

举办推介会 发行企业债 农行与民企联手共解融资难题

通讯员魏斌报道 近日,由农业银行总行主办,银行间市场交易商协会、中债信用增进投资公司、宁波市金融办、人行宁波中心支行、宁波地区 50 余家优秀民营企业参与的“融合·创新·发展——农业银行助力民营企业债券融资推介会”在宁波举行。会上,农行投资银行部相关负责人就民营企业债券融资支持工具创设及发行情况进行了说明。

券融资等方式,拓宽民营企业融资途径。

本次推介会是农行首次针对民营企业举办的专场推介活动,是把直接融资渠道与支持实体经济发展相对接的重要实践。会议推动落实监管部门提出的“运用市场化方式支持民营企业债券融资”的精神,搭建了政府、监管部门、银行、民营企业等多方交流平台,促进了农行与优质民营企业的进一步合作,为农行“全面、周到、细致、高效”服务民营企业奠定了坚实的基础。

宁波地区民营经济活跃,企业融资需求旺盛,农行宁波分行一贯大力支持企业通过直接融资方式满足发展需求。年初以来,宁波分行共承销民营企业债券 35 亿元,居当地同业首位。今后,该行还将继续加大对民营企业的融资支持力度,构建服务民营企业的商业可持续模式,始终做国家经济金融方针政策的践行者和民营企业优质金融服务的提供者。11 月 11 日,央视新闻联播对农行宁波分行支持民营企业的典型做法进行了报道。

在 10 月 22 日国务院常务会议

及 10 月 31 日民企座谈会召开后,农行迅速行动,积极响应国家号召,出台二十二条针对性措施,按照“有市场、有前景、技术有竞争力”的总体要求,筛查重点目标客户。截至目前,农行已先后承销发行了 4 期民企债务融资工具。

据悉,农行未来还将运用债券承销、资产证券化、结构化融资、并购、银团等多种投行工具,以差异化、综合化、全方位的金融服务,为民营企业通过资本市场直接融资提供更为全面的方案支持。

陕西分行引导信贷资源向民企倾斜

本报记者吴建轩 通讯员高海霞报道 “跟农行的合作 1995 年就开始了。在我们最困难的 2009 年,农行没有抽贷,而是帮我们渡过了难关。东岭集团能有今天的成就,最感谢的就是农行的支持。”东岭集团董事长李黑记谈起与农行 20 多年的合作历程,由衷地赞叹道。

企业纳入该行信贷发展统一规划,引导信贷资源配置向民营企业倾斜,不断加大业务创新力度和服务覆盖面,探索解决民营企业融资难题,先后支持了黄河矿业、荣民集团、大商道等本土大中型民营企业发展壮大。截至 10 月末,该行累计向民营企业发放贷款 33 亿元,民营企业信贷余额达 252 亿元,被陕西省发改委、陕西信用协会评为“支持民营经济发展十佳银行”。

在县域,陕西分行持续加大对现代农业、特色农业的扶持力度,恒兴果汁、海升果汁等一批国家级、省级农业产业化民营龙头企业以及齐峰果业等特色农业民营企业,都得益于农行个性化的产品和服务。

结合陕西苹果、烟草、猕猴桃等“三农”特色产品,陕西分行创新推出

“猕猴桃贷”“烟农贷”“苹果贷”等特色金融产品,已累计发放“猕猴桃”贷 4.2 亿元、“烟农贷”21 亿元、“苹果贷”1 亿元,推动了地方特色产品品牌化发展。此外,该行在全省 100 多个县区落地推广“惠农 e 贷”产品,建立白名单超过 9 万户,授信 66 亿元,“惠农 e 贷”余额 22 亿元。

同时,陕西分行积极做好普惠金融工作,搭建省、市、县三级小微企业金融服务体系,制定实施小微金融发展三年规划和政策指引,实施普惠金融专项考核。该行为集团客户及其上下游产业链小微企业进行“数据网

贷”整体授信;上线小微企业纯信用在线融资产品“微捷贷”;向优质纳税小微企业发放“税银通”纯信用贷款、为货车帮平台注册司机开办“ETC 充值贷”。目前,该行监管口径普惠金融重点领域贷款余额 36 亿元,较年初增加 9 亿元。

陕西分行还开创性地向中软国际等科技及互联网龙头企业提供“科创贷”“秦科贷”,促进陕西民营科技及新兴经济加快发展。并有力支持了万科、恒大、碧桂园、龙湖等全国性民营房地产企业入陕投资的商品住房及棚户区改造项目。

坚定不移支持民营企业发展

积极推进精准扶贫



近日,农业银行河北保定分行在顺平县易地扶贫搬迁安置小区举办“精准扶贫义诊公益行”活动,并为全县 119 户易地扶贫搬迁贫困户赠送了价值近 2 万元的医药箱和药品。 张建军摄影报道



截至 10 月末,农业银行山东单县支行累计发放产业扶贫贷款 1.2 亿元,引导涉农企业帮助 2000 多户建档立卡贫困户脱贫增收,实现了企业与贫困户合作共赢。 赵西彪 吴明迅 摄影报道

载体一变天地宽

广西百色分行“惠农 e 贷”支持特色产业发展小记

杨胜永 刘凯

农业银行广西百色分行紧紧围绕百色市乡村振兴战略和金融扶贫工作,明确了以“惠农 e 贷”为抓手,推动农户小额贷款转型升级,努力实现“行行有 e 贷、特色产业全覆盖”的目标,将“惠农 e 贷”打造成涉农支行解决资产空心化问题的首选路径、服务“三农”的最大特色、决胜县域的“定海神针”。截至 2018 年 10 月末,该行“惠农 e 贷”用信户数达 1345 户,余额达 8297 万元。

扶持沙糖桔种植户

“太快了,20 分钟不到,18 万元就已经到账了。”西林县古障镇者秀村那友屯妇女蒙雪莲赞叹道,“每年一到沙糖桔种植资金投入的高峰期,种植户们就要为资金发愁了。今年好了,农行的‘惠农 e 贷’帮了大忙,大伙的资金问题解决了。没想到我们种植户也

搭上了互联网金融的快车……” 这批贷款是百色分行发放的首批“速贷保”模式“惠农 e 贷”,和蒙雪莲一样收到农行贷款的共有西林县 29 户沙糖桔种植户。

据了解,西林县四季分明,光、热、水资源丰富,特别适宜沙糖桔生长,是沙糖桔最佳优生区。经过近年来的辛勤耕耘,该区沙糖桔种植面积已经发展到 10 万亩以上。

针对沙糖桔种植户资金短缺的问题,百色分行通过与农业信贷担保公司以及种植大户座谈,深入农户走访调查,了解种植户经营和资金周转情况,在此基础上,制定了“惠农 e 贷”(速贷保—沙糖桔)服务方案。截至 10 月末,该行共调查 84 户,已顺利为 29 户种植户授信 608 万元。

支持芒果种植户

同西林县沙糖桔种植户一样喜笑颜开的还有田阳县 27 户芒果种植大户。

田阳县芒果种植面积约 39 万亩,芒果产量 20 万吨,产值超 10 亿元,是全国最大的芒果生产基地。

结合田阳县实际,田阳县支行深入调研芒果产业情况,以县域特色芒果产业发展为载体,多次与县果业局、芒果产业协会等进行联系对接,选择自身经营实力强、信誉度较高的连片芒果种植大户,对其逐户走访调查,进行多中选优、优中选强的“再筛选”。同时,积极向上级行、农担公司汇报沟通,创新推出“速贷保”芒果“惠农 e 贷”业务。截至 10 月末,该行确定白名单客户 66 户,授信额度 1108 万元,目前已投放 17 户,金额 154 万元,满足了芒果种植大户的资金需求。

帮助其他贫困户

百色分行将金融扶贫作为服务“三农”的重要着力点,加大工作力度,优化工作举措,保障金融扶贫工作取得实效。该行要求辖内各支行主动对接

所在区县扶贫工作部署和要求,结合区域经济实际和特点,有针对性地采取措施,做好金融扶贫工作。通过支持当地农业产业化龙头企业和致富带头人,以产业带动方式解决了部分困难户的就业问题;通过农户小额贷款发放贫困户自用生产经营贷款,帮助他们扩大生产经营规模;通过特色产品“农民安家贷”,有效解决了进城务工农民的后顾之忧,圆了他们进城安家的梦想。前三季度,该行累计向贫困地区发放贷款 30.84 亿元,贷款余额 120.09 亿元,比年初增加 10.52 亿元,增速 9.6%。

同时,百色分行紧跟网络金融产品发展新趋势,顺应农业农村改革发展需要,积极打造“互联网+”服务新模式,创新开展了特色产业模式、政府增信模式等“惠农 e 贷”模式,累计导入白名单客户 3.96 万户,预授信金额达 4 亿元。随着金融服务深入,将有更多的农户和蒙雪莲一样,享受批量化、线上化、便捷化、普惠化的“惠农 e 贷”,解决生产生活难题。

建言见智

多渠道协同拓展存款业务

余德斌

近来,第三方支付迅猛发展带来的存款分流,使得银行同业间的存款竞争也越来越激烈。以某行为例,该行个人贵宾客户虽然总量保持净增长,个人存款总量、增量也一直领先该行系统和当地同业,但每年个人贵宾客户流失率都在 22% 以上,导致个人存款年增速出现下降。

究其原因,主要是网点“就存款论存款”的传统思维、经营模式禁锢了发展,并成为稳定客户的一大软肋。笔者认为,只有实行差异化营销和创新,突破产品战的壁垒,满足客户的多样化需求,才能绝地反击,巩固优势。

首先,需“跳出存款抓存款”。基层行应将存款融入金融综合服务,做好组合营销、交叉营销,把“蓄水池”扩大,一方面提高综合定价能力,另一方面提升服务质效,培育非价格竞争力,以免陷入“价

格战”的低端博弈。

其次,需结合乡村振兴的步伐进行综合布局。当前,随着新城区、新社区、新园区不断涌现,基层行应加强网点选址、布局调整的专业化管理能力,向金融资源富集区布局。对经济活跃的大型乡镇,通过迁址、新建等方式,逐步增加网点数量,提升覆盖面。乡镇金融密集区是存款业务的未来,需综合布局,切实提升业务发展的基础。

最后,加强多渠道协同,提升银行核心竞争力。基层行还应加快移动银行等新兴客户服务渠道建设,加强网银、掌银、第三方平台等渠道的整合与无缝衔接。随着移动金融的发展,存款业务早已融入线上线下综合化营销各个环节之中。多渠道协同不仅能极大提升客户基数,还能增强银行在互联网时代的核心竞争力,加快银行转型升级步伐。

农行速递

农行举办新媒体传播和运营培训班

近日,农业银行总行企业文化部在天津培训学院举办 2018 年新媒体传播和运营培训班,通过对新媒体理念、方法、技巧的传授增强农行新媒体运维人员的媒介素养,推进全行新媒体矩阵建设。

来自总行 7 个部门、1 家子公司以及 37 家分行的新媒体相关负责人和业务骨干共 60 人参加了培训。

本次培训班以“课堂面授+案例实操”的形式开展。培训内容涉及新媒体平台的内容生产、创意策划、整合营销和知识产权法律风险规避等方面,邀请了中央电视台、今日头条、网易、视觉中国、分子互动以及银行同业等新媒体资深专家来进行授课。(董占山)

恩施分行全力服务高新区发展

长期以来,农业银行湖北恩施分行扎根贫困山区,以支持当地经济发展、助力全域脱贫为己任,服务实体经济发展。

自年初恩施高新区挂牌成立以来,恩施分行对高新区重点发展的硒食品精深加工、生物医药、高端装备制造、新能源环保、信息技术等新兴客户、重点客户和战略客户开展了持续跟踪营销。

在高新区首批 6 个重点项目

结算账户招投标中,恩施分行在 7 家金融机构中脱颖而出,成功营销恩施州高新投资开发公司和恩施州恩信投资发展公司两个重要客户;营销了恩施国投建设开发公司和立讯精密工业(恩施)公司等 2 个战略客户,并与其达成战略合作意向,在 3 年内累计给予不少于 35 亿元的融资授信,以促进高新区经济高质量发展,带动恩施州全域脱贫攻坚。(吕鸥 徐爱华)

<<< 上接 A1 版

个产行业,带动超过 1200 余户建档立卡贫困户增收。

华羚公司是合作市一家生产牛乳酪蛋白系列产品的企业,2010 年被评为国家扶贫龙头企业和农业产业化国家重点龙头企业。

早在 2013 年,合作支行就将华羚公司作为产业扶贫重点企业予以扶持,制定了针对性金融服务方案,先后向该企业发放贷款 1.1 亿元,帮助企业引进先进设备,打造绿色食品品牌,带动贫困户增收脱贫。

华羚公司产品的原料是牦牛奶渣,甘南藏区农牧民管它叫“曲拉”。“我们向周边 982 户农牧民收购‘曲拉’,这些农牧户全都是建档立卡贫困户!”敏永祥的话里透着自豪。为了实实在在增加农牧民收入,合作支行的随车业务员都要带上资料,耐心细致地向农牧民宣讲互联网金融知识,指导他们使用农行“掌上银行”等各类先进产品。

在卡加曼乡格来村,村民周加在手机上手操作“掌上银行”已经非常熟练了,通过掌银 APP,他当天就申请到了 5 万元“惠农 e 贷—便捷贷”,解决了土地租金和购买药材苗的资金难题。周加还通过网上商城,发布自己的藏药材产品信息,购买家中日常生活用品。

让现代金融走进村落

“农行办业务的汽车直接开到了我家门口,很方便。”在合作市勒秀乡麻木索那村,牧民南木卡桑杰在办完业务后高兴地说。南木卡桑杰所说的就是合作支行的“流动银行惠农服务车”。

流动服务车带给农牧民的不仅仅是服务,还有现代金融理念。每次服务车下乡进村时,合作支行的随车业务员都要带上资料,耐心细致地向农牧民宣讲互联网金融知识,指导他们使用农行“掌上银行”等各类先进产品。

截至目前,合作支行已在当地设立“惠农 e 通”服务点 37 个,实现行政村全覆盖;投放“惠农 e 贷”500 万元,帮助 68 户农牧民享受到快捷的互联网金融服务。