

# 中国村镇银行

## China Rural Bank



邮箱:zhgcyzh@126.com  
电话:010-84395150

## 不断延伸服务半径的温岭联合村镇银行



浙江温岭联合村镇银行于2011年12月8日成立,是由杭州联合农村商业银行主发起,温岭市国有资产经营有限公司等15家企业共同出资设立,具有独立法人资格的新型农村

金融机构,注册资本2亿元。自成立以来,温岭联合村镇银行始终坚持“立足温岭,为三农和小微企业提供金融服务”的市场定位,努力打造可持续、稳健发展的优秀村镇银行。目前,该行存贷规模81.49亿元,形成了以1家总行营业部,11家支行为依托的金融服务网络,将金融服务半径延伸至温岭的各个乡镇,为温岭地方经济发展提供了有力支持。

2021年7月27日 星期二

第10期

# 金融及时雨 普惠千万家

重庆九龙坡民泰村镇银行是由浙江民泰商业银行发起,地方财政参股的法人金融机构。自2012年7月正式开业以来,重庆九龙坡民泰村镇银行始终坚持“服务地方经济,服务小微企业,服务城乡居民”的市场定位,专注发展普惠信贷业务,致力于为重庆市九龙坡区的小微企业、个体工商户和城乡居民提供特色、高效、便捷的金融服务。

作为一家成立于直辖市主城区的村镇银行,重庆九龙坡民泰村镇银行始终不忘初心,牢记村镇银行扶持三农、助力乡村振兴的历史使命,提前布局城乡结合区域设立支行并组建专门团队,了解村民实际情况,收集村民真实需求,积极探索践行道路。

### 打通“最后一公里”

国内城乡结合区域普遍呈“众星拱月”式的分布,以边缘城区为中心辐射周边多个村居,然而与平原地区、沿海地区不同的是,山城重庆的村居分布零散、地

域面积广,村民从家中出发,需要走很长一段山路才能乘坐公交车进城。

“你们(银行)都在城里,我们进城都是去办事,哪有时间到你们那里哦。”一位村民如是说。

“山不来见我,我便去见山。”对于村民提出的问题,重庆九龙坡民泰村镇银行行长于博提出了解决方案,客人就坐在那里,只有我们上前服务,没有让客户主动过来找我们的道理。”

怎么“上前服务”?该行加大进村入户工作力度,发起“送货上门”行动,由行领导班子亲自带队助农团队挨家挨户上门宣讲农信贷政策,拉近村民与金融服务的距离。同时,该行借助“三社合作”契机,在重庆九龙坡区委、区政府的大力支持下,由区金融办组织协调,在九龙坡区多个村居的区供销社乡村综合服务社投放了助农金融服务站,不仅提供助农金融机具设备实现便民取款、余额查询、代缴水电费、话费充值和车票代购等基础功能,还设立了业务咨询、申请

受理办公区,为农户存款理财、信贷咨询受理提供便利条件,成功打通了金融服务下乡的“最后一公里”。

“种植火龙果是我的主要收入来源,但由于受季节性周期影响,缺少必要的周转资金,民泰银行助农服务站送货下乡,知道我的情况后服务上门,给我贷出了10万元,这对于我来说真是一场‘及时雨’。”金凤镇虎峰村村民范明这样说。

### 创新信贷模式助三农

在开展送货上门行动的过程中,经常遇到三个问题“我贷了款来做什么?”“怎样才能得到贷款?”“贷款怎么还?”

针对上述问题,重庆九龙坡民泰村镇银行对内统一话术,精炼形成便于村民理解的语句,帮助村民了解到贷款资金对经营生活的帮助,对外向村民宣讲国家支农支小政策和乡村振兴战略,为村民推荐适宜的担保组合和还款方式,帮助村民把资金利用效率最大化。而上述问题中,最难回答的无疑是

“怎样才能得到贷款?”。无论是从事种植养殖业还是从事制造、商贸行业,除了少部分先富起来的人们,大部分村民都只有在自家的自建房和自留地开展经营,缺抵押、少担保是普遍情况,家庭式的经营也让村民很难提供完整的经营凭证来验证自己的收入能力,“贷款难”不仅是村民的困惑,也是银行的难题。

在与区委、区财政局和区供销社联合推动“三社融合”工作的过程中,该行找到了解决问题的第一个契机,通过与重庆市农村土地交易所的对接,成功办理了首笔农村土地流转经营权抵押贷款,在金融助力乡村振兴的道路上迈出了坚实的一步。

很快,第二个契机也悄然而至。通过前期的进村入户和逐户摸排,随着对各家合作社的了解深入,该行尝试启动了“三社融合”贷款,其中三社即农村专业合作社+供销社+信用社(村镇银行)。“三社融合”贷款利用生产管理、市场渠道管理支撑起了农户尽职调查中的取证

难、管理难等问题,为信用贷款资金流入农村市场提供了论证基础。

重庆橘园果蔬种植股份合作社与中科院柑橘研究所达成了引进该所最新培育的柑橘品种的协议,急需资金,却苦无担保手段,贷款四处碰壁。机缘巧合下,该合作社负责人胡合遇到了重庆九龙坡民泰村镇银行在村里宣传“送货下乡”和“三社融合”政策的助农队伍。胡合尝试性的向该行宣传人员提出了贷款申请,没想到该行客户经理在实地上门调查后,两个工作日后就通知他获批了15万元资金支持。

“我其实只是抱着试一试的心态,当时反而还觉得他们问得太细,有点不高兴,谁知道真的贷下来了。”提到当初贷款的经历,胡合依然感觉不可思议,不仅如此,根据“三社融合”政策,该合作社还将获得贴息资金扶持。“去年育的5万株苗子今年9月就可以卖给42户社员移栽了,再加上新嫁接的苗子,预计今年有80万元的收入。”大棚里,胡合看着刚刚

嫁接好的10万株最新品种的柑橘苗木觉得很开心。

有了尽职调查和担保方式的解决方案,该行并没有因此满足,而是继续研究探索信贷下乡的可行性,最终面向涉农企业、涉农商户及农户推出了“农惠通信用贷款”,无抵押、免担保,首笔贷款3天放款,一切从村民实际生产经营情况出发,至此,“店小二”有了能让客户满意的“硬菜”。

截至6月,重庆九龙坡民泰村镇银行累计发放涉农贷款8865户,金额13.5亿元,其中涉农小微企业及个体工商户贷款8123户,金额10.37亿元,为村民义务上门开户1.4万余户,并为所有在该行开户的农户免费办理了网银和手机银行,逐渐摸索出了一条符合重庆市九龙坡区地方特色的城区银行助力乡村振兴发展之路。重庆九龙坡民泰村镇银行将坚定支农支小战略,把普惠金融工作做到实处,为金融助力乡村振兴工作添砖加瓦。 陈达奇



### 高管访谈

## 走品牌之路做市民的“好邻里”

——访温岭联合村镇银行董事长钱慧强



温岭联合村镇银行董事长钱慧强

为助力“新温岭人”创业,创新推出“新邻·积分贷”,急农户所急,积极打造“邻里·任禾福”项目;为拓宽农民融资渠道,推出农村土地承包经营权抵押贷款;农业种植、经营项目受限于生长周期长、效益低,急需金融资金支持,“乡村振兴·兴农乐”应运而生……近年来,浙江温岭联合村镇银行一直与乡村振兴同频共振,在创新金融产品、做实金融服务上持续发力,俨然成了行业里金融赋能乡村振兴的佼佼者。

### 扎根县域助力乡村振兴

“我行一直把普惠金融重点放在乡村,致力于通过我们的金融服务,让整个农村‘活’起来,产业发展,村庄兴旺。”温岭联合村镇银行董事长钱慧强说。党的十九大报告提出的实施乡村振兴战略,让历来深耕农村市场的温岭联合村镇银行“如鱼得水”。为了实现大力支持发展农村生产力,发展现代农业,拓宽农民增收渠道的目标,该行不断创新产品和服务模式,形成了富有自身品牌特色的产品库。

2020年7月,该行将“任禾福”项目引入温岭,在全市范围内推广。“我们通过杭州安邦农业生物科技合作,由银行出资免费为温岭的种植户提供‘任禾福’有机肥,助力绿色经济可持续发展,促进农业增产、农民增收。”温岭联合村镇银行相关工作人员说。推广前期,该行以滨海支行作为“任禾福”试点支行,为当地葡萄种植户提供首批“任禾福”有机肥,并邀约农业专家不定期前来指导。截至目前,参与测试的农户已有123户,测试品种包含葡萄、甘蔗、红美人、草莓等,测试面积300余亩。

### 助力“新温岭人”创业创新

目前温岭外来人口在册61.46万人,占温岭市户籍总人口的近50%,但受银行

机构贷款政策、法律风险等因素影响,这些外来创业者在创业过程中普遍存在“融资难、融资贵”“担保难、担保累”等问题。为此,今年,温岭联合村镇银行组建了专门面对“新温岭人”的小微贷营销团队,推出产品“新邻·积分贷”。6月17日,该行与温岭市流动人口服务中心签订党建共建合作协议,启动“党建联创”活动。

“新邻·积分贷”贷款额度最高可达100万元,是以温岭市流动人口积分作为准入条件之一,发放的小额个人贷款产品。温岭市流动人口积分20分(含)以上即可办理。该产品创新式接入了流动人口服务中心积分系统,将流动人口积分与贷款利率挂钩,积分越高利率越低。截至目前,该行已向90位“新温岭人”发放授信1167万元,其中授信71户,贷款余额997万元。

“我们希望通过与流动人口服务中心的系统互通,把党建工作与业务发展有机融合起来,真正为‘新温岭人’带来全方位帮扶,多措并举为创业创新注入新活力。”温岭联合村镇银行董事长钱慧强说。

不单单是“新邻·积分贷”,该行还创新推出了“邻里”系列产品,例如针对移动商户的“邻里·移商贷”,针对3名及以上新贷款户团来贷款的“邻里·拼团贷”,针对户籍地为温岭市区域以外,但经营地(工作地)或常住地在温岭市的个人客户的“邻里·新邻贷”等,让该行的支农支小服务更加系统化、规范化、精细化。

### 拓宽服务渠道 打通“神经末梢”

除了不断创新产品,为了更好地下沉到一线,全面打通农村金融服务“最后一公里”,温岭联合村镇银行还深入推进网格化、村居化营销战略,深入走访乡镇、村社、企业、农户,打造“联合温岭”品牌,努力构建温情邻里关系,彻底打通农村金融服务的“神经末梢”。

“依托各个网格,我们打通信息沟壑,建立电子档案,勾勒客户画像,摸索村企的金融需求,主动上门送货,第一时间为他们解决融资问题。”温岭联合村镇银行钱慧强介绍说。

为了及时满足网格内多元化的金融需求,该行逐步强化各经营单位的营销意识和催生特色营销方案,例如拓客会、菜场营销、产业联盟等,还搭建了“党建+金融”平台,以党员群体为切入点,逐步渗透到乡镇的村居当中,进而进入到村居的产业圈里,进一步扩大小微金融服务圈。自2019年开始,该行与温岭辖区内各镇(街道)、村居(社区)、楼宇开展党建共建,推出红色信贷产品,并成立含村居(社区)内关键人的农户信息评议小组,进行“背靠背”评议,建立农户授信白名单,高效、精准、稳健地进行批量化授信服务。截至2021年6月末,该行已与1个楼宇、1个中心、两个街道、182个村居(社区)建立了党建共建联盟关系,“整村授信”评议已落地164个村居;针对重点开发村居“整村授信”3万余户,授信金额超33亿元。

### 创新产品 贴合市场需求

温岭联合村镇银行针对“党建+金融”平台,创新推出红色信贷产品——党员“标杆贷”与“红星卡”,希望以党员群体作为引领带动村民创业致富。去年,中国银保监会台州监管分局党委联合台州市委“两新”工委举办台州市银行业保险业“金融党建+民营经济”表彰大会,温岭联合村镇银行的“创新红色信贷产品,助力民营经济高质量发展”项目凭借有特色、有成效的精准服务被评为“优秀书记领办项目”。

除此之外,该行与台州市小微企业信用保证基金运行中心、中国人民财产保险公司等对接合作业务,充分发挥其利率优惠、免找担保、办理便捷的优势,使小微企业轻装上阵;推出“拥军贷”“军属贷”“军人贷”系列产品,帮助解决军人军属就业融资问题;推出“扶农乐”“农房贷”“果蔬贷”“渔融资”等系列产品,扶持区域特色经济发展;推出“零门槛、零期限、零费用”的“续贷宝”,为优质企业降低周转成本,缓解周转难题……

“贷款金额可以更小,客户从事行业可以更广泛,走进基层的脚步可以更深入。作为村镇银行,我们的职责就是努力贴近小微企业和三农,当好金融‘店小二’。”温岭联合村镇银行董事长钱慧强说,“未来我们也将一直不断调整结构,把金融服务触角下沉得更深,用更优、更快、更好的服务做金融服务的排头兵,做温岭市民的好邻里,努力将温岭联合村镇银行打造成为可持续稳健发展的优秀村镇银行。”

### 德清湖商村镇银行

## 发放宅基地使用权抵押贷款

近日,浙江德清湖商村镇银行为莫干山镇后坞村的创业青年邵文娜发放了20万元贷款,该笔贷款是全国首批农村宅基地使用权抵押贷款,实现了农村宅基地使用权抵押贷款在德清县的落地开花。

在当前乡村振兴战略深入推进及浙江高质量发展建设共同富裕示范区的大背景下,德清县作为全国农村宅基地制度改革的试点县,县政府发布了《鼓励银行业金融机构开展农村宅基地使用权(含农房财产权)抵押贷款的指导意见》,在宅基地领导小组办公室、县农业农村局、县自然资源和规划局及莫干山镇人民政府的共同推动下,经过多方多次的研究讨论,德清湖商村镇银行成功推出了基于宅基地使

用权抵押贷款——“宅小贷”。由最初“农户宅基地资格权抵押”的思想雏形发展到现今成熟的“宅小贷”金融产品,最终确定了“宅基地使用权+房屋所有权”“宅基地使用权+房屋使用权”“单独宅基地使用权”三种抵押贷款方式。德清湖商村镇银行作为试点行成功发放了全国首批农村宅基地使用权抵押贷款,为邵文娜送去了20万元的建房资金,并给予了利率优惠,解决了农户“融资难、融资贵”的难题。

莫干山镇得益于独特的地理和自然条件,当地旅游业发展较好,早在2017年德清湖商村镇银行在莫干山镇设立营业网点时,就针对当地特色,推出了“民宿贷”信贷产品,截至今年6月末,该行共发放150笔、金额4021万

元。近年来,莫干山镇有800多户农村住宅作为民宿用来招待游客,为当地的旅游行业创造了较高的经济效益。通过在全国首批农村宅基地使用权抵押贷款,可以鼓励更多的村民返乡创业,开展“农家乐”、土特产、民宿等商业活动,通过该抵押方式为农民创业提供起步资金支持,更好地助力莫干山旅游行业的发展。

只要是在德清县域范围内经依法确权登记的宅基地使用权(农房财产权),已经取得不动产登记部门颁发的不动产权证书的农户,通过资格审查,就可以申请到相应的融资金额用于生产经营、农居房建设及装修,可由农户自行选择还款方式、贷款期限等。 薛晓丽

### 铜川印台恒通村镇银行

## 打通金融服务“最后一公里”

“铜川印台恒通村镇银行的金融流动太方便了,在家门口就可以办银行卡,不收任何手续费,而且可以绑定微信,还为我们讲解防电信诈骗知识,真好!”日前,陕西省铜川市红土镇的刘大爷对笔者说道。

铜川印台恒通村镇银行作为印台区的独立的法人机构,自2016年11月11日开业以来,一直坚持“立足地方,服务三农,支持中小”的宗旨,主动扎根当地市场,突出机制创新金融产品。截至2020年末,该行各项贷款余额突破两亿元,其中农户贷款余额占

贷款总额的84.17%。近年来,在铜川银保监分局的指导下,该行积极探索普惠金融新模式。由于印台区地广人稀,群众分布较为分散,该行通过开设金融服务便利店、金融流动银行服务车,深入当地群众,打造基层金融服务“最后一公里”。

该行打造的红土镇金融服务便利店,位于印台区红土镇政府对面(原红土镇文化站),周边辐射阿庄镇、广阳镇等,人口密集度高,红土镇现有金融机构种类较少,金融需求旺盛,设立红土镇金融便利店可不断满

足该区域内各层级客户的金融需求,同时可以做到以点铺面,及时收集该区域金融需求,优化提高该行的金融服务能力;打造的金融流动银行服务车则可以利用固定时间走入村镇,集中办理相关业务,同时对接农户贷款需求,送金融知识下乡,有效缓解偏远农村缺少金融服务的局面。

下一步,该行将继续开展金融创新,不断延伸普惠金融服务,将金融服务和知识送进更多有需要的群众当中,进一步为当地的金融发展做出贡献。 李璐阳

### 邯郸肥乡恒升村镇银行

## 坚守定位助推地方经济高质量发展

由浙江温州瓯海农商银行主发起,经银保监会批准成立的邯郸肥乡恒升村镇银行于2018年6月份开业至今已3年,是进入河北省邯郸市肥乡区第一家、也是唯一一家村镇银行。截至2021年6月30日,该行各项存款余额1.35亿元,各项贷款余额1.38亿元,存款总户数5326户,贷款总户数1460户。

该行从成立伊始,明确支农支小市场定位不动摇,三年来累计发放贷款2.99亿元,贷款户数2032户,户均贷款14.7万元,贷款额度最低的只有5000元。按监管部门统计口径发放涉农及个体工商户贷款2.83亿元,占发放贷款总额的比率为94.6%,贷款投放覆盖了肥乡区全部9个乡镇,246个行政村,覆盖率达92.8%,所有发放的贷款全部投放于肥乡当地,践行了立足县域、服务三农、服务小微企业的宗旨。

为提升服务质量,该行结合当地居民的实际需求,开发优质特色金融产品,推出“信用家庭贷”“新居民主贷”“经济适用房抵押贷款”“大车司机卡贷”等信贷产品,充分发挥该行机制灵活的优势,切实解决客户“融资难、担保难”等问题,践行普惠金融承诺;简化审批流程和贷款手续,信用贷款1天内办结,保证贷款3天内办结,所有贷款随借随还,循环使用,提升客户满意度;开展精准合作,与肥乡康源蔬菜种植专业合作社、太平洋保险肥乡分公司创建综合服务平台新型合作模式,累计为农户发放72笔、金额346万元,得到省农业厅、市农业局和肥乡区领导充分肯定。同时,该行积极履行社会责任,与上级监管部门组织的保护消费者权益、非法集资、防诈骗、反洗钱等一系列公益宣传活动,在营业网点滚动播放宣

传标语和公益广告,深入农村、学校、社区现场面对面宣传金融知识,利用微信和抖音公众号定期推送宣传文章,不断提升消费者风险防范意识和自我保护能力。同时,该行定期召开“银企”对接会,安排专职人员担任金融顾问定点帮扶企业。

为践行普惠金融,该行深耕农村市场,将信贷产品一个村一个村推进,一户一户宣传,与农户“面对面”的现场沟通,实现“零距离”对接,按照区域、规模以及产业特色完成农户建档和“整村授信”。目前,该行已为3个“信用村”,167户村民,授信811万元,将贷款投放到种植蔬菜、果树、购买农资、修建蔬菜大棚和养殖户等急需资金的农民手中。下一步,该行计划利用两年至三年时间完成60个“信用村”建设,不断拓展基础客户群体,助力肥乡当地经济发展。 周慎