

丹阳农商银行围绕“三农”与小微 打好“四张牌”深耕农村市场

近年来,江苏丹阳农商银行围绕“三农”和小微企业,打好信贷“四张牌”,深耕农村市场,做广、做做、做精、做实贷,不断扩大信贷覆盖面,提升群众满意度,促进了产业链上农户、家庭农场、小微企业壮大。

打好“信贷产品”牌

开发信贷产品,走差异化竞争之路,是小银行的经营策略。丹阳农商银行针对实体经济发展的特点,不断开发接地气的“兴农通”“金领通”“亲情贷”“手机贷”“按揭贷”“住房公积金贷”等信贷产品,满足不同客户的需求。

最近,租住在丹阳市西郊、靠打工维持生计的魏金方一家,正忙着为搬进新房做准备。他兴奋地说:多谢谢丹阳农商银行的按揭贷款帮助,我们一家三口今年就可以住进新房了!在不断增长

的市政改善型住房需求中,丹阳农商银行发挥了重要作用。2017年,丹阳农商银行新发放住房公积金贷款1780万元,个人住房按揭贷款新增2.97亿元、余额5.4亿元。

打好“支农支小”牌

为促进实体经济发展,该行始终竭尽全力支持“三农”和小微企业发展,努力优化信贷结构。

回忆起当年的第一笔贷款,江苏博耐特新型建材有限公司老板心情还是很激动:“2000年承包砖厂,当时我跑了好几家银行都没贷到钱,要不是丹阳农商行出手相助贷款20万元,我的企业也不会有今天。”如今,该砖厂通过升级改造,生产已半自动化,取土改为取污泥,解决了政府的环保问题,年销售突破1亿元,企业还热心于公益事业,

不断反哺社会,每年出资铺路、为困难农户捐款、为所在村老年人送福利等,在当地赢得了较好口碑。

打好“后备箱经济”牌

随着乡村旅游热兴起,该行依托“季子庙”“白龙寺”“黄华山”等风景区,信贷及早介入休闲农业、观光农业和乡村旅游建设,让游客的汽车“后备箱”满载而归,带动经济发展。

“多亏了丹阳农商行为我提供了信贷支持,使我的400多亩生态园有了今天。”农场主李震军说。该行抓住当地周边旅游资源,共投放贷款300多万元,支持农业生态园发展“农家乐”“休闲农庄”“采摘园”等各类休闲农业点6个,占地面积达2000多亩,带动农户100多户,已有296户农户得到过信贷支持,取得了较好地经济效益。

打好“两清”攻坚战

丹阳农商银行在盘活存量贷款下,不断清收不良贷款和利息,多措并举,攻坚克难,把控制不良贷款作为经营的底线,要求客户经理把好新增贷款质量关,按总行正负面清单办理贷款业务,尽职就免责,形成人人有责任、有正气的氛围,全面提升信贷资产质量。

该行将清降任务分解落实到具体客户经理和清降对象,并将清收目标和员工绩效挂钩,提高清收的积极性和主动性;对存量不良贷款下达清降任务,实行按季考核、按季兑现;对新发生不良贷款实行按月考核、按月兑现。同时,他们制定了详细的“作战计划”,分别采取付息转贷、分期付息、转贷盘活、贷款平移、依法诉讼等多种方法来落实不良资产,确保清降“有的放矢”。

黄玲华

余姚农商银行

信贷扮靓“美妆小镇”

近期,位于浙江余姚马渚镇的余姚盛美妆包装用品厂一片忙碌景象,员工们给一件件美甲设备和工具贴上标明身份的条形码,然后装箱,发往欧盟、美国、日本等发达国家和地区。“多亏了余姚农商行的资金支持,让我们增加了几条流水线,不然这么大的订单我们想接也接不了。”盛美妆包装用品厂负责人汪玲如是说。

据了解,化妆品包装产品是余姚马渚镇传统产业,起步于上世纪80年代中后期,经过近30年发展,产品日益丰富,从低端向中高端进军,从原来的日用喷雾包装发展到膏霜瓶、乳液瓶、真空瓶等多个系列,除了满足国内客户,还远销欧美、中东市场,是江浙地区重要的化妆品包装生产和出口基地。近五年来,当地化妆品包装企业总投资额超过50亿元,其中余姚农商行马渚支行信贷支持了8.3亿元,用于设备更新和智能化改造,助推多家化妆品包装企业实现从原料供应、生产制造到成品管理的自动化操作,让“美妆小镇”配套更加完善,特色更加明显,产业集聚效益更好显现。

杨海林



1月28日,山西洪洞农商行城区支行的客户经理来到洪洞县秦壁村草莓种植户王某的大棚进行客户回访。据了解,王某在秦壁村承包了5间草莓大棚,并在城区支行贷款15万元,用来种植草莓,按照目前的草莓采摘价格,预计采摘结束后,可回笼资金30万元左右。图为王某向该行客户经理介绍草莓生长情况。

申静静

大丰农商银行

服务和纳税双获表彰

近日,在江苏省盐城市大丰区先进制造业发展暨春季招商引资百日竞赛动员大会上,大丰农商银行获评“大丰区五星级企业”和“年度纳税超亿元企业”,成为了当地唯一获得表彰的银行机构。

2017年,大丰农商银行认真贯彻落实当地政府的金融工作部署,保持服务“三农”战略定力,把支持实体经济作为首要工程,实施“信贷业务回归年”活动,密切银企对接,主动送贷上门,量身定制融资方案,帮扶困难企业共渡难关,小微企业贷款增速、户数、贷款获得率完成“三个不低于”。同时,该行推广“阳光信贷”,支持农村新型经营主体,涉农贷款增幅高于全部贷款增速,普惠金融实现城乡全覆盖。该行强化金融科技支撑,加大金融产品和服务创新,实施了移动化营销、流程化作业,实现贷款各个流程环节限时办结,以速度快、效率高形成良好口碑,发挥了骨干带动作用,为当地经济持续健康发展作出了积极贡献。

沈飞 吕一

新蔡农商银行

银企谋划互利共赢

日前,河南新蔡农商银行召开了银企座谈会。据悉,此次座谈会是“银企合作、互利共赢”的新起点,当地政府、银行、企业三方实现了“零距离”交流,大家畅所欲言,对进一步密切政、银、企三方“鱼水”关系,构建互促发展的金融生态环境作出了有益尝试,为该行做好2018年信贷投放工作敲响了开堂锣鼓。

在座谈会上,该行董事长表示:2018年是新蔡县脱贫摘帽之年,招商引资项目建设年,该行作为当地政府的本土银行、新蔡人民自己的银行,将加大信贷投放力度,为解决企业融资难题,加快结构调整和转型升级提供有力地金融支撑。同时,关于银企合作,他提出了三点想法:一是树立共赢理念,加强银企合作。二是加快产品创新,提高服务质效。三是加强诚信合作,打造信用环境。

此外,该行根据企业的初创期、成长期阶段,研发了“金保贷、优保贷、鑫保贷、权押贷”贷款产品,并公布了客户经理“二十不准”行为准则。

王东 刘玉珂

泽州农商银行实施产业扶贫

帮助5000余人摘“穷帽”

●本报记者 丁鸿雁 通讯员 田波波 凌云 中秋

盘点2017年脱贫攻坚,地处太行山深处、晋豫两省交界的山西省泽州县传来喜讯:全县2078户、5222人实现脱贫,其中通过发展产业脱贫2010人。透过这些数字背后,除了社会保障兜底、易地搬迁脱贫等因素,泽州农商银行潜心推出小贷扶贫、光伏扶贫、旅游扶贫、普惠扶贫等相结合的产业扶贫金融信贷模式,致力从根本上帮助山区群众拔“穷根”、摘“穷帽”的举措起到了关键作用。

工作中,该行以加快农村供给侧结构性改革为主线,积极与相关部门对接,聚焦当地具有发展潜力的产业

和项目,支持其扩大生产规模,以产业扶贫带动社会扶贫,间接带动贫困户就业。在去年发放的精准扶贫贷款中,该行向制造业发放贷款7936万元;支持旅游项目4900万元;农村优质企业及深加工项目3249万元;光伏发电整村推进项目990万元。

为突破这一脱贫瓶颈,他们不断创新金融扶贫体制机制,并且以扶贫小额信贷为突破口,向贫困户推出5万元以下无抵押、无担保信用贷款,探索出了一条具有区域特色的金融扶贫之路。近三年,他们累计申请了6.3亿元支农支小再贷款,对314户农户、62户

小微企业降低利率、归还本金,全年客户约减少利息支出1000万元。

此外,针对当地盛产小米、红薯、山楂酒、连翘等名优土特产品,但产品整合少、销售渠道窄等制约因素,他们先后利用普惠金融站、网点、微信“朋友圈”等渠道广泛进行宣传。同时,该行大力推广“O2O”模式,通过与旺旺多超市联合建立“叮咚街”网上商城,建立手机直销银行,发展消费金融,使农产品与现代金融深度融合,让特色产品快速走向“指尖终端”,直接进入“消费终端”,更使曾几何时“烫手山芋”如今变成了“香饽饽”。

宜春农商银行创新服务方式

满足“三农”和小微资金需求

“农业开发,前期投入大,见效慢,风险也大,很多银行不愿轻易涉足。我们合作社的发展离不开宜春农商银行多年来的信赖与支持,农商银行是我们农民致富的及时雨。”江西宜春市明月山农产品种植农民专业合作社法人代表易总如是说。

积极稳妥供给农业发展

近年来,宜春农商银行始终坚持以“农”为先,紧跟农田水利、种植养殖等行业,在以小额农户贷款等传统产品满足农户基本金融需求的基础上,结合财政惠农信贷通、富农贷、光伏贷等特色产品,积极对接农业龙头企业、农民专业合作社等新型农业经营主体。同时,他们积极开展信用村、信用户评定,对辖内农户、个体工商户、种养大户、家庭农场、合作社、农业龙头企业等客户群体调查摸底,对符合条件的,及时进行授信,拓宽客户源,提高服务面,引导培育了良好的信用环境。截至2017年12月末,该行涉农贷款余额92.71亿元,较年初增加12.16亿元,增幅为15.10%。

江西丰日电源有限公司以蓄电池

生产为主要业务,由于生产厂区搬迁,该公司遇到短期资金流转困难。宜春农商银行在查实该公司经营状况后,先后为企业办理了免担保的财园信贷通贷款和综合授信产品,客户可以“一次授信、循环使用、随用随贷、随借随还”。目前,该公司通过宜春农商银行月代发工资50余万元,已建成6条生产线,产能达到上亿元。

坚定不移助力小微发展

宜春农商银行坚定支“小”定力,不断探索创新小微金融服务模式,提升服务深度和广度。同时,该行加强与市、区两级工商部门的沟通、合作,积极开展星级文明诚信商户评选与对接,深入推广“诚商信贷通”;加强与财政、工商、园区管委会等部门的沟通对接,畅通信息共享渠道,及时获取企业、大型商户和实体经济客户的信息,精准锁定目标客户群体。

截至2017年12月末,该行小微贷款余额69.59亿元,较年初增加9.18亿元,增幅为15.20%,实现了“三个不低于”目标。“财园信贷通”和“财政惠农信贷通”贷款余额分别为4.5亿元和

1.37亿元,较年初增加2.19亿元和192万元。

心无旁骛助力脱贫攻坚

他们开展了针对贫困户的“深度四扫”工作,对贫困户逐村逐户进行金融需求调查,对符合条件的对象及时发放信贷资金。同时,该行创新扶贫信贷产品和金融扶贫模式,在农户小额贷款的基础上,实时推出了“移民贷”“光伏贷”“富农贷”等一系列免抵押、免担保、低利率的信贷产品,有效地解决了贫困户致富资金不足的问题。

针对一些年老体弱,无一技之长,自己创业能力低下,无法通过直接金融支持脱贫的贫困户,该行创新推出了“带动型”金融扶贫模式,以信贷支持新型农村经营主体,贫困户以土地、山林入股经营主体或在经营主体就业等方式,带动贫困户脱贫致富。截至2017年12月末,该行扶贫贷款余额2.54亿元,其中个人精准扶贫贷款余额6468万元,企业扶贫贷款1.89亿元,带动614户4344人的贫困人口脱贫致富。

孙虹 徐南苑

湖南湘江基金小镇项目开工

打造区域性金融中心

●本报记者 李宽军

1月26日,湖南湘江新区“产业项目建设年”启航周系列活动第七场——湘江基金小镇项目开工发布会在长沙湖南金融中心举行。发布会上,湖南湘江新区党工委委员、管委会副主任宣布湘江基金小镇项目开工,标志着湘江基金小镇项目建设跨入新的实施阶段。

据介绍,湖南湘江基金小镇于2017年7月26日由湖南省政府正式授牌,是湖南唯一由省级层面打造的基金小镇,也是目前省内首家基金小镇。该基金小镇至今已有52家私募股权投资机构入驻,管理资金规模超过1000亿元,集聚效应显现。湘江基金小镇整体位于湖南金融中心范围内,是金融中心的重要业态之一。小镇选址长沙湘江沿线,东临湘江,西至滨江景观道,南至银盆岭大桥,北至北津城路。沿江岸线4公里,绿地率约55%,是金融中心环境最好的地段。其中核心办公区为A7、C10南、C10北3块地(一期建设A7地块),面积200亩,建筑

规模13万,容积率不高于1.0,将建设低密度高品质的滨江办公区。此次开工的A7地块为一期工程,总投资8.5亿元,用地面积约3万平方米,地上建筑面积约3万平方米,地下建筑面积约2万平方米,预计项目将于2019年底前完成建设。

湖南湘江新区党工委委员、管委会副主任介绍,湘江基金小镇作为国家级湘江新区的金融抓手,致力于补齐金融短板,激发金融创新活力,将助力湖南金融中心建设成为“富有活力、特色鲜明、全国一流”的区域性金融中心。依据规划,湖南金融中心将力争实现“三年成规模,五年出形象,十年基本建成”的发展目标。集全省之力,将湖南金融中心打造成湖南唯一、立足中部、辐射西部的全国区域性金融中心。2018年,湖南湘江新区已经吹响“产业项目建设年”的冲锋号,将大力弘扬“马上就办、办就办好”的工作作风,主动提供优质服务,全力支持湘江基金小镇及湖南金融中心的发展。

磐安农商银行畅通便企服务渠道

改“两处跑”为“一窗办”

针对山区人口散居、交通不便的办事痛点,自浙江磐安县在全省推出“政银企业通”模式以来,磐安农商银行积极对接当地政府,通过政府搭建平台,银行提供物理网点服务窗口,畅通便企服务渠道,改两部门“两处跑”为一网“一窗办”,实现政府深化改革、银行增加客户、企业办事便利三方共赢,深化涉企领域“最多跑一次”改革。

工作中,该行依托辖内28个乡镇网点,设立了28个代办窗口,为企业免费提供名称预先核准、注册登记、申办营业执照等30余项“一窗式”服务,将涉企业务由市场监管部门向银行网点延伸,市场监管局负责政策、业务指导,该行网点负责具体办理,拓展跨行业跨部门审批服务外延,破解了山区群众“赶路2小时,办事5分钟”的尴尬。

该行各网点通过承接代办政府涉企服务,招来了广大企业注册登记,掌

握了大量客户资源,也招揽了广大企业开户注册,增加了金融客户,实现了“政银企业通”模式以来,磐安农商银行积极对接当地政府,通过政府搭建平台,银行提供物理网点服务窗口,畅通便企服务渠道,改两部门“两处跑”为一网“一窗办”,实现政府深化改革、银行增加客户、企业办事便利三方共赢,深化涉企领域“最多跑一次”改革。

磐安农商银行还向代办客源推出企业结算、融资等综合金融服务,专门安排2亿元资金推出低利率贷款,并支持企业用商标权、股权等无形资产抵押贷款,且简化办贷手续,企业预留的同类资料不需重复提交和审核,实行优先贷、快捷贷。截至目前,该行各网点发放贷款210笔、8500万元;代办落户企业缴纳税收9300余万元,提供就业岗位4000余个,形成互利共赢的“反哺效应”。此外,该县还推出“警银驿家”“税银通”“社银通”等模式,多个部门不同服务领域齐抓共管,切实实现企业到政府办事“最多跑一次”。

马娇娇

□上接1版

消费金融进入高速发展期

他还谈到了消费金融发展的经验教训。如2003年的韩国和2005年的台湾地区,金融监管的缺失,相关企业的冒进和部分消费者的过度借贷引发了卡债危机,对经济发展和居民生活造成了较严重的损失。在韩国2003年的信用卡危机中,信用卡坏账率高达28.3%,8家信用卡公司合计亏损10万亿韩元,而这些企业前一年的净利润不过2000多亿韩元。台湾地区卡债危机发生后,信用卡市场至今没有恢复到危机前的规模,信用卡循环贷款余额不足危机时的四分之一。

“在中国消费金融市场进入高速发展的时期,我们要时刻牢记金融的风险特性。只有在做好风险管理的基础上,消费金融才能健康发展,才能让金融更好地服务于解决当前我国的社会基本矛盾——人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。”他说。

他还谈到了“互联网+金融”的问题。他说,互联网和金融的结合是一个渐进的过程,“互联网+金融”不是一个泾渭分明的新阶段。从目前的发展阶段来看,金融科技在以下几个方面发展迅猛:一是大数据用于个人和小微企业的征信;二是区块链技术在金融系统中的应用;三是保险科技的发展;四是在金融信息服务领域的应用。无论是互联网金融或是金融科技,其最终目的都是提供普惠的金融服务,这离不开国家金融基础设施的发展和完善。基础设施包括发达的个人和小微企业的信用体系,方便快捷的支付体系,多层次全覆盖的金融普及教育体系,以及完善的监管体系。从我国的情况来看,除了以支付宝和微信支付为代表的第三方支付发展较快以外,其他几个方面还有很长的路要走。从这个角度来说,我国金融科技的发展任重道远。



近日,四川泸州农商银行江阳支行举办了2018年高价值客户联谊会。此次活动,该行邀请了50余名具有深厚情谊的股东和高价值客户,通过现场展示四川农信金融产品、特邀专家进行养生讲解及互动游戏等形式,进一步增进了银企合作情谊,巧妙地向客户宣传了农商行的金融产品,进一步了解了客户的金融需求,为打赢2018年“开门红”攻坚战夯实了基础。图为联谊会现场。

赵苗 翁光丹