占地60余亩。目前,该公司已具有年供20万公斤蓝莓鲜果、30万套蓝莓食用斗鸡、1300万枚斗鸡蛋的

生产能力,产品远销全国西南各省以及广东、广西等地区。

了解到该公司目前有迫切的贷款需求后,麻江农商银行结合贵州省委省政府2018年脱贫攻坚春风行动,及时予以麻江蓝莓斗鸡有限公司310万元扶贫再贷款,用于支持该公司蓝莓种植及斗鸡养殖发展。“蓝莓斗鸡是一个极具地方区域特色的产业,农商银行作为地方金融的主力军,必须以大力支持,助力地方‘一县一业’特色产业做大做强。”麻江农商银行副行长吴永泽说道。

彭娜

玉环农商银行发放涉农贷款87亿多元

优化服务助力美丽乡村建设

为进一步适应农村经济发展,浙江玉环农商银行紧紧围绕乡村振兴战略,以深化普惠金融为着力点,以“四式服务”助力乡村振兴,努力打造玉环“兴业、村美、民富”新画卷。截至2月末,该行发放涉农贷款4.6万户、金额87.45亿元。

“一站式”服务。该行依托点多面广的优势,构建“物理网点+自助银行+服务站点+移动终端”的服务格局,以“线上+线下”24小时服务优化客户体验,实现全市农村基础金融服务“全覆盖”。同时,该行全面推进丰收驿站建设,不断深化政农合作、商超合作、电商物流、便民服务中心等跨界合作,拓展电商、物流、民生、政务等事项目进驻,提升丰收驿站服务水平。截至2月末,该行已建成丰收驿站94家,让农民在家门口就能享受“一站式”综

合金融服务。

“精准式”服务。该行重点支持小微“三农”,加大对农业新主体、新业态等重点领域的金融支持,着力在农业补短板、提升生产力等方面作出新探索;深度参与“三位一体”改革,做强农信担保业务,做精农业产业链贷款,发放农户、新型农业经营主体、农业产业链贷款9420万元;推进农村“三权”抵押贷款,促进农村土地承包经营权抵押贷款扩户增量,响应集体经营性薄弱村消除行动计划,加大对经济薄弱村的支持力度。据统计,该行共对26个经济薄弱村发放贷款1.14亿元,提升了薄弱村“造血”能力。

“保姆式”服务。该行以“保姆式”服务实行金融精准扶贫,致力农民创业增收,以客户经理驻村“一对一”对接形式,持续推进信用乡镇、信用村、

信用户创建,深度推进银村合作,为全市90%以上农户建立金融档案。同时,该行开展走千家访万户活动,着力打造“丰收信用体系”,让“好信用”成为农民贷款的“通行证”,通过安排专项信贷资金、单列计划、单独管理、上门服务,让农民享受“三专”服务,着力解决农民在生产生活中的资金需求,发放无抵押、无担保的小额信用贷款32.22亿元。

“创新式”服务。该行创新开办“美丽乡村贷”“丰收新家园贷”“安居贷”等十余种美丽乡村建设项目贷款产品,满足多元化资金需求,实行普惠利率政策,切实让利予“三农”,有效减轻村级组织及农户的融资压力。截至2月末,该行发放美丽乡村建设贷款10.53亿元,让乡村“美丽”焕发出活力。

林倩倩

泰隆银行升级全新品牌形象

矢志不渝深耕小微金融

前不久,“跃变的力量——江苏泰隆银行品牌焕新发布会”在浙江杭州举行。以小微金融服务闻名全国的浙江泰隆商业银行(以下简称“泰隆银行”)发布了全新升级的品牌形象。

多年来,泰隆银行“金鲤鱼”品牌标识在中国银行业独树一帜,其灵动的形象和美好的寓意已深入人心,也见证了泰隆银行一路稳健跨越。发布会上,泰隆银行党委书记、董事长王钧,泰隆银行行长和此次品牌形象设计的国际级设计机构朗涛品牌咨询大中华区策略总监、创意总监,共同启动了泰隆银行全新品牌形象。

据悉,新品牌标识延续了鱼的造型,更加轻盈圆润,色彩更鲜明,也更契合时代潮流。同时,新品牌标识还继承并强化了泰隆品牌标识的亲和力,昭示着泰隆银行与小微客户间犹如鱼水的紧密联系25年来始终不曾改变。

在题为“新形象新气象,新时代新作为”的主题演讲中,泰隆银行行长王官明回顾泰隆25年发展历程。他说,25年来,泰隆不怕小、不怕慢、不求大、不求快,泰隆的初心始于小微,也矢志专注于小微,走出了一条差异化的发展道路。目前,泰隆银行分支机构迈出生长三角,服务范围涵盖浙江、上海全境,以及江苏、湖北、福建等省部分地区,员工7600多人。截至2018年2月

底,该行资产总额达1459.38亿元,额度500万元以下贷款客户数占99.87%。

近年来,随着互联网化、数字化及金融科技的不断发展,在人行、银监的差异化政策支持和引领下,泰隆银行把科技创新作为转型升级的首要战略,努力用金融科技赋能小微金融、普惠金融,打造以“三化”为核心的商业模式2.0版本:一是通过“社区化”,对分散客户进行集中服务,提升数据交互、渠道融合的精准获客能力,改变了小微金融依赖人海战术的传统作业模式,实现了服务、风险、体验、成本等要素的有机统一;二是通过“移动便利化”,利用“金融+互联网”,将移动互联网技术和小微金融业务相结合,打造出全流程金融服务平台PAD金融移动服务站,让客户“一次也不用跑”;三是通过“数据模型化”,结合泰隆商业模式,利用大数据技术,建立起适用于特定细分客群的评级模型。

“社区化发展到现在,我们逐渐认识到,泰隆不仅要是一家银行,也要朝着‘社区中心’的方向发展。”泰隆银行行长王官明说,泰隆将大力探索网点的创新升级,努力让网点和社区实现更好地融合,让泰隆网点成为社区活动的中心,让泰隆员工成为社区中的一员,为客户创造一个更便捷、更舒适的金融消费和体验环境。

姚秦怡

行唐农信联社推出政银增信基金

“贷”动农业产业化企业腾飞

前不久,对于河北石家庄聚农农业开发有限公司法人代表闫栋来讲,是个难忘的日子。他履行完简要程序之后,500万元贷款顺利到账。“增信基金真是个好东西,解决了公司抵押物不足的情况,感谢行唐农信联社,感谢政府增信基金。”闫栋感慨道。

据悉,石家庄聚农农业开发有限公司成立于2012年,该公司采取“龙头企业+社员+贫困户”模式,涉及信息服务、土地托管等项目,集种植、粮食购销、农产品加工于一体,连续5年被评为石家庄市农业产业化重点龙头企业。随着生产规模的扩大,企业所建服务站的增多,资金问题日益显现。

为解决企业尤其是农业产业化龙头企业贷款难问题,石家庄市农业产业化增信基金办公室、行唐县农业产业化增信基金办公室、河北省农信联社石家庄审计中心、行唐联社四方签订了《农业产业化增信基金业务合作协议》,以省、市、县三级财政资金投入的

农业产业化增信基金作为风险补偿金,为农业产业化龙头企业提供增信担保。行唐联社依据基金规模放大8倍向龙头企业提供流动资金贷款,重点解决农业产业化龙头企业短期用款量大、标准抵押物不足等问题,缓解融资难、融资贵等问题。

自协议签订后,根据行唐县农业产业化增信基金办公室提供的重点龙头企业名单,行唐联社积极对接,抽调业务骨干,逐一走访。了解到石家庄聚农农业开发有限公司资金需求后,该行及时开展调查,并提出一整套方案,为其授信了500万元,并让利于企业,执行不超过基准利率的30%优惠利率,切实减轻了企业负担。

据悉,行唐联社近期已初步完成对行唐县大山兄弟土特产品有限公司、行唐县神润农业种植有限公司等4家市级农业产业化龙头企业的授信与调查,涉及资金1300万元。

刘思雯 李雷龙

上接1版

满足“三农三牧”多样化金融需求

内蒙古农信社倾力支持服务业小微企业发展,加大对交通运输、邮电通讯、物资供销、仓储、批发零售、住宿餐饮等传统服务业的贷款投放,同时满足物流、公用事业、咨询信息、技术服务等现代服务业领域的资金需求;尝试通过股权质押、应收账款质押等方式,盘活小微企业融通资金,减轻企业经营负担;对于一些信用等级良好、财务状况正常、有持续发展前景的小微企业给予续贷支持,帮助小微企业渡过难关。

内蒙古农信社大力扶持支柱产业和新兴产业发展。主动对接自治区煤炭、化工等支柱产业,瞄准云计算、现代装备制造、新能源、新材料等新兴产业的市场前景,提供有针对性的信贷支持;根据一些企业的生产能力、财务状况等因素,合理确定贷款政策,通过发放“采矿权抵押贷款”“固定资产贷款”等专项贷款,推动传统产业链延伸升级和集聚发展,提升企业创新能力,加快科技成果转化;适度提高对现金流稳定、还款来源有保障的小微企业授信额度,创新推出了贷款金额较大、期限较长、风险较小的小企业贷款,充分满足规模较大的小微企业资金需求。

抓住机遇 成就旅游产业

内蒙古农信社紧紧抓住包头市达茂旗、鄂尔多斯市康巴什新区、兴安盟阿尔山市、二连浩特市和赤峰市宁城县5个旗县入选国家首批全域旅游示范区的重要战略机遇,全面推进全域旅游产业发展和第三产业转型升级。截至2017年末,内蒙古农信社第三产业贷款余额20亿

元,有效助推了当地文化旅游产业的飞速发展。

内蒙古农信社建立“全产业链”信贷服务体系,准确对接旅游产业上下游行业的信贷需求,将服务范围扩展到旅游基础设施建设、景区建设、宾馆酒店建设、旅游消费等领域,根据旅游产业、旅游项目、旅游景区的市场风险和经营情况,合理确定贷款利率、期限和还款方式;支持旅游业与现代农业、新型工业深度融合,支持农(渔)家乐、民俗农庄、农牧业观光园等知名乡村旅游品牌建设;支持林果采摘、农业观光等特色旅游产业园建设,扶持畜牧业副产品加工和特色旅游商品生产企业的壮大生产规模,推动全域旅游示范区建设。

内蒙古农信社丰富旅游业融资模式,根据不同旅游市场经营主体,提供个性化的金融服务,通过创新动产抵押、订单质押等担保方式,为旅游企业提供订单融资、应收账款融资等特色融资服务;积极参与旅游主题公园、旅游交通基础设施等项目建设,使银行业务优势与企业市场机遇有机结合,实现银企合作共赢。

内蒙古农信社推出特色金融服务,加强与旅游景区特约商户的业务合作,对银联卡持卡用户在景区购票或消费,给予一定的费用折扣优惠;在景区门票销售、特产销售、饮食住宿等消费场所布放POS机具,方便游客消费;向景区特约商户、游客大力推广手机银行、微信支付、扫码支付、支付宝支付等业务,畅通景区消费支付结算渠道;在旅游景区增设助农服务站,满足客户小额取款、手机充值、转账等金融服务需求。