

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

2024年6月12日 星期三 甲辰年五月初七 第631期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com



广东农信做好“五篇大文章”

金融“暖阳”沐浴实体经济

今年以来,广东农信大力开展模式创新、服务创新、产品创新,推动科技金融精准投放、绿色金融乘势而上、普惠金融扩面提质、养老金融温馨暖心、数字金融有所作为,为地方实体经济高质量发展贡献农信力量。截至今年3月底,广东农信辖内农商银行各项贷款余额9225.73亿元,比年初增加216.76亿元,同比增长6.28%。

为提升科技金融质效,广东省农信联社与省市场监督管理局(知识产权局)签署战略合作协议,组织辖内农商银行与各地科技、知识产权等政府部门主动对接,建立上下协调联动机制,共享政策、行业信息。同时,广东农信创新推广“知识产权质押+政府风险补偿资金+科创企业信用”业务模式,有效解决科技企业融资难题。截至今年3月底,广东农信辖内农商银行科技贷款余额668.23亿元,同比增长17.76%;发放知识产权质押贷款54.11亿元,业务量位居同期签约银行机构第一位。另外,广东农信为科技型企业提供全生命周期金融服务,设立科技支行15家,为科

技园区企业提供“一点接入、一站办理、一键跟踪”的便利金融服务。

广东农信聚焦“双碳”目标健全绿色金融体系,重点加大对人居环境改善、清洁能源、垃圾污水处理等项目信贷投入;创新推广“林权贷”“光伏贷”“美丽池塘贷”“碳排放权抵押融资贷”“节能贷”“技改贷”“绿色债券”“碳排放贷”等绿色信贷产品;推行绿色服务,满足高耗能、高排放行业低碳转型的合理融资需求。截至今年3月底,广东农信辖内农商银行绿色贷款余额246.08亿元,同比增长22.36%。

为扎实推进普惠金融,广东农信积极服务乡村全面振兴,加大乡村产业、农业基础设施建设金融支持力度;充分发挥地缘、亲缘优势,着力畅通城乡金融服务“毛细血管”,以全省行政村为单位开展一支部、一特派、一体机、一平台、一授信“五个一”工程,为广大农户提供“零距离”金融服务;聚焦县域民生短板,多元整合资源要素,吸引组织、人社、医保、行政服务中心等各类主体参与线上线下服务窗口

建设,让金融、政务、电商、物流、民生服务直达乡村“神经末梢”。截至今年3月底,广东农信辖内农商银行支持“百千万工程”贷款余额5165.52亿元、小微企业贷款余额5063.32亿元、涉农贷款余额4126.25亿元、普惠贷款余额4899亿元;为1575万家涉农企业进行授信服务,为232万家涉农企业提供信贷支持;布局2693个服务网点、7754个便民金融服务站;为首贷户、制造业中小微企业办理贴息贷款分别超100亿元、50亿元;发放支农支小再贷款、再贴现贷款余额368.89亿元;对接省乡村振兴融资风险补偿资金,创设“惠农风补贷”产品,投放贷款57亿元,居全省合作银行首位。

广东农信结合现实需求加快养老金融发展,推动金融“适老化”改造,提升老年人金融服务体验;为特殊老年客户群体提供“上门服务”;提供老年人专享金融服务;推出多元化养老金融产品,让老年客户群体享受更贴心、更暖心的金融服务。如中山市针对老年客户群体风险承受能力较弱、更关注资金安全性的特点,推出60岁以上客户专享的“银龄存”定期存款产品,存款利率高达2.45%,比同期挂牌利率高45BP,累计办理11733笔,共计9.62亿元,进一步满足老年客户群体金融需求。

在促进数字金融发展方面,广东农信一方面搭建农村金融数字生态,积极运用互联网、大数据等科技手段,创新开发“悦农e贷”“悦农小微贷”“悦农易贷”等数字化融资产品,设计搭建“三农易”“小微易”等移动办贷平台及“农户通”APP数字化服务平台,为超2000万名线上用户提供普惠金融服务,为超100万名客户提供融资服务,贷款规模近600亿元;另一方面,广东农信丰富农村数字化金融工具,整合“云闪付”、微信、支付宝等平台,积极推动“悦农e付”进入民生领域,参与全省“移动支付示范镇”建设,开展“智慧+”医疗、教育、政务等民生项目。同时,广东农信加强数据安全、网络安全、科技外包等风险管理,防范新技术应用带来的风险。自2023年至今,广东农信核心系统可用率保持在99.9%以上,稳定运行率100%。 李雨橙

据悉,新疆农信旅游业贷款余额最近三年平均增幅达8%。截至2024年第一季度末,新疆农信旅游业贷款余额已达128.43亿元。

放眼新疆旅游产业的各个环节,无不流淌着来自新疆农信的金融“活水”。为切实提高对旅游产业的金融服务水平,2023年,新疆农信专门出台了《金融助力旅游业发展指导意见》,明确提出各行、联社要围绕旅游兴疆战略,针对旅游业“一业带百业”的特点,依托“塞外伊犁”“醉美喀什噶尔”“净土喀纳斯,雪都阿勒泰”等当地独特旅游品牌资源优势,借助互联网、大数据、云计算、智能旅游等数字技术,创新担保方式、信贷产品及服务模式,为全疆重点文旅产业基础设施、景区和旅游酒店建设等硬件和票务预定、交通换乘、娱乐购物等旅游消费提供“一揽子”的金融服务,全力支持培育农业观光、乡村旅游、冰雪旅游、山地避暑、森林康养等新业态,推动创建全域旅游、红色旅游、生态旅游和旅游度假区,用新疆农信的高质量金融服务擦亮“新疆是个好地方”文旅融合品牌。 刘大为 韩红波

新疆农信提供“一揽子”服务
金融助力旅游兴疆战略实施无锡农商银行加大信贷产品推广力度
为激发消费潜能“添薪蓄力”

□ 宋秋韵 周铭

日前,江苏无锡农商银行加快推进个人消费信贷产品推广力度,持续加大消费类信贷产品推广力度,助力扩大市场内需,激发消费潜能。

为扩大消费金融产品服务的覆盖范围,在依法合规、风险可控的前提下,无锡农商银行适当放宽消费信贷申请条件,确保符合授信条件的客户能够及时获得资金支持。与此同时,该行适当降低消费贷款利率,合理确定贷款额度,为收单商户、代发工资客户、社保卡持卡客户等多类型客群提供多样化的消费金融服务,更好地满足市民消费需求。

为助力实体经济发展,快速响应个人客户的金融需求,无锡农商银行制定个人贷款“拓面夯基、增户

提质”外拓营销行动方案,围绕“一行一社区”“一镇一品”“整企整厂”“商圈专业市场”四个重点项目,深入开展市场拓展工作。同时,该行制定标准化营销流程和细致的走访计划,及时跟进和评估外拓走访成效,以常态化走访深入了解客户消费需求,及时提供信贷支持。

无锡农商银行在关注居民衣食住行消费金融需求的同时,聚焦文化和旅游消费领域,丰富产品供给,开展信用卡消费“惠享锡城、慧享生活”优惠活动,吸引121家商户、1000余家门店积极参与。同时,该行充分利用商户自有活动和热点进行宣传推广,主动满足客户多层次、多场景的金融服务需求,激发公众消费热情,助力释放消费潜力、增强消费动能。

山西农信聚焦“联”字
协同发力推动高质量发展

山西农信以“联学”提升素质,以“联建”防控风险,以“联盟”拓展市场,以“联动”协同发展,进一步激发基层党建活力、凝聚协同发展合力,推进党建与业务深度融合,全方位推动全省农商银行高质量发展。

山西农信将“联学”作为提升队伍素质的重要抓手,创新理论抓“联学”、业务学习抓“联学”,示范引领抓“联学”。山西农信采取“联学必领学、领学必研讨”的方式,从各个层面进行联学研讨,共谈体会,坚定信念;以“规模相当、结构相似、客群相近”的支部为联学主体,采取业务学习、情景模拟、实地帮带等方式,分享、传授在客户营销、整村授信、渠道拓展、不良清收等中心工作和业务发展中的经验和体会;以星级支部评定为抓手,从阵地建设、“三会一课”等方面进行实地参观、相互交流、答疑解惑,常态化开展支部书记对话会,实现了“健全一套机制、建强一个堡垒、凝聚一股力量、达成一项共识”的联学交流目标。

山西农信以“联建”为媒,破解在政策扶持、客户信息、风险识别等方面不对称、不到位的问题,全方位赋能风险防控。山西农信与监管部门、同业单位建立常态化沟通机制,坚持“问、讲、导、帮”联动,准确把握政策导向,及时掌握金融数据、监管重点,实时获

取风险提示,严格管理关联交易,做到早发现、早预警、早暴露、早处置。同时,山西农信一方面持续加大“政银”对接力度,强化客户行为、消费习惯分析运用,助力精准识别、判断客户,降低调查成本,提升风险防控能力,推动“数据前置、调查前置、风险识别前置”;另一方面强化“银银”联动,通过多部门沟通协调配合,及时掌握重点不良贷款相关信息,联合当地法院执行局严厉打击恶意逃废债务、故意拖欠贷款等行为。

山西农信以“联盟”拓展市场,成效明显。山西农信围绕乡村振兴、支小支微、客户拓展等方面,打破体制机制壁垒,真正把组织优势转化为发展优势。在服务乡村振兴方面,山西农信开展“做强普惠金融、助力乡村振兴”党建联盟活动,通过支部与所辖乡镇、村“两委”建联盟、结对子,深入开展整村授信,目前全系统已对19820个乡镇、行政村、社区开展授信,创建8003个信用主体,行政村和农户授信覆盖面均达到100%。在服务实体经济方面,山西农信通过组建党员先锋队、“一对一”服务辖区中小微企业,逐户建立问题台账,用心用情“点穴施针”,形成“信贷+综合”和分层、分类、分产业“三线融合”的“政银企”联盟服务机制。在客户拓展方面,山西农信按照出生地、居住地、工作

地“三匹配”原则,推进金融“网格员”与村小组长、社区“网格员”结对共建,建立“网格金融服务地图、居民基础信息档案、金融产品使用清单”三大基础信息库,不断提升服务客户的效率和满意度,让更多客户关注农信,选择农信。

以“联动”协同发展,是山西农信的又一项创新举措。山西农信以星级支部和星级网点创建为载体,推动支部与支行协同发展,提升发展效能。在阵地上,山西农信依托现有党建、业务阵地资源,持续优化党务服务、拓宽政务服务,提升便民服务,形成与周边公共服务阵地相互补充、融合发展的格局,让党建阵地成为服务群众、凝聚群众的共享空间。在管理上,山西农信强化支部书记在协同发展中的主体作用,从理论学习、教育培训、市场拓展、不良清收、践行社会责任、党员帮带等方面制定详细的管理细则,推行党员“一带多”机制。在考核上,山西农信将支部与支行联动情况纳入到支部书记述职评议中,与绩效考核、评先评优全面挂钩。同时,山西农信按季度组织召开联席会议,针对联动过程中出现的新情况、新问题进行研判、交流,推动工作高效开展,形成“支部管支行、支行助支部、党员带群众”的协同发展格局。 武海兵

为全力支持“新农人”培育行动,浙江农商银行联合辖内嘉兴禾城农商银行主动对接嘉兴市农业农村局等政府部门,联合打造“1+3”金融服务模式,即落实一个基本授信原则和足额、便捷、优惠三项机制,以“联合走访”为抓手下沉服务,创新“禾创贷”“青创贷”等特色产品,精准对接“新农人”“农创客”等主体资金难题。图为该行工作人员走访嘉兴市秀洲区胜丰农场,了解蓝莓种植和农场资金需求情况。 张焕楠

发挥优势逐浪养老金融“蓝海”

□ 霍云鹏

随着我国人口年龄结构逐步进入老龄化阶段,养老金融成为社会关注的焦点。

与发达国家相比,我国养老金融服务体系仍然存在短板,主要表现为银行参与程度不高,居民个人储蓄向养老金融产品的转化效率较低。而发展养老金融是贯彻落实中央金融工作会议精神的重要内容,也符合我国经济社会发展的现实需要,是银行的“必修课”。作为地方金融主力军的农商银行,在开展养老金融服务方面具有天然优势。

伴随着几十年的持续服务,老年客户与农商银行“血脉相通”,对农商银行具有较高信任度和忠诚度。尤其在农村,农商银行的品牌认知度非常高,老年客户对农商银行有着专业、放心的固有认知。因此,要将更多的储蓄存款转化为养老金融产品,农商银行在客户储备、业务宣传、营销渠道等方面具有其他金融机构不可比拟的优势。

此外,老年客户的金融服务需求特点明显。例如,他们

更喜欢使用存折、更适应到线下网点享受服务,受视力、听力等因素影响,需要银行网点在硬件设施进行“适老化”改造。农商银行经营机制更加灵活,可以更好地根据老年客户的需求创新或者优化服务。

农商银行提升养老金融服务,既是贯彻落实国家战略之责,也是经营发展之需。对于农商银行来说,如何探索养老金融业务新路径,为老年客户提供更优质、贴心、高效的金融服务,是当前面临的重要课题。

吉安辖内农商银行创新“社保贷”
盘活信用资产 满足融资需求

为解决群众急难愁盼问题,补齐生产、消费中的资金短板,助力打好“重点民生品质提升攻坚战”,江西吉安辖内农商银行通过创新“社保贷”,将居民手中的社保卡赋予融资功能,实现社保卡价值最大限度地盘活变现。截至目前,吉安辖内农商银行已为当地1.2万名社保卡持有人提供了近4亿元的“社保贷”资金。

“社保贷”是吉安辖内农商银行通过以“社保卡”为发放介质,专门为广大社保卡持有人量身定制的一款纯信用、门槛低、放款快

的普惠金融产品。“社保贷”在满足“有劳动意愿、有还款能力、无不良嗜好”的授信条件下,持有当地农商银行社保卡的适龄居民,就可获得一笔15万元以内随用随还的信贷资金。吉安辖内农商银行通过提供“社保贷”服务,满足了百姓生产消费、日常消费和看病医疗等支出,有效解决了弱势群体融资难题。

据悉,吉安市持有农商银行社保卡的群体有近300万人。吉安辖内农商银行立足社保卡使用功能,通过丰富应用场景,提升服

务效率,实现将居民手中的社保卡转化为有效信用额度,发挥农商银行在服务民生领域的金融力量。

为不断增强当地百姓对社保卡的认知,吉安辖内农商银行通过“红马甲”服务队伍,深入3000多个农村村组,常态化开展“送戏下乡”“金融夜校”活动,普及金融知识,宣传推广“社保贷”。同时,吉安辖内农商银行借助新一轮整村授信工作,组织1100余名“金融助理”上门为社保卡持有居民办理授信服务,有效盘活百姓手中社保卡的信用资产。 欧阳志龙 唐丽果