

# 中国村镇银行

## China Rural Bank



邮箱:zhgcyzh@126.com  
电话:010-84395150

### 致力于打造一流服务的平陆县河东村镇银行



平陆县河东村镇银行于2017年7月7日经中国银行业监督管理委员会山西监管局“晋银监复[2017]37号”文件批复成立,2017年11月9日正式开业,注册资本3000万元,是由运城农村商业银行发起的具有独立法人资格的股份制商业银行。

行。开业以来,平陆县河东村镇银行积极履行对客户、股东、员工和社会的责任,为社会发展贡献力量;恪守初心,步履坚定,坚持“立足地方、服务三农、服务小微”的市场定位,充分发挥法人银行灵活性优势,致力打造管理规范、服务一流、功能齐全、信誉卓著的品牌村镇银行,为“助推新农村建设、创建美丽乡村”做出积极贡献。

2021年9月28日 星期二

第19期

### 金融服务 全面推进乡村振兴的“百县百行采访行”·中银富登村镇银行篇

**编者按:**作为国民经济的血脉,金融机构在助力乡村振兴、支持小微企业上具有不可替代的作用。而村镇银行的服务对象是当地的农户和中小微企业,是探索实现乡村振兴战略、支持美丽乡村建设的新途径。自成立以来,中银富登村镇银行始终坚守“扎根县域、支农支小”的战略定位,只做存、贷、汇等基本业务,在立足县域的同时,坚持将当地资金投放当地。同时,面对小微企业和三农客户普遍缺乏合格抵押物,且信用信息相对缺失的现状,中银富登村镇银行创新推出多种小微及涉农系列产品,还为客户提供了灵活的还款方式、简便的年审流程和差异化的定价,不断提升金融服务的可获得性、覆盖率和便利性,以金融“活水”精准滴灌三农,助力全面推进乡村振兴。

## 金融服务“出实招” 支农支小“见实效”

### ——邻水中银富登村镇银行存贷比达161.58%

□ 伍洪

9月中旬的四川省邻水县虽然下着大雨,但依然热气袭人。笔者随采访团一行沿着“之”字形的山路盘旋而上,一路上时有刚从山上滚落下的“新鲜石头”躺在道路边。经过大约1个小时的车程,终于顺利到达目的地——位于邻水县城北镇翠柏村的欣欣养猪场。

“在我们这‘三山两槽’的邻水县,我们已经对这样的山路司空见惯了,全县103万人,几乎所有的三农客户都在很偏远的山区。”邻水中银富登村镇银行三农金融部张露露介绍。

“猪信”朱欣的弟弟朱恒冒雨指着山对面的养猪场给采访团一行介绍,哥哥有事外出,目前由他帮着料理哥哥的这个养猪场。朱恒说道,他哥哥有3个养猪场,年出栏生猪万余头,猪粪都提供给该村村民张中菊,张中菊将猪粪干湿分离之后添加发酵剂及聚木面搅拌,充分发酵后生产出有机肥,将其作为食用菌的肥料生产出“食用菌包”,这又为邻近的清河村菌

菇种植户向宽超提供了原材料,从而形成了一个环环相扣的产业链。该条产业链的形成,带动了附近多户村民就业和增收。

据悉,城北镇翠柏村党支部书记朱欣2013年高中毕业后便开始养猪,邻水中银富登村镇银行自2016年累计授信了50万元支持其发展养猪。

在邻水县,同样得到邻水中银富登村镇银行信贷支持的还有葡萄种植户秦其发。秦其发系邻水县观音桥镇村民,2012年开始从事小规模葡萄种植,2015年开始扩大规模,办起了邻水县其发家庭农场,主要从事葡萄种植。他承包了几十亩土地,在付了租金和修整土地款后,用于购买葡萄苗及化肥的资金却没了着落。由于前期投入过大,导致资金短缺,加之没有足值的抵押物,当地其他金融机构均不能为其提供融资,而葡萄又属于季节性水果,对时间依赖性较高,如果在有限的时间里没有钱购买葡萄园的“口粮”,秦其发将面临巨额亏损。邻水中银富登村镇银行得知这一情况后,派

人第一时间前往其经营场地,了解实际经营状况,以最快的时间为其办理了90万元的“中银富登农贷”,帮助“其发葡萄”从2015年的小规模单品种植,变成如今年产值可达800余万元的葡萄种植基地,提供了资金保障,“其发葡萄”如今早已成为邻水县重点龙头企业,有效带动了周边几十户村民就业,助力当地村民实现了增收致富。葡萄为原料产出的葡萄酒更是增加了产品的附加值,葡萄酒产生的有机化肥又成为当地农作物的主要肥料,形成了一套完整的产业链,成为邻水县立体农业的标杆。

有着丰富金融行业工作经验的邻水中银富登村镇银行行长邹贤波向记者介绍,该行开业6年多来,一直“立足县域、支农支小、服务三农”的普惠金融服务宗旨,各项业务持续良性发展。截至2021年9月上旬,该行累计发放贷款超1万户,1.2万余笔贷款,贷款金额近19亿元,客户经理平均每人管理300多户,最多的管理了600多户;各项贷款余额超6亿元,存贷比161.58%,不良率

0.94%,现有贷款余额客户数超6000户,日均贷款余额10.29万元,其中,普惠型小微贷款余额近4亿元,无有效抵押品(农村产权抵押)的经营性贷款达3630户,金额合计约6亿元。

邻水中银富登村镇银行副行长查绍林介绍,存贷比161.58%,这都得益于该行强化渠道建设,创新产品和服务。如对30万元及以下的个人无有效抵押贷款,该行通过中银富登移动业务平台,实行客户经理上门“一站式”服务,从开卡到贷款发放,全流程仅需两小时即可完成办理;对5万元及以下的小额信用贷款,通过线上办理仅需10分钟即可审批发放到账。他们以整村推进为抓手,强化乡村振兴工作有效推进。如该行经常深入当地各村委会、乡镇、工业园区进行走访宣传,适时召开业务推介会,每年要举行近百场不同形式的推介会,宣传金融产品和服务,对全县所有的行政村实行了网格化金融服务,每个村(居)委会均指定1名客户经理定点对接服务,并在重点村委会制作安装了“乡村振兴金融服务信息公示

牌”,对该行的金融产品、客户经理姓名、联系电话及监督电话进行公示,方便广大农户能及时、方便的与客户经理取得联系和沟通。推出的移动快速小额经营性信用贷款——“中富翼贷”,自2020年8月末上线10个月以来,就上门为3200名农户及个体户发放了1.4亿元,户均4.5万元。

“我们的信贷客户遍布全县每个乡镇。”一路上,邻水中银富登村镇银行综合管理部总经理卢伟满怀喜悦地介绍,“近年来,通过60幅户外墙体广告,4个大型户外广告牌、县城公交车内吊旗、乡镇农村客运汽车座套、车身广告和全县出租车顶灯广告宣传,从县城到乡镇,从乡镇到农村,广大老百姓对我们银行从不知晓、不了解,到逐渐熟悉、了解,提高了广大公众的认知度、信任度,现在在我们做业务很轻松,每天都在忙碌中愉快地度过。”

“虽然每天都非常忙碌,但是每当锲而不舍攻下了一个客户,或为一个四处碰壁的农户送去了‘及时雨’,得到了客户的认可,就觉得自己的辛苦是非常值

得的。”邻水中银富登村镇银行零售金融部总经理李海燕绘声绘色给采访团一行讲起她的“营销经”,仍然沉浸在客户生日时她为客户送去鲜花和蛋糕,客户被感动的那一幕幕场景与客户感激涕零自己“雪中送炭”的一桩桩往事。

在拥挤的邻水中银富登村镇银行总行办公区,笔者看到,筒子楼的过道墙壁上,张贴着该行及员工的各种奖状,其中一张被两位领导亲笔签名寄语的奖状格外引人注目,奖状的主人正是获得2018年中银富登村镇银行“卓越贡献奖”称号的李海燕。据随行的中银富登村镇银行总行办公室李宇介绍,“卓越贡献奖”是中银富登村镇银行最高级别个人奖项,用于表彰工作业绩优秀、践行“三大铁律”、综合表现突出的卓越员工,每年全辖126家村镇银行6000多名员工,获此殊荣的名额只有10人。邻水中银富登村镇银行践行普惠金融,正是因为有数位像李海燕一样的业务骨干,将金融服务送到田间地头和客户家里,为邻水县的乡村振兴贡献着金融力量。



#### 高管访谈

## 走在助力乡村振兴的大道上

### ——访平陆县河东村镇银行董事长康磊



平陆县河东村镇银行董事长康磊

自2017年11月9日开业以来,山西省平陆县河东村镇银行始终坚持“立足县域、服务三农、服务小微”的市场定位,认真贯彻落实党中央关于实施乡村振兴战略的各项要求,多措并举,不断支持地方经济社会发展。脱贫是乡村振兴的前提,乡村振兴是脱贫的巩固。对于金融机构而言,如何以“金融服务之水,活乡村振兴之泉”,一直是平陆县河东村镇银行努力的方向。

今年是中国共产党成立100周年,是“十四五”规划的开局之年,也是全面建成小康社会、开启全面建设社会主义现代化国家新征程的关键之年。平陆县河东村镇银行始终坚持助力乡村振兴的工作思路,充分把握着改革与发展的机遇,坚定不移助力乡村振兴发展,不断创新金融产品,不断丰富服务手段,将金融服务触角不断向广、向深扎根,实现经营业务和客户口碑“双提升”。

#### 以点带面 破脱贫攻坚之题

“产业兴则群众富,把群众的心声记在心中,为群众的产业发展献计献策,乡村振兴的过程中必须得保证扶贫工作落实到位。我们的员工要带着真心深入田间地头,带着真情融入人民群众,为广大群众提供高效便捷的金融服务。”平陆县河东村镇银行董事长康磊经常向该行的干部职工强调服务群众的意识的重要性。

曾经的平陆县曹川镇因交通不便、信息闭塞,导致这个仅有2.14万人的小镇,就有6744人仍生活在贫困中,贫困

率高达32%。为践行普惠金融,助力打赢脱贫攻坚战,支持乡村振兴战略,平陆县河东村镇银行始终以“金融知识送下乡”为重要抓手,为当地的村民讲解金融知识,宣传金融扶贫政策,大力扶持当地种植产业。在对有贷款意愿的贫困户进行摸底调查期间,该行了解到曹川镇曹川村川岭组村民关常青有贷款需求,经过实地考察走访,得知该客户以经营种植中药材为主,承包了在曹川镇下洞村的土地,下洞村被青山环绕,原始森林的生态条件为种植药材提供了得天独厚的优势。关常青将承包的山地用于种植“八月炸”和白芨,这两种中药材药用价值极高。“八月炸”的鲜果可以直接食用,也可以烘干泡水饮用,烘干后售价可达110元/斤,关常青种植“八月炸”9亩,5年实现亩产5000斤,年均收入可达58.4万元;白芨种植3亩,种植周期1年,亩产4000斤,年收益可达30万元。两种药材关常青共种植12亩,后因其想扩大规模用于种植白芨,但苦于手中流动资金不足,一直未能实现。该行通过现场调查,综合种植规模、市场前景较好等情况,立即安排专人收齐材料进行审批,在最短时间为关常青发放了信贷贷款。通过贷款,关常青的白芨种植面积增加到11.8亩,预计年收入可达89万元,随着经营规模的扩大,关常青还带动了8户贫困户参与种植,并顺利实现脱贫。乡村振兴需要立足自然条件,宜种则种、宜养则养、宜林则林,在特有的生态环境中,该行积极拓

展农村业务,鼓励农民创业致富,通过开发符合三农发展的特色信贷产品,解决了农民“贷款难、担保难”的问题,不但培育了大批优质客户群体,也促进了地方经济的繁荣与发展。截至目前,该行已累计发放涉农贷款3.1亿元。

#### 因地制宜 探创新发展之路

“我们平陆县河东村镇银行一定要充分发挥地方性金融机构的作用,积极践行金融扶贫责任,要加大信贷支持力度,加强金融政策倾斜,深入产业集聚区,逐户走访,对接农户金融需求,为巩固脱贫成果提供金融智慧和力量。”平陆县河东村镇银行董事长康磊在工作部署会上强调。在平陆县,水果产业已经成为当地的支柱产业和农民的主要收入来源,从事果树种植的农户占全县总农户的70%以上,发展以水果产业为主的绿色产业,促使当地的乡村振兴之路越走越宽。

平陆县常乐镇地处平陆西部,北依中条山与盐湖区解州镇交界,南临黄河与河南三门峡峡隔河相望,属于温带大陆性季风气候,年平均日照2226小时,年降水量达700毫米,无霜期长达238天,优越的自然条件,使得这里种植的葡萄含糖量高,深受广大消费者欢迎。但是由于信息闭塞,葡萄品种单一,生产成本较大等原因导致“丰产不丰收”。常乐镇车村的农户们便克服重重困难,自发引进葡萄品种“克伦生”,建成“克伦生”葡萄种植基地,发展葡萄种植产业。为全力支持村民发展葡萄种植产业,带动村民增收致富,平陆县河东村镇银行加大信贷投放力度,客户经理主动上门对接种植户,开通信贷“绿色通道”,借助人民银行支农再贷款政策发放低息贷款,落实惠农助农措施。截至目前,该行已为13户葡萄种植户,累计发放贷款80万元。

#### 情真意切 解群众燃眉之急

赵太生是平陆县邵官乡阳朝村的一名村民,家庭主要收入是依靠夫妻二人饲养肉牛来维持生计,因家中孩子身患重病,常年卧床,丧失劳动能力,让生活本就不富裕的家庭雪上加霜。2019

年伊始,赵太生夫妻二人想扩建牛棚增加养殖数量,可是在资金方面却犯了愁,在一筹莫展之际,恰巧碰上了平陆县河东村镇银行董事长康磊带领客户经理开始一年一季度的季季“开门红”下乡宣传,在了解了他们家里的实际情况后,与其对接的客户经理回去立即准备资料,及时将5万元的扶贫小额贷款资金送到了夫妻俩的手中,帮助其扩大养殖规模。与此同时,平陆县河东村镇银行的客户经理还为赵太生送去了关于肉牛养殖技术知识,让客户充分了解“牛为啥长得慢?”“啥症状说明牛生病了?”等养殖技术,在赵太生夫妇精心饲养下,肉牛长势愈发良好,全年收入达4.5万元左右。现在赵太生逢人便说:“党和国家的扶贫政策为我们的致富铺了路,平陆县河东村镇银行为我们致富架了桥,心里亮堂了,我感觉这日子也越来越有奔头了。”走进农户家,方知群众心事。脱贫巩固,振兴乡村,平陆县河东村镇银行始终在行动。

随着农村金融科技的广泛应用,新时期的金融创新更多体现在促进金融服务与农村产业的深度融合上,运用金融科技手段赋能乡村振兴金融服务,统筹推进农村金融服务数字化转型,发展农村数字普惠金融。平陆县河东村镇银行借力“互联网+”思维,积极推行“互联网+”“微信+”等业务,并安排专人负责推广及维护,突破单一网站的限制,构建了由网上银行、手机银行、微信银行组成的全天候服务体系,把优质的电子服务送到了“店门口”“家门口”;实现金融科技与农村生产要素融合、产业融合,进一步改善农村金融生态,为乡村振兴提供有效金融支持。

脱贫攻坚目标任务如期完成后,三农工作重心历史性转移到全面推进乡村振兴的新阶段。乡村振兴战略的实施,也为扎根三农的平陆县河东村镇银行实现转型升级和高质量发展提供了宝贵机遇。该行将始终坚持以服务三农的战略定位,在小额信贷等方面持续发力,聚焦乡村振兴重点领域,推进三农金融业务转型升级,为乡村振兴提供有力的金融支撑。

#### 曹昕彤

近日,四川省总工会联合人民银行成都分行、四川省地方金融监督管理局、四川证监局,在全省开展了“发挥金融合力,助推脱贫攻坚”金融精准扶贫劳动竞赛活动。在本次活动中,仪陇惠民村镇银行荣获“四川省工人先锋号”称号,成为南充市唯一获此殊荣的单位。

截至2020年末,四川金融精准扶贫贷款余额和增速均位居全国前列,贫困地区普惠金融服务实现了“三个全覆盖”“基础金融服务不出村”等工作目标,为助力全省脱贫攻坚战取得全面胜利发挥了积极作用。能够在本次活动中脱颖而出,标志着仪陇惠民村镇银行在金融精准扶贫方面作出的贡献得到了社会各界的广泛认可。

#### 陈柯浩

自金融精准扶贫工作开展以来,仪陇惠民村镇银行始终将金融扶贫工作放在首位,以支持贫困户脱贫为己任,重视金融扶贫实质性,强化金融扶贫全面性,推动金融精准扶贫成效性。

据介绍,仪陇惠民村镇银行先后探索推出了“银行+企业+贫困户”“银行+企业+农担公司”等模式,向家庭农

### 仪陇惠民村镇银行 荣获“四川省工人先锋号”

场、种植养殖大户、农民专业合作社等新型农业经营主体及贫困户进行信贷投放;在有效防范风险的前提下,通过合理降低准入门槛,简化审批流程,进一步提高客户贷款获得率;充分运用再贷款政策,降低三农、小微客户融资成本,进一步加强对三农、小微客户的支持;先后创新和修订了《惠民小额农户信用贷》《惠民扶贫小额信用贷》《惠民助农贷》等16款信贷产品,基本覆盖了全县三农、小微客群,从产品端解决三农、小微客户“融资难、融资慢、融资贵”的问题。除金融扶贫外,该行在智力扶贫、结对帮扶等领域均有所建树,进一步拓宽了帮扶覆盖面。自2013年开始,该行坚持每年开展困难家庭大学生新生资助活动,累计资助困难大学新生290余名,捐助金额116余万元;为结对帮扶的贫困户送去生活用品、学习用品及帮扶资金共计13万余元,目前所帮扶的贫困户已全部实现脱贫;通过开展下乡干农活、金融知识进村等形式多样的活动,“一户一策”做实扶贫工作,切实解决贫困户“一超、两不愁、三保障”问题。

“整村授信”工作存在的问题及建议

#### 陈财良

客户建档“整村授信”工作,近年来已成为中小银行和新型农村金融机构拓展农村市场、服务三农的重要举措。在工作实践中,笔者也与基层经营机构走访过多个村庄,一起进行了客户建档工作。对此,笔者结合实践就当前“整村授信”工作中存在的问题,提出对策建议。

不要把建档当任务,交流很重要 走访农户,客户建档一定要走一户像一户,要有深度的了解,最好不要返工。农户很淳朴,在村干部或金融指导员的带领下,门好进,脸好看,很热情,这为“整村授信”工作深度交流创造了条件。因此不要一进门就向农户要身份证、要户口本,这样做本身就不礼貌。更不要把建档表填完就走人,坐下来好

好聊几句,尽可能全面地了解农户的情况,即便这个农户既没有存款,也没有贷款需求,登了一次门,如果连通讯联络方式都没有建立的话,这样的走访是失败的。

走访农户,“要带上点什么” 光带名片是不够的,带一些村镇银行的宣传资料、产品资料,看图说话就多了一份双方交流的媒介,胜过你口若悬河。因此,建议基层经营机构要发动全员动脑筋,制作一些带有自身个性的、生动活泼的宣传资料。不管是客户建档“整村授信”,还是日常营销、贷后管理,都能做到随身携带。

走访农户,“要留下点什么” 光留下名片是不够的,农户大多没有管理名片的习惯。村镇银行带去的宣传资料,即便他很感兴趣,一般也就是当时仔细看看,不会长期保存。(转10版)