

平江农商银行借力扶贫再贷款 助推贫困地区产业发展

◎本报记者 李宽军 通讯员 黄启

近年来,湖南平江农商银行积极探索地区金融精准扶贫“新路子”,借力扶贫再贷款支持辖内贫困地区扶贫产业发展,带动建档立卡贫困户持续稳定增收。自2017年起申请开办扶贫再贷款项目以来,该行累计获得扶贫再贷款资金5.55亿元,进一步丰富了该行金融扶贫资金来源途径,累计发放金融扶贫贷款9.84亿元,为助推县域脱贫攻坚提供了有力的资金支撑,并先后获得“中国服务县域经济领军银行”“湖南省五一劳动奖状”等荣誉称号。

该行积极响应脱贫攻坚的政策要求,持续加大对扶贫再贷款资金的投放面,支持贫困地区发展特色产业和贫困人口就业创业,在上级的指导下,逐步建成九狮寨高山有机茶、白龙园园林绿化公司、峰岭岭青果业、鑫兴农牧开发、玉峰食品等五个扶贫再贷款示范点,先后带动1360余户贫困户脱贫致富,进一步提升金融精准扶贫的可持续性。

该行积极发挥货币政策工具的引导作用,优化运用扶贫再贷款发放贷款定价机制,按照保本微利、商业可持续的原则,降低涉农企业融资成本,减费让利350余万元,增强对涉农企业的激励引导作用,提高涉农企业带动帮扶贫困户的积极性。配合地方政府建立风险补偿基金3000万元,运用扶贫再贷款利率低、

期限长等优势,推出“一村一策,一户一品,动态跟踪,量身定制”的特色服务链,为贫困户量身打造信贷扶贫支持方案,最大限度地满足农户的金融需求,围绕差异性需求,不断创新“小额扶贫信用贷”“民宿贷”“生猪贷”“油茶贷”等金融产品,丰富我行金融产品服务体系,提高贫困户主动发展的积极性。

该行积极参与地方信用环境的治理,以金融扶贫为载体推动地区信用评价机制建设,将农户信用程度与扶贫贷款发放额度、贷款利率等相挂钩,不断加大政策的正向激励作用。同时大力采集、补充和完善农村中小企业、农村各类专业经济组织、农户信用档案,深入推进农村信用体系建设,贫困地区农村信用环境得到有效改善。截至3月末,该行建成信用乡镇3个,发展信用用户2.6万余户,对40869户贫困户进行了评级,评级率100%,授信22810户贫困户,占比55.81%,授信金额4.6亿元。

该行采取扶贫再贷款资金与自有资金搭配使用的方式,降低扶贫贷款使用利率,严格遵守最高不超过扶贫再贷款基准利率5个百分点的限额红线,综合考虑不同信贷主体的抵押担保方式、信用评级、经营能力、盈利水平、带贫效果等因素,适当调整利率,生成最优贷款利率

,对贫困户及带动贫困户的涉农龙头企业均执行一年期4.35%的基准利率,最大限度让利予民。同时对自有资金搭配扶贫再贷款的利率设置低于同期其他贷款利率最高限规定,平均降低贷款利率4个百分点,有效提升了扶贫再贷款货币政策效应和金融精准扶贫政策效果。

该行将扶贫再贷款作为流动性资金支持,按照相关政策要求明确贷款投向,优先和主要支持带动贫困户就业发展的企业和建档立卡贫困户,积极推动贫困地区发展特色产业和贫困人口就业创业,变“输血资金”为“造血资金”,目前对金融精准扶贫贷款申请的满足率已达到100%。

该行通过“扶贫再贷款+自有资金+利率优惠+地方政策”配套的再贷款再融资运作模式,对当地建档立卡贫困户和带动贫困户就业发展的经济主体实行服务优先、贷款优先、利率优惠的“三优”政策。同时在满足贫困户的基础上,辐射全体农户,对符合条件的农户,给予适当贷款优惠利率,提供无抵押、无担保、无还本的小额农户信用贷款服务。截至3月末,该行累计投放金融扶贫贷款9.84亿元,进一步发挥扶贫再贷款资金杠杆作用,降低了扶贫融资成本,增强了服务区域经济发展的能力。

安阳市农信办召开党建工作会 提升基层党支部履职能力



为提升基层党支部履职能力,加快推动基层党支部标准化、规范化建设,促进基层党建提档升级,日前,河南省安阳市农信办党组在滑县召开基层党建工作会。安阳市农信办领导及各组负责人,各行社董(理)事长、主管党建工作的班子成员以及全市农信系统党支部书记共计140余人参加会议。

会上,针对如何做好新时代全市农信系统基层党建工作,河南省联社驻安阳市农信办工作组组长杨斌斌强调,广大党员要牢记自己的责任,牢记组织重托,真正挑起担子,负起责任,增强服务意识,提升履职能力,真正实现金融服务的“零距离”。

忠诚干净担当的表率,始终做到对党忠诚,对党“干净”,积极为党的事业担当作为;要做依法合规的表率,要以案为鉴,吸取教训,自觉遵守内外部各项规章制度,形成依法合规经营局面;要做学习的表率,各行社董(理)事长、主管党建工作的班子成员以及全市农信系统党支部书记要学习更多的党建知识,充分发挥管理、教育党员的作用,以党建的高质量推动发展的高质量。

会后,参会的基层党支部书记纷纷表示,将以此次会议为契机,进一步强化“基层党支部建设第一责任人”的责任意识,鼓足干劲,创先争优,着力提升抓党建的能力素质,真正以党的建设高质量推动改革发展高质量。 阮振宇 范利平

长治潞州农商银行 发行首期个人大额存单

近日,山西长治潞州农商银行正式发行了首期个人大额存单。该产品一经推出,就受到了当地客户的广泛青睐,上线仅一周已办理66笔,金额1321万元。

据悉,该产品起点金额为20万元,存期三年,年利率可达4.26%,客户携带本人身份证以及该行借记卡即可到该行任意营业网点购买。同时,该行还设置了6档利率,客户如提前支取可享受靠档计息服务,此举有效提升了产品的灵活性和便捷性。

陈小艳 王思雨

沂南农商银行 整村授信送“贷”到家

近日,山东沂南农商银行推进整村授信,进村入户上门进行客户信息采集,发放预授信卡,并依托“信e贷”“沂蒙云贷”等特色信贷产品,满足老百姓有效信贷需求。

截至5月中旬,该行已完成30个村的整村授信工作,累计授信2028户,授信总额9315万元,其中线上发放贷款389户,金额3578万元,让老百姓体验到了凭信用、零距离的线上“快贷”。

岳乐传 杨春峰

绵阳市游仙区农信联社 开展员工心理健康培训

近期,四川省绵阳市游仙区农信联社特邀清华、北大特聘顾问、国家二级心理咨询师于焕新为员工开展了一次职业素养提升与心理健康知识培训。

培训以“和谐身心,快乐工作”为主题,通过通俗易懂的案例、简单易懂的减压方法、轻松幽默的语言,教授大家要树立阳光、积极的心态,善于在工作生活中找寻乐趣,善于为身体和心理减压。

朱燕

承德市郊区农信联社举办专题培训会 增强党员干部廉洁从业意识

◎本报记者 王海潮 通讯员 焦钰伟

近日,河北承德市郊区农信联社组织开展了预防职务犯罪专题培训会,特邀承德市双桥区纪委监委科长宋亚光为全辖中层以上干部现场授课。该联社领导班子成员、各部室经理、副经理,各信用社主任、副主任、委派会计共计130余人参加了此次培训。

据悉,此次培训旨在进一步增强郊区联社广大党员干部的廉洁从业意识,提高对职务犯罪的警示和识别能力,做

到自省自律、拒腐防变,推进党风廉政建设和反腐败工作,把正风反腐不断引向深入。

培训会上,宋亚光结合实际,围绕对职务犯罪预防的理解、金融系统职务犯罪的特点和职务犯罪案件的启示,从不同角度,介绍了当前我国的反腐形势,用鲜活的案例,详实的数据,详细讲解了职务犯罪的概念、金融系统职务犯罪的典型表现形式及预防对策。

与会成员全程认真聆听,通过学习受益匪浅,对预防职务犯罪有了深刻的理解和认识。与此同时,该联社将进一步提高思想认识,切实筑牢预防职务犯罪工作的主动性和自觉性,同时强化措施,警钟长鸣,筑牢拒腐防变的思想道德防线,建立组织、思想、制度、监督“四条防线”,保持惩治腐败高压态势,牢固树立“四个意识”,恪守廉洁底线,做好本职工作,营造全辖风清气正的干事创业氛围。

雷山县农信联社情系“三农” 贷款营销先锋队把服务送到农户家门口

近日,贵州雷山县农信联社传来喜讯,从4月9日至4月30日,该联社13个“普惠金融·贷款营销先锋队”52名队员营销贷款1372户,投放贷款金额1.75亿元,新增贷款金额1.51亿元,完成“春天行动”目标任务1.3亿元的116.23%,拓展“黔农云”“黔农e贷”等电子业务1844户,在黔东南农信社“春天行动”中荣获先锋社一等奖。

工欲善其事 必先利其器

“之前我还对理论知识嗤之以鼻,但听了深入浅出、层次分明、突出重点、适用性强的真实营销案例,的确让我对加强营销管理工作有了更高认识和理解,掌握了更多营销方法……”率先完成任务的第8先锋组组长李文坦露心声。

一直以来,许多银行对存款营销的投入不遗余力,对贷款总认为“需求旺盛”,不用花心思去浪费时间。然而,今年初以来,雷山县联社存款出现反差,截至3月末,该联社存款余额30.53亿元,较年初新增3.41亿元;贷款余额26.37亿元,较年初下降0.5亿元。为此,该联社借鉴“普惠金融·先锋队”经验,提出了“普惠金融·贷款营销先锋队”的建议。

为办好贷款营销先锋队,雷山县联社在完善总结2018年开展的两期聚焦不良贷款清收先锋队活动的基础上,科学制订“普惠金融·先锋队”培训方案,督查方案、考核办法、班级公约以及突发事件处置预案等,成立了“普惠金融·先锋队”培训指挥部,全力以赴开展贷款营销工作,举办为期3天4场贷款营销理论培训,专业营销老师传授营销心态的转变、营销沟通技巧、营销“六部曲”等,现场分析每个小组的营销规划,解决困难。

“表面上看是营销实战理论培训,但通过培训,让我们的一线客户经理明白,如何更加精准地识别客户群体、如何通过自身岗位,注入金融活水带

动一方百姓致富。”大塘信用社负责人、第7先锋组组长周文化说道。

活动的充分筹备为先锋队队员全力以赴营销奠定了基础,为队员将所学知识开展进市场、单位、企业、商圈等外拓营销增强了底气。

外拓实战让资金满足旺盛需求

多年来,雷山县的贷款需求一直保持旺盛势头,存贷款比例居高不下。随着互联网金融的兴起,线上资金收付渠道蜂拥而至,银行电子业务产品竞争加剧,雷山县联社年初的贷款显得“门庭冷落车马稀”。“等客上门”等同于“关门”,坐商不如行商。为此,“走出去”成为了此次先锋队活动的重中之重。

“昨天,我在村里的微信群看到农信社发出关于贷款卡升级的消息,还没来得及咨询你们,没想到你们上我家来了,你们的服务真是太到位了。”郎德镇也改村的养殖户文国富见到主动上门服务的先锋队队员十分激动。先锋队队员的营销,让文国富解决了10万元扩大养殖黑毛猪的资金缺口。

文国富是开展贷款营销实战活动中的一个案例。在18天的外拓实战中,为节省办理贷款时间,简化办理贷款程序,先锋队队员上门了解客户真实需求,调查客户资信状况,指导客户线上贷款,主动进村开展评级小组评定与公示,实现了阳光放贷。

此次营销发放的贷款,农户小额贷款成为发展生产的“及时雨”“雪中炭”。该联社通过采取入户走访、实地调查等方式,面对面地了解农户的真实情况,包括创业意愿、创业能力、个人信誉、思想品德等方面,根据走访调查收集到的信息,对资金投放对象作出综合判断和客观评估,确保先锋队期间发放的小额农户贷款“投得准、用得上、见效益、收得回”,确保“春天行动”的贷款方面实现提质量、稳增长。据统计,农户小额贷款净增长7828.39万元,占贷款净增长总额的51.81%。

党建引领高质量展

据悉,13名先锋组长不仅是基层网点的负责人,也是支部书记,52名先锋队队员中党员占比近70%,活动中充分发挥党支部的堡垒作用,党员先锋模范作用,先锋作用发挥精彩纷呈。

营销进度缓慢,有效营销乏力——支部党员大会来解决。第13支部所辖的西江信用社,是此次先锋队11小组、12小组营销的区域,外拓营销前五天的营销乏力,进展缓慢,客户需求挖掘不足。于是,第13支部及时召开党员大会,与会党员集思广益、分析存在的问题,找准营销对策,拿出如何景区商户、农户,要因人而异,因势利导,因户施策、耐心指导等解决方案。

贷款存在风险点,该不该发放——支部委员会来研究。走访营销中,贷款的科学合理决策是重中之重。在决策中,除了网点评级授信审批小组外,支部委员大多为网点负责人、信贷副主任以及信贷员,先锋队充分利用支部委员会的议事决策,分析某笔贷款的风险是否可控,能否经营好风险等进行决策,为贷款有效发放提供了决策保障。

与此同时,该联社继续传承和发扬“知行合一突破自我”的精神,不管是52名先锋队队员,还是35名先锋队的党员,在贷款营销中,保持“归零心态”,冲锋在前,营销在前,走访在前,从思维、能力、素质上突破自我,补足自身短板,尤其是考核方案中的“每日营销首单”奖、“每日战报通报”,营销“指挥棒”营造了比学赶超的氛围。

助推贷款营销“适销对路”

在营销活动中,该联社发扬农信“挎包精神”,实施“三访”“两讲”策略,为客户出谋划策。

“三访”即走访行政企事业单位,介绍信用单位的诸多实惠和“薪动力”单位职工贷款条件,对有贷款需求、未建档评级的干部职工逐一进行建档办理

撬树钱卡;走访村支“两委”,充分发挥支农联络员的桥梁作用,积极争取村支两委支持,通过村级广播向村民通知产业发展需要资金,春耕有贷款需求可随时拨打农信社信贷员电话;走访辖内种植养殖户、个体工商户,详细了解客户生产经营情况及规模大小,为贷款办理打牢基础。“两讲”即讲好农信信贷政策和条件,各小组千方百计、多种方式通过各种渠道强化宣传力度,如在县城单位职工微信群、村级微信群、客户短信、县域微信用户朋友圈投放广告,广泛宣传雷山联社贷款产品、信用工程利率优惠等资讯,从知晓率上为贷款营销保驾护航,实现全员营销不漏户。尤其是针对有贷款意向的重点客户,逐一联系跟踪,确保客户需求得到及时解决;算好三笔账即针对部分客户提出等额本息按揭贷款利率低的问题,通过深入浅出讲解等额本息利率约是按季结息、到期还本利率的两倍的差距,为客户宣传信用工程建设带来的利率优惠。通过细算差距、算清农信让利幅度和存款取之于民、用之于民的理念。

“我在银行现在没有贷款,但前年买车时以利息低就在4S店办理了汽车贷款,就快还完了,但总的算下来比当年直接到信用社贷款还要多花1

万元,信用社贷款利率算下来更划算……”方祥小学杨老师说道。

18天外拓营销实战中,在雷山县大街小巷、村头寨尾、田间地头,单位企业、店铺摊位……先锋队队员提着贷款产品宣传册、《资信调查表》《贷款申请书》等材料,向客户介绍信用工程的优惠力度、讲解评级授信的条件,分析客户提出的资金需求,一份份借款合同、一笔笔信贷活水、一张张得到信贷支持后的欣喜笑脸,诠释先锋队队员用双脚将1.75亿元信贷资金送到1300多客户手中,“根在农村、命在农业、情系农民”的“三农”情怀依然浓厚,如血性焯。

谭标 李永俊



图为先锋队队员在村级会议上讲解贷款升级流程。