

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管 农民日报社主办 《中国农村信用合作报》社有限公司出版

2023年7月18日 星期二 癸卯年六月初一 第586期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com

国家金融监督管理总局部署落实安全生产工作

近日,国家金融监督管理总局召开专题电视电话会议,传达贯彻习近平总书记关于安全生产工作的重要指示批示精神,安排部署行业安全生产工作,党委书记、副局长肖远企出席并讲话,系统派出机构以及主要银行保险机构分管负责人参会。

会议指出,要进一步深化对安全生产的认识,提高抓好安全生产工作的责任感紧迫感,准确把握当前安全生产形势,认真落实党中央、国务院决策部署,按照国家金融监督管理总局工作要求,坚决守牢安全生产红线底线。

会议强调,要深刻吸取教训,坚决克服侥幸心理和麻痹思想,持续性、常态化开展安全隐患排查,全面摸排隐蔽致灾因素,迅速有力落实整改要求;结合暑期、汛期自然灾害风险研判情况,强化监测巡查,配合落实避险要求,全力确保人员财产安全。要协同优化机制,金融机构积极主动履行安全生产社会责任,行业协会发挥好引领带动作用,形成安全生产工作合力。要强化监督问责,用“长牙齿”的硬措施,为安全生产提供有力保障。

(提供国家金融监督管理总局官网)

发挥优势 创新发展

——专访宁夏黄河农村商业银行党委书记、董事长魏根东

□ 本报记者 徐道红 徐国维

2008年12月,国务院同意原宁夏回族自治区联社、银川市联社合并组建宁夏黄河农村商业银行,成为全国省级联社向下持股县级联社的唯一改革模式。宁夏回族自治区联社、银川市联社合并组建宁夏黄河农村商业银行,成为全国省级联社向下持股县级联社的唯一改革模式。宁夏回族自治区联社、银川市联社合并组建宁夏黄河农村商业银行,成为全国省级联社向下持股县级联社的唯一改革模式。

谈到“持股公司”模式,黄河农村商业银行党委书记、董事长魏根东对记者说,2008年改制以来,在充分尊重重市机构独立法人和“四自经营”原则的前提下,黄河农村商业银行扎实履行行业管理和大股东职责,为各县市农商银行持续提供人员培训、IT服务、产品支持、资金结算和调剂等,在制度建设、产品研发、科技支撑、风险管控、业务指导、人员培训、政策协调等顶层设计上持续发挥强力引领和支撑作用。黄河农村商业银行自身是经营者,知道市场所需,知道用户及自身痛点何在,对产品的创新和系统改造升级也就更贴近市场,工作更加积极主动,迫切感更加强烈,过程更加追求优化。所有的产品、系统发布之后,首先要先让客户有良好的体验;其次员工的体验也很重要,员工觉得好,才会愿意去宣传,客户体验一致了也会觉得方便。只有黄河农村商业银行觉得很好用的产品、系统,才会提供给县市机构去共享。

对于行业管理者来说,只有通过自身的经营行为,才能更多地了解潜在风险点是什么,制定的各项管理措施才能更加接近实际和切实可行,指导也就更具说服力。黄河农村商业银行实行“一岗双责”,作为独立法人金融机构,本身的各项经营指标不可含糊,自身的各项业务都必须做好,同时行业管理的工作也要做好,行业性的风险必须管住。从监督的角度来说,除了通过干部任免来管理团队之外,对于风险管控,黄河农村商业银行坚持“多管总比少管好,少管总比不管好”,始终将依法合规经营、强化风险管理放在各项工作的重中之重,健全董事会决策、经营层执行、监事会监督的“两会一层”风险履职评价体系,持续完善内控合规治理体系和制度体系,及时发现和纠正问题,及时纠偏纠错,压实“两会一层”的风险管理责任,各治理主体在风险防控中各尽其责,努力形成战略决策科学、风险偏好审慎、制度执行到位、监督约束有力的内控治理机制。可以说,“持股公司”模式的优点,在宁夏农信的实践中已经得到了很好的发挥,全面推进了宁夏农信系统的发展,加快了金融强农的步伐。

谈到当前大型银行下沉对农信优势的影响时,黄河农村商业银行党委书记、董事长魏根东表示,当前的农村情况与20年前有所不同,总体来说,过去的金融资源较少,如今则不同,农村的经济得到了发展,农业现代化、规模化程度大大提升,农民已经摆脱贫困,农户是银行信用记录最好

的客户,尤其是30万元以下的农户贷款。大行下沉,其实是大型银行看到了农村信贷市场的潜力和优质。农信系统服务农村70年来,对农户信息掌握相对精准,目前,虽然大数据在农村还不够完善,但农信机构拥有着海量“小数据”的客户基础,“持股公司”模式让黄河农村商业银行金融科技并不落后,客户经理直接携带PAD开展“移动展业”业务,在农户家中就能完成从发卡到激活、再到签约、放款。黄河农村商业银行以“小数据+金融科技”为依托,给广大农户带来了更好的体验,这就是农信机构优于其他金融机构的差异化。农民进城务工、自主创业当小老板,富裕的农民在城市买房子,这些新市民中绝大多数是进城的农民,这样的客户,农信机构最为熟悉,让城市网点和乡村网点联动,信息共享,把他们原有的信息调动起来,通过“小数据”将金融触角延伸至新市民的“蓝海”,为他们推广按揭贷款、经营贷款、应急贷款等业务,帮助他们在城市扎根创业。农村新型经营主体、农业第三方服务、全产业链与金融服务链的融合是农信机构今后要重点关注的领域。农信机构要借助自身优势,在“融资+融智”上下功夫,走纯线上业务无论如何是走不远的,为此,黄河农村商业银行在每个行政村都设有乡村振兴金融服务站(站、点),把金融功能、老百姓日常的生活需求、创业信息等融合起来,对助推地方产业发展和支持农民创业发挥了积极作用。

谈及农信改革,魏根东董事长说,我们要客观分析问题,与时俱进看待农信体制在特定条件下对生产力的促进作用。当前,农户向养殖大户和种植大户规模化迈进,农村地区已经成为了金融“蓝海”。农信机构在产业支持方面,呈现出户数多、集中于链条上游的特点,贷款投放大多集中在牛羊养殖户贷款层面,这与农信机构“小法人、多法人”的特点密不可分。随着“产业补链强链延链行动”的推进,特色产业高质量发展对金融资源精准滴灌要求大幅提升,受限于经营区域与自身能力,“小法人”在服务产业升级中存在着明显短板。在“小法人”无法全链条支持产业的同时,位于中心城区的农信机构,又面临着无农可支的窘境,支农金融资源迫切需要“全省一盘棋”统筹与调配。农信系统改革不能“一刀切”,应针对不同区域实情“一省一策”,甚至可以是“一市一策”,从有利于生产力的发展的角度,实施渐进式改革,发挥好农信机构整体优势。

采访最后,黄河农村商业银行党委书记、董事长魏根东表示,黄河农村商业银行将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻党的二十大精神,坚持“服务地方经济、服务‘三农’和中小微企业、服务城乡居民”的市场定位,以“创新+实干”的精神,充分发挥好金融支持实体经济的助力作用,履行好社会责任,为建设社会主义现代化美丽宁夏作出更大贡献。

▲今年以来,山西长治潞泽农商银行老顶山支行深入贯彻落实乡村振兴战略,创新采用“农商银行党支部+村党支部”的工作模式,打造“银行”联盟信用村,全力推进整村授信工作。同时,该行用活用好用信贷政策,重点保障群众在农业生产、产业发展、创业就业等方面的合理资金需求。截至6月末,该支行累计发放贷款119笔、金额2470万元。图为该支行工作人员为当地群众介绍金融服务内容。王晚霞

解决小微企业融资“难贵慢”

江西省农商银行系统

近年来,江西省农信联社指导全省农商银行,坚守支农支小的市场定位,专注“小而美、小而精、小而优”的行业特色,聚焦解决小微企业“融资难、融资贵、融资慢”的问题,打出创新产品、下调利率、优化服务的金融“组合拳”,推动小微企业信贷投放“量增、面扩、价降”。截至5月末,江西全省农商银行系统普惠型小微企业贷款余额2393.4亿元,贷款利率较去年降低48个BP,切实增强了小微企业的获得感。

打好“创新牌”,破解“融资难”。江西省农信联社抚州辖区组与抚州市工商联联合创新推出“商联信贷通”,由商会协会推荐、工商联审核把关,采取白名单客户集中授信模式,精准掌握企业在金融信贷方面的需求,着力解决中小微企业和个体工商户的资金周转难题。截至4月末,抚州全市农商银行系统共发放“商联信贷通”4826户、金额30.8亿元。江西省农信联社九江辖区组与九江市政府采购办公室合作,创新推出“政采贷”金融产品,借助人行应收账款融资服务平台,精准对接客户金融需求,助力解决中小企业融资难题,努力让中标企业资金“活起来”。

打好“利率牌”,破解“融资贵”。萍乡农商银行争取人行两亿元低利率政策性贷款,因地制宜推出可为商户发放信用贷款最高额度可达100万元、抵押贷款最高额度可达500万元的“萍商贷”。截至5月末,萍乡农商银行共发放“萍商贷”320户、贷款授信9122万元,为商户让利244万元。万载农商银行对绿色贷款利率下降5个BP的优惠政策,年度减费让利可达26.6万元;下调3.1元小微企业贷款利率,预计年度减费让利约300万元。

打好“服务牌”,破解“融资慢”。进贤农商银行强化科技赋能,创新开展“百福钉”线上授信模式,30万元(含)以内个人信用类贷款和50万元(含)以内的消费贷款全部采用“百福钉”上报,切实优化办贷手续,提升客户经办效率。目前,该行通过“百福钉”模式累计审批线上化贷款570户,授信金额超过1亿元。赣县农商银行积极开展“支小支微”普惠授信活动,将城区划分为22个金融服务网格,7个城区支行根据地理位置“定格、定点、定人、定责”,固定每周一天为金融服务集中走访“推进日”,常态化开展“五进”活动,集中为个体工商户、小店商、新市民、小微企业主等客群提供贷款上门服务,让广大经营主体“放心贷”。目前,赣县农商银行的22个金融服务网格已完成了第一轮对接工作,覆盖率达100%,新增授信3087户、金额7.3亿元。江商航



乐山农商银行播洒金融“及时雨” 助力“百里茶乡”香飘世界

□ 周文军 通讯员 黄路

连绵起伏的茶山吞吐着清香,茶树尽情吐绿,尖芽枝头矗立枝头,农人或捏、或提,巧手翻飞间,一颗颗新芽已收入篓中。而此时,制茶师傅也双手翻飞,嫩芽随之起舞,历经萎凋、杀青、塑形、干燥……这盏香茗终于落入四川夹江绿山针茶业有限公司(以下简称“绿山针”)负责人朱廷云的杯中。

朱廷云娴熟地将沸水倒入,小小茶叶翻滚着,柔美的身姿在滚烫的热水中肆意舒展,芬芳四溢,沁人心脾。他将杯子递到四川乐山乐农农商银行夹江支行客户经理手中,“来品一品今年的新茶,其中的精华有你们的支持!”

朱廷云满脸笑意,他额前纵横的皱纹仿若茶山上层层叠叠的田埂,见证了一代茶人跌宕起伏的经历。2008年,朱廷云因茶叶价格上涨,收茶时出现了资金断流,首次在乐山农商银行夹江支行贷款两万元解决燃眉之急。

绿山针经过十多年的努力,由创建时的家庭作坊发展到集茶叶种植、加工、销售“一条龙”的绿色生态茶园。2022年,该公司收入近650万元,加工销售各类茶叶约400吨,实现销售收入1100万元、净利润230万元。如今,乐山农商银行夹江支行已累计为其提供了600万元流动资金贷款,助该公司发展壮大。

在绿山针等龙头企业的带动下,金星茶厂、峰刚茶厂等41家茶叶加工厂、合作社“多点开花”,建立了“龙头企业+专业合作社+农户”的经营模式。2022年,夹江县实现茶叶总产量4.82万吨,综合产值75亿元,同比增长8%。朱廷云常说:“有农信在,让他觉得心里有底,发展有望。”

近年来,乐山农商银行夹江支行加强“银政”深度融合,为农户发展“送真经、解难题、献对策”,激发内生动力,增强“造血”机能。截至目前,该支行累计发放茶叶产业贷款401笔,余额2.2亿元,为580户茶企、茶商、茶农等提供收单结算业务,累计交易15万笔,金额1.2亿元。

天凝芬芳一叶,人恋乡土一生。因这一缕茶香,越来越多人回到夹江,建设夹江,与茶产业结下了不解之缘。

据统计,夹江县共有15万余人从事与茶产业相关的生产活动,茶叶种植成为了夹江县助农增收第一产业,当地农民人均茶叶种植面积1.5亩,茶叶鲜叶产值达到20.82亿元,茶农人均收入超过1万元,茶叶已成为群众的“致富树”。但茶叶种植易受来自病虫害、种植技术、自然灾害等的影响,农户资金在茶山开垦、购买茶苗及肥料、药物等方面需求量较大。

“钱不够,就到农商银行贷款,随用随还。”乐山农商银行夹江支行把茶叶作为金融支持的重点,下起金融“及时雨”,出台一系列政策措施,为茶农和茶商提供“蜀信e贷”“蜀信e小额农贷”“蜀信e商易贷”“瓷都卡”等特色金融产品,全体员工开展“走千访万”、整村授信,将金融服务直达农户,加大贷款投放力度,目前已累计投放农户贷款26.79亿元,个体工商户贷款11.56亿元。(下转3版)

农金微评

农信系统改革要注意哪些问题

目前,农信系统的改革已广泛引起各方的关注,不同地区已出台众多版本的改革方案。本报认为,改革方案一定要从当地实际情况出发,要有利于促进生产力发展,有些条件不成熟的地区,可采取分步推进模式,切不可用超前思维来思考农信系统改革,防止“拔苗助长”现象产生。

目前,有许多地方的改革方案一直处于“难产”状态,主要原因是涉及的相关部门意见不统一。如何看待农信系统的改革?本报认为,相关部

门切不可单纯从自己利益出发,一定要调研先行。要从三个方面来衡量改革方案,一是改革是否更利金融强农,让“三农”获取更多金融支持;二是明确责任,理顺关系,特别是要关注金融监管部门与农信条线管理机构的关系,金融监管部门的风险管理职能要加强,具体业务、服务职能交由农信条线管理机构,形成管放有度的关系;三是改革是否能更好地理顺农信系统内部关系,调动不同机构、员工的积极性。

目前,农村金融服务的对象已发生了极大的变化。因此,职能部门在审核改革方案时,要充分听取各方意见,特别是工作在农村金融一线人员的意见,切不可用旧思想、老观念来看待当前的农村金融行业,要依据各地实际情况进行科学的判断,对一些曾经对农村金融发展具有较大促进作用的模式也要重新评判,要不断深化改革力度。农信系统改革,无论是市级统一法人、省级统一法人,还是金融控股等模式,一定要适合促进生产力发展的要求。

他山之石

平阴农商银行 打造新市民金融服务特色支行

近年来,山东平阴农商银行始终坚持以客户为中心的服务理念,持续提升新市民金融服务获得感。平阴农商银行营业部作为全行首家新市民服务特色支行,围绕新市民创业、就业、住房等重点领域,不断创新信贷产品,优化服务渠道,建立起一个可为新市民群体提供结算、信贷服务、金融知识于一体的“一站式”金融服务阵地。

“非常感谢平阴农商银行的上门服务,异地创业,人生地不熟,一切从零开始,如果没有你们的帮助,我早就干不下去了,感谢农商银行让我感受到了平阴人的热情。”山东鸿鑫物流有限公司负责人向笔者感叹道。据了解,该企业是一家从事普通货物道路运输以及冷链运输的初创企业,自2022年“双十一”以来,企业逐渐进入旺季,急需资金用于周转。平阴农商银行在推广“新市民创业贷”过程中了解到企业的困境后,积极为其推荐信贷产品,并成功向其发放了50万元贷款,有效解决了企业的资金难题。

工作中,依托三级营销体系和“四张清单”,平阴农商银行营业部联合公

司业务部以客户经理驻点办公活动开展为契机,将“驻点办公”和“金融辅导”相结合,组建“移动金融服务队”,扎实开展融资对接;每周开展一次移动上门金融服务,收集新市民信贷需求,建立专门的营销清单;推行“阳光办贷”制度,开展申贷、放贷等线上“一条龙”金融业务,现场受理或上门对接客户需求,让普惠金融惠及新市民群体,真正实现“足不出户、秒批秒贷”。

平阴农商银行营业部结合服务辖区内新市民客群集中的区位优势,在线上,通过拍摄抖音短视频、制作宣传美篇等方式,开展“普及金融知识,守住‘钱袋子’”宣传;在线下,充分发挥网点大堂经理、柜员的岗位职能作用,开展主题厅堂微沙龙活动,将客户等候办理业务的碎片化时间转化为“受教育、长知识、晓权利”的机动课堂。在满足新市民多样化金融需求的同时,提升新市民群体的金融素养。

“平阴农商银行工作效率高,服务态度好,提前帮我实现了‘安居梦’。”前不久,在平阴农商银行办理完房贷后,朱女士开心地向笔者说道。两年前,朱女士来到平阴后就在这里定居的想法,由于她没有本地户口,当地工作年限又短,虽然想贷款购房,但却一直不太顺利。了解到像朱女士这样的新市民客户群体贷款难的情况,平阴农商银行推出“新市民安居贷”政策,对首次购房的新市民优先放款,并实行优惠利率,首付资金比例按照20%的最低标准执行,目前已经帮助了多位像朱女士这样的新市民在平阴“住有所居”。

根据新市民资金需求、创业形态和收入特点,平阴农商银行加大产品创新力度,不断丰富新市民金融服务渠道,细化和完善“新市民安居贷”“新市民创业贷”“新市民信用贷”“新市民教育贷”,并研发推广“纯线上贷款产品”“新市民快贷”;通过开展“无纸化”办贷,精简办贷资料,实行资料“容缺”及“后补”机制,进一步优化贷款流程和办理手续,实现“急事急办、特事特办”;通过推广“无还本续贷”“循环贷”等产品,开展“无缝还本续贷”服务,为新市民创业群体纾困解难。截至5月末,平阴农商银行累计为新市民客户让利约100余万元。朱晓