

中国村镇银行

China Rural Bank

2025年12月9日 星期二

第134期



邮箱:zhgczyh@126.com

电话:010-84395150

石家庄恒升村镇银行

召开评级现场检查进场会

近日,中国人民银行河北省分行金融稳定处检查组赴石家庄恒升村镇银行召开资产质量评级现场检查进场会,并就相关工作进行指导。

会上,中国人民银行河北省分行金融稳定处副处长闫新广宣读了石家庄恒升村镇银行2025年上半年央行金融机构评级(以下简称:央行评级)结果,并对此次现场资产质量现场检查作出要求。他指出,央行评

级是对银行机构经营管理的一次全面“把脉”与“体检”,旨在推动银行机构识别风险、补齐短板、稳健发展。

同时,闫新广对石家庄恒升村镇银行发起行渤海农商银行推动“多县一行”改革的做法予以充分肯定。他表示,此举充分体现了发起行的担当精神与社会责任感,有利于优化区域金融资源配置布局,提升整体抗风险能力。

任天飞

党建引领强根基 多维赋能绘底色

——莱州珠江村镇银行深耕本土的实践答卷

近年来,位于山东省莱州市的莱州珠江村镇银行以“用心,伴您每一步”的服务理念为“罗盘”,将党的领导融入经营血脉,把服务实体落到田间地头,用合规管理筑牢发展底线,以志愿服务连接城乡民心,以实际行动践行金融担当,将源源不断的金融“活水”,引入广袤的农村大地,为乡村振兴注入强劲动力。

党建铸魂 把稳发展“方向盘”

“党建做实了就是生产力,做强了就是竞争力。”莱州珠江村镇银行将学习贯彻中央金融工作会议等精神作为“第一议题”,把党的领导嵌入公司治理各环节,通过党建共建搭建“银政”“银企”合作平台,加快星级党支部、特色党支部创建,让基层党组织成为服务乡村振兴的战斗堡垒。

莱州珠江村镇银行广大党员干部主动亮身份、领任务、靠前服务,传承“大挎包”优良传统,在金融知识普及、田间地头服务中冲锋在前,让红色党旗在服务一线高高飘扬。

义乌农商银行履行发起行职责

护航村镇银行稳健前行

近年来,义乌农商银行切实履行发起行职责,在战略引导、风险管理、机制运营等方面给予浙江龙游义商村镇银行全力支持,确保其发展方向不偏离、业务经营不错位,为“三农”、小微企业高质量发展再添新动力、注入新活力。

加强互联互通,提升经营效能

浙江龙游义商村镇银行班子成员通过参加义乌农商银行(以下简称:发起行)月度经营分析会、年度会议等,更好地了解发起行的思路和做法,促进经营理念与发起行接轨;发起行视情况安排优秀干部和客户经理前往浙江龙游义商村镇银行履职;浙江龙游义商村镇银行分批安排管理人员到发起行挂职,加强学习锻炼和促进经验交流。

2023年以来,发起行各条线职能部门每年至少一次安排干部员工赴浙江龙游义商村镇银行进行对口辅导,并指定一名业务骨干作为联系人,负责浙江龙游义商村镇银行部门日常咨询,做到无缝对接。

强化内控考核,推动精细化管理

发起行每年制定浙江龙游义商村镇银行内控管理考核办法,从公司治理、风险管理、授信管理、财务会计、反洗钱等多个维度加强内控管理考核;将年度考核结果作为评价浙江龙游义商村镇银行工作成果的主要依据,与绩效薪酬、评先评优挂钩;在内控管理考核持续引导下,促进浙江龙游义商村镇银行全行上下重视内部管理,增强全员风险合规意识和能力。

筑牢审计防线,严守安全底线

在按照监管要求每年对村镇银行实施一次全面审计的基础上,根据当前严峻的经营管理,发起行每年对浙江龙游义商村镇银行开展两次以上审计,如今年上半年实施了浙江龙游义商村镇银行经营管理全面检查,下半年开展班子成员经济责任审计和大额贷款专项审计。为提高监督时效,发起行派驻一名经验丰富

龚大林

深耕“三农”注入产业新动能

北纬37°的黄金海岸线孕育了莱州特色农业版图——西部海珍品养殖、东部苹果樱桃种植各具规模。莱州珠江村镇银行因地制宜推出“珠江一家亲”贷款产品,设立专项资金库,定向支持果农品种改良、果商冷库周转等,用精准信贷滴灌特色产业“根系”。

莱州珠江村镇银行组建移动金融服务队开展清单式走访,逐一接触辖内农业龙头企业、种植养殖户等经营主体,通过加大信贷投放力度、利率定价优惠、减费让利等举措,破解金融信息不对称的难题,以特色信贷产品为区域农业产业注入金融动力,让“钱袋子”真正服务“菜篮子”“果盘子”。

赋能小微企业 跑出服务“加速度”

针对小微企业“短、频、急”的融资需求,莱州珠江村镇银行以金融科技为抓手,构建多场景数字化服务体系;通过企业网上银行、移动终端等工具,将金融服务延伸至村委、社区、厂区等地,实现银行卡开立、

信贷申请等业务“上门办、即时办”。

莱州珠江村镇银行成立“专精特新”企业服务专项小组,依托“山东省银企对接服务平台”开展一对一精准服务,开通“绿色办贷通道”,并不断细化尽职免责制度,让“敢贷、愿贷、能贷、会贷”机制落地见效,助力小微企业轻装前行。

合规护航 筑牢经营“安全网”

莱州珠江村镇银行着力构建“消保”+“保密”双重合规防线,将“消保”纳入公司治理顶层设计,董事会统筹规划、高管层具体执行、各条线协同落实;通过“厅堂宣传+下乡宣讲”的形式普及金融知识,帮助百姓提升金融素养。同时,聚焦老年群体防诈意识薄弱、信息获取渠道有限等特点,该行工作人员以拉家常的方式,揭露养老诈骗的套路及防范措施,用心用情守护老年群体的“钱袋子”。此外,该行始终坚持“以客户为中心”的服务理念,创新投诉处置机制,实行“固定+轮值”监控模式,建立全流程闭环管理,每季度通报投诉情况,从源头减少纠纷。

为强化金融安全保障,莱州珠江村镇银行聚焦文件管控、系统防护等核心领域,构建起一套高效、智能的保密应急处置体系,全力筑牢业务安全防线;修订核⼼制度,召开保密委员会会议,组织全员签订“保密承诺书”,通过警示教育、线上培训、风险排查等举措,实现后台部室、网点自查全覆盖,织密保密“安全网”。

志愿暖心 擦亮品牌“金名片”

莱州珠江村镇银行组建红马甲志愿服务队,走进田埂、院落,用乡音为百姓提供优质、精准、高效、便捷的金融服务,打通金融服务“最后一公里”。同时,该行积极打造户外劳动者驿站,为环卫工人、快递员等提供饮水、医药等服务;通过网络媒体平台传播志愿故事,发挥典型引领作用,让“奉献、友爱”精神融入品牌血脉。

从田间地头的信贷支持到街头巷尾的暖心服务,从合规经营的制度坚守到党建引领的责任担当,莱州珠江村镇银行正以多元赋能的实践,为村镇银行深耕本土、服务实体写下生动注脚。

所逸飞



在江西赣州银座村镇银行首批员工入行十五周年之际,一场名为“我们的十五年”的企业文化活动温情开启,26位“银座人”共赴这场时光之约。

活动中,该行董事长陈斌与行长王成明以自己的故事,回顾该行十五周年发展历程,并为“十五周年员工”隆重颁发十五周年定制礼品。图为该行董事长陈斌(左)与“十五周年员工”合影留念。 戴伊娜

对浙江嘉善联合村镇银行的客户经理而言,“5C”要素分析法是穿透贷款表面信息、识别潜在风险与价值的核心工具;围绕品德、能力、资本、抵押、条件五大维度,依托发起行杭州联合银行的大数据支持,再结合实地调研与数据验证,既能全面评估借款人资质,又能为贷款决策提供可落地的依据,最终实现精准放贷与风险可控的双重目标。

品德:用“查证+访谈”判断还款意愿

品德是客户经理评估的“第一道关口”,核心是确认借款人“是否愿意还”,需通过“客观数据+主观验证”双管齐下。客户经理要重点查看征信报告中的不良信息,如是否存在贷款逾期、信用卡欠息、担保代偿,尤其关注逾期天数(如是否存在90天以上严重逾期)与逾期原因(是客观疏忽还是主观恶意拖欠);同时,关注查询记录,若近半年频繁申请网贷、信用卡,可能存在资金紧张或过度负债的隐患。

对个人客户,客户经理面谈时要观察其是否如实说明职业、收入、负债情况,例如询问“每月固定支出有哪些”,验证与收入的匹配度;对企业客户,通过走访上下游合作伙伴(如供应商、下游经销商),调研企业业主是否有“拖欠货款”“承诺不兑现”的口碑,或通过查看企业内部管理(如是否按时发放员工工资),侧面判断诚信意识。例如,某小微企业主征信无逾期,但客户经理走访其供应商时发现“近3个月多次延迟付款”,需进一步核实原因,若为资金周转临时困难且有解决方案,可谨慎评估;若为习惯性拖欠,则需警惕品德风险。

能力:用“流水+场景”验证还款能力

能力即借款人是否有能力还,客户经理需跳出财务报表,聚焦真实可落地的现金流,核心是确认借款人收入能否覆盖贷款本息。

在个人贷款方面,客户经理要抓稳定收入与负债比,要求客户至少提供近6个月的银行流水(需区分工资性收入、经营性收入、偶然收入),优先认可每月固定到账的薪资、租金等;计算“月还款额/月均稳定收入”的负债收入比,通常控制在50%以内(如客户月收入1万元,每月各类贷款还款额不超过5000元),避免过度负债。

在企业贷款方面,客户经理要盯经营现金流与行业适配性,不仅看利润表中的净利润,更要分析现金流量表的经营活动现金净额——若企业净利润为正,但经营现金流为负(如应收账款过多、存货积压),说明盈利未转化为实际资金,还款能力存疑;同时,结合行业特点,如制造业客户需核查订单量、生产排班表,确认主营业务持续运转,避免“空壳企业”贷款。例如,某餐饮企业,客户经理通过查看其收款码流水、食材采购凭证,确认月均经营现金流能覆盖贷款本息,方可判断“能力”维度达标资本;用“资产+投入”评估抗风险能力,增厚安全缓冲资本是借款人的风险兜底能力,客户经理需评估“自有资金对贷款的支撑度”,核心是确认“借款人是否有真实投入,而非全靠贷款”。

对于个人客户,客户经理要看净资产与资产流动性,除存款、理财等“显性资产”,需关注可快速变现的资产(如无抵押的房产、车辆、贵金属等)。例如,客户申请50万元消费贷,若名下有一套市值150万元的全款房(无其他负债),说明资本实力充足,即便收入暂时波动,也有资产可兜底。

对于企业客户,客户经理要核查业主投入与资产负债率,重点看所有者权益(净资产)占比,若企业申请800万元贷款,而净资产仅500万元,说明“杠杠率过高”,抗风险能力弱;关注业主个人资本投入,如企业成立时业主自掏300万元,而非全靠借款,说明其对企业经营投入度高,违约成本更高。例如,某加工厂申请500万元设备贷款,客户经理发现企业净资产1200万元,且业主近一年又追加200万元自有资金用于厂房改造,资本维度得分高,贷款风险更低。

抵押:用“估值+权属”筑牢第二防线

抵押是“万一不还”的保障,客户经理需确保抵押物能变现、无纠纷,核心是做好估值准确与权属清晰两大核查工作。

在选择抵押物时,客户经理要优先选择高流动性资产:优先接受住宅、商业用房(需位于核心地段、配套成熟),避免接受专用设备(如仅适用于某一行业的生产线);对特殊抵押物(如土地经营权、应收账款),需确认有明确的处置渠道(如与专业评估机构、拍卖行合作)。

客户经理要仔细查询抵押物的权属并控制抵押率,避免“踩坑”。通过不动产登记中心查询抵押物是否存在“查封、冻结、重复抵押”,委托第三方机构出具评估报告,确保估值公允(如市场行情100万元的房产,评估价不超过95万元);严格控制抵押率(住宅不超过70%、商业用房不超过50%),抵押物估值200万元,贷款金额不超过140万元,预留足够的价值缓冲。例如,客户以一套老旧商铺抵押,客户经理实地查看发现商铺位于拆迁规划区,且评估价虚高,需重新评估或更换抵押物,避免后续处置困难。

条件:用“政策+用途”匹配外部环境

条件即影响贷款的外部变量,客户经理需结合宏观政策、行业趋势、贷款用途,核心是确认贷款是否与外部环境适配,用途是否合规。

客户经理要紧密关注国家政策导向,优先支持新能源、乡村振兴、“专精特新”等领域,规避“两高一剩”(高耗能、高污染、产能过剩)行业。例如,某地方政府大力扶持农产品电商,客户经理可重点对接相关企业贷款需求,这类贷款受政策支持,风险更低。

客户经理要确保“专款专用”,要求客户提供贷款用途证明(如采购合同、设备报价单、装修方案),并在放款后跟踪资金流向(如企业贷款需提供“支付凭证”,确认资金转给供应商);严禁贷款流入房地产、股市、投资理财等违规领域,避免政策风险与资金挪用风险。例如,某客户申请“经营贷”却提供了购房合同,客户经理应拒绝申请,避免违规挪用资金。

“5C”要素分析法不是“单一维度打分”,而是“多维度联动验证”——品德是前提,能力是核心,资本是缓冲,抵押是保障,条件是补充。只有将每一个维度的核查做细、做实(如征信报告逐项核对、经营场景实地走访、抵押物现场勘查),才能穿透信息迷雾,精准识别贷款风险与价值,既为优质客户提供高效信贷支持,也为金融机构守住风险底线,实现“客户价值与风控安全”平衡。

(作者单位:浙江嘉善联合村镇银行)

湘西长行村镇银行
Xiangxi Changhang Village Bank

热烈庆祝 湘西长行村镇银行成立 15周年

服务热线: 400-886-9651

地址:湖南省吉首市乾州新区世纪大道新城花园综合楼A座



广告

随时随地了解
湘西长行村镇银行