

构建以线上产品为重点的“小微e贷”体系

山东分行新模式让企业不再“等贷”

本报讯 近年来,农业银行山东分行坚持以客户需求为导向,紧紧围绕金融服务升级,构建以“资产e贷”“纳税e贷”等线上产品为重点的“小微e贷”体系,进一步扩大服务客户的覆盖面。今年前9个月,该行投放“小微e贷”体系贷款超过21亿元。

“我都不用跑银行,直接在手机上操作,贷款就到账了,还不用任何抵押。”刚刚获得80万元“微捷贷”的淄博海峰网络有限公司经理李海峰感慨地说。

李经理以前一直担心办理银行贷款手续繁琐,利率高。农行客户经理多次上门拜访、推介后,他在企业网银上签订了授信合同。近期,公司因签订一笔大额订单导致资金短缺。李经理想起在农行有“微捷贷”额度,于是通过

掌上银行申请放款。仅几分钟,申请的贷款就顺利到账。

据了解,李经理申请的是“微捷贷”项下的“资产e贷”。该产品以小微企业及企业主的金融资产、房贷等数据为依据,通过网银、掌银等电子渠道,为客户提供可循环使用、纯信用方式的贷款。该产品自2018年推出以来,全省已有2900多家企业成功申请贷款逾11亿元。

同样受益于农行线上贷款的还有枣庄市红宝石食品有限公司总经理刘皓浩——今年中秋节前顺利申请到100万元“资产e贷”。利用这笔资金,公司加快对枣庄新城区、峰城区新开的2家门店进行装修,随后迅速接到几个销售大单,带来150多万元的销售额。

除利用资产数据作支撑满足小微企业融资需求,山东分行还推出“纳税e贷”,通过与省税务局、市场监管局、大数据局等机构协同联动,依托税务、工商、征信、结算等多维度数据为客户精准“画像”,以税获贷,创建小微企业融资新模式。

“太棒了,在手机上就可以贷款,这样的产品简直就是专门为我们这样的小微企业设计的。”看着已到账的资金,菏泽市兴泰木柄有限公司法人代表周振远说。

兴泰木柄有限公司是一家主营木

柄制品的小型企,随着企业的发展,订单日益增多,企业对流动资金的需求随之增加。近日,山东分行通过系统识别筛选,主动邀约周振远现场办理业务,成功向该公司发放“纳税e贷”100万元,及时解决了其订单多、资金少的难题。

“纳税e贷”让企业认识到依法纳税的好处,广大企业主纷纷通过网银进行申请。数据显示,近两个月来,全省有3280家企业向山东分行申请贷款逾15亿元,企业发展的资金需求得到有效保证。

(邮长亮)

服务小微企业农行勇担当

流动服务 便捷百姓



农业银行福建漳州云霄支行近期开展送金融知识下乡宣传活动,向农户宣传扶贫政策,为建档立卡贫困户办理“惠农e贷”。
高明 摄影报道



近日,农业银行四川成都武侯支行在普及金融知识活动中推出移动汽车银行,让市民体验便捷的金融服务。
张兴田 摄影报道

崇左分行扶持支柱产业振兴“边关”

本报讯 地处中越边境的农业银行广西崇左分行因地制宜,切实加大“三农”和扶贫信贷资金的投放力度,倾力支持脱贫攻坚和乡村振兴,为“边关崇左”建设添砖加瓦。截至目前,该行涉农贷款比年初增加12.6亿元,增幅达28.4%。在扶贫重点县发放贷款比年初增加8.9亿元,占全行各项贷款增量的60%。

该行积极对接“糖、锰”等重点支柱产业,全力服务乡村振兴。通过支持现代农业和家庭农场、扶贫车间等新型农业经营主体加快发展,助推乡村产业兴旺。截至9月底,该行累计投放糖业贷款11.7亿元,投放锰业贷款4.4亿元,有力支持了当地支柱产业稳步发展。

同时,崇左分行不断创新产品,推动县域民生事业发展。推广“甘蔗贷”

等“惠农e贷”新产品,批量获取农户生产经营数据,自动预核定农户授信额度,实现农户贷款线上审查审批,满足农户生产经营的小额贷款需求,提升蔗糖产业链产能。年初以来,累计发放“惠农e贷”6.6亿元,全部投向特色产业、产业化龙头企业、专业大户、种植大户等。

围绕区域特色产业发展实际,该行实施“一行一策”,加强对旅游产业建设

扶持,创建了龙头企业带动、产业带动、项目带动等多个金融扶贫模式。今年已累计在辖区4个扶贫重点县发放各项贷款余额近50亿元,为脱贫攻坚注入金融“活水”。截至9月底,仅在广西四星乡村旅游区(农家乐)的旅游大县——大新县,就为单个旅游项目授信达2亿元,已授信4300万元,带动了产业扶贫、消费扶贫。

(陆江)

建言见智

建立银企互通机制 解决信息不对称问题

■陆炳静

《中国城乡金融报》10月18日报道了农行福建分行“百名行长进企业”服务民营和小微企业活动,介绍百名行长上门、驻点送政策、送资金、送服务,研究解决企业融资难题的典型经验。

一直以来,银行和小微企业之间信息不对称、需求和供给不匹配问题是影响企业融资的关键。从“百名行长进企业”得到启示,笔者建议,基层行应广泛建立类似的银企对话机制,以满足客户需求驱动业务发展。

建立自上而下的走访调研机制。为及时满足客户融资需求,提高信贷审批效率,及时传导产品差异化政策,应在二级分行及以上层面建立企业定期走访调研机制,对重点客户、目标客户,由二级分行分管行长或客户部门负责人定期跟踪了解,通过面对面沟通,帮助解决企业经营中的融资困难。

建立“小微高级顾问”队伍。在重点开发区、小微企业产业集群地区,可尝试聘请当地德才兼备、了解实际情况的政府对口部门工作人员或合作密切的知名企业高管担任银行“小微高级顾问”。通过建立高级顾问队伍,搭建银企间对话桥梁,定期召开座谈会、推荐会等,广泛征集意见,切实了解企业实情、接发展“地气”,打通融资服务“最后一公里”。

建立顺畅的沟通渠道。银行可在掌银APP、官方网站、微信公众号、政府服务平台等渠道搭建小微企业客户意见采集窗口。企业通过这些渠道将自身融资需求、产品和服务需要等直接反馈到经营行归口部门或行长信箱。对于企业的合理诉求,银行及时反馈并安排调研,减少中间流转环节,切实畅通银企沟通渠道,尽快满足企业的融资需求。

农行速递

贵阳分行为“老干妈”搭建线上销售平台

本报讯 农业银行贵阳分行扎实推进数字化转型工作,构建场景金融新生态,日前成功在农行掌银商城上线“老干妈”电商专区,当日即实现40余笔有效交易。

贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司是国家级农业产业化龙头企业,为贵阳分行优质客户,主要生产风味豆豉、油辣椒、风味

腐乳等20余个系列产品,通过线下+线上模式进行产品销售,年产量近50亿元,在天猫、淘宝、京东等线上平台年销售额约为1亿元。

此次“老干妈”在农行掌银商城成功上线,进一步深化了银企合作关系,开辟了活跃掌银客户拓展新渠道,为农行数字化转型再添智慧色彩。
(袁碧先 令狐琪)

衡阳分行“家门口的银行”提升惠农水平

本报讯 近年来,农业银行湖南衡阳分行以代理新农村合作医疗为契机,推进“金穗惠农通”工程建设,将惠农服务点升级为“家门口的银行”,提供足不出村、方便快捷的现代金融服务。

据悉,“家门口的银行”可办理收汇款、小额取款、查账e主缴费、电话费、学费等多种业务。主要选取有经营牌照、有经营场

地、有客户流量、有现金流量、有金融需求的小商超、小卫生所作为惠农服务点。

截至目前,衡阳分行共布放惠农机具2600台,基本形成行政村全覆盖;完成升级机具1270台,实现示范服务点100%升级。惠农服务点今年交易笔数达134.25万笔、金额13.62亿元。
(关细林 张建新)

红色老区扶贫情

农业银行助力安徽金寨县脱贫攻坚纪实

<<< 上接A1版

现在,潘新的儿子已经两岁多了,但与爸爸在一起的时间屈指可数。一次,妻子带着婆婆和儿子来看望潘新,孩子因为跟爸爸认生一直不让他抱。临告别时,孩子却拉着爸爸不放手,非要让他一起回家。看到这一幕,在场的人无不动容……

小康路上一个都不能少,更不能少了老区人民。作为一名共产党员,潘新知道自己不能辜负分行党委的重托,更明白自己肩负的责任。日日夜夜走访,掌握每一户农户的准确信息;诚恳恳恳交谈,得到村民热情接纳;真真切切帮扶,换来贫困户增收脱贫……让潘新感到自豪的是:2017、2018年大湾村117户共计305人顺利脱贫,2019年所有脱贫户均达到“两不愁三保障”标准。

六安分行驻村扶贫工作队中,有潘新这样的年轻员工,也有年龄较大的老员工。在黄堰村,记者见到了农行驻村扶贫工作队的一名“老队员”——队长宋健(原皖西路支行行长)、副队长郝家富(原六安分行安全保卫部负责人)和扶贫专员杜栩(原古碑支行副行长)。

三人虽然平均年龄超过52岁,但干起工作来一点也不逊于年轻人。驻村扶贫两年多来,他们跋山涉水,走村串户,仔细分析黄堰村致贫根源,帮助贫困户寻找增收脱贫路子。通过扶持特

色种养业、帮助拓宽农产品销售渠道等措施,为村民增收脱贫奠定坚实基础。他们填写的《扶贫手册》,因领会精神准确,材料规范,被花石乡作为模板在各村推广参考。2018年,黄堰村人均纯收入超过8000元,村集体经济年收入逾13万元,实现整村脱贫出列。

“受教育有多年,代表农业银行来工作,不能给农行丢脸。”这是记者采访过程中,听队员们说得最多的一句话。党员的形象、农行人的形象,就是通过这普普通通的基层农行人,在老区人民眼中变得具体鲜活起来。

为了做实扶贫工作,六安分行共派出8个驻村扶贫工作队,并且每个支行都建有扶贫小分队,主动对接金融扶贫需求。自2017年初开展驻村帮扶以来,金寨县支行先后制定了“2017—2020年脱贫攻坚规划”“2018—2020年脱贫攻坚结对三年帮扶责任清单”。同时,每月定期召开脱贫攻坚例会,学习传达脱贫攻坚重要政策文件,并结合实际安排脱贫攻坚工作,真正做到帮扶有规划、每月有计划、年度有方案,确保扶贫取得实效。截至今年

9月末,该行精准扶贫贷款余额逾15亿元,惠及贫困人口2万余人。金寨县扶贫开发局光伏扶贫管理服务中心主任余宇说起农行的扶贫工作褒扬有加:“农行对脱贫攻坚工作支持很大,金寨县贫困发生率由最初的22.8%下降至2018年末的2.7%,农行在其中的贡献功不可没。”

耕耘无声 喜看稻菀千重浪

记者在金寨县别山茗茶业专业合作社见到合作社负责人詹伟时,他正盘算着下一步再增加两台机器,扩大生产。“我今年春天从农行贷款10万元作为周转资金,扩大了茶叶收购量,收购范围扩大到周边4个乡镇。”作为古碑镇宋河村乡村振兴带头人,詹伟对乡亲们增收脱贫有着示范带动作用。

董梅告诉记者,金寨县支行积极开展乡村振兴带头人信息采集工作,加大对带头人的支持力度,增强其带动脱贫的杠杆效应。自今年7月份以来,该行已走访195个行政村,占全县

行政村的92%以上,采集乡村振兴带头人信息近1500份,发放“惠农e贷”乡村振兴贷款逾2800万元。“我们支持乡村能人,更要扩大服务覆盖面,带动广大贫困户脱贫。”董梅介绍说,金寨县支行精准对接政府增信机制,创新推出“扶贫快捷贷”“脱贫油茶贷”等产品,目前已发放贷款近2亿元,服务带动贫困人口近2000人。

新云农家乐经营者王新云就是其中的受益者之一。王新云是贵州人,远嫁到金寨县大湾村,因为公公常年有病,孩子又小,只能让丈夫一人外出打工,一家人生活困顿,被村里列为建档立卡贫困户。当农行帮扶人员走访时,看到王新云家里住房比较宽敞,就建议她开办农家乐。金寨县支行为其发放10万元“扶贫快捷贷”作为农家乐项目启动资金。王新云很快就把农家乐经营得有声有色,2017年底一家人顺利脱贫。“不比出去打工挣的少,还能照顾老人和孩子。”王新云高兴地说,“是农行一直在帮助我。我大女儿说,大学毕业后也要到农行工作。”

真心换真情。大山深处,基层农

行人践行着大行的责任与担当,而在贫困村民眼里,这是党、是政府送来的温暖与希望。

大湾村贫困户汪德兴一家从大山顶祖辈留下的80多年的老屋危房中搬到了新的安置点,在农行支持下种植大麻和茶叶,每年有2万多元收入,2017年顺利脱贫。

梅山镇小南京村在农行贷款支持下,建起了光伏扶贫电站。村里70多岁的贫困村民王合术通过看护家门口的光伏扶贫电站,每年增加收入1万多元。他又在光伏板下的空地里养了鸡鸭,收入又多了一笔,2017年顺利脱贫。农行驻村扶贫工作队队员在黄堰村建立健全“一户一档”制度,协助农行机构精准对接贫困户金融需求、发放贷款支持特色种养产业发展,帮助打开农产品销售渠道,通过银企联手、企业帮扶、大户带动,2018年黄堰村整村脱贫出列。

一户贫困户村民脱贫,一个个贫困村出列,这些喜讯才是对农行扶贫工作的最好嘉奖! 在支持老区人民增收脱贫的同

时,当地农行业务也取得长足发展。六安分行实现了业务跨越式发展:连续四年内控评价为一类行,连续三年综合绩效考核位居全省农行前三,连续三年荣获六安市委市政府“支持地方经济发展先进单位”“群众满意先进窗口”荣誉称号。截至今年9月末,该行各项存款410亿元,较2015年末增长174亿元,增幅达74%;各项贷款260亿元,较2015年末增长177亿元,增幅达214%;存贷款存量和增量、中间业务收入、营业收入、各项利润等16项指标均位居六安市四大行第一位。金寨县支行存款增量、存量,贷款存量同样居金寨县四大行第一位,不良贷款占比仅0.02%,近3年到期贷款现金回收率达100%。今年9月初,农业银行党委副书记、监事长王敬东深入金寨县实地调研,对农行在脱贫攻坚中所做的工作给予充分肯定。

饮水思源,老区人民为新中国作出了重大牺牲和重要贡献;在全国人民朝着“两个一百年”目标奋进时,决不能让老区成为贫穷落后的代名词。老区脱贫,是中央所思,人民所盼。

为了打赢这场举世瞩目的脱贫攻坚战,千千万万农行人正源源不断贡献出自己的智慧和力量。“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越!”更多的革命老区,就像金寨这片红色热土一样,正朝着致富奔小康的目标大步前进……