

·村镇银行金融服务 全面推进乡村振兴系列采访报道·湖北篇

编者按:为全面贯彻落实《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》精神,更好地完成农业农村部组织召开的“金融服务全面推进乡村振兴座谈会”的工作部署,本报在农业农村部计划财务司金融保险处的指导下,组织开展了“金融服务全面推进乡村振兴主题采访活动”。村镇银行是农村金融体系的重要组成部分,更是推进农村金融体制改革和创新的有益尝试。为更好地了解村镇银行如何推进乡村振兴,近日,本报记者走进湖北,深入湖北各地村镇银行,详细了解他们在产品研发、信贷审批等方面灵活快捷的优势,以及创新金融产品和服务、健全金融组织体系、完善基础金融建设等模式,在服务三农和小微企业中发挥的作用,为乡村振兴赋能提供了强有力的金融支持。通过采访,本报挖掘了具有推广价值和可借鉴的模式,敬请关注。

特色产业绘就乡村振兴新画卷

潜江中银富登村镇银行

赋能地方经济
助力乡村振兴

□ 本报记者 霍云鹏 伍洪 通讯员 占仲文 王潇雯

“没有潜江中银富登村镇银行,我们企业不可能发展这么快!”日前,湖北省潜江市扶龙饲料公司51岁的副总经理黄杨平对记者感慨道,“当初企业老板李富三顾茅庐请我加入公司时,自己是做梦都没想到企业会发展得这么快,提前三年实现了如今的发展状况。”负责公司销售业务的黄杨平,在加入公司9年时间里,待遇随着企业的发展,翻了近20倍。

这都得益于2011年8月12日开业,现有4家支行5个营业网点,员工85人的潜江中银富登村镇银行的信贷支持。该行遵循“不取客户一针一线,不弄虚作假,不放弃任何帮助别人和提升自己的机会”的三大铁律,和“绝对诚信、尊重包容、真切关怀、共同成长、创业激情”的公司文化,培养了一支专注于支农支小的员工队伍。

截至2021年6月30日,全行各项存款余额7.2亿元,各项贷款余额9.06亿元,贷存比125.72%,在潜江市高居第一,比全市金融机构平均贷存比42%超出83.72个百分点,存贷长期倒挂,从北京总部借入近两亿元资金支持潜江经济发展。“潜江中银富登村镇银行董事长何本辉介绍说。

加强党建引领 扎根乡镇促发展

据悉,2020年,潜江中银富登村镇银行在中国银行总行党委、中银富登集团党委和当地市委、市政府的领导下,在监管部门指导和帮助下,深入贯彻党的十九大“四中全会精神”,以“抓党建强合规”“抓党建促发展”为突破口,充分发挥董办、行办会指挥决策作用,该行结合实际制定具体措施,创新工作方法,真抓实干抓落实,统筹推进新冠肺炎疫情防控和业务发展取得良好成效。

该行党支部2011年成立,是中银富登村镇银行最早成立的基层党支部。自党史学习教育启动以来,该行坚决贯彻落实党中央、省委、市委和上级集团总部党委的相关部署要求,注重创新形式,丰富学习内容,挖掘红色资源,“线上线下”齐发力,“集中自学”全参与,使学习教育活动有序、有力、有效开展,较好的发挥了党支部的战斗堡垒作用,是一支党性强、具有奉献精神的开拓型党员队伍。

2021年以来,该行强化党建引领业务发展,实行党员挂帅、党员推进、党员实践,在党组织内部形成强大“合力”。同时,该行紧紧围绕总部党委的决策和部署,抓好“潜江实践”,面对疫情新形势,抓住现代金融科技新变化,以“PAD进件”为抓手,疏通“O2O”

移动业务平台的各个环节,大力推进产品“中富翼贷”,为广大农村客户提供更加快捷和优质的金融服务。

2021年1月至6月,该行发放贷款约5.6亿元,7800余笔,户均贷款约7万元。其中新项目“O2O”的PAD业务超1300笔,金额约1.6亿元;其中“中富翼贷”线上贷款业务超6200笔,金额约1.5亿元;移动业务和线上贷款业务笔数占比约96.9%。该行作为中银富登全国第二批试点“中富翼贷”产品推广行,从2020年10月21日开始截至今年6月底,共发放“中富翼贷”近4200笔,贷款合同金额约1.8亿元。

明确市场定位 支农支小不动摇

潜江中银富登村镇银行始终坚持支农支小的市场定位,利用自身灵活、快捷的优势,采用特有的“扫街陌拜”“进村入户”等主动营销的方式来服务目标客户群,践行“没有VIP客户、只有VIP服务”的理念,致力于小微企业、个体工商户、三农群体提供优质金融服务,着力打造“支农支小专业银行”“普惠金融特色银行”。十年来,该行累计为农户和小微企业发放贷款40亿元,在客户数不断增加的同时,户均贷款余额逐年下降,由2012年的42.7万元下降至2020年的11.45万元,近6000笔农村小额普惠信用贷款户均余额只有4.3万元。

该行积极作为,周密部署,着力开展了“金融服务网格化”“信用村”“助农服务点”三大农村普惠金融工程,充分践行中银富登村镇银行支农支小的服务宗旨,鼓励和支持客户经理“送贷下乡”“送贷回乡”,取得了较好的成效。在“整村推进”工作中,该行在潜江市7个乡镇(场、处),先后对32个自然村的村民、3个社区的居民进行了评级授信工作。在“助农服务点建设”方面,该行已建立12个基层站点,为解决农村金融服务“最后一公里”的问题进行了大胆的尝试,受到广大农户的一致好评和欢迎。

定制特色产品 因地制宜优服务

“充分利用自身优势,扬长避短,因地制宜推广适合潜江农村资金需求的业务产品,积极为小微企业、三农经济组织和广大农户提供资金保障和支持,在产品设计上坚持坚持本土化、差异化、定制化、创新性的贴心设计”。潜江中银富登村镇银行董事长何本辉在谈到产品定位时如此表示。

据了解,该行在总部的支持下研发“欣农贷”系列贷款产品,涉及生猪、四大家鱼、小龙虾、鸡鸭、牛羊、青蛙、蚯蚓、水蛭等养殖产业及水稻、半夏、葡萄、大棚蔬菜、家庭农场等种植行业,现有产品基本满足了全市所

几年前,刚到村镇银行工作不久的吕坤回家看望父母,恰巧经过谭大娘的门口,顺手买了两壶黄酒。饭桌上,刚尝了一口杯中的黄酒,吕坤的父亲便说:“小子,有眼力见,村里这么多做黄酒的,你咋晓得买谭大姐的酒。”这一句称赞,吕坤便记在了心里。

“卖黄酒的这么多,怎么喝一口就能知道是谭大娘家做的?”带着疑惑,吕坤在返城时再次来到了谭大娘的家中。“嬢嬢,您这酒是真不错,我爷昨天一口就能尝出是出自您手。”

“小伙子,好米酿好酒。我家的几亩地,全都种的是糯谷,这酒就是用自家粮食酿的,能不好么。这叫在源头上把控黄酒的品质!”谭大娘骄傲地说到,“要不是这房子不够大,我这些粮食可不止出这些酒呢!”

吕坤看了四周,房间除了简单的生活必



有农业产业链的资金需求。

为了支持小龙虾产业发展,该行在“中国虾谷”率先设立了“小龙虾金融驿站”,为小龙虾养殖、收购、集散、餐饮、加工、培训等全产业链客户提供全方位的金融服务。工作中,该行主动上门对接客户,坚持每年与农业农村主管部门及小龙虾养殖的相关供应商共同组织召开客户交流会,积极优化信贷产品;针对小龙虾收购商资金需求季节性、流动性大等特点,为客户量身定制信用无抵押产品“小龙虾收购贷”,解决客户无押品、融资难、融资贵的难题。同时,该行还为小龙虾收购商提供资金结算“一条龙”的金融服务,促进了小龙虾全产业链做大做强,实现农民、企业、银行、社会“四赢”局面。自2014年与市农业发展中心合作创新设立“小龙虾专项贷款产品”以来,该行累计发放小龙虾产业链贷款近15亿元,现有贷款余额2.5亿元。

家住潜江市高场原种场高场分场六队的33岁的董正兵,早年在外地做服装生意。2015年,趁着潜江市委、市政府刮起的“小龙虾红色风潮”,他决定返乡创业。据介绍,他养殖的小龙虾规模从2017年40亩发展到了2018年的100亩,再到目前的3000亩,年利润已经过百万元。正是因为有了潜江中银富登村镇银行的资金帮助,让他实现了由“养”到“养+销”模式的转型。记者在“中国虾谷”的一个档口见到董正兵时,一脸黧黑的他绘声绘色地讲述着自己准备了70万元打算在家乡盖一栋大别墅,并感慨万千地说:“潜江中银富登村镇银行是我的贵人,在贵人的帮扶下,才让我有能力给家人们一个更好的家。”

担当社会责任 扶贫助困送温暖

在脱贫攻坚的关键阶段,潜江中银富登村镇银行主动作为,坚决贯彻执行中国银行总行、中银富登总部及市委、市政府的统一部署和要求,积极组织做好精准扶贫工作。在市扶贫办的具体指导下,该行不折不扣地完成了小额扶贫贷款的投放工作。该行领导带队先后走访了张金镇、龙湾镇、熊口镇、老新镇、周矶农场、总口农场等乡镇扶贫办公室,了解了近120个行政村建档立卡贫困户的基本情况,4家支行逐户走访贫困户,以名单式管理进行整体推进。同时,该行严格执行“户贷户用”扶贫贷款政策,通过重点扶

谭大娘与房县楚农商村镇银行的“黄酒缘”

□ 本报记者 霍云鹏 伍洪 通讯员 占仲文 宋易轩

“如今有了十万元,一切设备都置全;大缸装,小罐卖,我的收入好起来;二维码,真好用,手机一扫哇哇叫。”

家住湖北省房县城关镇三海村2组的村民谭大娘听到记者来采访她,激动地信手拈来年轻时的绝活儿——顺口溜儿,以此感谢房县楚农商村镇银行给她的信贷资金支持。

据房县楚农商村镇银行客户经理吕坤介绍,谭大娘今年58岁,年轻时做过村里的代课老师。因丈夫常年有病,家庭比较贫穷,但谭大娘拥有精湛的酿酒手艺,平时靠着良好的口碑售卖自酿黄酒,维持老伴的医药费及日常生活开销。

需要全是酒缸。“咋不建个板房,专门放酒,您看院子都还空着呢。”

“我是准备再攒几个年的钱,再做打算,家里两个儿子,都在外面打工,还准备留些钱给他们娶媳妇。”

“巧了,您缺资金,我们楚农商村镇银行可以支持啊!”

于是,很快,谭大娘得到了10万元信贷资金支持。

记者在谭大娘家看到,白墙红顶的板房里,整齐地码着酱黄色的酒缸,阵阵米香扑鼻而来,一壶壶的黄酒透过夕阳的余光呈现着迷人的琥珀色,焕然一新的院子里,不断有人来买谭大娘的黄酒,接过酒的人们和谭大娘的脸上,都洋溢着灿烂的笑容。

“这仅仅是我行坚守支农支小的市场定位,深耕农区市场的一个缩影。农民富,农

业强了,小微企业‘活’了,我们村镇银行的各项业务也就发展起来,形成了一个多赢的局面。”房县楚农商村镇银行董事长陈雄介绍说。

“我们行坚持做小、做散,目前微贷余额8894万元,较年初增长2397万元;贷款户数970户,户均贷款余额21万元,均在全省21家楚农商村镇银行排第一。”房县楚农商村镇银行行长胡秀涛表示,自己在带团队时,不仅强化团队建设,还创新思路,同时让员工在工作中投入真情,把“扶弱济贫”作为村镇银行的初心,以数字普惠金融为重点,提高农民群众的金融获得感。

截至2021年6月末,房县楚农商村镇银行各项存款余额2.68亿元,较年初增长4543万元;贷款余额近两亿元(其中涉农贷款1.92亿元,占比96%),较年初增长2136万元。

京山中银富登村镇银行

做普惠金融的“深耕者”

□ 本报记者 霍云鹏 伍洪 通讯员 占仲文 曾璐

“我们之间的合作重感情,但更重方便!他们银行灵活、方便,服务周到,已经是我们一路成长离不开的好伙伴了!”在湖北省京山市“好又多超市”办公室里,记者见到气质优雅的超市老板娘王章霞,谈起京山中银富登村镇银行,她一语击中主题。

“京山中银富登村镇银行开业十年来各项业务健康稳定发展,全行如今拥有4家支行、员工72人、总资产近10亿元,这是由若干个王章霞一样的企业家一路陪伴并茁壮成长的结果。”京山中银富登村镇银行董事长肖静表示。

近年来,京山中银富登村镇银行以理想为经、以行动为纬,坚持做普惠农村金融的“深耕者”,在金融服务薄弱的地区设立了10家“中银富登助农服务站”,为三农客户、小微企业和城镇居民提供了优质的金融服务,为支持实体经济和乡村振兴做出了贡献,多次被京山市政府评价为“金融支持实体经济先进单位”。

截至2021年6月末,京山中银富登村镇银行总资产达9.98亿元;各项存款余额超8亿元;贷款余额超7亿元;涉农贷款余额超6亿元;贷存比为89.35%,不良率为1.09%。累计投放贷款42亿元,累计服务信贷客户7191户,其中为206户企业提供信贷服务,累计投放企业贷款22亿元。

为更好的满足京山当地农业客户的需求,京山中银富登村镇银行根据地域和行业特点,不断创新产品,为温室甲鱼、山地鸡等当地特色产业推出专属信贷产品。“特色信贷产品根据养殖户的养殖规模确定授信额度,且无需抵押和担保。”京山中银富登村镇银行行长严俊介绍道。此外,该行还凭借授信政策灵活、信贷产品多样、信贷决策高效、无还本续贷等优势,践行支农支小的普惠金融发展理念,与客户共同成长。

农户付征兵在京山当地养殖甲鱼30余年。2017年正值甲鱼行情好的时候,付征兵跑了多家银行想通过融资扩大养殖规模,但苦于无担保、无抵押,都无果而终。京山中银富登村镇银行客户经理胡涛得知情况后,第一时间为他提供了“欣农贷——实业”金融产品。付征兵无需抵押担保,仅用“核心资产”温棚作准抵押(仅签订抵押合同,不办理抵押登记),就获得了50万元贷款资金。通过京山中银富登村镇银行5年的一路相伴,目前付征兵的养殖规模扩大为6栋大温室,4栋小温室,温室总面积8000平方米,现有温室甲鱼存货50万斤,价值近1000万元。该行推出的“温室甲鱼”贷款产品也深受养殖户的欢迎,目前在当地投放1000余万元。

养鸡户张琳夫妻二人在京山市五四村有自留山地60亩,为了更好的照顾面临高考的孩子,2017年夫妻二人拿着在外打工积攒的血汗钱回京山创业,在自家山里饲养了8000羽土鸡。因2019年土鸡行情不好,再加上2020年的新冠肺炎疫情,夫妻二人辛苦积攒的本钱付之东流,已无本钱再继续饲养土鸡。京山中银富登村镇银行客户经理了解情况后,主动上门拜访客户,利用该行特有的“山地鸡”贷款产品为客户授信10万元,帮助他们渡过了难关。如今,京山中银富登村镇银行已为张琳授信30万元,张琳又新建了3栋鸡舍,存栏土鸡增加到了3万只。

从事食品批发行业的马杰和妻子王章霞,以前都是京山县农机学校的老师,因为学校改制而下岗后,他们选择自主创业做点小生意。由于白手起家手里流动资金有限,他们只能从小型食品批发店开始。受过高等教育的夫妻二人揣怀着希望的梦想,并不满足于小店的现状,想着把经营规模扩大。京山中银富登村镇银行得知情况后,主动上门拜访,从未在银行办理过贷款的小两口以试试看的态度首次申请贷款50万元,没想到很快就获得了资金。经过9年的发展,马杰夫妻从经营批发店,扩大到经营小型超市,再到大型购物广场。目前,他们的生意日益红火,在京山城区开了两家“好又多”大型购物广场,每年流水数千万元,员工近200人。京山中银富登村镇银行给马杰和王章霞的企业授信额度也增长到了500万元。

湖北雄汽车零件有限公司是京山市内的一家招商引资企业,主营汽车天窗导轨、防撞梁等铝合金零部件和汽车密封条等橡塑件产品制造及销售,于2019年4月从福州产业转移至京山。该企业项目整体规划用地面积80亩,预计总投资约1.1亿元,目前第一期项目投资3000余万元已经完成。因该公司刚开始投产,多家银行进行了上门拜访,但因为授信要求高、审批时间长、资料复杂,暂未达成合作意向。京山中银富登村镇银行客户经理了解客户情况后,前往1000多公里外位于福州的公司总部进行为期两天的深入调查,最终为其授信400余万元,京山中银富登村镇银行也成为该公司的首贷银行。

