

E-mail:zhgnxb@126.com

2019年9月24日

编辑:张振京

城步农商银行 开展金融知识进万家

近日,湖南城步农商银行携手人民银行城步县支行开展“金融知识进万家”活动,将金融知识送到该县南山镇老百姓手里。

本次活动是落实宣传金融知识、履行金融机构社会责任的一次实践,更是对“党建共创 金融普惠”工作的更好延伸。活动当天接受咨询群众70多人次,发放宣传资料300多份,惠及人数近500人,不仅让老百姓对金融知识有了更深入的认识和了解,也增强了他们在金融消费活动中的风险防范意识。杨彬

唐河县农信联社 荣获歌咏比赛一等奖

近日,河南省南阳市银行业协会、南阳市保险行业协会举办的“我和我的祖国”——2019南阳市银保系统庆祝新中国成立70周年大型歌咏比赛决赛在南阳会议中心拉开帷幕。经过激烈角逐,在进入决赛的18支队伍中,唐河县农信联社“心连心”合唱团脱颖而出,喜获歌咏比赛“一等奖”,同时荣获“十佳创意奖”。刘海东 杨彬

农发行十堰市郧阳区支行 组织员工进行义务献血

近日,农发行湖北省十堰市郧阳区支行组织20余名干部员工在流动献血车里进行义务献血。

参加义务献血的干部员工纷纷表示,义务献血是一项利人利己的公益活动,也是一名农发银行人员应尽的义务,更是一次践行“不忘初心、牢记使命”主题教育的具体体现。段升

启东农商银行提高办贷效率 持续为区域经济添活力

◎本报记者 李道海 通讯员 陶帅君

一直以来,江苏启东农商银行坚守支农支小主业,通过推行信贷限时服务承诺、推行“不见面”抵押登记,推广房产评估价值系统、实施规模企业专属服务、全面覆盖阳光授信工作等,回归服务实体经济本源,持续为区域经济注入信贷“活水”,服务实体经济高质量发展。截至8月末,该行各项贷款余额276.46亿元,比年初增加24.44亿元,增幅8.84%;其中,涉农贷款余额232.82亿元,占比84.21%,比年初增加13.04亿元,增幅5.6%;小微企业贷款余额146.17亿元,占比52.87%,比年初增加22.12亿元,增幅15.13%。

该行面向社会公开承诺100万以内保证贷款,300万元以内抵押贷款3个工作日内完成发放;300万元以内保证贷款,500万元抵押贷款4个工作日完成,并将限时服务纳入客户经理的绩效考核管理,打造信贷服务口碑。自4月份实施以来,征信审批提速25%,贷前调查提速40%,授信审批缩短50%,授信项下缩短70%,合同审批缩短72%,放贷时间缩短79%,信贷服务口碑显著提升。

该行开展按揭贷款业务信贷工厂

试点工作,通过梳理优化业务操作流程,将小微贷流程节点从原来的6个缩短至目前的3个,并内置了多个风险策略,自动检测借款人、借款人配偶、担保人的征信和汇法网信息,在风险有效的同时大幅减少了人工审核工作量和操作时间,缩短了客户等待时间。

该行拟订了《规模企业客户专属服务方案》,成立4个专项服务小组,分别由4位副行长任组长,组员包含多条线职能部门人员,为全市126家年纳税销售超亿元的高端优质企业提供专属服务,至目前已授信企业33家,授信总额11.63亿元。

为适应互联网金融的发展需要,该行在完善阳光信贷建档和预授信基础上,在全市范围内全面推广“阳光e贷”业务,通过线下预授信、线上自助用信的方式,实现30万元以下农户经营性信用贷款线上秒贷。截至目前,该行预授信累计达5.59万户,107.38亿元已用信890户,1.3亿元,户均14.62万元。同时推出以公积金缴纳为授信依据的“金字通”贷款产品,已用信269户,金额0.26亿元。

社旗农商银行内强管理外树形象

存款余额突破80亿元

日前,河南社旗农商银行8月底存款余额突破80亿元,较年初净增12亿元,存款规模持续稳居该县同行业首位。

据该行相关部门负责人介绍,年初以来,该行紧盯组织资金工作不放松,突出抓好假日营销、产品宣传、考核激励、项目攻关等工作,实现了组织资金跨越式增长,存款的增长为服务地方经济发展提供了强有力的资金保障。

近年来,该行内强管理、外树形象,与辖内同业机构错位发展,打造服务品牌,以服务赢取客户、赢得市场,赢得资金。在网点建设上,形成了“智慧网点+旗舰网点+标杆网点”高中低三位一体

李玉超

崇义农商银行发挥农村金融主力军作用 提升授信额度助力县域经济

今年以来,江西崇义农商银行遵循稳中求进的工作总基调和固本强基、提质增效的工作总要求,围绕推动高质量发展的主线,勇当服务县域经济发展金融主力军,多举措助力辖内实体经济的发展。

该行改变传统的“等客上门”做法,倡导“走出去”“引进来”战略,主动参加并组织政、银、企系列对接活动,倾听对农商银行金融服务的意见和建议,详细了解客户的发展规划和信贷需求;积极开展“深度四扫”工作,通过走千家、访万户,引导广大民众使用互联网金融和移动金融产品,深挖客户需求,实行精准营销;针对信誉良好的客户,通过适度扩大授信额度、利率优惠、贷款优先等措施给予最大支持。

为强化服务效率,该行进一步简化了贷款手续和审查审批流程,为有效解决农村贫困地区金融服务需求,进一步扩大服务半径,该行积极推行金融服务“村村通”工程,设立助农服务站。该行还加大了银行卡、POS机和手机移动支付等支付工具应用推广,创新服务渠道,强化服务功能。

李海燕

邹城农商银行转变营销理念 快速抢占新型业务市场份额

今年以来,为快速抢占“云闪付”、“ETC”业务市场份额,提升市场竞争,山东邹城农商银行快速行动,积极应对市场变化,取得了可观成效。截至目前,该行成功营销“云闪付”用户超2500户、“ETC”用户超1000户。

为积极响应国家普惠金融号召,推进移动支付便民工程建设,该行加强对新型业务的推广力度,组织辖内100余名营销人员举办了“云闪付”、“ETC”业务培训会,详细讲解业务内容,并互动

ETC”业务的办理率。

该行举办了“广场舞大赛”、“核桃花节”等特色活动,通过活动向人员介绍“云闪付”、“ETC”业务的优势和功能特点,引导客户体验该行新产品;开展“云闪付”1分购活动,利用“线上+线下”的方式全方位地开展“云闪付”推广活动;对支行业务拓展情况实行每日调度、排名和通报,督促各支行及时找出差距,采取应对措施,确保“云闪付”、“ETC”业务快速发展。曹晖 喻娜

一枝独秀 农信催花 从一枝春茶叶的成长看沐川县农信联社的不变初心

◎本报记者 周文军 通讯员 卢钢

四川一枝春茶业有限公司经过二十多年的发展,目前已经建设茶叶培育基地6个,面积1.2万亩,辐射带动全县两万多户近8万农民种植茶树22万亩。该公司以脱贫攻坚为己任,在“我为扶贫攻坚做件事”活动中,推广科学技术、发展特色产业,直接带动精准脱贫681户,辐射带动脱贫约3000户,企业通过“公司+专合社(茶场)+基地+农户”方式与农户建立利益联结机制,繁育推广良种茶苗及科技扶贫等多种形式,实现了产业扶贫,充分发挥了茶叶产业龙头作用,2017年被评为“乐山市脱贫攻坚先进单位”“四川省带动脱贫攻坚明星农业产业化龙头企业”。茶产业成为全县贫困户首选产业,也是全县最大的脱贫产业。

公司总经理杨昌银在企业脱贫攻坚动员会上说:“我们企业需要经济效益,但赚钱不是唯一目的,‘科研’是一枝春成立以来的主要任务之一,我们要把科学技术与企业扶贫工作结合起来,用科学的方法、科技的手段承担起社会责任。他不仅这样说,也是带领团队这样做的。”

仕途变商路 穷途遇贵人

一枝春茶叶是农业局下属农场企业,经营一直不顺畅。2000年,企业改制后,员工解散、企业资产被政府收回,公司面临解体。时任农业局长的杨昌银决定放弃职位,重振一枝春茶业。他告诉笔者,他在农业局工作过30年了,从农技员到干部、局长,中途先后到西南农大、省农科院、市学校农干班学习农业专业知识,对农业这份情,始终放不下,自然舍不得他付出了心血的一枝春倒闭。于是,他多次向县委县政府打报告,准备从领导岗位上退下来,专心到一枝春做他的茶树繁殖推广工作。等到两年后,才被批准离职。

来到一枝春的农场,没有好的公用房,更不用说研究试验了,一切百废待兴。于是,他把仅有的住房和小商铺卖掉,又反顾地把家搬到了农场,开始他新的梦想征程。他没有想到的是,卖房的区区几万元,很快就没了。望着一片稀落的茶园、空旷的实验室、简陋的加工厂房,心里着实一股凉意。他走进县城各大银行,均因为没有抵押资产而碰壁。不得已,

他来到沐川县农信联社这家最没有名气的机构寻求资金支持。他记得当时联社领导组织召开了几次专题会,并多次到公司甚至到农业局走访,最后,以信用贷款的方式放贷50万元,作为设备购置和收购鲜茶叶的资金。他还记得一个叫王志洲的联社干部,骑着摩手车到基地来调查很多次,从来没留下吃过一次饭。由于当时的路只是泥巴铺的,每次他来,摩托车都沾满泥巴。

公司很快走上正轨,在选育新品种、加工各种成品茶以及茶园种植等方面,都在不断扩大。杨昌银笑笑说:我这辈子的运气都很好,参加工作遇到好领导,培养了我的农业技术;搞企业没有资金,又遇到好银行、好主任,解决了企业发展的资金。真是仕途变商路、穷途遇贵人。

荣誉纷飞来 蹤躇不忘本

一枝春茶业有限公司在中央正确方针的指引下,在地方党政的关怀下,在农信社的扶持下,快速成长为该县的农业产业化龙头企业,从茶树种植到新品种的培育,再到茶叶的加工、茶苗的销售等方面,都取得了不俗的业绩。为了回报这片养育了他的土地和人民,公司积极响应中央号召,主动投入到精准扶贫这项伟大工作中。

公司采取通过选育、引进、推广茶树新品种带动精准户脱贫,公司研发机构“四川省茶树品种繁育推广中心”为加快茶树优良品种的繁育推广,建立了“五园”(种质园、母本园、品比园、苗圃园、示范园)配套的茶树良种繁育基地855亩,成功选育了具有自主知识产权的特色茶树新品种“川沐28”“川沐217号”“川茶2号”“川茶3号”“紫鹃”共5个;引进了“紫鹃”“川黄1号”“中黄1号”“黄魁”等一批珍稀茶树品种在良繁基地试验;繁育推广了适应沐川种植的特色品种8个,苗圃园年产出特色良种茶苗3000多万株,供一万亩以上茶园用苗。近年来,沐川选择茶叶产业脱贫的贫困户,新植茶园用苗80%来自于一枝春苗圃园。2017年9月5日,一枝春公司组织全县选择茶产业脱贫的精准贫困户培训茶叶种植和加工技术,贫困户普遍认同一枝春公司的新品种“川沐28”产量高、品质好、易采摘,比原推广的良种亩增收2000

元以上。

同时建立科技示范种植基地带

动精准户脱贫,在沐川县的4个乡镇、6个行政村、13个组流转土地3500亩,建立“特色良种茶树种植示范基地”。示范基地充分展示植物新品种技术和农业标准化技术。获得绿色食品认证2500亩、有机产品认证1000亩。种植基地实行规模化种植、企业化管理,一体化经营,并以基地为载体将分散的农户组织起来从事商品生产劳动,成为“产业工人”。基地农户对公司这种经营方式非常满意:“我们自己种地,扣除种子、肥料、农药的投入,‘劳力钱’都少了,一枝春租我们的地,租金收入稳定,如果肯干的话,在自己的土地上务工,平均月工资收入不低于2000元”。公司每年支付土地租金150多万元,支付务工费500多万元,受益农户1266户(其中建卡贫困户681户)、茶农仅茶叶一年户均收益5000元以上,建卡贫困户茶产业脱贫指标全部通过验收。同时,科技示范基地示范作用明显,辐射带动了全县茶业的发展。

四川一枝春茶业有限公司主动领办扶贫企业“沐川县龙神茶场”,派员出任场长,负责经营管理。财政扶贫专项资金500万元量化给底堡乡616户建卡贫困户,再入股到扶贫企业,总占股60%,四川一枝春茶业有限公司占股30%,底堡乡五通村村委会占股10%。前三年龙神茶场每年拿出25万元低保分红给616户贫困户,每户每年可得400-500元的收入。第四年茶叶开始投产,再将利润按照6:3:1比例分配,贫困户将从茶场获得稳定的收入,从而达到产业扶贫目标。

底堡乡五通村8组建立1个贫困户张志兵家有年迈多病的母亲,尚在念小学的3个孩子,全家5口的生活仅靠夫妻2人在自家包地上日复一日、年复一年辛勤劳作支撑。简单的柴米油盐生活常常没有保障,还要负担母亲常年的医疗费用,生活的重担使这位年近五旬的汉子压得喘不过气。“党和政府没有忘记我们”,张志兵感慨地说,“2015年沐川县财政投资项目扶贫,在五通村新建茶叶产业扶贫项目,建设龙神茶场,我成了茶场的股东,把土地租给了茶场,夫妻两人又在茶场

走完茶叶精品母本园,来到公司的产品陈列室,品味着他们的新品种茶叶,看着挂满墙上各种荣誉奖牌、证书。

“没有沐川县农信联社,就不会有一枝春今天的明媚春光,二十年走来,我还是我,一枝春早已不是当年的模样。沐川县农信联社为他们服务的面孔不知换了多少,但是唯一没变的,是他们信任的微笑、周到的服务。”四川一枝春茶业有限公司总经理杨昌银看着两位到公司走访的信用联社客户经理,感慨万千。

尽管天色已晚,杨昌银还是让笔者再坐一会儿,听他讲讲他一直无法忘掉的故事。那是2006年的事了,当时茶园里绿叶还没有进加工车间,培育的茶苗还没有到销售的时候。但是公司面临收购全县茶农的新茶,同时,有一笔200万元的贷款也马上到期了。按照贷款管理规定,到期贷款必须先还,然后,根据需要再贷,杨昌银一筹莫展。当时,沐川县农信联社理事长了解到这种情况后,多次开会研究决定,出面找了一个资金充足的公司,帮一枝春

融资200万,解决了到期贷款的按时归还问题,再贷款给公司开展新茶叶的收购工作。

据了解,一枝春茶业公司从50万元的第一笔贷款,到现在的2100万元授信(实际用信900万元),十三年来,杨昌银已经不记得中间发生过多少次贷款业务了,而每一次的贷款,都得到沐川县农信联社的大力支持,从来没有耽误过公司的生产运行。从联社社长到信贷部主任及客户经理,人员换了多少茬,都已经记不起每个人的姓名了,但“沐川县农村信用合作联社”这家银行的名字,却是时刻记在四川一枝春茶业有限公司心里,也永远铭刻在他的成长史册上。

现任理事长张棚在谈到当前信用社的发展任务时说:沐川县农信联社始终坚守“支持‘三农’、支持小微、支持县域经济发展”初心,勇担“助力乡村振兴,持续做好金融精准扶贫,大力推进普惠金融”使命,切实发挥沐川县农信联社“地方主力军银行”作用,为助力脱贫攻坚和推动县域经济发展作出新的、更大的贡献。



图为四川一枝春茶业有限公司董事长杨昌银(右一)向沐川县农信联社客户经理介绍他们培育的新型茶树品种。