

祁阳农商银行 小微信贷增速12.7%

去年以来,湖南祁阳农商银行加大对小微企业的支持力度,提升金融服务小微企业的水平,全力推进小微企业向专业化、链条化、集群化发展。截至2017年11月末,该行各项贷款62.04亿元,比年初增加6.22亿元,其中小微企业贷款19.02亿元,比年初增加3.2亿元,增速为12.7%。

工作中,该行重点扶持省、市、级农产品加工企业,帮助企业做大做强,支持30多家企业上规模、上等级,调整了农业结构,带动了农民就业。湖南德祥现代农业开发有限公司是一家集种养、加工、旅游、休闲于一体的现代农业科技示范企业,该行向德祥农业公司累计发放贷款1500万元,支持公司建成智能温室大棚和单体大棚120亩、高标准连体大棚315亩,露天蔬菜基地2250亩、花卉苗木基地210亩,年产值3480万元,年利润700万元,解决200余人就业问题。 陈春仲

东阳农商银行 营销扫码商户过万

自开办“丰收一码通”业务以来,浙江东阳农商银行个人和商户提供了一码多扫的收款服务,一个二维码可以支持微信、支付宝、借记卡、信用卡、花呗等扫码付款,收款直接归集到商户绑定的银行存款账户上,不需要再次提现。截至2018年1月2日,该行累计营销扫码商户过万户,交易量3.5万笔,交易额6500万元。

去年,为把这一利民惠民措施做到家喻户晓,东阳农商银行加大宣传推广力度,并推行“智慧菜场营销活动”。同时,该行还发放宣传单、宣传折页、张贴海报5万份,利用微信、QQ平台发布宣传图片和文字100条(幅),全行干部职工进商超、进市场、进乡村,扫街、扫集镇、扫社区,实行“地毯式”走访营销,将线上营销和线下营销有机结合,从而取得显著成效。 朱锡萍

淮安农商银行 支持新型农业经营主体

近年来,江苏淮安农商行作为服务“三农”的地方法人行,始终坚持创新发展理念,培育差异化的竞争优势,顺应新型农业经营主体不断壮大的新形势,积极对接“三农”金融新需求,重点加大对专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体的支持力度。截至目前,淮安农商行新型农业经营主体信贷余额近9.5亿元,有效解决了当前新型农业经营主体寻求担保难、贷款融资难的普遍现状,全力支持了辖内新型农业经营主体的稳健发展。

此外,该行还通过不断优化业务流程,着力推动“三农”金融业务产品和模式的创新,开创了诸如“公司+农户”供应链融资、结合新阳光信贷的“全家福”农户贷款等多种惠农信贷产品。 朱子月

沛县农商行香城支行 首家“智慧银行”营业

近日,江苏沛县农商行香城支行迁址暨沛县首家“智慧银行”正式营业。据了解,该行依托科技和网络支撑,在全县同业中率先打造了网络智能化管理服务模式,以“全程智能、全新体验、全面服务”的理念,为客户提供“自助+自助”的一体化金融服务体验。

该“智慧银行”通过网点大堂经理(还配备一名机器人大堂经理)协助与客户自助办理相结合的模式,利用数字媒体技术和人机交互技术为客户提供全方位的服务,让金融服务变得更加简单、快捷和生动。据悉,新网点在一楼引导区布置了综合导览屏机、排队叫号机、智能填单台等智能服务终端等服务设备,客户无需排队,即可办理好开卡及小额转账业务,省去了预填单及排队取号的繁琐,且智能服务终端还具有中间业务缴费等多重功能。此外,该网点贵金属展示方式和传统方式大不相同,通过虚实结合和全息影像技术,可以对贵金属进行放大、缩小、旋转等观看,客户可以在玻璃柜台屏幕上查看最新的贵金属报价及行情走势图,有助于决策买卖。同时,除了在设备智能化上下功夫外,该网点更注重客户人性化体验感的培育。

据悉,沛县农商银行将通过网点整合,分步对网点进行智能化升级改造,将传统网点向轻型化网点方向转型,助推社区银行转型建设,将网点打造成社区的综合服务中心。 吕尊帆

夹江县农信联社五个“精”创业贷款 圆209户失业人员创业梦

在四川夹江县政府的支持下,夹江县农信联社于2017年开办了创业贷业务,以此践行助力大众创业、万众创新的社会责任。截至2017年11月末,夹江县农信联社共发放创业贷1929.5万元,为209户登记失业人员圆了创业梦。在2017年12月8日乐山市就业局、人行乐山市中心支行的创业担保贷款调研中,夹江县农信联社创业贷业务被誉为“夹江模式”。而创业贷款“夹江模式”的精髓,就在于五个“精”。

部门指导精确

为认真贯彻落实《关于进一步做好新形势下就业创业工作的实施意见》,夹江县财政局、就业局、扶贫移民局人员到夹江农信联社进行沟通、交流、指导。当地就业局还就创业人员信贷资金需求等问题和夹江县农信联社一同深入华华、歇马等乡镇进行实地调研,为夹江县农信联社切实做好创业贷工作做了精确的指导。相关部门的精确指导,极大地促进了夹江县农信联社创业贷迅速、高效、广泛的开展,强力地推动了夹江县域内创业促就业工作的全面铺开。

服务大众精确

夹江县农信联社认真贯彻落实当地政府关于创业促就业的工作思路,

秉持“普惠兼容”的理念,服务县域经济发展,勇于承担社会责任,积极发挥信用社的特点和优势,在起步最晚、开办业务最迟的情况下,他们统一思想,高度重视,迅速出台创业贷产品,确定牵头部门,组织产品培训,大力开展创业贷业务,取得了优异的成绩,有力地促进了夹江县域内劳动者进行自主创业和自谋职业,有效地帮助了劳动者增收致富,得到了群众和政府的一致好评。

培训交流精确

为认真做好创业贷业务,夹江县农信联社积极筹备,认真谋划。一是在业务开办之前,该联社组织辖内所有客户经理进行了创业贷的业务培训,使每个人都熟练掌握此项业务。二是在业务开办进行一段时间后,他们组织客户经理进行经验交流,对好的做法、经验进行积极推广。三是按时汇报业务开展情况,该联社有效进行条线对接和指导,使每笔创业贷都能快速有效的办理。

业务流程精确

对于广大失业人员来说,文化程度普遍偏低,大多数人没有接触过贷款,而创业贷款的申请流程还需接触乡(镇)政府、就业局等部门,很多人会

觉得贷款麻烦而放弃。为此,夹江县农信联社积极与当地财政局、就业局等部门沟通协调,在开办业务之初就对贷款手续进行了必要的精简,并积极有效地与乡(镇)政府、就业局进行对接,了解相关的手续。同时,他们为贷款申请者发放贷款流程图并详细解释,让贷款申请者不跑冤枉路,高效快速地申请到贷款。

贷款发放精确

夹江县农信联社充分借鉴2012年发放妇女创业贴息贷款的经验,积极发挥人熟地熟的优势,对当地情况认真进行了摸底调查,锁定目标群体,完善贷款手续,核定贷款金额和期限,杜绝骗贷行为,使发放的贷款真正用于创业致富。截至2017年11月底,夹江县农信联社发放的创业贷广泛用于种植、养殖、餐饮、服务、加工、运输、零售等各个行业,最大限度地促进了登记失业人员、就业困难人员、返乡创业农民、建档立卡贫困人口创业,取得了良好的社会效果。

夹江县农信联社的五个“精”,铸就了创业贷“夹江模式”,将珍惜成绩,总结经验,再接再厉。在当地政府的领导下,他们充分发挥政策优势,积极践行社会责任,把夹江县的创业促就业工作不断推向新高度。 王奎



为适应蔬菜生产资金“需求急、周转快、额度小”等特点,山东寿光农商银行结合辖区实际和菜农、农资商户的资金需求,对菜农购买化肥、农药、种子等生产物资贷款优先发放;对蔬菜合作社、家庭农场等蔬菜农业经济组织贷款优先投放,全力为蔬菜生产上市提供资金保障。此外,该行还开辟了蔬菜贷款“绿色通道”,适当放宽贷款标准,简化贷款手续,降低贷款利率,实现农户贷款随到随贷。截至目前,该行共为菜农发放专项贷款802笔,金额8132万元;发放蔬菜合作社、家庭农场贷款2671万元。图为该行工作人员向菜农介绍信贷产品。 王希强

罗田农商行为企业提供“保姆式”金融服务 近9亿元支持辖内企业79家

2017年末,笔者走进湖北罗田工业园区的纺织工业园车间,到处一片机器轰鸣的繁忙景象。此时,该车间正开足马力加班加点生产冲刺全年订单目标任务。据悉,该车间是由罗田农商行从项目落地到工厂建成,全程支持的“小满、天丝、邦鑫、集诚、盛兴”5家纺织企业。

近年来,罗田农商行在大力支持

“绿色经济”发展的同时,始终围绕县委、县政府“聚焦工业”的战略部署不放松,持续加大信贷支持县域工业企业的力度。同时,该行按照“信贷投放指向明确、贷款模式创新灵活、贷后管理监管严密、服务优质高效到位”的信贷模式组成工作专班,采取驻厂信贷员制度,以当地工业园区为切入点,对当地政府重点招商引资的

项目,提供开户、贷款、结算、电子银行、员工工资代发等“保姆式”综合金融服务。

截至目前,罗田农商行共支持辖内企业79家,发放贷款8.71亿元,覆盖辖内龙头企业、纺织企业、制造加工企业、房产企业和社会公共事业等领域,促进了县内工业做强做大,县域经济加快发展。 郭旭明 邱文龙

温岭农商银行信贷支持当地制鞋产业

培育出年产值上亿淘宝村

农商行的本土化经营,既是农商银行服务“三农”、立足“三农”的有效体现,又是做实辖区特色产业,实现经济转型升级的重要推手。浙江温岭市夹屿村便是一个产业化明显的淘宝村。2000年左右,夹屿村村民开始陆续经营鞋子生意。2010年,村民们逐渐开始在淘宝上销售鞋子,如今已经实现了规模化生产销售。作为扎根本土银行,温岭农商银行联树分理处为当地老百姓投入了大量信贷资金支持了一系列金融服务。如今夹屿村成为了年产值上亿元的淘宝大村。

据悉,夹屿村的鞋业发展虽说较几年前有了一定的进步,但传统鞋业依赖低成本劳动力模式将难以维系,行业已经面临同质化生产、产能过剩等困局,鞋业转型升级势在必行。因此,想发展更上一层楼,就必须走集约化、产业化、现代化的发展道路。

在传统的制鞋过程中,注塑、冲裁、缝面、上胶、画线、夹帮、贴底、拔植、质检、修整、包装等一系列环节,都高度依赖于手工操作,一个工人缺席,都会导致整条生产线陷入停滞。制鞋业要实现自动化,设备就要率先实现自动化。在温岭农商银行联树分理处的助力下,当地多家鞋企开始响应机器换人的号召,通过引进先进流水线进行自动化生产、个性化定制的鞋鞋,为传统鞋业制造注入了新动力。

作为一家从农信社改制而来的扎根本土的农商银行,温岭农商银行积极采取灵活授信方式,针对各企业资金需求不同的特点,采用多种担保方式相结合的方法,在授信方式与审批流程上做到了无纸化,减少了审批环节的跑签时间,大大提高了效率。例如,信誉良好的帮鞋鞋厂的流水线升级便获得了高度认可,该行给予了

月息低至4.7厘的250万元抵押贷款和100万元的银行承兑,并提供本外币结算的金融服务,极大地促进了企业的国际化进程;给予泽国五加六鞋厂一定的利率优惠,获得了月息6.29厘的税银贷特色贷款100万元。从申请到放款完成,前后2天不到。如此高的效率,对企业的发展来说意义重大。

此外,夹屿村村民们也在不断探索新的发展出路,进而摸索出了一条“合作生产+统一品牌+天猫经营+线下零售”的产业链条式发展道路,不仅有稳定的货源,并且开通了多种销售渠道。如今,夹屿村的生意越做越大,以点带面,使整个淘宝村显得分外生机勃勃。

据悉,温岭农商银行联树分理处已在夹屿村投放贷款160余笔,贷款金额达7000余万元,大力支持着夹屿村制鞋产业发展。 杨满枫

朝天区农信联社信贷创新支持魔芋产业 开办小额贷款保证保险业务

为加大金融扶贫力度,推进产业健康发展和困难农户脱贫致富步伐。近年来,四川省朝天区农信联社通过土地流转、劳务收入、产品营销等模式与保险公司合作开办“政银保”小额贷款保证保险业务,向“广元市朝天区吴二包魔芋专业合作社”等5家新型农业经营主体发放贷款5笔共890万元,带动贫困人口700余人致富,有效解决了脱贫攻坚中产业项目融资难题和贫困户持续增收问题。据了解,2017年,朝天区发展魔芋种植面积5000亩,产量达1万吨,带动农户1500余户,实现了魔芋种植户人均增收2000元,解决了2000余名剩余农村劳动力就地就业,300余名贫困人口脱贫致富。2018年,朝天区农信联社将创建省级魔芋科普示范基地,计划发展魔芋种植基地2万亩,通过举办研讨会、交流会、搞技术培训、建魔芋产业示范点、树魔芋发展典型的方式,推动魔芋产业发展。

据悉,小额贷款保证保险业务是指借款人获得生产经营性资金而向农村信用社申请贷款,与信用社签订借款合同的同时,需向保险公司投保贷款保证保险,借款人意外伤害保险及其他财产保险、责任保险等相关事宜。当发生保险事故而造成借款人无法按约定还款时,保险公司按照保险合同的约定将保险赔款资金优先用于归还借款人所欠信用社贷款。同时,他们与中华联合财产保险股份有限公司广元中心支公司签订了《小额贷款保证保险业务合作协议》,进一步加大对农民专业合作社的支持力度,切实做好“政银保”贷款业务工作,成为当地新型农业经营主体

融服务的主办银行。

朝天区农信联社于去年年初下发了《关于切实做好农民专业合作社金融服务工作的通知》,要求各机构按照属地管理原则,把农民专业合作社全部纳入信用等级评定范围,对辖内农民专业合作社逐一建立信用档案,通过对农民专业合作社信用履约评价、偿还能力评价、经营管理素质、财务管理素质、区域环境、涉及农户数(或成员参与程度)等指标,对新建农民专业合作社和存量农民专业合作社开展评级授信工作。据统计,该联社共印制宣传单2000余份,广泛宣传“政银保”小额贷款保证保险信贷业务的政策制度、贷款流程和融资成本、风险管控等配套政策。采取“公司+合作社+农户”的模式,以“四川金田农业科技”为核心,将辖区内10家“魔芋专业合作社”作为重点客户,落实责任人精准营销。

他们还通过实施“公司+政府+合作社+农户+保险公司+信用社”“5+1”的“政银保”模式,让公司与合作社下达生产订单,农户按照合作社的技术要求种植魔芋,保险公司对按技术要求种植的魔芋,承保自然灾害保险和因灾引发的次生灾害保险,最多按照每亩3200元的标准赔付,担保公司对信用社贷款进行担保,并对贷款进行贴息,银行为合作社社员发放生产资料贷款。同时,保险公司、信用社、金田农业科技、魔芋专业合作社共同签订了“广元金田魔芋项目”“资金监管协议”,按照借款合同和农民专业合作社提供的购销协议约定,加强贷款资金监管,实行转账结算,不得使用现金进行结算。 刘冰

银企故事

“养牛哥”创业“喊”农商行

“我们马上就要准备进小牛了,”安徽省肥西县养牛场老板高晓龙看着自己的养牛场高兴地说道。

2016年,在外打工多年的高晓龙决定回乡接手父母的养牛场,“在外打工挣不了多少钱,想着在家乡人熟地熟,多少有点优势,家庭也需要照顾,所以决定回家干。”

在高晓龙回来以前,他的父母一直守着自己的小养牛场,全家都在温饱线上相安无事,也没想过将养牛场做强做大。高晓龙接手养牛场后,发现父母养的牛品质很好,不愁销售,但因养殖场规模太小,产量太少,收入并不多。于是,他就想着赶紧扩大牛栏,更换设备,进一步扩大养牛场的规模。想法很好,却无奈因为手头没有富余资金,一直无法付诸于行动。正当他一筹莫展之时,肥西农商银行通过走访调查,随即向他伸出援助之手,为其发放了10万元政府贴息贷款。这笔资金投入使用后,高晓龙成功完成了养牛场的扩建。

现在,走进高晓龙的养牛场,看到有200多平方米的标准牛栏。高晓龙算了一笔账,一头优质肉牛售价可达万元,除去场地租金、管理费用、饲料成本和买牛的钱外,纯收入比较可观。

“你们肥西农商银行的贷款,真是一场及时雨,帮我扩大了牛栏。新进小牛之后,今年的产量翻了番,收入也增加了不少。”高晓龙握着肥西农商银行客户经理的手说。

为积极支持“大众创业、万众创新”,肥西农商银行积极与肥西县直相关单位联系,及时掌握各级创业明星和模范户的名单,开展“走千访万”上门对接活动,为有需求的客户量身定制贷款套餐,并充分发挥利率自主定价机制的优势,科学确定贷款利率,有效降低企业及个人的融资成本。截至2017年11月末,该行累计发放创业贷款1.14亿元,有力支持了肥西县域内有志者创业,为肥西全面脱贫作出了积极贡献。 吴妍 马冲

“麻哥”致富有“良药”

虽然已经进入冬天,但贵州省兴义市鲁布革镇发玉村沙厂组的田野里放眼望去依旧绿意盎然,一望无际的田野里积蓄着力量,等待来年的丰收。“可不要小瞧了这些不起眼的嫩芽,做成何首乌茶可就值钱了。”麻哥药材种植农民专业合作社的负责人赵喜喜拿着刚刚摘下的一棵何首乌嫩芽向笔者介绍。

在发玉村赵喜喜是个了不起的人物,从农资销售到种植大户,再到公司、成立合作社,赵喜喜不仅实现了自己发财致富,还带领着大伙脱贫致富共奔小康,乡亲们亲切地称他为“麻哥”。做了多年的农资经营,“麻哥”对农产品市场相当敏锐。这些年不断扩大的中药材市场引起了“麻哥”的注意,鲁布革镇的气候正适合何首乌的生长,敲定了主意,“麻哥”在村里租下了100多亩土地,开始了他的何首乌之“旅”。两年来,“麻哥”亲自下地研究种植,还全国各地跑市场,2014年他终于等到了收获的季节,两年下来净赚了二十多万元。

“麻哥”的致富经验一下子就传开了,附近的村民纷纷来向他取“经”。村民有了何首乌这味致富“良药”,都摩拳擦掌想大干一番。但何首乌生长周期长,一亩地投入少说也要几千元,种上十来亩就得投入四五万元。法玉

村位置偏僻,经济条件落后,没有几家能拿出这么多钱来。“没钱,找信用社啊,我和他们打交道十多年了,我有困难的时候就去找他们。”“麻哥”给大家出点子,并帮大家联系了鲁布革分理处,大家也顺利地到鲁布革分理处贷到了启动资金。从2014年起,兴义农商银行鲁布革分理处累计发放贷款300余万元支持当地何首乌种植。

2016年脱贫攻坚开展以来,兴义农商银行开始向建档立卡贫困户发放“特惠贷”。带领生活困难的贫苦乡亲脱贫致富,一直是“麻哥”的心愿,虽然时常给大伙传授种植、管理经验,但一个人始终势单力薄,不成气候,而且资金缺乏一直是贫困户增收致富的障碍。通过与鲁布革分理处、村委会、农户进行磋商,“麻哥”牵头成立了兴义市麻哥药材种植农民专业合作社,鲁布革镇74户建档立卡贫困户,在鲁布革分理处共贷出了49.5万元“特惠贷”资金入股到合作社,合作社按照每年12%向贫困户分红,先期已分红5.94万元。2016年,仅工资就为贫困户增收10余万元。现在合作社种植面积达到300余亩,流转土地600余亩。同时,合作社还为种植何首乌的农户提供种子和技术,签订收购合同,为农户免除后顾之忧之忧,带动附近农户种植何首乌1600余亩。 谷永坤