

中国村镇银行

China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com
电话:010-84395150

2023年8月1日 星期二

第71期

长春净月榆银村镇银行 为经济发展特色金融服务

长春净月榆银村镇银行股份有限公司于2014年2月14日经中国银行业监督管理委员会吉林监管局依照有关法律、法规批准成立,由榆树农村商业银行协同社会自然人资本,共同发起设立的股份管理制农村金融机构,注册资本8700万元。总部位于长春市净月高新区生态大街与天富路交汇伟峰东樾

D6栋,以“立足三农、服务城乡、支持小微”为市场定位,积极为当地农民、农业和农村经济发展及区域内小微企业提供灵活、专业、特色金融服务。成立至今,上缴税费7000余万元。



中银富登村镇银行

党委书记讲授主题教育专题党课

根据中央统一部署和中国银行总行党委关于学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育工作安排,7月12日,中银富登村镇银行党委书记、董事长、主题教育领导小组组长许伟以“学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想,着力提升‘三种能力’推动中银富登实现高质量发展”为题,为中银富登村镇银行全辖党员干部讲授专题党课。中国银行总行主题教育第十一巡回指导组组长王悦及有关同志出席指导,总行党委第五巡回组组长张立波及有关同志出席参加,中银富登村镇银行党委副书记、监事长张天民主持会议。

许伟强调,要旗帜鲜明讲政治,不断提高政治能力。只有具备过硬的政治能力,才能自觉做到在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。当前,中银富登村镇银行面临着新的机遇、新的任务、新的阶段、新的要求。作为中管金融企业党员干部,越是任务艰巨、形势复杂,越要注重提升政治能力,全辖党员干部要牢固树立政治理想,坚决捍卫“两个确立”,坚决做到“两个维护”,正确把握政治方向,坚定不移跟党走,坚定站稳政治立场,全心全意为人民服务,严格遵守政治纪律,不断深化全面从严治党,切实担负好党和人民赋予的政治责任。

许伟强调,要千方百计谋发展,不断提高思维能力。作为中国银行发展普惠金融,助力乡村振兴的重要平台和特色品牌,中银富登村镇银行要继续深耕厚植“三农”沃土,充分发挥村镇银行特色优势,以战略思维推动乡村振兴,以辩证思维推动乡村振兴,以系统思维抓好差异化发展,以创新思维攻克难点痛点,以历史思维解决现实问题,以法治思维稳健合规经营,以底线思维防范化解风险,切实履行金融的政治性、人民性,以村镇银行高质量发展助力乡村振兴各方面工作的金融服务,全力支持国家重大战略政策落地。

许伟强调,要脚踏实地创业绩,不断提高实践能力。深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,根本是要坚持学思用贯通、知信行统一,要把党的创新理论转化为指导实践、推动工作的强大力量。全辖党员干部要坚持理论联系实际,找准中银富登村镇银行助推中国式现代化、落实中央部署和实现自身发展的使命任务、功能定位,强化党建引领,夯实发展根基,践行人民至上、坚守村行定位,加强作风建设,强化责任担当,稳步推进发展,筑牢风险屏障,坚持从严治党,提升监督质效,将主题教育取得的实效,转化为推动高质量发展的强大动力。

中银富登村镇银行党委班子成员,总部部门总经理、党支部书记在分会场参加党课,总部部门副总经理、总部主题教育巡回指导组组长、各村镇银行管理层、支委会成员、部分党员干部代表、井冈山红色教育基地全体学员等分别在分会场参加党课。李林

□ 马骏

云南南华兴福村镇银行成立于2016年6月13日,是由江苏常熟农村商业银行股份有限公司发起设立的具有独立法人资格的新型农村金融机构。2019年4月,江苏常熟农村商业银行在海南海口获批筹建南华兴福村镇银行股份有限公司,2019年7月获批开业,成为全国首家成立的投资管理型村镇银行。

以市场定位为切入点,展开错位竞争。村镇银行的根在经济欠发达地区和金融供给不充分地区,只有寻准了根,牢牢守住支农支小的市场定位,才能更好地发挥村镇银行服务小微的价值,同时促进发起行自身的高质量发展。

村镇银行由于资金少、规模小,要想在市场上立足,就必须采用和大型银行不同的市场定位策略,充分发挥自身的优势。村镇银行主要面对的是农户、中小企业,在资金运用上,主要是为了推动当地经济的发展。村镇银行正处于发展的初期,同时由于其资金、地域等的限制,必须根据自身特点,展开错位竞争。比如为中小企业提供个性化的融资和咨询服务,积极开发和引入适合“三农”需求的金融产品,开办农户小额信用贷

款业务;创新贷款方式,简化贷款手续;科学确定农业贷款周期,满足农民季节性农业生产资金需求;经营模式方便、灵活、快捷,在服务收费方面提供优惠等都将为村镇银行的发展提供更有竞争力的竞争力。

以“服务‘三农’为要点,创新金融产品”。在创新产品上,南华兴福村镇银行根据当地产业特征,因势利导开展业务,通过对当地产业特征,探索特色化、专业化经营模式,积极围绕专业市场和产业分布,通过“扫街、扫村”活动,了解客户需求,为农户和农村小微企业量身定制特色信贷产品,打造特色鲜明的三农金融服务。

针对南华县区经济情况,南华兴福村镇银行进行充分的市场分析,针对农户缺少有效抵押物的现状,向农户制定并推出“兴农贷”信贷产品,根据农户种植养殖规模,可选择信用或担保方式,授信额度为1万元—15万元,情况良好可适当增加额度,还款方式灵活简便,根据客户种植养殖周期资金回流情况制定,提前还款可每季度申请一次,切实解决农户资金回流难的问题。

南华兴福村镇银行大力支持“基地+农户”的产业化经营发展,支持当地优势产品和特色农产品生产,支持农产品加工业,加大规模基地种植养殖户信贷支持,由种植养殖基地辐射周边村落,带动周边村民

南华兴福村镇银行聚焦主责主业 精准施策塑造市场核心竞争力

就业增收。

以风险控制为重点,夯实资产质量。南华兴福村镇银行由经验丰富、经营业绩良好、内控管理能力强的江苏常熟农村商业银行股份有限公司作为主发起人牵头出资设立,本质上是建立了一道“防火墙”,有效地控制了社会风险;南华兴福村镇银行可以借助商业银行现代风险管理体系,加强前、中、后台的整体联动和相互制约,全面提高风险管理的有效性,增强风险判别的准确性和客观性,促进各项业务持续健康发展。南华兴福村镇银行风险管理体系包括:建立全面的风险管理组织架构,明确风险经理、部门风险岗位等职责,确定风险管理条线人力资源配置方案;以强化信用风险管理为重点,积极推进包括操作风险、信用风险、市场风险管理在内的全面风险管理体系建立与完善,全面加强内控能力,推行风险经理与

客户经理平行作业,前置风险控制关口,实现风险的源头和过程控制;建立作业流程合理、岗位职责清晰、报告线路明确的风险管理流程和业务操作流程,体现“以客户为中心”的思想,平衡风险与收益的关系。

为从根本上限制“做大”情结,在定位上,南华兴福村镇银行要求多做个人少做公司,多做经营少做消费,多做信保少做抵押,多做农村少做城市,致力于做大客户基数,做小单户金额,做大人均单产。在投向,要求涉农贷款、实体经济贷款、经营性贷款占比超80%。通过做小做散,不仅有效控制了信用风险,而且显著提升了资本收益水平。

以人员为核心竞争力,打造高效廉洁服务团队。一支“服务高效、廉洁自律”的客户经理队伍是廉洁高效的信贷文化的具体体现,是实现信贷业务流程的标准化、规范化的关键。客户经理所秉持“服务高效、廉洁自律”的职业操守不仅优化了信贷业务发展的内外部环境,加强了对南华兴福村镇银行的品牌宣传力度,而且还使企业与农户进一步了解了自己在贷款过程中的责、权、利,树立起了和谐、诚信的金融意识,增强了客户对南华兴福村镇银行的忠诚度,提高了还款的积极性和主动性。

(作者系南华兴福村镇银行股份有限公司董事长)

《村镇银行金融强农典型案例集》征订单

农业农村部主管的《中国农村信用合作报》历时近半年时间,邀请专家、学者、资深媒体人对从全国村镇银行系统征集的120多个金融强农典型案例进行筛选,并组织记者深入一线对70个案例进行采访、提炼,现推出在金融强农业绩、创新产品、普惠金融、绿色金融、资源融合五个方面极具借鉴性的《村镇银行金融强农典型案例集》。案例中的典型经验、好的做法对帮助村镇银行开拓业务,提升品牌形象、工作效率、经营业绩极具借鉴性,通过学习借鉴,能使村镇银行在履行社会责任的同时,实现经济效益的快速增长。购书请填写以下订单发送至邮箱后,开发票。

户名:《中国农村信用合作报》社有限公司
开户行:农行北京小营支行
账号:11042601040014644
行号:103100004263

联系人:伍洪 电话:13701316012
邮编:100029 邮箱:2710260786@qq.com
地址:北京市朝阳区惠新西街15号
征订联系电话:010-84395150

《村镇银行金融强农典型案例集》

发票抬头名称	纳税人识别号:		电子普票 <input type="radio"/>
发票信息	地址、电话:		专用发票 <input type="radio"/>
	开户行、账号:		
每册费用	订购数量	合计金额	合计金额大写
168元			
经办人姓名	电话	邮箱(接收电子发票)	
邮寄地址:			

高管访谈

不忘初心勇毅前行 三十年见证蜕变与成长

——专访长春净月榆银村镇银行党支部书记、董事长刘永富



长春净月榆银村镇银行党支部书记、董事长 刘永富

□ 伍洪 初明辉

7月的吉林,绿草如茵,一望无际的翠绿秧苗和玉米,在太阳的照耀下显得格外绚丽,加之各种野花竞相开放,交相辉映的美景让人沉醉其中。在吉林的采访中,除了这些美景令人难忘,还有一群“农信人”也在记者心中留下了深深的烙印。长春净月榆银村镇银行党支部书记、董事长刘永富就是其中之一。

追寻梦想 初入农信

在农信工作了三十年的刘永富,是一位农村金融的资深领导。访谈中,他坦诚地回顾了自己初入行业的初心。1993年,已经在乡镇供销社采购员岗位工作了5年的他,充满着对金融“活水”浇灌农村地区发展的热忱和使命感,毅然决然地选择了加入当时的三道湖信用社。

30年前,吉林农村信用社正处于发展的初期。那时的吉林以农业为主导产业,农村信用社在满足农民金融需求、支持农村经济发展方面扮演着至关重要的角色。当时,吉林农村信用社多数是在乡村地区设立的小型金融机构,主要承担着为农民提供简单的储蓄、贷款及支付服务的职责。由于地域经济相对落后,农村地区金融条件相对薄弱,信用社面临着诸多困难和挑战,例如缺乏先进的金融技术、金融产品单一、资金来源不稳定等。

“算盘和手工记账成为了当时在信用社工作的必备技能。”刘永富回忆说:“白天骑着自行车背着算盘和账本下乡,走村串户,傍晚回到信用社交账对账。所以,那时候老百姓都叫我们‘背包银行’,同时农民也对金融理念完全陌生,这给金融业务的开展带来了巨大的挑战。”

记者在长春净月榆银村镇银行刘永

富董事长的办公桌上看到,白色珠子的算盘和记账本整齐地放在一起。

一天天一年年,刘永富在农信这个大家庭中坚持不懈,开展金融教育,积极推出贴近农民需求的金融产品,逐渐改善农村地区的金融服务,农村经济慢慢发展起来,单位效益越来越好,自己也慢慢地成长起来。先后担任燕平信用社主任、八道江联社理事长,再到辉南伊通镇村镇银行董事长和长春净月榆银村镇银行董事长,这也成为他最为自豪的成就之一。

行业巨变 践行责任

“随着国家对农村金融体系的重视,吉林全省农村金融机构开始得到政策支持,并相继出台一系列政策,鼓励农村金融机构加强业务创新和风险管理。在政策的推动下,全省农村金融机构开始逐渐拓展业务范围,提供更多元化的金融服务。而后随着经济的转型升级,农村金融机构也面临着转型的压力。在市场经济的冲击下,传统的简单储蓄、贷款等业务已经难以满足农民多样化的金融需求。因此,农村金融机构开始积极调整业务结构,拓展金融产品和服务,加强与乡村经济的融合。”刘永富向记者介绍道。

如今,随着吉林经济的不断发展,农村金融机构也迎来了现代化发展的新阶段。在金融科技的支持下,农村金融机构的业务范围更加广泛,涵盖了储蓄、贷款、支付、保险、投资等多个领域。农村金融机构通过手机银行、互联网银行等方式,将金融服务延伸到了更广阔的乡村地区。

在现代化发展的过程中,农村金融机构也加强了与大型商业银行的合作,借助其优势资源,进一步提升金融服务水平。同时,一些农村金融机构还积极推进绿色金融、普惠金融等社会责任项目,为乡村振兴和农村经济

发展贡献力量。

“在过去的三十年中,银行业经历了翻天覆地的变化,面对科技的迅猛发展和金融业务的创新,村镇银行也不断适应发展,不断推陈出新。”刘永富表示,数字化技术的引入为农村地区带来了更便捷的金融服务体验,也吸引了更多年轻人加入这个行业。

刘永富和他的团队一直将服务农村地区的经济发展作为自己的责任。他们积极响应国家乡村振兴战略,支持乡村产业发展,扶持农民创业,并通过金融手段助力地方经济发展。这些举措不仅推动了农村地区的经济发展,也让村民们切实感受到金融服务的便利和温暖。

采访得知,长春净月榆银村镇银行的发起行榆树农村商业银行提出三年“零售攻坚”全局战略目标,尤其是零售类贷款产品的研发推广,是“国家政策倡导、市场需求旺盛、风险全面可控、效率优先提高”的前提下开展的。零售业务的特点是苦累细慢,经常加班加点,从年头到年尾背负指标压力,工作十分琐碎,并且很难快速见效。刘永富带领团队积极响应发起行对村镇银行的指导战略规划,截至7月20日,在净月高新区479平方公里的3个乡镇26个自然村1个自然屯和7个街道38个社区版图上,线上贷款预授信13645户,金额13.66亿元,签约3645户,金额3.44亿元,用信1740户,金额2.47亿元,其中:“榆农快贷”已采集26个自然村1个自然屯20421户村民信息,并对采集信息梳理归档,完成21个自然村14094户村民的“三三评议”工作,预授信6601户,金额1.18亿元,签约1676户,金额4352万元,用信23户,金额358万元,户均16万元。“榆农快贷”贷款渗透率69%,白名单率47%,签约率25%,用信率8%。“榆快贷”预授信7044户,金额12.48亿元,签约1969户,金额3.01亿元,用信1717户,金额2.44亿元,户均14万元,线上贷款

加权平均利率8.21%。

团队建设 凝聚力量

“我经常给班子成员和中层管理干部讲:年轻的员工们成长得好不好,关键看带领他们的领导,就像旧社会的婆婆带儿媳一样,那时候的儿媳嫁到婆婆家来,儿媳基本上什么都不会,全靠婆婆手把手教儿媳学做家务学农活,这个儿媳教能干与否,跟这个婆婆有着很大的关系,能干的婆婆带出能干的儿媳。”

作为一有着近20年一把手岗位经验的资深领导,刘永富在农村金融的发展中发挥着重要的指引作用。他表示,制定合适的战略对于农村金融系统发展至关重要,尤其在经济发展滞后的农村地区。他分享了一些智慧领导的心得,如何准确把握市场需求、如何合理规划资源等,这些决策为银行的长期发展奠定了坚实基础。

记者在长春净月榆银村镇银行的墙壁上注意到,一张长4.8米、宽1.2米的长春净月榆银村镇银行2023年度存贷款指标进度统计表上,“敢于亮剑挂图作战”“勇毅前行实干兴行”的红色大字格外醒目。密密麻麻的黑色数字填满了每个员工今年前6个月对应的表格。

在访谈中,刘永富也谈到了团队建设的重要性。他始终坚持以身作则,注重团队成员的培养和激励,形成了一支忠诚且敬业的团队。他强调,一个团结协作、专业高效的团队是银行事业不断向前发展的关键。正如发起行榆树农村商业银行董事长李国英一样,又是榆银村镇银行的谋划人、引领人,又是榆银村镇银行的培训师,更是榆银村镇银行的总设计师。他平易近人、用心良苦,手把手教和带,语重心长、接地气的大实话,深深鼓舞着10家榆银村镇银行全体员工;他身先士卒、以身作则,创新、实干、尽责、奉献、担当的工作作风和精神,深深

激励着10家榆银村镇银行全体员工;他坚定零售转型战略的魄力,分析新形势的智慧,这种新时代动力源、加速器、聚合力的智慧,深深感召着10家榆银村镇银行全体员工!所以才有10家榆银村镇银行全体员工干劲十足,心不散、腿不懒,以“信息化赋能、数字化驱动,探索数字化村镇银行建设”为路径,以“两服务、四走进,开展四送、做好四员”为载体,朝着既定目标,加速“愉快奔跑”。

访谈最后,刘永富董事长对于年轻人进入农村金融有着宝贵的建议。他强调:“要有坚定的信念和耐心。农村金融虽然是一个相对稳定的行业,但也需要付出辛勤努力和不断学习。同时,要关注科技发展,紧跟时代步伐,掌握新技术,适应金融业务的变革。更重要的是,要保持服务意识,真心实意为客户服务,将客户的需求放在首位,并表示,随着科技的进步和金融业务的创新,农村地区的金融服务将进一步普及和完善。”刘永富坚信农村金融和自己所带的村镇银行团队在未来将持续发挥重要作用,为农村地区的经济发展,为乡村振兴贡献更多金融力量。

刘永富在农村金融三十年来的工作,见证了整个行业的巨变和发展。他在初期面临的困难中坚持不懈,带领团队推动农村金融服务的改善。在农村金融发展的过程中,他睿智决策,积极适应变革,承担起服务乡村振兴的社会责任。作为领导者,他注重团队建设,打造了一支忠诚且敬业的团队。同时,他传承着自己的经验和精神,助力后辈踏上成功之路。展望未来,他充满信心,相信自己会继续发挥一定的作用。

“新时代、新征程、新伟业,接下来的日子,将在发起行和村镇银行管理部的正确领导和科技支撑下,坚定信念、牢记使命、主动作为、凝聚力量,撸起袖子勇毅前行。”临别时,刘永富向记者表示。