信用凝聚力量　合作创造价值

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

2019年
12月17日
星期二
己亥年　十一月廿二
第414期

中华人民共和国农业农村部主管

统一刊号:CN11-0036
邮发代号:1-36
邮箱:zhgnxb@126.com
新闻热线:(010)84395204

保定市农信社推进“双基”共建工程

优化信贷结构赋能实体经济

◎ 本报记者　杨喜明　通讯员　王　昊　杨　建

2019年,河北省保定市农信社深入贯彻落实十九大精神,坚持“面向‘三农’、服务小微企业和县域经济”的市场定位,结合“双基”共建信用工程充分发挥金融主力军作用,以改革发展为主线,全面提高金融服务水平,助力实体经济发展。截至11月末,全辖农信机构各项存款余额2124.4亿元,比年初增长202.4亿元;各项贷款余额1345.8亿元,比年初增长113.1亿元。其中,涉农贷款余额771亿元,比年初增加78.7亿元,保持涉农贷款投放持续增长;小微企业贷款余额681亿元,较年初增加52亿元。

执“双基”画笔　绘乡村大美

2019年8月27日,河北省农信联社“双基”共建农村信用工程经验交流现场会在安国市召开,这是对安国农商银行服务“三农”工作的极大肯定。

安国农商银行董事长刘永伟、行长孙绍辉先后向记者表示,他们在省联社和保定审计中心的领导下,在市委、市政府的大力支持下,立足县域实际,创新工作思路,提升工作效率,全面推进农村信用工程建设,倾力打造“小额农贷”品牌,为建设普惠金融和优化农村信用环境、助力脱贫攻坚提供了强有力的金融支撑,实现了社会效益与经济效益的有机统一。

据悉,截至2019年11月末,该行“双基”共建农村信用工程已建档3.46万户,建档比例90.64%;评级3.46万户,评级率100%;评定“信用户”3.29万户,用信2.49万户,用信比例75.61%,目前用信比例在河北省排名首位。

安国农商银行的“双基”共建工作不仅得到了上级领导及当地政府的肯定,同时也得到了农户的广泛认可。据了解,保定市农信社以河北省农村信用社“双基”共建任务指标为导向,全面推广村级金融支农服务站建设,开展对农户资信调查、信用等级评定和综合授信工作,完成“信用村”“信用乡镇”的评定任务。同时,强化和丰富“双基”共建内涵要求,指导各行社加强与各级工商联、商会、市场管委会、街道办事处、居委会的对接力度,推动“双基”共建向城乡市场、经济园区、社区居民的有效延伸,确保全辖每家行社创建两个以上的信用示范区。截至11月末,保定市农信社已完成建档63.4万户,建档比例95.9%;评级63.4万户,建档评级率达100%。创建“信用村”1855个,创建占比32.4%;“信用乡镇”37个,创建占比12.33%;信用示范区44个。

调信贷结构　走共赢之路

安国市聚药堂有限公司是当地龙头企业,在建厂初期遇到了资金“瓶颈”,由于没有有效的抵押物,被一些银行拒之门外。该公司负责人找到安国农商银行董事长刘永伟,经过充分考察,很快就为其办理了贷款,使该公司得到了持续健康的发展。

在支持实体经济中,安国农商银行结合“双基”共建,精心谋划信用示范园区的创建工作,经过多次实地勘察,最终选取“国家级现代绿色循环工业园区”作为首个重点建设的信用示范区。该园区于2011年7月批准成为省级园区,2012年成为省级重点工程、国家级农业产业化示范基地。

期间,安国农商银行积极协调,完善架构,与园区管委会多次组织召开现场会议,沟通协商具体工作内容,最终成功签订了《信用示范园区金融战略合作协议》,成立了信用示范园区创建工作小组和金融服务站,完善了相应组织架构和业务流程。同时,他们依托金融服务站,安排客户经理对园区内的龙头企业、中小微企业、商户逐户进行走访调查,精准建立企业经济信息档案,根据企业的经营状况、资产状况和资金需求程度全面评定信用等级,核定授信额度。针对示范区内中小微企业资金需求“短、频、急”的特点,重点推介了“最高额循环贷款”和“商贷宝”等信贷产品,降低了企业的融资成本,提高了企业申贷获得率和贷款满意度,有效提升了广大企业参与信用示范区建设的积极性。

唐县农信联社在扶持中小企业发展中,以长古城工业园区为重心,支持优质企业建厂入住和生产经营,他们还重点支持农业产业化龙头企业发展。针对辖内小农业企业缺少有效抵押、抗风险能力薄弱难以融资的现状,结合县域实际,从发展的角度出发,深入调研论证、积极防范风险的基础上,对唐县锐达机械设备制造有限公司和保定中达铸造有限公司各授信1500万元,解决了企业燃眉之急,推动了当地经济持续发展和农民脱贫致富。　↘下转2版

央行副行长:区域金融改革实验区取得成效

实现经济和社会效益“双丰收”

◎ 本报记者　吴叶琪

为落实国务院常务会议精神,交流普惠金融、绿色金融改革试验区建设经验,部署日前国务院批复的福建省宁德市、龙岩市和浙江省宁波市普惠金融改革试验区,甘肃省兰州新区绿色金融改革创新试验区总体方案落地实施工作,12月10日,“三省四地”金融改革试验区启动交流活动在福建省龙岩市举行。福建省副省长郭宁宁出席活动并致辞,中国人民银行副行长陈雨露讲话。

陈雨露指出,要实现十九届四中全会提出的“健全具有高度适应性、竞争力、普惠性的现代金融体系”的宏伟目标,区域金融改革试验区建设要紧紧围绕“创新、协调、绿色、开放、共享”五大新发展理念,通过先行先试,为金融供给侧结构性改革提供经验。河南兰考等普惠金融改革试验区,浙江、江西等五省(区)绿色金融改革试验区在完善现代信用信息基础设施建设、出台配套支持政策等体制机制创新和充分利用金融科技实现数字化等方面取得积极成效,有效提升了金融服务供给,实现了经济效益和社会效益的双丰收。试验区改革不仅推动了全局性的金融改革,支持了当地实体经济发展,还为世界普惠金融和绿色金融发展贡献智慧。

此次在“三省四地”开展区域金融改革新试点,是推动金融供给侧结构性改革和经济高质量发展的重要手段,有助于形成错位发展、各具特色的区域金融改革格局,更好发挥金融服务实体经济能力,为全国层面绿色金融和普惠金融改革进一步积累可复制可推广的经验。

据悉,发展改革委、财政部、银保监会、证监会相关司局负责同志,“三省四地”相关政府部门负责同志和部分已开展普惠金融、绿色金融改革创新试验地区的人民银行分支机构负责同志参加交流活动。人民银行郑州中支、杭州中支、南昌中支、台州市中支介绍了各地开展普惠金融、绿色金融改革创新的实践经验与体会。浙江、福建、甘肃三省金融局和宁波市、宁德市、龙岩市、兰州新区有关负责同志分别就落实国务院批复的总体方案的工作进展情况进行了交流。

山东省联社临沂审计中心依托大数据

推广“沂蒙云贷”拓展客户群体

今年以来,山东省农信联社临沂审计中心深入贯彻落实省联社党委总体工作思路,依托大数据推进“金融智慧化”创新,大力推广“沂蒙云贷”拓展基础客户。自4月上线至11月末,临沂域内农商银行为全市7.15万户居民办理贷款授信24.69亿元,累计为2.05万户居民发放贷款余额6.84亿元。

为提升获客能力,临沂全市农商银行将线上立体获客与全员营销相结合,通过“沂蒙云贷”申请贷款的客户无需下载任何应用程序,只需通过“临沂农商银行”微信公众号或扫描营销二维码,即可实现贷款申请。同时,该系统为农商银行的每一名干部员工均配备了专属营销二维码,突破了贷款营销范围,实现了全员营销、人人计酬。对于未通过“沂蒙云贷”审批或虽然审批通过但对于系统给出的贷款额度不满意的客户,由客户经理对上述客户进行二次上门营销,通过面对面交流将客户由线上转为线下,及时满足这一部分有效客户的贷款需求,真正做到营销全覆盖。截至11月末,临沂审计中心所管辖的农商银行通过“沂蒙云贷”累计为1.5万余名客户进行二次营销,发放线下贷款逾10亿元,取得良好效果。

据省联社临沂审计中心相关负责人介绍,“沂蒙云贷”服务对象主要面向临沂市辖区内的农户、个体工商户、专业市场户、企事业员工及公职人员等小微客户群体。针对不同客户群体,“沂蒙云贷”创新推出四类信贷产品,即“普惠快贷”“商城快贷”“社保快贷”和“整村授信快贷”。在服务小微客户群体方面,临沂全市农商银行以大数据支撑为核心,以外拓营销为手段,不断挖掘辖内优质客户。一方面,他们将“沂蒙云贷”同行内历史数据及外部第三方公司数据进行对接,为客户建立精准金融“画像”。另一方面,他们将“沂蒙云贷”同整村授信、网格化营销及“商城攻坚”等活动相结合,将外拓营销所取得的客户数据植入到“沂蒙云贷”系统内,为优质客户提前预授信,增强客户体验度。目前,全市农商银行累计为22.41万余名客户批量导入授信额度89.55亿元。此外,通过对“沂蒙云贷”上线以来贷款发放的金额分析,每笔贷款的平均授信额度为3.3万元,真正实现了立足当地,服务小微的目标。

此前,客户经理在办贷时多为传统模式,其过程复杂冗长,大大地降低了工作效率。自“沂蒙云贷”系统上线后,客户通过扫描二维码进入该系统进行资料的填写与上传,把客户经理从繁琐的纸质资料整理中解放出来,从而使客户经理有更多的时间进行外拓营销。与此同时,客户经理也仅需承担贷后检查责任,不需承担贷前调查责任,使客户经理不再畏贷、拒贷,从根本上提高客户经理的营销积极性。

今年,省联社临沂审计中心为提高系统风控水平,降低人为因素导致的信贷风险,积极引入客户身份信息规则校验、人行征信信息规则校验、网贷平台信息规则校验、行内历史数据信息规则校验、客户个人信息规则校验等系统,以此完善风控体系建设,助力全市农商银行系统营销业务发展。　李宝新　李连军

新闻聚焦

江西省农信联社

发挥优势开展银政合作

近日,江西省农信联社与江西省政务服务管理办公室、江西省信息中心签署“赣服通”战略合作协议,深入开展“政银”合作。作为均处于经济改革发展前沿和服务社会民生一线的机构,省联社与省政务服务办、省信息中心三方发挥比较优势、联手开展合作,既是加强全面互惠战略合作的一次传承深化,更是本土金融支持政务改革发展的一项务实行动。

据悉,根据战略合作协议,三方将坚持便民惠民、功能拓展、用户扩量的合作原则,围绕破解百姓办事痛点、难点、堵点的服务宗旨,延伸“政务+商务”内涵、丰富“生活+金融”生态、探索“交集+场景”创新,在优化提升“赣服通”功能、拓展服务受理渠道、深入推进自助服务、扎实推动数据共享、多维助力平台推广五个方面开展深化合作,共同提升政务服务四大平台,全面助力“智慧政务”发展,进一步建设、管理、运营、维护好“赣服通”,不断扩大“赣服通”使用范围,强化政务服务领域金融信息服务功能,全方位提升“赣服通”用户使用体验,实现“手机一开,说办就办”。

近年来,在助推全省政务服务及民生事业发展方面,江西省农信联社联合政府相关部门积极行动、加大创新,推出了一系列便民惠民金融产品和服务,助力优化营商环境。　江商航

农发行江苏省苏州市分行

贷款支持绿色生态建设

◎ 本报记者　李道海　通讯员　丁瑞志

近年来,为践行中央“生态优先、绿色发展”理念,全面助力打赢污染防治攻坚战,农发行江苏省苏州市分行通过多项举措大力支持绿色生态项目。

该行通过推进低效建设用地的再开发,构建集约化土地利用的土地新格局,并支持苏州市政府“三优三保”行动,实现项目审批金额120亿元。同时,他们积极探索污水管网治理、海绵城市建设等新方向,投入13亿元资金支持常熟农村生活污水治理项目,实现农村生活污水的达标排放,减少了对河水及周围生态环境的综合治理,有效改善当地居民的人居环境。为致力打造长江保护生态宜居样板,农发行苏州市分行以14亿元支持张家港市双山岛长江沿岸保护项目,该项目的建成将助力张家港生态宜居建设展现新气象。

自2019年版第五套人民币发行以来,河南镇平农商银行持续开展新版人民币宣传活动,客户经理用通俗易懂的语言向当地群众介绍其票面特征、防伪识别技巧,以及新旧版本的区别,增强了客户对新版人民币的认识度和鉴别能力。图为该行客户经理向过往群众发放新版人民币相关知识宣传折页。　王春丽

山西省农信社金融助力乡村振兴系列报道

潞州农商银行创新信贷产品完善服务机制

为地方经济发展提供金融支撑

◎ 本报记者　丁鸿雁　通讯员　张　敏　董　维

山西潞州农商银行秉持“信义为本、责任为重、发展为要”的情怀,坚守支农支小战略定位,回归本源,创新信贷产品,完善服务流程和服务机制,助力区域经济和乡村振兴发挥咱,并以满足更多当地百姓的美好生活需要为目标,为地方经济发展提供强有力的金融支撑。

2018年11月23日,潞州区正式挂牌,将原来长治市城区与郊区合并更名为“潞州区”。潞州区作为长治市政治、经济、文化、科技、信息、金融、交通中心,一幢幢高楼大厦拔地而起,一条条道路宽阔通畅,一座座桥梁凌空飞架,一处处乡村振兴如画。这其中,有着潞州农商银行持之以恒的鼎力相助,更有着潞州农商银行干部员工的真情付出。

真金白银燃旺退伍老兵火红事业

蒋福利是一名退伍老兵,如今在潞州区成立了红之源农业开发有限责任公司,在潞城、襄垣、屯留、壶关、沁县等地种植上万亩红辣椒,带动农户户均增收3000元,使数千户贫困户实现脱贫,真正把小辣椒做成了大产业,得到了长治市扶贫办等政府部门的认可。蒋福利告诉记者,有今天的成绩源于他与潞州农商银行的结缘。

2014年,经过考察,蒋福利将种植基地选在了沁县的南里香。之后,在当地农业专家的建议和指导下,经过3年的培育,2017年,蒋福利培育出了“红之源晋椒一号”等辣椒品种。2018年,经过当地政府的充分调研,号召乡镇1000户贫困户进行种植。随着种植红辣椒的人数增多,附近村镇的乡亲也主动要求与蒋福利签订合同,这样,当年辣椒种植面积就达到了3000亩。看到这么多种植订单,蒋福利便萌生了建厂的想法。可建厂需要600万元资金,他还有200多万元的资金缺口。但如果不建厂,明年的辣椒收购就不能确保万无一失,只有将鲜湿辣椒及时加工才能保证种植户的权益不会受损。就在一筹莫展之际,他想到了潞州农商银行,抱着试一试的心态,蒋福利通过“兜兜贷”线上系统提交了贷款申请。仅30分钟后,蒋福利就接到了潞州农商银行客户经理的电话。随后,客户经理立即对其进行贷款调查,为蒋福利提供了210万元的助业贷款,解决了他的燃眉之急。从贷款调查到贷款发放,仅用了3天时间。2018年,蒋福利又在潞城、襄垣、壶关、屯留等地建设种植基地,目前已达两万余亩。他表示,“兜兜贷”贷款产品,是创业者的福音,能让广大客户掏出手机就能贷、只跑一次就能贷。正是潞州农商银行的不断支持,才使得他的辣椒事业越来越红火,有越来越多的老百姓通过辣椒种植脱贫致富。

雪中送炭照亮创业学子追梦征程

作为80后大学生的宋建红,回乡创业5年来,把家乡平顺县杏城镇的大量潞党参送出了深山。由单枪匹马闯荡到振晋堂公司的10多人,年销售额由10万元增长到了近百万元,日常工作地域先由大城市回到平顺杏城的山村,又变成了村里和长治市区两头跑,走出了自己的城乡融合发展之路。乡亲们种党参的收入也大幅增加,这让他远比当初在外企工作有了截然不同的成就感。

2010年大学毕业后,宋建红在外企工作3年。期间,他既看到了大城市对党参的需求,也发现乡亲们辛苦种植的党参却售卖困难,收入微薄。强烈的反差促使他辞去了大城市的工作,立志回乡创业,把家乡的党参卖出去,帮助更多的乡亲们脱贫致富。创业初期,因资金短缺,他选择参加长治市举办的首届青年创业大赛以此获得资金扶持。在比赛中,他获得了优秀奖,并拿到了长治潞州农商银行给予的3万元创业贷款,顺利地解决了燃眉之急。　↘下转2版