

## 行业动态

连江恒欣村镇银行  
“走千访万”重拾“背包精神”

为大力弘扬调查研究优良传统,全力支持和服务地方经济发展,福建连江恒欣村镇银行于近日启动“暖心工程”,以支行为单位成立9个走访组,全面开展“走千访万”大走访大调研活动,着力解决群众“急难愁盼”问题,共同助力乡村振兴。

据介绍,连江恒欣村镇银行党支部召开专题会议,出台专项工作方案,明确走访对象、确立工作目标。为推动走访工作见实效,该行党支部书记、董事长亲自挂帅、靠前指挥,其他班子成员各司其职、一线作战。此次活动,前台率先走访,中后台部门紧密衔接,全员联动、全员参与,变“坐商”为“行商”,变等客上门为主动服务,每访一处、记录一处、服务一处,其身影遍布连江多个村居,切实将金融“活水”灌溉到每一片土地,在实地调研中重拾“背包精神”。

“走千家,访万户”做金融知识的传播者,做普惠金融的践行者,连江恒欣村镇银行始终情系百姓、根植本土,将自身发展与连江地方经济紧密相连。目前,9个走访组已走访村居50余个,收集融资需求2000多万元。

下一步,连江恒欣村镇银行将根据走访中收集的新问题、掌握的新情况,优化产品服务和举措,展现服务地方经济发展新作为,贡献更多村镇银行的力量! 杨中增

松阳恒通村镇银行  
成立首家“女子银行”

8月2日,浙江松阳县2023半年度金融工作会议暨“金融助力共同富裕松阳”产品发布会顺利召开,会上,松阳县“妇联”授予松阳恒通村镇银行长虹支行“女子银行”称号。这标志着松阳县首家“女子银行”正式成立。

长虹支行成立于2020年12月25日,目前共有员工7人,其中女性员工6人,党员两名,女性平均年龄32周岁,这是一个充满活力的年轻队伍。长虹支行的姑娘们始终坚信“她力量”的向阳生长,积极探索“人性化、柔性化”的服务新模式,不断增强县域老百姓金融服务的获得感和满意度。

为进一步支持县域妇女就业增收,解决其在创业路上的资金瓶颈。人民银行松阳县支行联合县财政局等其他行政部门推出了“来料加工共富贷”,旨在加大对巾帼共富工坊等来料加工清单内企业及经纪人的信贷支持力度,推动企业或经纪人的生产经营活动平稳健康发展。松阳恒通村镇银行积极响应监管政策,成为此次“来料加工共富贷”试点金融机构,并第一时间出台了松阳恒通村镇银行“来料加工共富贷”贷款管理办法,长虹支行积极对接县域巾帼共富工坊,充分发挥女子银行女性细腻、柔和等独特优势,扎实开展金融服务工作。

巾帼不让须眉。长虹支行的姑娘们团结一致,凝结女性力量以拉满弓,绷紧弦,铆足干劲的姿态扎实开展各项工作。“她力量”激昂巾帼之志,凝聚巾帼力量,在奋斗中展现“妇女能顶半边天”的别样风采。 许欣乐

## “山窝窝”里飞出“龙头企业”

## ——澧县沪农商村镇银行金融帮扶纪实

山高人为径,徒步问百姓;放眼望村庄,山后还是山。湖南省常德市澧县享有“中华城祖”“稻作之源”的美誉,辖内大大小小的山脉逶迤磅礴、奇伟壮观,延绵不绝。屹立于甘溪滩镇的太青山,是当地峰值最高的山,更被澧县人民亲切地赞誉为“天空之眼”,山川林立,披红挂绿,美轮美奂。一座座其貌不扬的小村庄,零零散散屹立于山野丘壑之间,若隐若现,生机蓬勃。

甘溪滩镇地处澧县西北山区,下辖1个居委会、15个行政村,曾是“骨头最硬”的贫困镇,曾有建档立卡贫困户1801户,5688人,也是较为明显的“空心镇”,因其资源少、产业少、收入少,大部分年轻人选择外出务工,村庄里多为留守老人、留守儿童。历时十多年脱贫攻坚、创新发展、转型发展,现在的甘溪滩镇,已发展成为资源丰富、产业多元、农户富裕、生态优美的乡镇。这一切美好发展的背后,就有一股金融力量在默默付出、辛勤奉献,他就是澧县沪农商村镇银行。

澧县沪农商村镇银行距离甘溪滩镇最近的村庄约为60公里,最远的村庄约为110公里,开车需要两个多小时才能抵达,可谓是山高、路远、坡多、弯陡。用澧县沪农商村镇银行党支部书记、董事长蒋卫兵的话讲:“以前的甘溪滩镇,在交通工具较为落后的年代,曾

是一个较为闭塞的乡镇,产业进不去,资源出不来,大多数老百姓收入较低、生活困难。”

必须彻底改变甘溪滩镇贫穷落后的面貌,成为澧县沪农商村镇银行党支部书记、董事长蒋卫兵肩膀上最放不下的担子,始终把生活贫困的老百姓装在心里、放在心里、记在心里。性格固执的蒋卫兵说干就干,组织召开党员干部工作会议,研究讨论助力甘溪滩镇脱贫发展的战略举措,并加以高效推进落实。在工作中,该行与各村庄开展党建共建,全面了解脱贫攻坚情况,全面发挥党支部和党员在脱贫攻坚中起到的战斗堡垒和模范带头作用;党员干部开展进村入户走访摸底工作,对生活困难的群众,“一户一策”制定帮扶措施;营业网点柜面人员深入到各村开展茶叶种植技术、生猪养殖技术及金融知识宣传推广工作;针对农户需求,先后推出“家庭贷”“惠农贷”等多款流程简、放款快、利率低的信贷产品,助力农户加快实现脱贫致富,尤其在助力小微企业带动脱贫、巩固脱贫方面,效果尤为显著。

走进甘溪滩镇石板村村民王建华创办的澧县万古生态农业科技发展有限公司,便会在心底深处产生一种强烈的企业责任感,迎门墙上赫然镶嵌着十二个刚劲有力的大字:以质量求生

存,用服务谋发展。在王建华的办公桌上,方方正正摆放着一本书《让群众过上好日子——习近平正定足迹》,光辉闪耀的书籍,处处记录着翻阅的痕迹,其中有些重点语句,王建华都一一做了标记。

“作为一名地地道道的农民,我做梦也没有想到,我能通过自己的能力,带动乡亲们一块发家致富。我最想感谢的就是澧县沪农商村镇银行。2018年8月,在我最困难的时候,最需要资金的时候,是澧县沪农商村镇银行给我投放的贷款。从澧县到我们村大约90公里的路程,我一趟也没有在银行跑,都是澧县沪农商村镇银行的干部员工多次上门为我办理各项贷款手续。”王建华介绍道。

作为一家帮扶企业,王建华在困难面前毫不畏惧,坚定信心,带领乡亲们走共同富裕道路,先后成立了澧县万古生态农业科技发展有限公司、澧县万古有机茶专业合作社、澧县万古生态生猪养殖专业合作社等企业。

在生猪养殖方面,不断引进培育肉质好、抗病强、口感好的生猪新品种,经济效益得到大幅提升,并推出两种生猪养殖模式供贫困户选择,模式一:与原贫困户签订生猪育肥协议,原贫困户不拿一分钱,就能在王建华处认领一定数量的猪仔和饲料等,育肥期间,为养

殖户全程提供技术指导,到达出栏期后,王建华向原贫困户一次性支付每头生猪每天5元的培管费。二是原贫困户将猪仔全买,王建华给予原贫困户饲料成本价,并全程为养殖户提供技术指导,到达出栏期后,王建华再以高于市场价10%的价格回购生猪。有的农户养殖了40多头,有的农户养殖了3头,原贫困户每头生猪平均获利1000元以上,众多原贫困户实现稳定脱贫、长期脱贫。

2018年12月,即将进入农历新年,生猪价格从1斤8元左右,一路上涨至1斤11元左右,王建华向养殖户回购生猪时,有养殖户预测猪价还会大幅上涨,拒绝将生猪卖给王建华,王建华苦苦劝说无效。谁知,春节临近时,生猪价格一路下跌至1斤5元左右,生猪养殖面临严重亏损,养殖户们懊悔万分。王建华不忍乡亲们亏损,硬是拿出真金白银,以高于市场价30%的价格,回购了生猪,尽最大努力让原贫困户们减少亏损。

“人品+信誉”双重保障,王建华得到了社会力量和乡亲们的更多认可和信赖,企业发展越来越好。王建华以及所创办的企业,先后获评“湖南省劳动模范”“劳模助力乡村振兴示范基地”“常德市农业产业化龙头企业”“湖南省农业产业化龙头企业”等荣誉称号。

“在澧县沪农商村镇银行的大力支持下,我们企业的生猪养殖规模母猪繁育已经达到每年3000多头,生猪繁育已经达到每年两万多头,年产值相当可观。我们企业现在已经迈向新发展阶段,助力更多脱贫户实现了稳定脱贫和长期脱贫。有越来越多的年轻人,积极响应政策号召,回到家乡,建设家乡。”王建华介绍道。

据统计,自2021年年初至2023年5月末,该行累计投放各项贷款7.1亿元,其中涉农贷款6.9亿元,占比97.18%,并先后获评“先进基层党组织”“普惠金融先进单位”等荣誉称号,金融为民的情怀更为深厚。

战略“四进”,“联姻”太青山,澧县沪农商村镇银行将普惠金融的根系,深深地扎根在太青山的每一个角落,助力一个个小微企业实现了创新发展、多元发展,助力一位位农户实现了脱贫致富、创业致富,“太青山经济圈”更为日趋繁荣。

“我们将聚焦乡村振兴、共同富裕,助力更多乡村产业实现稳健发展、良性发展、创新发展、科技发展,把更多的‘数字金融’引进乡村,持续构建‘沪农商’普惠金融新模式,助力护航‘山窝窝’里飞出更多‘龙头企业’。”澧县沪农商村镇银行党支部书记、董事长蒋卫兵表示。 许庆鹏

北京顺义银座村镇银行打造“特色银行”  
奏响“奋进曲”全面推进乡村振兴

乡村振兴、农民增收是坚持贯彻落实乡村振兴战略的重中之重,2023年,北京市人民政府印发《关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的实施方案》,要求坚持以新时代首都发展为统领,坚持农业农村优先发展,走大城市带动大郊、大郊服务大城市的城乡融合发展之路,更大力度促进农民增收,推动北京率先基本实现农业农村现代化迈出坚实步伐。近年来,北京顺义银座村镇银行始终深耕顺义地区“三农”沃土,加强“政银”合作,服务农村地区特色产业,全力打造“特色银行”,多点发力奏响乡村振兴“奋进曲”。

打造专业化团队  
服务乡村振兴

今年以来,北京顺义银座村镇银行致力于打造专业化乡村振兴团队,运用好“定人定村”的村居作业模式,在村内设立金融网格联络员,让村民在家门口就能获得便利的金融服务。

金融网格联络员与村民做朋友的同时,还承担起金融知识顾问的重任,同时,积极与各村“两委”对接,在村内开设乡村振兴大讲堂,聚焦“一

老一小”、新北京市民等重点人群普及金融知识,帮助他们解答金融知识疑惑,增强金融风险防范意识。

加大创新信贷产品  
让村民富起来

“让贷款像存款一样方便!”日前,北京顺义银座村镇银行杨镇支行与龙湾屯镇柳庄户村举行“整村授信”授牌仪式,深化“政银”合作交流,全方位、多角度宣传适合当地村民的信贷产品——“惠农卡”。据介绍,该产品具有一次授信、六年有

效、循环使用、随借随还的特点,同时,该行提供综合评估、上门服务、线上放款的一条龙服务,切实解决村民在创业致富道路上面临的资金难题。近年来,该行致力于让金融回归本源,不断加大服务乡村振兴的金融支持力度,“惠农卡”就是一张最有说服力的名片。

该行始终从客户需求角度出发,为客户匹配合适的金融产品,村民张先生是一名“90后”,有着10多年的种植经验,自主创业在顺义区高丽营镇包地2000多亩从事蔬菜种植,“这笔50万元的贷款真是帮了我一个大忙。”这笔可以随借随还的“商赢通”给了他充分的资金保障。

生活圈平台赋能  
带货助村民增收

今年以来,北京顺义银座村镇银行主动架起农户与客户之间信息互通的桥梁,依托线上“直播站”和线下“惠农站”,挑选质优价廉的农副产品,用直播、线上团购等新方式,赋能农户拓宽销售渠道。

北京顺义银座村镇银行南法信支行工作人员化身“村播”,帮助张阿姨带货,售卖柴鸡蛋为生的张阿姨带货,利用“线上+线下”的销售渠道,帮张阿姨销售300斤柴鸡蛋,带来了一笔可观的收入。自正式运营以来,该行已经吸引超4000家商户入驻“生活圈”,利用视频号、自有直播平台开展各类助农直播活动200多场。

北京顺义银座村镇银行还将充分发挥支农支小的定位与特色经营,深耕村居,深耕行业,不断下沉金融服务,延伸金融触角,助力乡村振兴。 景文康

天津宁河村镇银行  
净化征信市场秩序  
营造良好信用环境

结合当前征信管理和社会信用体系建设工作的新任务、新制度、新动态,天津宁河村镇银行面向公众开展征信宣传活动。此次宣传活动,旨在进一步加深公众对信用记录的了解和认识,拓宽征信知识宣传的广度和深度,增强社会公众对征信与信用的意识,净化征信市场秩序,营造良好信用环境。

活动期间,该行以网点为阵地积极开展宣传,线上通过营业网点LED屏播放宣传口号、多媒体电视播放宣传视频等营造浓厚氛围,线下通过网点工作人员发放宣传折页,向社会公众宣传个人征信的重要性及保护要点,普及个人及企业信用报告内容和信息来源相关知识,宣传贷款申请、信用卡消费等注意事项及个人征信自助查询渠道,引导社会公众增强征信意识,防范“征信洗白”“征信修复”等骗局。同时,该行结合“金融知识万里行”活动,进企业、进社区、进农村向社会公众讲解各类金融知识,助力实体经济发展,揭示电信网络诈骗的危害,增强村民金融风险防范和个人信息保护意识,帮助社会公众了解征信、学习征信,更好地珍惜个人征信记录。

为满足广大群众实时查询个人征信报告的需求,提供征信查询便利,该行在营业部设置了个人征信自助查询机设备,为广大个人征信报告需求者提供简单便捷的征信查询服务,提升客户服务体验及信用意识。

此次征信宣传活动,让广大群众更好地了解征信、认识征信、重视征信,增强了对征信信用信息的保护意识。该行还将继续按照监管部门要求,坚持金融服务民生,持续开展各类征信宣传活动,积极营造“学征信、懂征信、用征信、讲诚信”的良好氛围,为健全社会诚信、促进社会信用体系建设贡献力量。 张骞予

通山楚农商村镇银行上半年经营业绩亮眼  
存贷款净增额领跑全省“楚农商”

前不久,湖北通山楚农商村镇银行公布2023年上半年的业绩经营情况,数据显示:通山楚农商村镇银行实现净利润291万元,计划完成率为215.56%,各项存款余额58800万元,比年初净增12457万元,增幅26.88%,存款余额在全省楚农商中排名第一,净增额全省第一;各项贷款余额29322万元,比年初净增5863万元,增幅24.99%,贷款净增额在全省楚农商中排名第一,贷款增幅全省第一。

坚持职工为本,聚焦队伍建设,激发内生动力。上半年,通山楚农商村镇银行始终把队伍建设作为第一要务来抓,充分调动职工工作积极性,增强员工组织归属感。今年年初,该行党支部书记和工会主席一起开展“工会送温

暖”活动,对困难员工及时伸出援助之手,加大帮扶力度;建立存贷款专项考核奖励办法,对发展作出贡献的职工,既可以获取营销奖励,还可以获取专项奖励。同时,该行分别制定客户走访与不良贷款清收奖励方案;重视员工综合素质的提高,5月与第三方培训机构签订合作协议,定期组织培训,聘请国家一级培训师与青年员工进行有效沟通,从而提升员工工作内在动力,提升职场工作效能。

做好存贷业务,夯实稳健发展基础。为更好开展市场营销工作,把握市场份额。该行营业部根据不同时段的市场需求,在原有窗口的基础上,增设了弹性业务窗口,增加业务办理速度,建立客户定期存款台账,逐笔登记客户

存款基本信息,做到在定期到期前5天通知客户,通过完善服务细节提前沟通,第一时间了解客户需求,适时为其量身打造“金融服务管家”式的服务,为客户提供高效的解决方案,增强了客户黏性,提高了客户的稳定性和忠诚度,促进了存款的稳步增长。

为实现客户稳老拓新,该行以优化服务为抓手,牢牢依托挖掘周边社区客户资源,组织员工利用下班及周末时间,成立宣传小组,分别进入周边市场、街道、社区开展宣传工作,采用分层营销、系统营销、综合营销方式,不断提高客户结构,壮大客户基础。

一直以来,该行坚持公益先行,开展志愿服务暖心活动,行领导曾多次带领员工干部到驻地村地走访慰

问,先后给留守老人、困难群众、孤寡老人提供物资帮助;到种植养殖大户基地了解其金融需求,挨家挨户宣传年轻人回乡创业的政策扶持;领导班子积极对接政府稳经济的“一揽子”政策,强化与当地政府部门、人民银行协同合作。第二季度,该行发放个人创业贴息贷款共计310笔,金额为6395万元。

通山楚农商村镇银行全体干部员工还将思想统一到省联社党委决策部署和市行党委的工作安排上来,将精力集中到主题教育和业务发展上来,做到心往一处想,劲往一处使,积极担当作为,全力以赴实现通山楚农商村镇银行各项工作“开门红、季季红、全年红”。 金婧

为切实发挥金融力量,有效支持“秸秆变肉”工程建设,更好助力乡村振兴,安徽利辛湖商村镇银行结合当地实际情况,积极与地方金融监管局、县肉牛办对接,创新推出特色惠农信贷产品“肉牛贷”,走出了一条金融支持乡村振兴的特色道路。

长期以来,养殖户可抵押物少导致贷款难问题普遍存在,缺少资金成为养殖户发展肉牛产业的最大阻碍。对此,该行面向从事肉牛养殖、加工、销售等领域的农户、个体工商户及小微企业,打破“家有万贯、带毛不算”的融资瓶颈,为养殖户量身定制开发“肉牛贷”信贷产品,根据借款人的资金实力、贷款用途、信用状况、还款能力、担保实力等因素综合确定授信规模,授信金额最高可达300万元。截至6月末,该行已累计投放“肉牛贷”8054万元,为341户养殖户解决资金需求,有效促进了肉牛产业振兴和农户增收致富。

为全面宣传当地政府的惠农政策,让更多养殖户及时享受政策利好,该行迅速建立重点养牛大户客户清单,组织客户经理常态化开展金融“五进”营销活动,采取“上门服务、逐户对接”的方式,走进养殖户家中实地进行查看,宣传地方政府肉牛养殖规划政策,详细了解养殖户的养殖品种、养殖规模、经济效益、资金需求、融资困难等,积极推广“肉牛贷”产品,以高质量金融供给精准帮助养殖户打通资金“堵点”。

该行着力为肉牛养殖户提供“一站式”金融服务,对发放“肉牛贷”的养殖户“一户一策”制定服务方案,在保证申请材料完整、真实的情况下,尽量缩短贷款审批流程和时间,现场指导养殖户下载手机银行、办理储蓄卡等,确保一次性办结业务,最大程度节省养殖户的时间成本,第一时间解决养殖户的资金难题。同时,主动加强与地方政府、保险机构联动,积极帮助指导养殖户申请理赔权益,对接肉牛保险,满足肉牛养殖户差异化金融需求,着力解决肉牛产业发展融资难、融资贵问题,全方位、全链条支持肉牛产业振兴。 李娜娜

利辛湖商村镇银行推出特色惠农信贷产品  
“肉牛贷”让肉牛产业“蓄”势勃发