

三台农商银行组建专项团队单列信贷计划 加强生猪养殖产业链金融服务

◎ 本报记者 周文军 通讯员 黄胜 廖显江

“2019年我们已经出栏生猪7000头,每头净利润在2000元左右,为社员累计创利1400余万元。”四川三台农商银行支持的重点客户——四川三台县刘营镇青龙生猪养殖专业合作社理事长朱志全在接受央视记者采访时说道。2019年12月29日,焦点访谈栏目以“稳生猪产业促产业转型升级”为题,聚焦三台县生猪产业发展的现状与实践。

三台县是四川生猪养殖大县和全国百万生猪调出大县,每年生猪出栏量超百万,生猪产业被三台县委纳入“3+2”现代农业产业体系予以重点发展。截至2019年,全县生猪养殖达到3.3万户。作为县域的主导产业之一,三台农商银行将其作为助力县域乡村振兴、服务农业转型升级的“试验田”和“先行区”,开展服务创新,通过对全县生猪产业发展现状、特征、需求调研,制订了信贷支持生猪产业发展指导意见、生猪产业链贷款管理办法等,对生猪产业链专项服务团队、单列信贷支持计划、专设目标考核等,确立了优先服务支持的总基调,对生猪产业信贷服务提供了机制支撑,整合全行资源,形成助力生猪产业发展的合力。

近年来,三台农商银行提高站位,践行服务地方经济“主力军”银行担当,

在上级的正确指导下,主动作为,对全县生猪养殖主体不停贷、不抽贷、不压贷,强化生猪产业链金融要素保障。该行成立金融服务工作组,加强对生猪养殖大户、农业企业的拜访,实时把握生猪行业发展形势和金融需求,为养殖户提振生产信心。同时,该行加强对管理水平高、抗风险能力强的养殖户加大支持力度,稳定并扩大生猪养殖规模。此外,该行提出“贷款利率优惠10条举措”,对生猪养殖户贷款让利。2019年,该行累计为生猪产业让利超过100万元,通过增贷款、降成本双管齐下,为生猪产业注入新动能。

三台农商银行以金融服务创新应对产业转型升级中的金融需求变化,通过“一核心三模式”思路,加大信贷投放,努力为生猪产业“输血”,全方位、多层次支持县域生猪产业发展。在实际工作中,他们牢牢把握龙头企业带动这一核心,助力其布局生猪全产业链建设,向生猪养殖加工龙头企业铁骑力士、明星农业科技公司等行业龙头企业发放贷款9000万元,支持其在三台建设生猪养殖基地25个,完善加工生产线7条,预计全面投产后,年生猪出栏量达到3万头。

与此同时,该行支持发展“金猪”代养模式,扩大生猪养殖“张力”。即农户

与企业签约,由企业负责提供仔猪、饲料、防疫支持等,农户仅提供场地和劳务为企业代养“生猪”,便可获得200元/头的稳定补助及可观的成猪销售分红。而农商银行则通过向农户投放信用贷款,破解其圈舍建设资金难题。2019年,全县在农商银行的信贷支持下,完成圈舍建设6000平米,可带动养殖户130户,新增养殖能力3500头。

该行打造“专合社+农户+农商银行”模式,实现抱团发展,对全县生猪养殖专合社及社员进行摸排,特别对社员打散传统以家庭为主体的授信模式,实施按家庭成员单独授信,解决贷款主体固定、贷款效率低下的问题,并大力推广广客通线上贷款,实现金融服务的全天候支持。据统计,新建养殖户信用档案700户,累计授信3.2亿元,授信率100%,支持500头及以上生猪出栏量的规模专合社达10个,刘营青龙生猪养殖专业合作社便是在农商银行持续支持下不断发展壮大的一个典型。目前,该合作社超过7成的社员从农商银行得到贷款支持,贷款余额达到900万元。

该行打造“1+N”服务模式,支持养殖户做大做强,与绵阳冯氏饲料企业合作,构建“公司+农户+农商银行”的服务模式,农商银行作为纽带,向农户发

放贷款购饲料,由公司提供贷款担保并贴息,实现了公司饲料销售规模扩大、回款加快,农户投产融资有保障、成本低,农商银行巩固客群、信贷结构优化的多方共赢局面。截至2019年12月末,该行通过“1+N”模式支持养殖户205户,贷款余额3265万元,年生猪产值3亿元。

三台农商银行在积极支持生猪产业发展的同时,深谙信贷风险管控之道,与具有一定抗风险能力的龙头企业共建服务体系,并为产业链下游养殖户增信,构筑利益共同体,降低信贷风险;加强与省农担的对接。目前,已与省农担达成合作共识,将引入省农担资源为县内生猪产业链信贷提供第三方担保,为农商银行信贷资金分险;与县农业农村局对接,整合镇乡防疫技术人员力量,与农商银行信贷人员一道组成疫情防控工作组,对养殖户开展定期风险评估、防疫指导等,提高养殖科学化、规范化水平。截至2019年12月末,该行生猪贷款不良率为零。

此外,三台农商银行还将认真贯彻各级稳定生猪生产促进转型升级工作部署,发挥金融在生猪产业发展中的资源引导和要素保障作用,加大信贷投放,为提升县域生猪产能、稳定市场供给、推动产业升级作出积极贡献。

桓台农商银行发布“鲁班贷” 创新金融产品助力银企共赢

为积极服务县域经济,践行普惠金融,深入探索银企合作新模式,日前,山东桓台农商银行与山东天齐置业集团股份有限公司战略合作协议签约仪式暨鲁班贷新闻发布会。

会上,桓台农商银行董事长李岩松对相关情况进行了说明介绍。山东天齐置业集团股份有限公司董事长田茂军对桓台农商银行一直的支持表示了感谢,对今后的合作进行了展望。桓台县人大常委会副主任王瑞东对此次战略合作协议的重要意义作出了肯定,对今后建设新型银企关系,促进银企共赢,助推县域经济发展提出了要求。

随后,山东天齐置业集团股份有限公司与山东桓台农村商业银行签订战略合作协议,桓台农商银行工作人员对

本次推介的信贷产品“鲁班贷”及“信e快贷”进行详细介绍,桓台农商银行田庄支行行长陈刚为“鲁班贷”客户进行了授信。

桓台农商银行将以本次战略合作为契机,持续探索更深层次的银企合作模式,创新产品渠道,优化信贷流程,全面提升服务质效,为桓台县经济和社会发展作出更大贡献!

据了解,桓台县人民政府副县长王瑞东、桓台县地方金融监督管理局局长宋海宁、桓台县建筑业发展服务中心主任张江云、山东天齐置业集团股份有限公司董事长田茂军及30余位优秀项目经理、桓台农商银行党委班子成员、支行行长等各媒体朋友共计80余人出席新闻发布会。李莹于 聪

晴隆农商银行提供贷款支持 帮助返乡青年创办养殖场

近年来,竹鼠由于体大肉多,味道鲜美且具有药用价值,成为众人餐桌上的佳肴。在贵州省晴隆县安南古镇,新建了一个竹鼠养殖场,是晴隆农商银行的信贷资金支持,养殖场才经营得风生水起。

据了解,该养殖场负责人陈志锋出生于1997年。2015年,刚刚成年的陈志锋带着对成功的向往,踏上了去湖南的道路,跟随老师专业学习竹鼠养殖。2018年,陈志锋学成归来,在晴隆安南古镇建立养殖场。由于养殖场筹建的初期开销特别大,陈志锋花掉了所有的钱,而且由于他既没有固定收入来源,陈志锋向各家银行申请贷款都没有回应,养殖场越发地显得捉襟见肘。2019年6月,听闻亲友谈论晴隆农商银行的各类涉农小额贷款政策,陈志锋尝试着向晴隆农商银行城南支行提出了贷款申请,后经过一系列调查,晴隆农商银

行一次性向陈志锋发放了贷款20万元,帮助他顺利将养殖场办了起来。

据陈志锋介绍,目前晴隆安南竹鼠养殖场占地500余亩方米,已经投入生产,现有300多只活蹦乱跳的小竹鼠。不仅如此,近日陈志锋还与合伙人在贵州省关岭县拿到了一块占地面积2000余平方米的养殖场,计划建一个规模更大的养殖场,预计养殖竹鼠3000只左右。

在晴隆农商银行的信贷客户中,既有已经功成名就的致富带头人,也有尚在辛勤劳作的庄稼汉,更有像陈志锋这样的新生代青年,以金融之力助推县域经济发展,做各项业务的“后台”,是时代赋予晴隆农商银行的使命,也是晴隆农商银行一直不变的初心。截至2019年11月末,晴隆农商银行涉农贷款余额26.25亿元,小微企业贷款余额63.16亿元。潘迪

承德市郊区农信联社设立“爱心驿站” 为室外劳动者提供便民服务

2019年入冬以来,醒目的“爱心驿站”标识牌成为了河北省承德市郊区农信联社37家营业网点一道温暖风景线,全体员工在“爱心驿站”的引领下开启了一场永不停歇的幸福接力。

一直以来,该联社坚持用心做好志愿服务,利用网点覆盖面广的优势,开展“爱心驿站”志愿服务,专门为环卫工人、交警、快递员、外卖小哥等室外工作人员提供取暖场所和饮用水,让爱心与寒冬中的室外工作人员温暖同行。创可贴、速效救心丸、碘伏等物品是网点医药箱的标准配置,各网点还专门开辟了“爱心驿站”专区,配备了专用休息座椅、保温暖壶、雨伞、报刊等物品,为广大客户和过往行人、室外工作人员提供简单的医

疗服务和取暖歇脚的场所,开通了免费wifi,方便客户和过往群众获得上网体验。身穿红马甲的志愿者穿梭在营业区内,在为“大客户”提供优质服务的同时,也传递着为民、便民、利民的正能量,以实际行动践行服务“三农”的农信初心。

“爱心驿站”与金融知识宣传的联动开展,使普惠金融知识进万家活动又多了一个舞台。网点内大屏幕滚动播放的各类宣传片,大厅内张贴的各类金融知识海报,送到环卫工人手边的反假币知识折页,递给出租车司机的ETC手册,现场为大爷大妈们宣讲防范电信诈骗知识,寒冬里“爱心驿站”在为广大群众提供温暖港湾的同时,也为大家普及了最接地气的金融知识。迟楠 付金

沛县农商银行 “惠民e贷”余额超4亿元

近日,江苏沛县农商银行传来捷报,截至2019年12月末,该行推出的网贷产品“惠民e贷”注册用户突破5万户,贷款余额突破4亿元,余额达到4.16亿元。

“为满足人们多元化的贷款申请需求,提高服务效能,我行将进一步运用金融科技力量,提升系统处理效率和扩展性,改变金融触达能力和便捷性,增强业务精准营销能力和风险控制水平,更好地为小微群体提供普惠金融服务,为继续推进普惠金融作出更大的贡献。”沛县农商银行网络金融部总经理刘伟说。吕尊帆

麻阳农商银行 进社区宣讲金融知识

近日,湖南麻阳农商银行金融知识宣讲队应邀赴社区龙舟协会邀请,来到该社区参加新造龙舟庆典活动,并给社区居民开展了一场富有特色的金融知识宣讲。

活动现场,该行工作人员手拿宣传折页,奔走在各桌酒席之间,用通俗易懂的语言给社区居民宣讲着日常生活中比较“刚需”的金融知识。整个金融知识宣讲中,宣讲队采用“一问一答”的方式,重点围绕何为“非法网贷”、何为“反洗钱”等知识进行宣讲,教大家在日常生活中如何“保护自己”,如何树立正确的风险防范意识。杨麟

夏邑县农信联社 开展全员贷款营销

为进一步加大信贷投放力度,优化信贷结构,巩固和发展“支农、支小、支微”成果,前不久,河南夏邑县农信联社在全辖范围内开展全员贷款营销“百日攻坚”活动。

活动中,该联社建立了领导包片、科室包中心的帮扶督导机制,通过日统计、日排名,每周召开工作推进会等方式,充分调动全体员工营销贷款的积极性。

截至2019年12月底,该联社各项贷款余额56.1亿元,较年初增加11.16亿元,其中“百日会战”期间累计发放扶贫小额贷款5600余笔,金额1.8亿元。姜皓君

民丰农商银行 获省级“文明单位”称号

近日,经江苏省精神文明建设指导委员会发文表彰,江苏民丰农商银行荣获“2016-2018年度江苏省文明单位”称号,这是该行继荣获2013-2015年度省文明单位称号后,再次荣膺该项殊荣。

近年来,民丰农商银行在上级的正确领导下,高度重视精神文明单位创建工作,将其作为推进精神文明建设的有效载体,嵌入到经营管理的各个环节。

民丰农商银行将以获得此次荣誉称号为契机,继续深化精神文明创建工作,在新时代中国特色社会主义事业的伟大征程中作出民丰人更大的贡献。蔡尚 陆娟娟



“两节”将至,为加强节日期间的安全防范工作,日前,安徽绩溪农商银行华阳支行举办四邻安全联防座谈会。座谈会上,杨柳社区警务室警官对消防知识、防范新型电信诈骗等方面进行宣传,各四邻代表对如何做好安全联防也进行了发言,通过座谈会的召开,不断提升大家的安全防范意识,同时为打造平安社区夯实了基础。图为会议现场。张利东

石城农商银行发放“财园信贷通” 助推民营企业转型升级

近年来,江西石城农商银行作为县域金融服务的主力军,发挥综合金融服务能力,助推民营企业发展。截至2019年末,石城农商银行存贷款已突破100亿元,领先全县其他金融机构,该行各项存款余额达58.93亿元,各项贷款余额达41.18亿元,其中小微企业贷款余额达16.51亿元,占比40.1%,贷款投放以制造业、批发和零售业、新型节能产业、农业等为主,推动了石城全域实体经济振兴发展。

在石城工业园区,江西铭鑫冶金设备有限公司董事长李根铭听闻石城农商银行工作人员要到工厂了解情况,他早早就站在工厂大门口迎接。一见到工作人员,李根铭就带领他们参观了企

业的研发室和展览馆,然后在会议室观看了铭鑫公司的宣传片。通过参观和交谈,笔者了解到,2014年,随着国家战略转型,淘汰落后产能政策落地,矿产品价格不断下降,矿山机械产业利润空间极速缩小,该公司面临着转型升级的资金困难。正在此时,石城农商银行通过“金融助企进园区”活动得知了该公司的困难,主动上门,经多次调查后,决定向其提供“财园信贷通”贷款450万元,之后又提额到500万元。有了石城农商银行的资金支持,该企业顺利完成转型升级,申请并取得了3项国家发明专利和15项国家实用新型专利,专利产品线下研发如期进行。

“太感谢石城农商银行了,正是当

年有你们提供的贷款,才让我们公司顺利完成了转型升级,有了今天的发展成就。”回想起企业发展的往事,李根铭难免感慨万千。如今,该企业年产值超过2000余万元,产品远销全球60多个国家和地区,获得国际市场的认可和青睐,还获得了江西省重合同守信用AAA企业、江西省专精特新中小企业等称号。

在石城,像江西铭鑫冶金设备有限公司这样在转型升级中得到石城农商银行支持的民营企业不胜枚举。一直以来,石城农商银行持续不断开展“深度四扫”活动,将金融服务延伸至工业园区,了解企业经营困难,助力企业转型升级,推动了石城高质量发展。黄鑫

集贤农商银行搭建银企对接平台 提升小微企业服务质效

2019年以来,黑龙江集贤农商银行搭建银企对接平台,不断提高“服务小微企业”服务质效,取得实效。截至目前,新增民营小微客户136户,贷款净增6489万元,有利的支持了小微企业的发展。

该行定期组织召开银企座谈会,了解企业生产经营状况、融资情况,建立“优质客户储备库”,搭建银企对接平台,根据企业的资质、信誉、贡献度和忠诚度,适当放款贷款额度,合理授信,实行动态跟踪,适时提供资金支持。通过开展银企座谈,该行广泛征求小微企业、民营企业的意见和建议,

对客户重新“洗牌”,真正的扶持一批优质客户,为有需求的并满足要求的优质企业量身定制金融服务方案,适时召开对接会,提高企业的贡献度和忠诚度,营造银企共赢的大好局面。

近年来,集贤农商银行围绕县域实体经济转型升级,大力实施信贷投放战略调整,不断加强对小微企业的扶持力度,按照黑龙江省联社“两增两控”目标,单独制定了扶持小微企业贷款投放计划。同时,该行组织开展了“扫街行动”,对全辖小微企业和各类合作社进行了对接走访。据统计,该行对接小微企业810户。在该行有贷款的44户,金

额1.53亿元;有贷款意愿的19户,意向金额5285万元;对接合作社814户,其中种植合作社619户,养殖合作社96户,农机合作社65户,其他类合作社34户。在该行有贷款的147户,金额3700万元;有贷款意愿的27户,意向金额4791万元。目前,发放小微企业贷款533户,金额3.83亿元。

为办好农业产业化龙头企业及加工企业等商业性贷款业务,该行在更宽范围、更广领域发挥信贷支农职能作用,坚持把维护服务好商业性客户作为信贷支农切入点,寓监管于服务之中,不断提高服务水平。武世洋

霍州市农信联社召开动员大会 确保实现首季“开门红”

日前,山西省霍州市农信联社召开2020年“首季开门红”启动暨誓师大会,部署安排全年联社“开门红”工作。会上,该联社党委书记、理事长张敏作了动员讲话,他表示,此次会议目的就是动员全社上下坚定信心,咬定目标,把握主动,全力以赴,坚决打赢“开门红”战役,为全年工作开好局、起好步。

同时,他强调,全体员工要解放思想,放眼发展,创新服务,充分挖掘和发挥我们人员多、网点渠道广、经营政策活、决策链条短、服务措施强等众多独特优势,主动融入市场,融入千家万户,向市场要客户,同他行争客户;采取建立台账、分类管理、跟踪回访、上门

服务等措施,巩固存量;全方位开展扫村进农户、扫街进商户、扫楼进社区、扫区进企业活动,扫户增面;主动对接社区、财政、学校、重点项目等对接合作,以高效服务争取开户和资金存放,以“存款有礼”营销活动为契机,让柜面服务红起来、火起来;持续巩固“百村示范、千村推进”全面授信工作成果,建立起一个能用、管用的客户“大数据库”,储备好客户资源,逐户上门,动员授信,优先满足贷款需求;聚焦工商企业特别是民营企业,围绕其生产经营特点,开发特色信贷产品和其他服务项目,通过全面调查摸底,深入分析研究,筛选一批优质户加大支持力度。韩莉