

漯河市农信社发放“支农支小”贷款近95亿元 量体裁衣满足多层次金融需求

●本报记者 李进富 通讯员 田颖

长期以来,河南省漯河市农信社坚定不移地将“支农支小”作为经营发展的战略选择,筑牢金融服务根基,积极服务实体经济,涉农贷款和中小微企业贷款持续增长,有力地支持了地方经济发展。目前,该市农信社“支农支小”贷款余额已超过94.39亿元,较年初增加132.4亿元,完成该社年度目标任务132.4%,较上年同比增长16.31%。

此前,该市农信社向社会作出“阳光信贷、支农支小、产品创新、利率优惠、贷款对象、首问负责、快捷申请、限时办结、高效廉洁、投诉处理”十项公开承诺,并牢固树立“以客户为中心”的经营理念,不断优化信贷管理,完善金融服务,努力改进工作作风,提高办贷效率,简化贷款流程。他们对小额贷款、农户联保贷款、抵押贷款、农业合作社贷款及小微企业等不同额度的贷款,

提供不同时限要求的限时服务,满足支农支小贷款的时令需求。同时,该市农信社加快农村支付体系建设,提高农村地区支付结算业务的便利性,积极推进农村金融服务电子化、信息化和规范化,优化自助银行、电话银行、网上银行、手机银行等功能,为客户提供更专业、更优质、更高效的金融服务。

为做好信贷投放工作,漯河市农信社坚守“支农、支小、支微”的服务宗旨,不断完善“三农”及小微企业贷款机制,及时为企业提供信贷、信息、咨询、结算、代理等方面的金融服务。在此基础上,他们积极探索支持地区经济发展和加强“三农”及企业金融服务工作新方式,不断加大金融产品与服务手段的创新,积极调整业务盈利模式,形成良好的创新激励机制,为不同类型、不同规模、不同层次的企业提供

有针对性地金融服务。此外,他们还建立了科学利率定价机制,降低企业融资成本。根据不同领域小微企业的申贷特点,在科学测算的基础上,针对小微企业贷款期限、经营周期、量体裁衣制订出了合理的小微企业利率定价,最大限度地让利小微。

近年来,结合农信社的市场定位和客户特点,该市农信社以专业大户、家庭农场、农民合作组织、农业产业化龙头企业等新型农业主体为支持重点,把实现贫困户脱贫增收作为产业扶贫的根本目的,确定“产业到人、人到产业”的工作标准。针对带贫意愿强、效果明显的企业,通过加大信贷额度、降低贷款利率等措施大力支持,发挥其对贫困人口的组织带动作用;针对有贷款意愿、符合贷款条件的建档立卡贫困户,进行评级授信,做到应贷尽贷、能贷尽

贷,最大限度地增加申贷获得率,以扶贫工作推动小微企业的快速发展。

在营销方面,漯河市农信社设立“三农”及小微企业专营团队,配备专职客户经理,加强对“三农”及小微企业贷款的营销。一方面,他们强化对客户经理的培训和队伍建设,开展形式多样的综合营销研判能力培训,提升“三农”及小微团队的素质和能力,为“支农支小”提供人力资源保障。另一方面,他们充分发挥农信社人员、机构、业务等相关行业优势,提供政策性咨询服务,采取现场宣讲、标语、电子屏显示等形式开展“三农”及小微企业政策宣传,宣传扶持“三农”及小微企业发展的财税、金融等各项政策措施,帮助小微企业及时把握经济运行宏观走势,及时全面了解“三农”及企业发展中的资金需求情况。

祁阳农商银行 大力支持新型职业农民

近日,湖南祁阳县茅竹镇三家村农户毛建军、毛顺付正在德辉现代农业大棚蔬菜基地里给种植的辣椒施肥、滴管冲水。这是祁阳农商银行培育新型农民引领新农村发展的一个缩影。

为深入推进脱贫攻坚,祁阳农商银行把种养殖大户、农民专业合作社、返乡创业人士等纳入重点支持对象,大力支持新型职业农民,一大批“土专家”“田秀才”脱颖而出。该行支持德辉现代农业联合茅竹镇三家村,将车间改建为农业大棚,发展蔬菜基地3000余亩,带动村里的贫困户“一地生三金”。

与此同时,该行建立农村实用人才、扶贫户等信息库,做到“一镇一库、一村一册、一人一档”。他们还为村民搭建龙头企业、农业科技站等新型农民实践锻炼平台,大力支持新型职业农民、种养大户与农户“1+1”对接、全程帮扶等,助力农户精准发展“种、养、加”项目,形成“结一对、帮多户、富一村”的连锁效应。

截至目前,祁阳农商银行已帮扶38个贫困村顺利摘掉“穷帽”,已有1.56万户、5.23万名贫困人口实现稳定脱贫。
陈春仲

梨树县农信联社 着力优化企业开户服务

为落实“放管服”工作要求,优化营商环境,便利企业开立银行结算账户,吉林省梨树县农信联社要求全辖网点优化企业开户服务。

在工作中,该农信联社营业网点设置开户咨询服务台,安排专人指导企业代表填写开户申请书、账户管理协议等资料,并为其及时办理开户、提交审批,提供“一条龙”服务,逐步实现“123”工作目标。“1”即为企业开立备案类银行结算账户,企业资料齐全有效,承诺1个工作日内完成开户;“2”即为企业开立核准类银行结算账户,企业资料齐全有效,承诺两日内提交人民银行审批;“3”即为企业开立单位结算账户的完成时间控制在3个工作日内。
庞敬敏

滦平农商银行 推出扫码点餐智能系统

近日,在由河北滦平农商银行主办、滦平县餐饮行业协会协办、承德辣椒文化传媒有限公司承办的“滦平县餐饮行业科技革新高峰论坛”上,餐饮企业代表现场体验由滦平农商银行推出的“扫码点餐”服务。

在此次峰会上,滦平县餐饮协会会长赵海军、滦平农商银行零售金融部经理任建国分别发表讲话。他们就餐饮行业的发展方向、“扫码点餐”系统对餐饮行业的智能引领以及打造“智慧餐厅”的社会目标作出了深入的交流。随后,清华美食云渠道总监刘立勇对滦平农商银行推出的“扫码点餐”系统进行详细的讲解,并与现场来宾针对餐饮企业与智能金融展开了主题讨论。

目前,滦平农商银行“扫码点餐”系统已在滦平县域内24家餐饮企业开展试运行。运行期间,该系统受到餐饮企业和广大顾客的一致好评。与此同时,经过此次现场推介,活动现场签订了“都市筷客”餐饮连锁店,另有6家企业主动要求签约,其余参会企业全部加入滦平农商银行“扫码点餐”咨询交流群“成为准用户”。

据悉,通过此次峰会,将有更多的餐饮企业与滦平农商银行合作,使得“扫码点餐”系统在滦平县域内得到更好的推广。
刁菲菲

台江县农信联社信贷支持青年创业 “打工仔”成返乡致富带头人

不久前,贵州省台江县喜悦祥服饰有限公司荣获“全国民族贸易和民族特需品生产百强企业”“全国民族贸易和民族特需品生产千家培育企业”“贵州省少数民族传统工艺研究所”“贵州省少数民族传承手工业保护传承示范基地”“台江县脱贫攻坚十佳龙头企业”等多项荣誉称号。谁也不曾想到,这个占地650平方米的银饰公司,成立不过短短几年时间就能有如此成就。

该公司创始人潘年喜,出生于台江县的一个苗族家庭。专科毕业以后就踏上了外出打工的征程,成为了邻里眼中的一名“打工仔”。2012春节,潘年喜回乡过年,无意中看到了当地农信社推广“外出打工难,不如回家创业做老板”的宣传标语。于是,回乡创业的念头就在他心中扎了根。春节过后,潘年喜毅然辞去工厂的工作,回到家乡进行创业。在外务工期间,他发现省人对苗族的银饰非常感兴趣,特别是近几年,随着“养身风尚”的兴起,许多人喜欢用银制的茶杯、茶壶、勺子等器具。为此,潘年喜决定从事与银饰相关的工作。

万事开头难。创业资金的不足就成为了他最棘手的问题。在朋友的推荐下,潘年喜找到了台前县农信联社。该联社客户经理在详细了解潘年喜的情况后,立即对其进行贷前调查,建档、评级、授信,很快他拿到了一笔

10万元的信贷资金。随后,他又听从了客户经理的建议,先从小规模银饰加工做起,待生意有了稳定的盈利后,他才开始向外拓展市场。

随着订单的增加,他申请的信贷资金也越来越多,累计贷款金额达115.9万元。他的小作坊由原来几个人,变成了如今的30人;加工基地由原来十几平方米变成了现在近700平方米的标准厂房。

“一人富不算富,大家富才算富”,随着创业的成功,潘年喜已经从原来

的“打工仔”变成了喜悦祥服饰有限公司的执行董事兼总经理。他从前吃过打工的苦,知道打工的不易。为了带领乡亲们脱贫致富,潘年喜找到台江职业技术学校,开启了“公司+学校”的互动教学模式。他的公司在台江职业技术学校设立教学点,学生每周都能到他的工厂学习锻造银饰技艺,学生也由原来的单独掌握理论知识到“理论+实践”的转变。如今,银饰班的学生一毕业就能获得就业机会,不用再外出务工。
吴兴芝



技校学生在工厂实习。

西吉农商银行结对帮扶贫困村 金融扶贫精准到户责任到人

一日清晨,宁夏西吉县偏城乡柳林村弥漫着小雨洗涂过的泥香。短暂的宁静过后,一群来自西吉农商银行的熟悉身影让村庄变得热闹起来。

在柳林村村委会院内,与该村形成精准扶贫结对帮扶的40余名西吉农商银行干部职工参加了“精准扶贫攻坚专题培训班”。培训班上,该村“第一书记”结合柳林村实际,为帮扶责任人详细讲解了精准扶贫相关政策,教大家如何把握“精”和“准”的问题,如何精准掌握帮扶对象贫困原因、家庭收入主要来源、身体状况、劳动能力、子女受教育状况和实际困难等信息,通过全面找原因、深入找源头,更有针对性地实施帮扶。

据悉,近年来,西吉农商银行积极响应当地县委、县政府部署的干部结对帮扶制度,每人帮扶柳林村建档立卡贫困户3~5名,并通过精准到户,责任到人,结对帮扶一包到底的方式,先后多次组织帮扶干部一家一家走,一户一户访,带着感情与结对帮扶群众拉家常、问情况,实施好“五个一批”工程,因户施策,因人施策,真正解决好“扶持谁”“谁来扶”“怎么扶”的问题。在他们的帮助下,已经有小部分建档立卡户走上小康道路。

柳林村牙儿沟组建档立卡户马荣,前些年因为给妻子看病,不但花光了家里所有的积蓄,还欠了两三万元的外债,不堪重负的他一度对生活失去了信心。西吉农商银行结对帮扶干部马忠贵了解情况后,当即给马荣制订了一套“脱贫计划”。在他的帮扶下,农户马荣从西吉农商银行获得了4万元免担保、免抵押的金融扶贫贷款,

发展牛羊养殖产业。现在,马荣家里养牛9头,羊30多只,率先脱贫,并成为了所在村的致富“能人”。

柳林村类似马荣这样的“贫困户变身记”还有很多。截至目前,该村已经初步实现了村级“五通八有”和农户“两不愁三保障”的脱贫标准,西吉农商银行为该村发放各项贷款203户693万元,其中建档立卡户金融扶贫贷款170户545万元。

为使更多地建档立卡贫困户获得金融扶贫资金支持,西吉农商银行创新服务方式,通过“移动办公、现场办贷”,吸引了众多客户前来咨询办理。

金融扶贫作为精准扶贫的重要抓手,西吉农商银行坚持以高度的政治使命感和责任感,矢志不移地做好金融扶贫贷款的发放工作,用“金融活水”浇灌“扶贫之花”。在扶贫工作中,该行结合黄河银行“三个银行”战略,建立金融扶贫机制,创新金融扶贫模式,加大金融扶贫力度,大力实施了金融扶贫创新驱动“135”工程和脱贫攻坚“246”工程,帮助县域建档立卡贫困户脱贫致富。截至目前,西吉农商银行共发放金融扶贫贷款16971户,金额73293万元,户数及金额分别占西吉县扶贫贷款57.8%和57.4%,其中发放包片扶贫小额贷款16069户,金额69652万元,户均4.33万元,覆盖面达81.8%;发放产业扶贫贷款127户,金额8822万元。

为使宣传活动效果更加突出,西吉农商银行团委联合该行机关党支部开展了以“普及金融知识,助力金融扶贫”和“办实事、送温暖”为主题的党员日活动。该行党员职工现场为群众讲解精准扶贫政策、扶贫贷款办理、假币识

别、防范电信诈骗、金融IC卡以及抵制非法集资等相关知识和技能,并累计发放宣传折页、知识手册、知识读本等300余份,为群众送去了优质、实用的金融产品和金融知识,让广大群众进一步了解了金融知识、熟悉金融产品、享受惠农服务,真正让国家惠农、惠民的好政策落到实处,也让建档立卡户获得实惠。

一直以来,西吉农商银行坚持“真扶贫、扶真贫”的理念,主动谋划、主动对接、主动帮扶,确保不走过程、不做表面文章,真心实意为帮扶户解决困难。

日前,该行党委主动联系偏城乡柳林村“两委”召开帮扶工作座谈会,就如何继续深入做好建档立卡户帮扶工作进行交流座谈。与会人员互相分享帮扶经验,出主意、想办法,研究制定帮扶工作计划。西吉农商银行党委书记、董事长李建宇在座谈会上表示,西吉农商银行是西吉百姓自己的银行,根在农村,命在农村,柳林村作为该行创建的10个“金融扶贫示范点”之一,帮扶柳林村顺利实现脱贫目标,是西吉农商银行义不容辞的重大责任。他们将同柳林村“两委”班子一道,积极发挥职能优势,尽力而为、量力而行、精准施策,深入研究建档立卡户实际情况,制订切实可行的帮扶措施,达到“真扶贫”的目的。同时,他还要求全体帮扶干部员工,一定要将帮扶责任扛在肩上,将帮扶对象困难记在心上,想方设法主动帮,想路子、找办法,真正让结对帮扶政策落地、产生实效,为县域打赢精准扶贫攻坚战贡献出西吉农商银行应尽的力量。
虎伟

吴兴农商银行加快电子银行推广 “丰收驿站”助推农产品进城

近年来,浙江吴兴农商银行始终坚持服务“三农”的初心使命,大力推进普惠金融建设,特别针对贫困群体,更是进一步承担企业社会责任,多措并举,精准发力,发挥“信用扶贫”作用,积极助力百姓致富和新农村建设。

在扶贫工作中,该行加大人员走访,组织客户经理深入农村和各类涉农经营主体,采取主动上门服务,全面掌握贫困特殊群体和涉农经营主体家庭及生产经营情况,梳理建立定向扶贫名单。他们切实掌握贫困群体民情民意,主动宣传小额贷款、种粮贴息贷款等重点产品和棚户区改造等助农脱贫政策,积极引导贫困户建立信用意识,借助“信用”实现脱贫致富。同时,吴兴农商银行在优化物理网点的基础上,加快电子化推广,加大对农村地区自助设备的布放力度,强化助农金融服务点建设。目前,已累计建成162个金融服务点,布放ATM机117

台、POS机1280台,离行式自助银行16家,并积极推进农村地区丰收驿站建设,通过与商务局合作,将丰收驿站打造成集金融、电商、物流、民生等为一体的综合性服务平台,助推农产品进城,为贫困户致富打造新通道。

在优化服务上,该行积极加大金融产品创新力度,紧跟农村产权制度改革趋势,针对不同涉农贫困主体,推出“惠农贷”、贷通贷、农村流转土地经营权抵押贷款、公益林补偿收益权质押贷款、光伏贷、养老贷”等适合农村贫困弱势群体的金融产品,解决贫困户缺少抵押、担保的难题。此外,该行对贫困群体贷款主动给予简化办理流程、缩短审批时间等人性化服务,并降低贷款利率,减少贫困户还贷压力。

截至目前,吴兴农商银行已累计发放各类助农扶贫贷款208户,金额1553.28万元。
吴梦刚

大同北都农商银行创新担保方式 让小微企业享受政策红利

近年来,作为地方法人银行,山西大同北都农商银行主动融入企业发展,通过转型升级,完善服务,充分发挥农村中小金融机构机制灵活、决策链短、人熟地熟情况熟悉的行业优势,“贷”动中小微企业向高质量发展。截至6月末,该行支持小微企业484户,贷款余额69.83亿元,完成小微企业贷款增速高于各项贷款增速的目标。

为确保服务小微企业成效显著,该行成立了小微金融专营中心,打造专业化团队和人员,对辖内小微企业进行专业化服务、贷款业务专属管理,规范化操作和流程化审批,实现专业化、扁平化、规范化信贷经营和服务,进而提高了小微企业信贷风险识别能力和审批效率。同时,他们采取主动“走出去”营销客户的方式,充分了解企业客户的资金需求情况,并针对市场需求研发出“惠农贷”“惠享贷”和“惠薪贷”三款消费类信贷产品。

针对小微企业融资难的问题,大同北都农商银行持续创新担保方式,一方面主动与大同市财政融资担保公司等有力融资担保机构签订担保业务合作协议,拓宽客户担保渠道。另一方面,他们以“政银企”沟通交流为平台,提升信贷资金安全底线,

与大同市政府金融办公室签订协议,并通过具体承办单位大同市投资担保中心设立的“大同市企业资金链应急周转保障资金”,为辖内小微客户提供临时周转短期资金,提升信贷流转效率,以此维护企业优质信用记录。截至目前,该行累计为小微企业申请应急周转保障资金9.8亿元。

为使当地小微企业得到更好的发展,该行按照税务局“银税互动”相关要求,积极与相关部门对接,签订协议。他们结合小微企业自身特点量身打造“信税通”特色信贷产品,目前,已向通过税务部门审核的小微企业,发放“信税通”贷款1180万元,扶持AB级纳税企业56户,贷款金额13.16亿元。

在支小再贷款政策的引导下,该行按照借款期限内小微企业贷款增量不低于支小再贷款金额的1.5倍配套自有资金支持小微企业。他们向人民银行大同中心支行申请支小再贷款投向7户小微企业,使企业通过较低的贷款利率获得信贷支持,极大的降低了融资成本。此外,他们还利用央行对普惠金融定向降准政策“红利”,法定存款准备金由年初的15%降至12.5%,并将定向降准释放资金约4.4亿元用在服务支小支农方面,进一步支持小微企业、“三农”等实体经济的稳定发展。
田丰收

宜春农商银行创新金融产品 加大支农支小资金投放力度

近年来,江西宜春农商银行创新金融产品,持续加大“支农支小”资金投放力度,努力打造支农服务的主力银行及小微企业的伙伴银行。截至6月末,宜春农商银行涉农贷款余额101.21亿元,较年初增加8.50亿元,增幅为9.17%,高于各项贷款增幅0.01个百分点;小微贷款7.50亿元,较年初增加6.38亿元,户数3498户,较去年同期增加33户;申贷获得率98.57%,高于去年同期4个百分点。目前,该行已实现涉农贷款“一个高于”和小微贷款“三个不低于”目标。

宜春农商银行积极强化营销措施,全面对接“三农”经济体。他们紧跟农田水利、种养等行业,以小额贷款户贷款等传统产品满足农户基本金融需求的基础上,又以“财政惠农信贷通、惠民卡、光伏贷”等特色产品积极对接农业龙头企业、农民专业合作社等新型农业经营主体,并开展“信用村”、新用户评定工作,引导培育良好的信用环境。

为有效缓解农村贷款担保难的问题,该行相继推出“百福流水贷、百福富农贷、财政惠农信贷通、财园信贷通”等信贷产品,对小额农贷进行优化提升,重点加大对新型农业经营主体、个体工商户等客户群体的支持力度,推行“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的办法,科学制订授信额度及期限,发放循环贷款节约办贷成本。同时,他们以农业协会为依托,采用“协会+会员+银行”的基本框架,将农业领域客户组织起来,“抱团”发展,想方设法主动帮,想路子、找办法,真正让结对帮扶政策落地、产生实效,为县域打赢精准扶贫攻坚战贡献出西吉农商银行应尽的力量。
虎伟

区乡镇,宜春农商银行是当地唯一的金融服务机构。几年来,他们通过设置固定金融服务点、流动服务站和布放自助机具等方式,为当地群众提供了优质、便捷、高效的金融服务。截至目前,宜春农商银行共建立了270个“助农取款服务站”,覆盖了100%的行政村,布放ATM/CRS总量达83台,实现了“机构网点全覆盖、电子机具村村通”的目标。此外,该行依托“e百福”平台,加快网上银行建设,其中网上银行客户总量达2.26万户,手机银行客户总量达5.69万户。

为全面加大小微市场营销力度,宜春农商银行加强与市、区两级工商部门的沟通、合作,结合商户评级,对诚信优质商户进行调查摸底,符合条件的采取抵押、保证甚至信用等多种方式进行授信、集中发放拓宽客户源,深入推广“诚信信贷通”。

同时,他们结合小微客户资产结构和现金流特点,加大金融产品的创新和运用,打造“小微企业成长工程”系列产品,推出“小居贷、就业贷、光伏贷、政府采购贷、诚信信贷通、流水贷”等信贷产品。并完善“链式”融资模式,以核心企业为依托,围绕上下游小微企业,根据客户的不同需求和产业链客户之间的联系紧密程度,积极探索生产链融资、贸易链融资、市场链融资、行业链融资等模式,扩大小微企业支持面。

为加快小额贷款投放力度,该行充分发挥绩效考核指挥棒作用,提高员工参与的积极性,单列小额贷款投放计划和户数新增计划,奖优罚劣,以此鼓励员工提升辖内居民的授信面、用信面,让多做事、做实事的员工得到与劳动付出对等的薪酬。
孙虹 徐南苑