承德市郊区联社

推进普惠金融业务

◎ 本报记者 **王海潮** 通讯员 **迟 楠**

近日,河北省承德市郊区联社党委书记、理事长杨文领针对普惠金融业务推进情况开展调研。

为全面推进普惠金融工作,该联社成立了“普惠金融推进办公室”。调研期间,杨文领重点听取了该办公室分管领导对各项工作开展情况的汇报。在交流过程中,杨文领对前一阶段工作中取得的成果给予了肯定。他希望,该部门员工要继续发扬勇于拼搏、无私奉献的精神,走出一片更广阔的天地。

永和农商银行

深入山区普及金融知识

近日,山西永和农商银行利用集会时机,积极组织人员深入偏远山区开展金融知识普及、“更换IC卡”等相关主题宣传活动。

该行员工针对农民客户金融知识水平整体较低、金融风险防范意识较差这一特点,采用通俗易懂的言语,深入浅出的讲解方式普及金融知识,赢得了百姓的广泛好评。 **许 剑**

热河农商银行

启动整村授信试点

近日,河北热河农商银行在全辖启动整村授信,为乡村振兴再添动力。

热河农商银行经过与各村部村支“两委”实地考察,最终选定鞍匠镇岭沟村作为推广整村授信的首个试点村。期间,该行与岭沟村签订了战略合作协议,信贷人员对村内农户进行评级授信,筛选确定目标农户“白名单”为开展整村授信奠定基础。 **倪盛楠**

汉寿农商银行

贷款扶持养殖户创业

“真心感谢汉寿农商银行的一路支持、帮助,才有现在的蛋鸡养殖规模和效益。”湖南省汉寿县蒋家嘴镇阳南塘村村民刘先生逢人就说。

创业之初,由于前期建场的资金投入较大,后期的鸡苗和食料购置流动资金便没了着落。正当夫妻二人一筹莫展之际,汉寿农商银行组织宣传小分队进村入户,了解到夫妻俩的创业困难后,马上为其办理了一笔20万元的个人经营性贷款。此后,该行又多次对其给予资金扶持,帮助成立了蛋鸡养殖专业合作社。如今,合作社带动了周边100多名养殖户增收致富。 **李小燕**

新沂农商银行

加强培训激发员工潜能

为进一步提升人力资源管理水平,江苏新沂农商银行举办“员工生涯发展与组织共同成长”项目培训,旨在形成人才培养、技术创新、产业发展的良性生态,健全人才培养、使用、评价、激励制度的重要举措。

通过开展此次活动,将客观呈现员工工作状态与绩效,识别员工优势潜能,提供人才培养的方向。 **冯 双**

抚松县农信联社

开展旺季存款营销

自旺季营销开展以来,吉林省抚松县农信联社采取多项举措动员干部员工,抢抓时机,全方位做好揽储工作,抢占存款市场。截至10月末,该联社各项存款余额达38.58亿元。

该联社以“聚合支付”业务全面推广为契机,对辖内商户划片分区开展“地毯式”营销。目前,该行营销“聚合支付”商户1745户,累计交易金额3026万元。

每年9月至10月为人参市场最佳交易时间,该联社员工紧盯参户资金流向,做好存量、增量存款维护工作。截至10月末,参户各项存款资金沉淀近1亿元。 **张艳彬 张颖婷**

乐安农商银行

创建“现金服务示范区”

为进一步优化现金服务流通环境,落实普惠金融政策,江西乐安农商银行积极创建“现金服务示范区”。

根据创建“现金服务示范区”的基本原则,该行将城区5个网点均设立为“现金服务示范区”网点,并在此网点内设立“现金服务”宣传栏,开展人民币兑换等金融知识普及工作。同时,乐安农商银行加大现金服务基础设施建设,让客户感受到工作人员以客户满意为己任的工作态度。 **冯 彤**

尧都农商银行探索产业链金融服务模式

拓宽贫困户增收致富路

“收了麦子种棒子,年年都是老样子。”这是山西省临汾市尧都区偏远乡镇的共同写照。气候干旱、交通不便、耕地资源匮乏,让这些贫困地区的脱贫之路走得更加艰难。为响应落实党中央系列脱贫攻坚重要指示,进一步将金融精准扶贫工作向纵深推进,山西尧都农商银行通过“三个一”专项行动,加大力度,落实责任,将精准扶贫工作落到实处。

脱贫攻坚最有力的“武器”是产业,最根本的途径是发展,而产业的发展离不开金融“活水”的灌溉。近年来,尧都农商银行努力探索和推进金融产业扶贫,深挖贫困地区资源产业禀赋,以骨干企业、农村能人为抓手,大力支持农民合作社、农业龙头企业等新型农业生产经营主体,推出“政府增信+银政共管”“龙头企业+基地+农户”的产业链金融服务模式,培育贫困户“造血”功能。通过“以购代捐、以买代帮”,探索“消费扶贫”模式,免费为土特产品设计包装、线上推广,为贫困户送资金、送技术、送渠道。截至目前,该行精准扶贫贷款累计发放2.86亿元,共支持洪昌农牧科技有限公司、朝阳食品有限责任公司、高寒农牧专业合作社等9家企业;带动749户贫困人口,扶贫贷款余额共计3.5亿元,共带动1885户贫困户脱贫增收,真正实现了“支持一个产业、繁荣一片区域、带富一方百姓”。

一方面,尧都农商银行与乡镇政府、村委会以及当地果业带头人联络,合作开展了多场“采摘节”活动,进一步拓宽农户增收致富道路;另一方面,以尧都农商银行的品牌为中介,推荐信用较好的农户与城市有意向的客户结成“对子”,通过“认领一块地”“认养一头猪”等方式,让城市客户获得更环保放心的食材。

在线下,尧都农商银行在各营业大厅、机场贵宾候机室等显著位置摆放各类金融扶贫产品,并举办多场“商行搭台·惠及果农”水果展销会,仅苹果展销会当天,就帮助当地果农销售苹果6600斤。在线上,该行建立“晋享惠民中心”,通过与临汾市食品协会资源共享,将本地特色农副产品、农业商业信息快速导入全国4000多万定向客户,通过“统一形象、统一宣传、统一标准、统一包装”,将本土招牌农产品在线上线下一体化推广。自9月上线以来,魏村的软米蒸饭、一平垣乡的核桃、县底镇的无花果等农产品阅读量达到8万人次,销售432笔,销售金额2.45万元。同时,农商银行平台同比去年同类产品销售交易量增加315笔,销售金额增加2.13万元。

从线下到线上,从田野到商店,尧都农商银行通过为农户提供多重消费选择,让贫困地区的产品得到了高效转化,为脱贫攻坚打开新的路径。 **王 韬**

近日,四川梓潼农商银行受邀参加梓潼县信用体系建设暨产品推广会。作为支持县域经济发展的主力军银行,该行在活动现场就“惠商贷”“惠农贷”等产品进行了宣传推广,并与四川供销兴梓农业科技有限公司、四川惠泉生物科技有限公司进行现场签约,达成初步合作意向。图为签约仪式现场。 **贺佳芬**

宜兴农商银行推出“收益权质押贷”

将信贷资源向绿色环保领域倾斜

◎ 本报记者 **李道海** 通讯员 **吴 飙**

在国家大力倡导“绿水青山就是金山银山”的发展理念背景下,走绿色发展之路已成为社会各界共识。江苏宜兴农商银行作为地方金融主力军,积极探索“绿色金融”创新发展,将信贷资源逐渐向绿色环保领域倾斜,推出了一系列创新型信贷产品,“收益权质押贷”便是其中之一。

“收益权质押贷”是以收益权作为质押担保的融资方式。由于大多数环保企业是轻资产型的,该产品的推出,缓解了环保企业融资难、担保难等问题。

该行信贷客户瑞盛环境股份有限公司于2018年签订了一份一体化污水处理服务项目,签订的《委托运营服务合同》约定公司在3年运营期内享有该项目的污水处理收费权,预计总计收入约2300万元。该项目于2019年上半年完工,至目前运营正常且每月产生稳定收益。此前,该公司因承接新工程,现金流紧张,便向宜兴农商银行申请新增流动资金贷款1100万元,并将一体化污水处理服务项目的3年收益权作为质押物。该行受理申请后积极开展授信调查,在确认合同有效、项目运营正常、污水处理量饱和、付款稳定的基础上,同意授信1100万元。实际操作中,该行在调查尽实的基础上,充分评估其信用风险,调整修改固有的协议格式,通过两份双方协议(即银行与借款人、借款人与付款方)分别约定各方职责与义务,建立收益权回款专户监管机制,并要求借款人在收到回款的同时,该笔回款必须按规定比率归还银行融资且经银行同意后方可自由支配。宜兴农商银行在此次授信过程中,坚持以客户为中心,真正落实了金融创新服务民营企业的创新宗旨。

近年来,随着“绿色信贷”产品的推陈出新,宜兴农商银行切实服务当地环保企业,以金融手段引导企业走绿色发展之路。

迁西县农信联社抢抓有利时机

加强旺季营销扩大存贷款规模

为抓住迁西板栗等农副产品收购旺季这一有利时机,不断扩大存贷款规模,进一步凸显服务县域经济的突出作用,河北省迁西县农信联社于近期开展以“进门送好礼、利率涨不停”为主题的存款营销宣传活动,并突出做好“一抓”“二联”“三创新”,全力打好存款营销战。

为确保旺季存款营销活动有序展开,该联社成立工作领导小组,通过领导小组充分核算存款和营销成本,结合今年板栗收购形式,制定旺季存款宣传工作方案,确定以“进门有礼”和“利率上浮”为主的存款营销策略。

同时,该联社充分利用此次旺季存款营销活动,将特色信贷产品一并宣传,特别是“农贷宝”“商贷宝”“消贷宝”和二手房贷款,大力营销小微企业、个体工商户贷款,盯住板栗收购及深加企业、县域重点企业、农业产业化龙头企业、优质的房地产开发商进行贷款营销,确保贷款营销工作的持续推进,形成存款贷款宣传“两不误”。

此外,迁西县农信联社创新开展微信评选活动及“线上+线下”宣传模式,进一步扩大了宣传维度和宣传效果。活动期间,该联社微信公众号关注量较活动开始前增加了两倍。经过近两个多月的营销,迁西县农信联社各项存款净增3.55亿元。 **王栎崴**

↖ 上接1版

此外,望都县农信联社开展全方位立体式宣传,树立新型小贷中心品牌形象。他们还拓宽获客渠道,与县工商联、税务等部门取得业务合作,寻找优质客户,以他们推荐的新兴、新型、按时纳税效益好、有发展前景的商户和小微企业作为营销重点。通过更优质的服务、更贴近客户实际需求的产品,为客户节约信贷成本,提升贷款客户的满意体验,实现了双赢目标。

打造“有高度”的金融机构

据该联社董事长郭峰介绍,为深入推进“双基”共建信用工程,大力支持“三农”发展和新农村建设,该联社以贾村镇王文村为试点开展了整村授信。

多年来,王文村广大村民在村委班子的带领下,大力发展种植经济,通过劳动实现了收入年年递增。2018年,该村户均收入达两万元以上,是全县有名的“致富样板村”,并于当年完成“双基”共建“信用村”授牌仪式。

为开展好整村授信工作,当地信用社积极与村委沟通,根据当地特色产业和经济发展规划,筛选2~3个有特色的农业产业、结合村委会打造样板“信用村”,进行整村授信。

据介绍,根据王文村的产业规模、发展规划、信用环境、资金需求等综合考评,望都县农信联社核定整村综合授信额度1亿元。其中,蔬菜种植和苗木种植综合授信5000万元,樱桃种植综合授信5000万元。若农户用信率较高或特色产业农户用信额度较大,该联社将根据实际情况,调增整村授信额度。

同时,根据王文村产业情况,贾村信用社针对大棚蔬菜、苗木种植、樱桃产业种植等不同项目分步推进评级授信。根据信用评定等级及相关制度文件进行授信额度测定,农户信用等级设定为“特优、优秀、较好、一般、等外”五个信用等级。“特优”等级农户综合授信额度最高为30万元,其中保证担保贷款授信额度最高为10万元;“优秀”等级农户综合授信额度最高为20万元,其中保证担保贷款授信额度最高为8万元;“较好”等级农户综合授信额度最高为10万元,其中保证担保贷款授信额度最高为5万元;“一般”等级农户综合授信额度最高为5万元,其中保证担保贷款授信额度最高为两万元。

整村授信后,贾村信用社对各级“信用户”办理“信通卡”,开通手机银行。根据经营情况和资金需求,全部采用特色信贷产品,按照不同担保方式组织贷款授信资料,上报联社审批,农户可直接通过手机银行使用授信额度内的信贷资金。

不难看出,望都县农信联社的“惠民三度”,不仅为助力农民增收、农业增效、农村发展和乡村振兴提供了信贷保障,还造就培养了一支有情怀、有担当,懂农业、爱农村、爱农民的“农信铁军”。

高邮农商银行践行普惠金融

涉农贷款较年初增加9.61亿元

近年来,江苏高邮农商银行从自身市场定位出发,以普惠金融为工作重点,不断加大信贷投放力度,降低小微企业融资成本。截至今年三季度末,该行涉农贷款余额95.87亿元,较年初增加9.61亿元,增幅达9.37%。

高邮农商银行将“普惠金融”作为年度“董事长工程”强力推进,确保年度内普惠金融有效授信面达50%。同时,他们全面打造“智”系列产品服务体系,以支付闭环为纽带,构筑“银行+客户+商户”三位一体的金融生态体系。在此基础上,着力创建“支付惠农示范工程”,将现代化支付结算设施向农村地区延伸,实现高邮地区13个乡镇全覆盖,提升农村地区百姓的金融获得感。

此外,该行在巩固网点服务的同时,通过构建优惠、便利、专享的特色场景,提升消费需求,强化增值服务,满足客户多样化金融需求。 **陆子建**

南浔农商银行“美丽乡村建设绿色贷款产品标准”

获评年度“绿色金融”创新案例

近日,在浙江湖州举行的2019中国(湖州)“绿色金融”论坛上,浙江南浔农商银行“美丽乡村建设绿色贷款产品标准”被评为2019年度湖州“绿色金融”创新案例,并做现场交流分享。

自2018年以来,湖州市积极开展“绿色金融”地方标准建设,在标准定义、指标设置、应用示范等方面进行规范,南浔农商银行承担了“美丽乡村建设绿色贷款产品标准”这一“绿色信贷”产品规范的主起草工作,并于2018年12月获批正式发布,成为全国首个“绿色金融”产品地方标准。在起草新规范的过程中,该行结合有关部门“绿色信贷”指引与地方经济社会特点,聚焦美丽乡村“宜居、宜业”两大属性,以标准化方式明确了相关产品的对象范围、实施原则、支持领域、实施程序、实施要求等方面具体内容,高质量完成了起草工作。

该标准正式发布后,南浔农商银行加强流程导入,进一步引导信贷人员关注借款人的环保属性,优先满足美丽乡村相关产业的小微经营户“创业、转型、升规”资金需求,并跟踪评估环保表现,促进了经济、社会、环境效益的统筹兼顾。截至目前,该行今年新发放美丽乡村建设绿色贷款289户、金额2.98亿元。 **张 毅**

安顺农商银行研发“党员信用贷”

破解创业党员贷款“瓶颈”

为全面开展“不忘初心、牢记使命”主题教育,贵州安顺农商银行以开展“双基联动”金融服务为载体,以打造专属金融服务为手段,创新倾情研发“党员信用贷”,破解困难党员无担保、无抵押贷款“瓶颈”。

据悉,安顺农商银行“党员信用贷”具有利率低、额度大、程序简、申贷快等特点。18周岁-60周岁(含)以下的创业党员均可办理,安顺农商银行基层党支部与村级(社区、企业)党支部签订“双基联动”共建协议,对威望高、信用好、发挥先锋模范作用的党员在利率上给予优惠,金额最高可达50万元,着力普惠广大党员创业圆梦。

“党员信用贷”是安顺农商银行在全面探索党建与业务融合发展中,全面打造的“党建+”模式,通过“双签、双评、双创、双控”的方式,将“双基联动”与信用工程、“绿色信贷”、脱贫攻坚、普惠金融等工作紧密结合,构建起“银政企社农”普惠金融服务新方式。 **贾小艳**

铜川市印台区农信联社创新信贷产品

让党员先锋指数变成创业指数

◎ 本报记者 **杨海涛** 通讯员 **王周伟 雷芳芳**

近期以来,陕西省铜川市印台区农信联社党委在扎实开展主题教育和金融业务的同时,结合地方实际,找准了组织先进性的抓手,以党员先锋为端口,在全省范围内创新推出了“党员先锋贷”,为金融助力新时代乡村振兴提供了创新模板。

据悉,该信贷产品充分结合党员联系群众的工作方法,发挥党员联系群众的纽带作用,采用“党员提、‘两委’议、风控小组审”的方式来解决普通群众与信用社客户经理之间信息不对称的的问题。通过将“党员大会”“四议四公开”融入“双基联动”工作中,进一步调动和发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员干部的先锋模范作用。同时,按照“典型引路,试点先行”的原则,该联社党委结合辖内基层网点分布及其业务取向考虑,初步选定在陈炉信用社先行实施。

为确保“党员先锋贷”业务的顺利运行,该联社联合区委组织部共同出台了相关实施细则,通过健全制度体系,完善风险防范机制等一系列工作,分阶段、有步骤地扎实推进。细则中指出,授信金额一般根据党员的家庭收入、信用状况、还款能力和党员所获党内荣誉等因素综合确定,原则上不超过20万元,对口碑好、威望高、党员引领作用发挥好,具有较强还款能力的优秀党员可放宽到30万元。为进一步扩大“党员先锋贷”业务的浓厚宣传氛围,该联社要求员工充分利用下乡走访、乡镇集会等有利时机及时向农村党员和群众介绍此项新型金融服务,确保广大农村党员对“党员先锋贷”业务的熟悉了解。此举也将有效激发基层党建活力,畅通党群关系,打通金融服务的“最后一公里”,达到“政银”互惠互利互赢的目的,形成党建工作和业务发展同频共振、深度融合的良好格局。

“党员先锋贷”的创新推出,获得了当地党委政府的普遍认可和社会各界的充分肯定。截至10月末,该联社对陈炉镇13个行政村及2个社区符合授信条件的301名党员进行了授信,授信金额达到2108万元,有效解决了他们资金周转不足的问题,激发了模范引领的正能量,支持了党员创业。

印台区农信联社党委书记、理事长闫才林表示,“党员先锋贷”业务切实让党员的先锋指数变成创业指数,让“一笔贷款就是一个致富奔小康的可能”理念深入民心,让党员成为金融机构联系群众的纽带和桥梁,为进一步提升金融服务质效、促进印台联社高质量发展提供强有力的保障。

↖ 上接1版

践行普惠金融助力乡村振兴

在支持乡村基础设施建设方面,该行加大对大中型农村水利项目、高标准农田的建设、农村土地整治、水路电等综合配套建设的资金扶持。同时,重点对客流量大、资源独特的优质“4A”级及以上景区和大型文化旅游企业加大扶持力度。目前,已授信涉农公司贷款7亿元,储备涉农公司客户和项目4户,拟授信9亿元。

长期以来,追责、问责是导致基层“惧贷”“惜贷”的最主要原因。为解决这一难题,该行制定了涉农和金融扶贫贷款尽职免责实施细则,此举为从业人员吃下了一颗“定心丸”,从根本上解决了信贷人员的后顾之忧。同时,也利于合规文化的形成,实现“要我合规”到“我要合规”的转变。

为提升行内分支机构贷款投放的积极性,在额度管理方面,设立普惠金融贷款专项额度;在利率管控方面,实行行内资金定价优惠政策;在财务支持方面,对普惠型小微企业贷款进行减值补贴;在员工关爱方面,坚持严管和厚爱相结合,切实增强员工的获得感、幸福感和安全感。

为着力解决“拒贷”这一难题,该行在省、市、县三级机构同步挂牌成立“三农”金融事业部,进一步下沉服务重心,拓宽服务领域,建立适应普惠金融发展的服务“三农”结构体系。针对优质客户,该行开发了“小额极速贷”产品,从客户申请贷款到资金支用实现了线上“一体化”处理服务,减少人工干预,大大提升了客户体验。同时,强化科技赋能,建设了新一代“零售信贷工厂”,实现了管理集约化、作业标准化、决策智能化。

站在新时代的历史起点上,邮储银行陕西省分行将进一步增强使命担当,积极主动将自身市场定位、业务经营、对策措施融入到乡村振兴战略中,主动承担起服务“三农”、践行普惠金融的职责和使命。