

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com
电话:010-84395150

2022年11月22日 星期二

第 55 期

安源富民村镇银行打造“安源人自己的银行”

安源富民村镇银行
ANYUAN FUMIN RURAL BANK

2012年3月,安源富民村镇银行作为温州鹿城农村商业银行主发起的第一家村镇银行也作为江西萍乡市安源区唯一的法人银行落户萍乡安源这片土地,以打造“安源人自己的银行”为目标,始终坚持“做小、做广、做精”的战略定位,以服务小微、服务三农、服务社区为己任,以发展普惠金融为抓手,加快产品及服务创新,不

断扎实推进支农支小、惠民富民工程。开业10年来,该行拥有营业网点7个,员工85人,存款规模超32亿元,各项存款余额16亿元,存款客户数超5.6万户,占安源区总人口数的14%;贷款余额15.79亿元,贷款客户数9261户,占安源区家庭户数的7.92%,户均贷款15.54万元。开业10年来,已经连续5年纳税超1000万元,累计纳税超1亿元,被评为江西省“A级纳税人”、“安源区十大纳税大户”之一,获得萍乡市“青年文明号”称号。

开远沪农商村镇银行施足信贷“底肥”

把“普惠直通车”开到农户家门口

云南省红河州开远市是一个冉冉升起的“新花都”,被誉为“世界花卉的育种天堂”。一朵花开出一个园,一朵花带动乡村振兴的故事,在开远早已不再是天方夜谭,一幅幅壮美画卷徐徐展开,开远沪农商村镇银行种植的“普惠之花”,也正在绚丽绽放。

开远市中和营镇下寨村从曾经的土坯房,到如今的自建大楼房和宽大敞亮的鲜花培育大棚,从开始的种植少量亩数,到现在的鲜花漫山遍野……这幅美丽的田园风景画,见证着乡村振兴之路的逐渐延伸。现在,下寨村鲜花种植面积已达500余亩,经济逐年增长,带动乡村新兴产业快速发展。

晋祥就是一位当地花卉产业兴起的亲历者和见证者,他的故事述说了近年来下寨村花农从脱贫到致富的点点滴滴。晋祥一家从90年代初开始从事花卉交易,一干就是20多年,一直活跃在昆明斗南花卉交易市场,通过多年的积累,他的生意干得红红火火,生活也是富裕幸福。

2015年,一个偶然的机会,他们夫妇俩来到了下寨村,被当地丰富的地理资源和自然风光所吸引。次年,晋祥夫妇便在开远成立了红河恩馨农业发展有限公司,面对着种花经验为零的广大村民,晋祥一马当先,在众人的不解和质疑

中,坚持亲自搭大棚、撒幼苗,一番悉心栽培后,试种取得了不错的效果,成活率达到80%。于是,信心满满的晋祥赶紧联系村委书记,大力推荐农户们育种栽花,并承诺对康乃馨、洋桔梗、腊梅等花卉种植进行统一技术指导 and 统一收购,让农户无后顾之忧。

经过努力,该公司先后对接多家农户,种植面积达到80余亩,初步形成产前、产中、产后一条龙的花卉经营。

晋祥介绍说:“多年花卉市场的经历,让我认定,这将是我一生的事业,花卉种植也一直是心中的梦想,我看到过花农的不易,更看到了花卉市场的光明前景,我始终相信,只要好好坚持、找对方法,花卉种植一定可以在这里形成规模并长久发展下去,也一定能够带领一方农户发家致富奔小康。”他看着自己耕耘的这片土地,眼里充满了热爱,必怀着满腔热血及责任。然而,晋祥的理念也正是沪农商村镇银行“普惠金融助力百姓美好生活”使命的真实写照。

2016年,晋祥开始规模化种植后,随着对接农户和员工数量的增多,鲜花正值成长发育期,化肥的成本逐步上升,支出突增,资金回笼缓慢,短时间内陷入了资金短缺的境地,没有充足的“底肥”,一个个花蕾

就像“干瘪”的钱包,就是不开花,他想起经常过来坐一坐的开远沪农商村镇银行客户经理。

“万万没有想到,一个电话,开远沪农商村镇银行的工作人员就第一时间上门了,我原以为农民贷款会比较麻烦,结果他们几天时间就向我发放了50万元的贷款,手续简单,利率优惠,速度快,服务好。”晋祥满怀感激地说道。

然而,开远沪农商村镇银行的这一单平常的业务,与下寨村、与花卉种植“结了缘”,随着客户经理的深入走访调查发现,下寨村不止带头人晋祥出现了资金短缺的困难,许多刚开始尝试做花卉种植的农户也遇到了同样的问题。

原本已种植洋芋5年的农户李玉华,抱着试试看的心态,打算尝试种植康乃馨,但洋芋种植需投入不少资金,康乃馨每亩又需投入约4万元,一时间资金来源成了难题。

获悉信息后,开远沪农商村镇银行小微团队立刻前往李玉华家中,详细了解他的资金缺口。“李大哥,请您放心,我们可以帮您,根据您的情况,可以采用按月付息、按计划还本的方式,这样一来日常还款压力较轻,二来还本时间也和您资金回笼时间相契合,您就安心好好干,相信会有好收获的。”李玉华听到客户经理的详细介绍后顿时有信心和希望,和家

人商量后,马上向开远沪农商村镇银行申请了8万元贷款。

如今,李玉华种植的康乃馨净利润约两万元,种植洋芋净利润约14万元左右,这笔收入让他顺利添购了一辆崭新的皮卡车,他对回访的客户经理说:“万事开头难,幸好遇到了开远沪农商村镇银行,让我顺利栽种了康乃馨,我还打算流转一部分土地扩大种植规模,明年贷款要到期了,到时候继续在你们银行申办贷款。”

截至9月末,开远沪农商村镇银行向晋祥带动的以花卉种植为主的6户农户投放贷款168万元,累计向下寨村32户农户投放贷款1092万元。随着对花卉种植行业的深入了解,开远沪农商村镇银行总结的经验是:以更快、更便捷、更便利的服务,助农、惠农、惠民,充足的普惠金融“底肥”,滋养着一朵朵鲜花绚丽绽放。

下一步,开远沪农商村镇银行将继续深耕县域、服务三农,充分发挥金融服务优势,让老百姓实实在在体会到普惠金融就在身边,让百姓敢贷、愿贷、能贷,帮助百姓能得起、能致富。开远沪农商村镇银行还坚持走进社区百姓家,走进田间地头,坚决践行普惠金融使命,以实际行动助力乡村振兴,把“普惠直通车”开到广大农户的家门口。
孙培阳

“三门青蟹”托起富民鲜甜产业



□ 本报记者 伍洪 通讯员 林盼盼

凌晨五点,天空刚泛起鱼肚白,浙江台州市三门县蛇蟠乡的青蟹养殖户里,王海峰早已忙碌起来,站在竹筏上手拿着刚捕捞上来的蟹,透过网眼还能看到里面“张牙舞爪”的青蟹。

前不久,记者来到三门县蛇蟠乡王海峰的养殖户,他正忙着打捞青蟹,“看,大不大,今年产量还是比较好的,价格也比往年要高一点。”王海峰看着青蟹,笑着说道。

从竹筏上下来后,记者跟着王海峰来到了其他养殖户塘里。原来,他除了销售自家养的青蟹外,还收购十里八乡的青蟹进行网上统一销售。

“现在,三门青蟹的知名度越来越高,我们既有一手货源,又不愁客源,在家就能赚钱。”蛇蟠乡的养殖户王海峰边打包边笑着说。

一只只“张牙舞爪”的青蟹从蟹笼里捞出,“爬”上中国各地民众的餐桌。目前,三门青蟹已成为三门县推进乡村振兴战略、引领群众共同富裕的共富品牌。据了解,青蟹养殖成本较高,一口20亩的塘一天需要投喂300多元的鱼虾饲料,加上人工等的投入,每个月都要支出一大笔。

疫情发生以来,青蟹销量下滑,不少养殖户收入骤降,王海峰也是其中之一,在他为筹集资金一筹莫展的时候,浙江三门银座村镇银行的支农惠农产品——“村聚易贷·兴农卡”帮上了忙,为养殖户吃下了“定心丸”。王海峰是受益户之一,因为三门银座村镇银行给王海峰兴农卡的授信额度提到了30万元,并给予了利率优惠,帮助他渡过了难关。

“那时,多亏了三门银座村镇银行的支持,现在不管是养,还是收,都有了底气。”王海峰笑着对记者说道。近年来,

三门县开设三门青蟹天猫、京东、抖音等平台官方店,通过聚划算“淘宝吃货”、天猫“正宗原产地”两大营销IP,有效提高了三门青蟹品牌的影响力和美誉度,并拓宽了线上线下销售渠道。

记者了解到,王海峰今年还扩大了养殖范围,不仅养殖青蟹,还养殖一种类似“血蛤”的新品种,养殖技术在不断提高,价格也比一年比一年好,收入自然而然也提高了,如今,他已经在县城买了房。

在蛇蟠乡还有无数位“王海峰”,他们都得到了三门银座村镇银行“村聚易贷·兴农卡”的帮助,实现了产值增收。据记者了解,他们不仅养殖青蟹,还养殖小白虾、缢蛏、牡蛎、跳跳鱼……

“我们‘兴农卡’推出已经10年了,客户在家门口就能完成办理,真正实现一站式上门服务,这样村民就不用再来回跑银行了。”三门银座村镇银行客户经理金赞介绍着,“一次授信、随借随还、6年有效、循环使用是‘兴农卡’受欢迎的‘秘密武器’。”

截至8月末,三门银座村镇银行涉农贷款余额48.08亿元,占各项贷款余额的92.39%,惠及农户24280户;普惠小微企业贷款余额21.11亿元,惠及小微户数4016户。三门银座村镇银行董事长兼行长张云明介绍。

采访还得知,浙江三门银座村镇银行扎根三门已经12年了,该行不断创新,为农户量体裁衣送服务,在每个月村居派驻金融联络员,客户经理每月携带客户服务移动工作站(PAD),将营业网点搬进村部、文化礼堂、田间地头,送货上门,开展走心服务。在台州银保监分局的指导下,浙江三门银座村镇银行将继续以服务乡村振兴战略为统领,打造一批乡村振兴特色支行,切实提高涉农金融服务的精准度、效率与覆盖面。

疫情影响下 村镇银行如何保持可持续发展

□ 孙娅玲

坚守市场定位 牢记初心创新绩

今年以来,受经济下行、疫情散发等不利因素叠加影响,农村中小金融机构生存压力明显增加,如何把握好疫情防控与经济发展的平衡,稳步实现既定目标,保持村镇银行的可持续发展,贵州思南长征村镇银行结合自身发展经验,总结了以下几点建议。

以党建为引领 凝聚合力促发展

坚持和加强党对银行工作的全面领导,深入贯彻落实新时代党的建设总要求,以高质量党建引领高质量发展,进一步增强“四个意识”,坚定“四个自信”,衷心拥护“两个确立”,忠诚践行“两个维护”,必须坚持以人民为中心的发展思想,把握新发展阶段,贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,加快构建国内大循环为主体,拉动消费市场,推动高质量发展。

主动服务和融入新发展格局,持续深耕普惠金融,助推乡村振兴,坚持以支部党建促进工作创新,围绕“以党建引领业务发展,以发展业绩检验党建工作成效”的理念,思南长征村镇银行党支部以“我为群众办实事”实践活动为抓手,依托下派的乡村振兴指导员、挂职金融副主任、支部结对帮扶,提升服务效能;行领导带头开展企业走访活动,了解金融需求,提供信贷资金支持,凝聚强大合力,以便捷、精准、高效的金融服务助力乡村振兴、推动美丽乡村建设,为深耕农村市场,实现高质量发展提供政治保证和组织保障。

村镇银行的生产是撬动农村金融改革的重要成果,作为农村金融市场发展的产物,经过十多年的培育发展,在丰富金融机构体系、助力金融服务三农和小微企业等方面发挥了不可替代的积极作用,激活了农村金融市场。要实现村镇银行可持续发展,必然要专注主业,坚守市场定位,回归“支农支小”本源,深耕农村社区市场。

精准定位,坚持“做小、做散、做精”经营理念,充分践行服务本地的“草根”银行和社区银行这一市场定位,牢固树立“立足县域、立足支农支小、立足基础金融服务、立足普惠金融”的基本原则;同时,充分发挥自身微小灵活的机构特点,依托“人民银行再贷款”“普惠贷”“辅助建账”“公安卡”“交管业务”等普惠金融业务布局,场景金融急剧提升增加获客量,更加精准服务于有强烈致富愿望却因信贷约束而未完全被正规金融机构覆盖的农民和小微企业,坚定挖掘县乡村落资金潜力,拓展延伸各项基础金融业务,整合各项零碎的资源,实现与客户的互利共赢。

塑造品牌形象 企业文化有提升

村镇银行作为新兴的农村金融市场补位者,其成立之初社会认可度不高,吸收存款能力较弱,同时还面临巨大的行业竞争压力,村镇银行想要获得自己的一席之地还是存在一定难度。如何破除这种局面?势必需要提升公众信任度、扩大品牌影响力。(下转B2版)

高管访谈

十年精耕守初心 富民惠民谱新章

——访安源富民村镇银行行长兰岚



□ 本报记者 伍洪

十年前,江西安源富民村镇银行伴随着金融改革的春风,来到江西安源这片“红色”热土。2012年到2022年,安源富民村镇银行始终坚守发展普惠金融的初心,始终坚持“做小、做广、做精”的战略定位,始终坚定“富民惠民”发展理念,致力于服务三农、服务小微、服务实体,从无到有、从小到大,发展至今已经成为当地家喻户晓的地方性法人银行。

坚持党建引领夯实基础

“坚持党的领导是做好一切金融工作的根本保证。一直以来,安源富民村镇银行毫不动摇地以党建工作为‘主心骨’,坚定不移地用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导工作、推动实践,强化党建统揽下的履职担当,推动党建引领与业务发展相互促进;不断压实党建工作责任,强化基层党组织建设,充分发挥党建引领作用,提高员工创造力、凝聚力和战斗力。”萍乡安源富民村镇银行行长兰岚介绍道:“近三年,我行先后组织8名党员骨干到乡镇街挂职锻炼,发展了6名新党员,连续获得先进党支部的称号。”

深耕普惠金融初心不改

十年来,安源富民村镇银行始终坚守“做小、做广、做精”的战略定位,树立“贷款户数占当地人口户数20%、存款户数占当地人口户数30%”的长期战略目标,为地方经济发展注入了富民活力。

“我行以服务小微、服务三农、服

务社区为己任,以发展普惠金融为重要抓手,深耕细作小贷市场。目前,拥有贷款客户9265户,户均贷款15.54万元,30万元以下贷款余额11亿元,占贷款总额的73%。”萍乡安源富民村镇银行行长兰岚说道。

据介绍,该行在城区开展以市场、社区、商会、管委会、仓库为单位的广义“整村建档、连片授信”工作,按照网格化管理,划分责任区域,让富民小分队活跃在城区各大市场、各大商群。除线上“社保贷”“公积金贷”产品之外,该行依托人民银行普惠信用信息联网核查等平台,利用发起行的科技优势,大力推广普惠全流程“线上+线下”相融合的放贷模式,大大提高了办贷效率,缩短客户获贷时长,做到当天申请当天放款的高效,助推普惠金融增户扩面。今年以来,该行累计扫码授信24820户,较年初增加6618户。该行还先后推出“富商贷”“富农贷”“养老贷”“水果贷”“装修贷”“烟草贷”“光伏贷”“货车贷”等信贷产品,为不同群体定制产品,不断提升服务,支持产业发展。

助力乡村振兴矢志不渝

党的十九大以来,安源富民村镇银行充分发挥自身优势,主动融入乡村振兴大局,积极主动作为,助力建设美丽乡村,实现共同富裕,为安源区265家农民专业合作社提供信贷资金5340万元,发放涉农贷款5.99亿元;完成36个村的“整村建档、连片授信”走访工作,建档25874户,授信17988户,建档授信率达69.52%,信用户数9160户,信用率达到35.40%。

积极纾困解难措施到位

2020年以来,面对新冠疫情的严峻形势,安源富民村镇银行认真落实安源区委、区政府工作部署,争当“抗

疫”先锋,加大对小微企业、个体工商户、街边小商贩的支持,简化流程、快速放款,支持重点民生、医用物资企业应对疫情防控的资金需求。该行通过下调贷款利率、推出创业贴息贷款、贷款优惠券等优惠措施,主动作为,精准施策,为受疫情影响较大、到期还款困难的小微企业和个体工商户积极“输血”纾困,累计向2566户发放“复工贷”5.56亿元,累计为小微企业减费2170万元,为实现“六稳”“六保”贡献富民力量。

该行创新服务,推出积极有效的“无本续贷、延期、展期”等配套措施,累计为1600户小微企业主、个体工商户办理无本续贷、展期业务6.05亿元,实实在在为小微企业减少了融资环节,降低了企业融资成本,解决了企业实际困难。

践行金融为民惠及百姓

十年来,安源富民村镇银行肩负起时代赋予的社会责任,始终践行金融为民的宗旨,深入社区开展普及金融知识微课堂,当好普惠金融的传播者。该行与安源区金融办、公安分局联合开展“百场”反诈宣传进社区活动,为居民普及金融知识,累计开展119场,辐射群众超两万人次。

同时,该行在安源区凤凰街凤凰池社区设立“安源红邻里之家”金融服务站,派专人驻点,深入社区为百姓提供开卡、查询、签约等金融服务,做好防范非法集资、电信诈骗、养老金融诈骗等知识的教育与宣传,很好地解决了社区金融服务链条长的问题,践行了金融为民的宗旨;热心公益事业,组织员工到敬老院看望孤寡老人,与社区困难群众结成帮扶对象,慰问走访慰问困难群众和困难员工,关爱孤儿和留守儿童,坚持公益捐款、关爱走访,累计捐款捐物超100万元;实施惠民工程,代扣水电费打折优惠,累计为民让利378万元。