

# 盱眙农商银行创新机制求实效 累计投放七千万扶贫贷

◎本报记者 李道海 通讯员 孙晓芸

作为精准扶贫的重要组成部分,江苏盱眙农商银行紧扣地方政府“帮扶到村、措施到户、资金到人、责任到位”的工作要求,突出低收入农户和经济薄弱村“双增”目标,鼓励和扶持贫困户发展生产、创业就业助推脱贫,加大力度推进,创新机制求实效,确保金融扶贫、金融脱贫工作取得实效。截至2018年一季度,该行累计投放扶贫贷款7098.64万元,受益农户2363户。

为形成精准扶贫合力,盱眙农商银行主动加强与地方扶贫办联系,把握最新的扶贫政策,讨论制订精准扶贫方案。在最新政策的基础上,该行进一步修订完善扶贫贷款管理办法和扶贫工作意见,将单户扶贫贷款额度由2万元(含)提高到5万元(含),并将小额贷款贷款规模单列,不受贷款规模限制,确保符合条件的贫困户有资金需要就能得到切实满足。

在走访过程中,盱眙农商银行积极听取农户意见,针对农户多元化融资需求,该行积极探索创新,推出一批切实可行的金融扶贫产品,解决农户担保难等实际问题。根据农村土地加速流转的实际,该行在吸取先进经验的基础上,进一步完善土地经营权抵押贷款和林权抵押贷款等,开办农村产权抵押贷款业务,为贫困户创业道路奠定了基础。同时,针对光伏产业的不断发展,该行积极探索创新,推出“绿色环保扶贫贷”,精准对接光伏产业,不仅为农户带来收益,更在一定程度上推动了绿色环保意识的提升。目前,该行已累计投放“光伏贷”163笔,金额共计1166.98万元。

今年以来,盱眙农商银行根据县域规划,从低收入农户增收和片区扶贫开发入手,在农户增收方面,该行力求因

户施策,针对农户实际需求,建立帮扶长效机制,联系县职业技术学院帮助技能培训、构建园区企业与贫困户之间的平台对接,助其贫困户农户增收。在产业扶贫方面,该行侧重以点带面,重点围绕生态龙虾、绿色稻米、高效园艺、健康畜禽、道地药材和休闲观光等主导产业,加大力度培育和支持合作社、家庭农场、专业大户等新型经营主体,重点服务“大公司+合作社+家庭农场”农业产业化联合体,充分发挥产业扶贫、项目扶贫的“引擎”作用,以务实有效的举措帮助贫困户解决实际问题,并通过信贷“杠杆”作用让贫困户得到实实在在的实惠。针对支持片区扶贫开发方面,盱眙农商银行贴近县域规划,大力支持黄花塘革命老区和西南岗两大重点扶贫片区建设,以信贷力量助力片区整体脱贫。

## 中江县农信联社力推金融产业扶贫 致富带头人引领农户奔小康

◎本报记者 周文军 通讯员 邹浩 曾道江

近日,在四川省中江县富兴镇天梯村核桃产业园里,200多亩核桃林绿树成荫,浓密的核桃叶下,嫩绿色的小核桃清晰可见,树下套种的芍药花正吐蕊。

据了解,富兴镇天梯村核桃专业合作社成立于2012年。当初,这里可谓是荆棘遍地、杂草丛生、灌木丛生、无处下脚的荒坡地。由于山高路远、交通不便,传统农业收入低,见效慢,附近中青年劳动力大都外出打工,这片山坡地撂荒多年,无人问津。2010年,年近6旬且具有多年中药购销经验的唐光明看中了这块黄金宝地,经与当地村委联系,表达了自己有承包荒坡种植核桃及套种芍药的想法。令唐光明欣喜的是,他的想法得到了村委班子的大力支持。在村委会的协调下,他与天梯村5

## 彭阳农商行古城支行实施扶贫整村推进 确保扶贫路上一个不掉队

自脱贫攻坚工作启动以来,宁夏彭阳农商行古城支行上下一心,在上级党委的正确领导下,坚守服务“三农”初心,坚定支农支小信念,牢记服务城乡居民的使命,全力支持金融精准扶贫。

丁堡堡村是古城镇最偏远的村组,全村常住农户268户1015人。其中贫困户95户384人。自2016年以来,该支行在丁堡堡村开展金融助推精准扶贫试点,实施扶贫整村推进户联动的模式,确保扶贫路上一个也不掉队。

在帮扶过程中,该支行发扬农信人的“挎包精神”,及时进村入户,进行摸底调查,开展评级授信,他们为56户建档立卡户优先办理贷款248万元。截至目前,该村评级授信覆盖面达95.52%,贷款覆盖面达93%。与此同时,该支行坚持

上接1版

## 支持地方经济转型发展

会上,潼关县农信联社与当地农工部、扶贫办、农业局、中小企业局5家政府部门以及潼关县春润园油牡丹有限公司等5家中小微企业签订了贷款授信意向5.53亿元;与潼关县黄金协会签订合作意向,计划授信2000万元贷款打造首饰街商圈;向潼关县麦麒食品有限公司和潼关县依水阁旅游文化有限公司两家小微企业现场发放250万元流动资金贷款。

应邀参加会议的政府部门、企业、个体工商户、贫困户代表上台发言,就潼关县农信联社给予的信贷支持表示肯定和感谢,并就构建“政银企农”四方有效对接、良性互动、合作共赢的良好格局,共同聚焦潼关县乡村振兴战略,助推农业农村现代化发展,表示了

极大的信心和期待。

最后,潼关县农信联社理事长党晓龙对农信社“因农而生、为农服务”的寓意和内涵,从金融精准扶贫、服务实体经济和提升普惠金融服务三个方面取得的成绩进行了解读,并就进一步发挥金融职能、优化信贷服务、支持乡村振兴战略作出承诺。他表示,潼关县农信联社坚持贷款发放不出县,实现全年各项贷款累计投放不低于5.5亿元;深入开展“双基联动”信用工程建设;深入推进农村金融服务进村入社、“阳光信贷”和富农惠农金融创新“三大工程”;坚定不移做好信贷业务“三个三”和柜面服务“五个五”,以更优质、更高效、更精准的金融服务,回馈潼关百姓。

## 吕梁市农信社 新增6.1亿扶贫小额贷款

日前,山西省吕梁市农信社在吕梁市离石区召开脱贫攻坚现场工作会。据悉,该农信社今年将新增6.1亿元扶贫小额贷款,实现对当地符合条件、有贷款意愿的“四有两好”建档立卡贫困户应贷尽贷。

该农信社以“政银联动、风险共担、多方参与、合作共赢”为思路,深化建档立卡贫困户搜集基础信息资料、评级、授信“三个全覆盖”工作,深入实施“客户经理进村入户行动计划”。他们通过加强与贫困村“两委”班子成员、驻村扶贫工作队队员的沟通,精准对接建档立卡贫困户,为其送去金融知识、信贷资金、扶贫政策和致富信息。同时,他们对符合信贷条件、有发展生产资金需求、尚未贷款的建档立卡贫困户,确保信贷支持力度不减、速度不降、节奏不慢。

为摆脱“惜贷、惧贷”的阴影,该农信社将“降低门槛”变为“破除门槛”,强化贷前、贷中、贷后各环节全流程管理,并开通“绿色通道”解决好“最后一公里”问题。在此基础上,他们强化考核激励机制,用好扶贫小额贷款尽职免责政策和扶贫奖励政策,抓住“减压”“松绑”“加油”关键环节,减轻广大客户经理的思想包袱,打破瓶颈快速投放。

郭永德

## 公主岭农商银行 举办首届微课展演大赛

近日,吉林公主岭农商银行组织召开首届微课展演大赛暨后备人才微课分享活动,由此开启该行“微学习、微课程”的新时代。

此次比赛以后备人才、内训师、特种兵、新员工为主要参与群体,57名参赛选手,占该行现有大学生员工总数的21.5%。通过培训、实操、选题、制作、初审、展演等环节,择优选出20个微课作品参加决赛。微课作品选题范围包括:运营管理、电子结算、信贷业务、营销服务、安全保卫、办公软件、风险管理等。此外,选手参赛作品既充分展现了个人业务技能和专长,又体现出了思维逻辑连贯性、运用概念准确性、内容观点一致性、颇具才能和创意。

近期,公主岭农商银行还将持续开展后备人才座谈会、业务与服务技能大赛、读书分享会、管理和专业人才选拔等团队素质提升和人才梯队建设活动,竭尽可能地地为青年员工搭建展现自我的良好平台。

刘慧

## 喀喇沁旗农信社 借旅游节宣传金融知识

近日,内蒙古喀喇沁旗农信联社借助当地举办第14届“杏花文化旅游节”的有利时机,组织员工开展了金融知识宣传活动。

活动中,该农信社一方面采用现场道路沿线悬挂宣传旗帜、横幅、设立业务咨询台等阵地宣传形式;另一方面,通过员工发放宣传折页、现场向游客讲解金融知识、宣传车辆循环播放宣传片等户外宣传形式,向广大群众传播相关金融知识以及该农信社业务产品。活动期间,他们累计发放宣传折页8000余份,悬挂宣传旗帜200面,宣传横幅11条,取得了显著的宣传效果。

据悉,喀喇沁旗农信联社将持续贯彻普惠金融“春天行动”工作要求,开展“金融知识进校园、进机关、进社区、进工厂”等活动,并进一步与当地乌兰牧骑合作,开展形式多样的“乌兰牧骑颂金融”活动,进而普及金融知识,宣传农信品牌,推动县域金融生态建设良性发展。

祁建新



为解决边远乡村群众零钞、残损币兑换难的问题,近日,人民银行上杭县支行携手福建上杭农商银行,前往白砂镇大田村便民服务点联合开展了零钞残损币现场兑换及反假币宣传活动。据悉,宣传小组累计发放人民币宣传材料221份,回笼残损币3525元,硬币1650枚。图为该行员工为村民发放金融知识宣传资料。

## 尧都农商银行推进“五位一体”扶贫模式 小额信贷助贫困户增收致富

为解决建档立卡贫困户贷款难、贷款贵、贷款慢的问题,山西尧都农商银行在辖内开展了“五位一体”扶贫小额信贷业务,即以企业、专业合作社、家庭农场、能人大户等农业生产经营主体作为实施主体,通过集中使用扶贫小额贷款带动贫困户增收致富。截至4月末,该行共办理“五位一体”扶贫小额贷款329笔、1645万元,金融帮扶329户建档立卡贫困户通过“五位一体”模式实现增收72.53万元。

在当地政府推进尧都区“五位一体”扶贫小额信贷工作之初,该行已与对接区扶贫开发中心取得《尧都区建档立卡贫困户名单》。根据《尧都区建档立卡贫困户名单》为1129户未脱贫建档立卡贫困户建立台账,并深入由

贫困户家中调查了解其家庭情况及金融需求情况,登记符合“五位一体”扶贫小额信贷办理条件的未脱贫建档立卡贫困户名单,完成“五位一体”扶贫小额信贷投放工作的前期调查和资料收集工作。同时,该行积极与帮扶主体企业山西有巢农业科技有限公司进行对接,调查了解该公司经营情况及“百亩光伏大棚扶贫”项目情况,做好双方合作前的相关准备工作。

此后,该行与尧都区扶贫开发中心签订了《尧都区特色产业金融扶贫合作协议》,并与人保财险公司合作,探索实践“五位一体”扶贫小额信贷模式。通过对所有贫困户、贫困对象建档立卡,探索推进“公司+合作社+基地+新型经营主体+贫困户”的扶持模式,实现由

“输血”式扶贫向“造血”式扶贫转变。

2018年,该行计划累计投放“5321”扶贫小额贷款500万元。按照政府对尧都区金融扶贫工作的统一部署,通过政府主导的金融扶贫新模式和新项目,向符合“四有好”标准的建档立卡贫困户提供扶贫小额信贷资金。为此,该行建立未脱贫建档立卡贫困户台账,做好与贫困户的对接工作,结合正在开展的“支持乡村振兴战略、服务实体经济全面授信”活动,及时发现贫困户金融需求,向符合“四有好”标准的建档立卡贫困户提供扶贫小额信贷资金。

作为扎根本土的百姓银行,尧都农商银行将不遗余力地做好金融扶贫工作,为实现农业强、农民富、农村美作出积极贡献。

段盼盼

## 江州农商银行加大支农支小信贷投放力度 “输血+造血”做实精准扶贫

自精准扶贫战略布局以来,作为地方金融主力军,江西江州农商银行加强市场调研,以政策为导向,密切关注农村金融服务需求,创新农村金融扶贫工作思路,持续加大信贷扶贫力度,做实做透信贷金融服务。近年来,该行增加信贷资金投入,既通过“输血”式扶贫为困难群众“雪中送炭”,又通过加大“造血”式扶贫给困难群众“强身健体”,进而形成上下联动,走出了一条“质量并重、效能并举”的农村金融扶贫新路径。

贴息、利率优惠等一系列内容。同时,该行按照总行、城区一级支行和乡镇二级支行三个级别建立信贷网络,并按照服务群体和服务半径,配备不等人数的客户经理,以保证客户贷有所需,贷有所得。

信贷服务突出“快”

江州农商银行建立扶贫工作站,将其作为金融扶贫的重要阵地,在农户和银行之间架起信贷桥梁,让许多原本因无法提供担保、抵押而贷不了款的农户有了新的贷款方式。针对急需贷款的农户,由对接行派出客户经理,上门核贷,进行信用等级评定、相关信息调查等,对符合条件的农户,该行在规定时间内及时发放扶贫贷款。在此基础上,他们为农户建立贷款信息档案,及时录入相关资料,以便有贷款需要时,可直接根据其累积的信用评估信息来决定是否放贷。客户经理不必再进行大量的走访调查,缩短了

信贷的时间。

信贷产品着重“新”

在创新信贷产品上,江州农商银行对所辖区域的企业按照行业进行遴选甄别,择选出优质产业和企业,再根据行业、产业的不同特色,为其量身定制信贷产品。为持续加大信贷产品创新力度,他们积极拓展农村抵押物范围,结合农村产权制度改革,加快土地承包经营权、林权、农村房屋产权等确权调查工作,激活农村各类产权抵押担保属性。在研判政策的基础上,该行发放了“扶贫贷、生源地助学贷款、下岗再就业贷”等信贷产品,产品的覆盖面和触角日益延伸到各个领域。此外,江州农商银行还以市场为导向,深入挖掘潜在客户,为其创新信贷品种,积极实行“客户养成计划”,对发展前景广阔的行业和企业,培育明星企业,以点带面,发挥联动效应,推动企业客户的同生同长。

吴小云

为了使金融扶贫工作尽快结出硕果,江州农商银行积极建立金融扶贫工作组织,并充分发挥社会面广、网点众多的行业优势,持续加大金融扶贫政策宣传。通过宣传教育,使广大农户和业务操作人员熟悉金融扶贫政策的背景、意义、贷款操作流程、产品投放模式、财政

## 最美农人

## 信贷“大哥”汪建业

时,对姚传红是否有还款能力,汪建业担忧了许久。但通过深入调查,他了解到姚传红能吃苦、有诚信、有责任。于是,结合姚传红的实际情况,汪建业给予他3万元的贷款支持。多年来,姚传红从未逾期过一次贷款。

让农民的“钱袋子”鼓起来

汪建业总是说:“我们农村商业银行与农户、农村、农民有着天然的紧密联系,而我们这些基层信贷员更应在‘农’字上做足文章,深入农户家中,了解农业生产、熟悉农户需求,并在知农的基础上,支农、惠农、富农,让农民的‘钱袋子’鼓起来。”

农户杨成林从20岁开始就与当地信用社有了第一笔信贷往来。由于年轻肯干,头脑也比较灵活,他凭着信用社贷款赚得了人生的“第一桶金”。由于这几年积攒了些资金,他决定购买山岗六队的茶叶初制厂。这一次他又想到了汪建业。在完善贷款各项手续的前提下,广德农商银行彭村分理处给予他3万元的贷款支持,在其经营过程中,汪建业仍不忘“扶上马送一程”,主动与其联系,及时帮助他解决遇到的实际问题。如今,杨成林不仅拥有了300多亩茶地、几百亩苗木,还扩大了初制厂的机械设施,建起了高樓。

平凡之中见神奇,敬业之中显才能。汪建业先后多次被授予“先进个人”称号。每当被问及工作为什么能做得如此出色时,汪建业总会笑着说:“我的工作就是为农民服务,我所做的,也只是我的本职工作而已。”

正是因为这份“其实没什么”“都是应该的”的朴素情感和对农村金融工作的热爱,才让汪建业无怨无悔地在这方热土上扎根耕耘。把简单的事情做好就是不简单,把容易的事情做透就是不容易,汪建业用实际行动诠释着农人人的最美精神。

邹瑶

## 行走乡间的“泥腿子”

在几十年信贷工作中,汪建业始终坚信“知农才能更支农”的道理,只有熟悉包片村的环境和情况、了解农民生产经营需求,才能更好地支持农民的农业生产,也才能保证信贷资金的安全性、流动性与效益性。正是由于这个信念,不管是刮风下雨,还是烈日炎炎;不管是在田间地头、还是在工厂车间,他走千村、访万户,与农民朋友促膝交谈,或了解他们金融服务需求,或帮助他们解决生产生活中的困难,或为他们增产增收出谋划策……在知农的基础上再去支农,才能做到“心中有数”,为农民致富增收提供实实在在的帮助。

人品是放贷的“试金石”

汪建业的办公桌上,整齐的堆放着所管辖区农户的经济档案,上面详细记录了其贷款信息。他每天上班的第一件事,就是翻看这些档案。正是由于这个习惯,当他谈起某个农户时,总能对农户的情况娓娓道来。

几十年的信贷工作,让汪建业总结出了基层信贷工作的经验。他经常说:“人品是放贷的‘试金石’,只要人品好,在当地的口碑不错,平时家庭和和睦睦,对父母孝敬,这样的贷款可以放,也一定收得回来。”

此前,客户姚传红找到汪建业要求办理3万元信用贷款。在贷前调查过程中,他发现客户家中条件确实不好,妻子常年患病,儿女都在读书。当

## 人是放贷的“试金石”

汪建业的办公桌上,整齐的堆放着所管辖区农户的经济档案,上面详细记录了其贷款信息。他每天上班的第一件事,就是翻看这些档案。正是由于这个习惯,当他谈起某个农户时,总能对农户的情况娓娓道来。

几十年的信贷工作,让汪建业总结出了基层信贷工作的经验。他经常说:“人品是放贷的‘试金石’,只要人品好,在当地的口碑不错,平时家庭和和睦睦,对父母孝敬,这样的贷款可以放,也一定收得回来。”

此前,客户姚传红找到汪建业要求办理3万元信用贷款。在贷前调查过程中,他发现客户家中条件确实不好,妻子常年患病,儿女都在读书。当