

基层管理论坛

做大做强做亮 “惠农e贷”

“三个立足”促业务量质提升

农行湖南邵阳分行行长 曹海

服务“三农”是农业银行安身立命之本。农业银行湖南邵阳分行按照省分行“一支行一惠农e贷”发展要求,把“惠农e贷”作为服务“三农”重点产品和新名片,立足抓早抓新抓实,切实做大做强做亮“惠农e贷”品牌。截至目前,该行已累计授信“惠农e贷”逾14.8亿元,惠及农户4135户;2019年投放逾7.4亿元,带动1687户建档立卡贫困户脱贫。

立足抓早,统筹谋划精细部署。深入推进互联网金融服务“三农”“一号工程”,持续推动“惠农e贷”业务快速健康发展,该行紧紧围绕“惠农e贷”全面扩量提质增效的总体要求,于年初制定了《邵阳分行互联网金融服务“三农”“一号工程”行动方案》,明确了“惠农e贷”业务在业务规模上、在模式拓展上、在质效提升上、在品牌影响上的全年营销行动目标任务,后续又相继推出了“掌银便捷贷营销方案”“创新模式贷竞赛营销方案”“惠农e贷推进方案”,配置了专项激励工资,进一步激发全行的

营销热情。

立足抓新,紧扣特色融入产业。为全力推动“惠农e贷”扩户上量和可持续发展,该行加大了模式推广和创新力度,年初即制定了“烟商贷”“养老贷”“专业市场贷”“乡村振兴带头人贷”整体服务方案。同时根据“一县一特”“一县一快贷”发展思路,创新推广“脐橙贷”“粮食贷”“柑橘贷”“油茶贷”等“惠农e贷”金融产品,积极解决农民融资难题。截至11月末,该行已投放“农民养老贷”1133万元,惠及农户223户;已向67户中药批发商投放“廉桥药材专业市场商户贷”1708万元;投放“洞口柑桔贷”106户2304万元;投放“绥宁提子贷”47户720万元;投放“烟商贷”450户5878万元。该行立足地方特色产业累计带动8000人就业,带动900户贫困户增收。

立足抓实,多方联动形成合力。一是继续加大与市县两级农信担公司的对接,与农信担公司建立每周定期拜访、每

月定期会商,随时反馈问题等沟通机制,切实解决双方合作中存在的问题和困难。截至11月末,该行“保贷通”余额逾1.6亿元,较年初净增5643万元。二是成立市县两级贷款营销团队,积极宣传惠农政策,开展信贷业务培训,拓宽“惠农e贷”的营销渠道,充分挖掘农村个体工商户、种养殖户等群体,筛选优良客户,细化分工,形成合力营销效果。三是做好“惠农e贷”与“惠农e商”“惠农e付”的联动互促,构建立体式服务网络。大力推广“一e贷一掌银”,带动掌银在县域及农村区域的普及,同时推动“惠农e贷”主动融入专业市场、农业产业化龙头企业等场景,助推“惠农e商”发展。截至11月末,该行在邵阳市建设3808个惠农通服务点,打造了124个金融服务站,布放惠农通机具3932台,惠农通机具行政村覆盖率达到100%,惠农通工程金融性交易量195万笔,惠农商圈场景商户269户;代理民生项目7个总量224万元,惠及210万城乡居民。

凝心聚力创新产品和服务

农行辽宁抚顺分行行长 贺鹏

做大做强做亮“惠农e贷”,是农业银行落实党中央缓解农民贷款难、贷款贵问题的重要举措,也是农业银行推进数字化转型、应对县域市场竞争、打造农行优势品牌的现实需要。农业银行辽宁抚顺分行结合当地资源禀赋,创新发展模式,将“惠农e贷”作为营销农村高端客户、体现农行责任担当的主要抓手,擦亮了农业银行服务“三农”的新名片。

抚顺地处辽宁东部山区,土地结构“八山一水一分田”。近年来,抚顺市结合多山少地的地貌特征,大力发展“一村一品”“一乡一业”的特色农业,成为了全国知名的中药材生产基地和山野菜供应基地。抚顺分行因地制宜,充分发挥“惠农e贷”的标准化准入、精准化营销、批量化放贷的特点,创新研发出“药材贷”,极大缓解了农民贷款难、贷款贵问题。

“药材贷”明确以信用好、人品好且生产经营中药材的农户,农民专业合作

社及涉农小微企业等为主要贷款对象,贷款用途仅限于从事中药材的种植、初加工产品的研发、加工、销售等,确保信贷资金的专款专用。“药材贷”采取灵活多样的担保方式,在传统的保证担保、抵押担保和质押担保的基础上,引入政府增信机制,通过政府风险补偿金、农业担保公司以及保证保险等方式,解决了农民普遍存在的“担保难”问题。“药材贷”贷款额度1万元起,农户单户最高不超过10万元,对涉农小微企业、专业大户、家庭农场、农民专业合作社和涉农小微企业分别设定了单户贷款上限,最高不超过300万元。截至10月末,抚顺分行累计发放“药材贷”7432万元。

清原龙胆是清原满族自治县的特色药材,是中国国家地理标志产品,清原县龙胆草的年产量超过1000吨,占全国市场的80%以上。清原满族自治县英额门镇椴子沟村被辽宁省农委确定为“龙胆草生产专业村”。抚顺分行创新开展整

村推进模式,清原支行与椴子沟村党委开展党建共建,以“党建+信用村”的模式,打造“银村合作”平台,整村推进“惠农e贷”,已累计投放贷款2146万元,帮助了70多户农户创业致富。

新宾满族自治县是满族故里、启运之地,当地的食用菌种植业发达。抚顺分行深入推进产业带动模式,围绕当地龙头企业,延伸营销产业链的上下游客户。新宾满族自治县新宾满族自治县苇子峪乡建立了香菇种植基地,抚顺分行在2017年向其投放了300万元的信贷资金,两年多的时间,明芳科技的香菇种植大棚由25个发展到现在的300余个,辐射了周边5个村,带动了300多户村民走上了致富道路。围绕明芳科技的下游香菇种植户,发放“惠农e贷”32笔、1057万元。

自“惠农e贷”推广以来,抚顺分行已累计投放3.4亿元,余额突破2.8亿元,成为深耕县域主战场的拳头产品。

“三大模式”点燃惠农引擎

农行江苏张家港分行行长 张曾博

张家港位于沿海和长江两大经济开发带交汇处,连续多年位列全国百强县(市)前三位。在经济发展高地,农业银行江苏张家港分行通过紧贴地方经济发展特色,紧跟地方乡村振兴战略,做到创新先人一步、推广快人一步、体验胜人一筹,将“惠农e贷”打造成市场上有影响、有品牌、立得住的数字化产品。

张家港分行深入贯彻落实江苏分行数字化转型要求,着力构建线上线下融合营销服务体系,强化项目批量获客、服务模式创新,加大政策支持力度,推动农户贷款线上化、批量化、便捷化、普惠化运作,“惠农e贷”业务发展取得良好成效。截至11月末,张家港分行“惠农e贷”余额3.89亿元,比年初增加1.05亿元。

打造“外部+内部”高效服务模式。在内部流程优化上,组建跨层级、跨部门营销团队,行际间纵向协调,部门间横向联动,网点和部门明确专人对接,确保信息畅通,流程不脱节。网点侧重做好

农户贷款信息的收集和调查等工作,信贷部门侧重做好农户贷款的审核和放款等工作,公司、零售等部门搭建共享平台,实现客户资源共享,共同发掘农户需求,并反馈至相应网点,形成服务闭环。同时定期开展“惠农e贷”业务培训,编写下发操作手册,成立业务辅导小组赴网点现场指导,让员工充分了解“惠农e贷”的操作要点和产品优势。在外部信息获取上,围绕辖内特色农业、现代农业、品牌农业、观光农业等“四类农业”,与政府涉农部门、行业协会等外部单位大联合,开展摸排调查,分析筛选白名单客户,定制差异化、特色化、综合性整体服务方案,进行主动授信。

打造“线上+线下”双线服务模式。线下方面,每个网点设立“三农服务小分队”,积极开展“走出去”行动,通过进村、进田间、进农场、进集市等活动,了解农户的需求,介绍“惠农e贷”相关产品,做好台账和后续对接,挖潜客户需

求。线上方面,加大对惠农“惠农e贷”的推广力度,强化白名单客户对接,分类进行短信营销、人工外呼和上门拜访,提高服务有效性和成功率。同时,定期现场贷后检查并拍照存档,掌握贷款资金使用与客户经营情况,做好贷后管理。

打造“公司+专业市场+农户”批量服务模式。“公司+农户”模式,即围绕当地产业化龙头企业和大型农业生产企业等,获取其上下游产业链客户的经营数据和交易信息,将服务由企业延伸至产业链上下游农户。“专业市场+农户”模式,即围绕当地特色农业、专业市场等,把“惠农e贷”与“一项目一方案一授权”有机结合,推动“三农”信贷服务由过去传统单一、零散模式向批量、专业、高效发展模式转变。针对“一项目一方案一授权”模式下批量化准入客户,分支行与网点实施三级联动,组成联合调查组,对市场和客户、开展调查,提高运作效率和调查质量。

编者按:农业银行2019年年中党建和经营工作会议指出,“惠农e贷”是“一号工程”的拳头性产品,不但顺应了县域数字化、融资线上化的大趋势,也高度契合中央缓解融资难融资贵的部署要求,全行必须坚定不移做大做强做亮“惠农e贷”,将其打造成具有国内外影响力的金字招牌。本期《基层管理论坛》约请五位基层行行长,立足自身实际,谈谈如何做优做强“惠农e贷”。

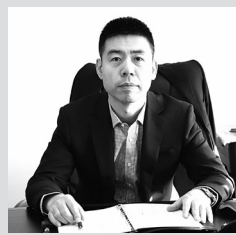
在“四个结合”上做足工夫

农行重庆忠县支行行长 鞠鹏志



曹海

立足抓早抓新抓实,切实做大做强做亮“惠农e贷”品牌。



贺鹏

凝心聚力创新产品和服务,擦亮农业银行服务“三农”新名片。



张曾博

将“惠农e贷”打造成市场上有影响、有品牌、立得住的数字化产品。



鞠鹏志

把握好“四个结合”,做大做强“惠农e贷”,打好服务“三农”组合拳。



李赞

以“惠农e贷”为平台,创新推出了“惠农e贷-半夏贷”产品。

随着中央实施乡村振兴战略,农业农村的发展出现新态势,农业银行把实施互联网金融服务“三农”作为全行的“一号工程”,搭建“惠农e通”服务平台,作为农村行,可以结合自身的区域产业优势,把握好“四个结合”,做大做强做亮“惠农e贷”品牌,打好服务“三农”组合拳。

“惠农e贷”要与提高认识、强培训、广宣传相结合。“惠农e贷”是新时代农行服务“三农”的新名片、新业务,是农行调整信贷结构,加大农户贷款投放、以资产业务带动负债等综合业务发展的有效路径。一是县域支行要高度重视,统一思想,推进农户贷款转型。二是强化业务培训。组织开展灵活多样“惠农e贷”农户贷款业务培训,成立业务辅导小组面对面、手把手进行现场演示,确保县域支行行长以及客户经理等一线操作人员掌握“惠农e贷”相关制度和业务办理流程。三是加强宣传。县域支行要组织巡回宣传队,印制宣传资料,折页与政府部门密切配合,深入乡、村、农户开展广泛宣讲。做实“惠农e贷”基础工作。

“惠农e贷”要与区域特色产业产业发展相结合。县域支行要以支持区域特色产业为切入点,加强调研,根据县域发展的特点和特色,努力挖掘和满足农户日益增长的各项贷款需求,一是抓好三个对接:即对接好当地政府、乡村两委、农户,摸清当地产业发展规划,投入重点。二是要紧紧围绕本地特色产业体系,找准特色产业产业发展与“惠农e贷”的牛鼻子、连接点、契合点。三是及时跟进农业产业重点项目。如忠县35万亩、年产值34亿元、惠及14万农户的柑橘产业名片,农业银行忠县支行制定“一品一策”专属产品“柑橘e贷”,通过公司+农户,切实

解决柑橘种植、加工、销售的资金需求,受到了政府、企业、农户的称赞。四是结合“一项目一方案一授权”发展思路,开发完善县域特色农户信息档案,广泛开展“白名单”制,依托新型农业主体、专业大户和农村土地承包经营权抵押贷款等方式,实现精准营销。

“惠农e贷”要与银政合作助力脱贫攻坚相结合。通过借力用力、借势发展,与政府部门密切合作,依托政府增信,充分发挥其利率低、免担保、审批快的优势,把惠农e贷业务做大做强做优,助力脱贫攻坚,增加政府、银行的粘合力,话语权,实现政府银行农户互动发展。一是精准确定贷款对象。以建档立卡贫困户为发放对象,以政府风险补偿为保障,采用线上线下相结合的方式,简化业务流程,提高业务办理效率。二是精准获取客户数据。依托特色产业和政府增信模式,充分挖掘建档立卡贫困户在该产业的数据,建立信贷模型,测算出白名单预授信金额政府对银行鼎力相助。三是精准开展业务帮扶。要落实责任人、帮扶人,进村入户开展帮扶指导和营销。

“惠农e贷”要与提升县域支行竞争力相结合。县域支行要把“惠农e贷”作为打造成县域支行竞争力的新利器。一是突出发挥惠农e贷综合效应,最大限度营销吸引优良客户群体,挖掘增量客户。二是加大考核力度,落实绩效考核倾斜政策,明确细化目标任务,三是定期PK、通报、督导、约谈,强化风控责任追究等措施,提升“惠农e贷”在县域的覆盖面、竞争力。四是发挥“惠农e贷+”综合作用,带动存款、理财、涉农代理、产业链客户、财政账户的营销拓展,促进综合效益全面显现,提升“惠农e贷”品牌形象。

搭起农民融资“快车道”

农行甘肃西和县支行行长 李赞

“推进数字化转型 再造一个农业银行”是农业银行的一项重要战略部署。近年来,农业银行甘肃西和县支行因地制宜,瞄准特色产业,着眼“惠农e贷”产品,不断提升金融服务质效。

瞄准特色产业打造优势产品。西和县特色产业资源丰富,又是全国的“半夏之乡”,发展产业信贷有基础、有优势、有潜力。虽然西和县半夏产业相对成熟,但由于没有大型龙头企业带动,农民想扩大种植规模、提升产品品质,延伸产业链条仍面临担保难、融资难等问题。西和县支行把破解农户融资难题作为全行的头等大事,在充分调研的基础上,以“惠农e贷”为平台,创新推出了“惠农e贷-半夏贷”产品。“惠农e贷-半夏贷”无需抵押担保,属纯信用贷款,解决了农户抵押担保难问题;贷款执行基准利率,解决了农户融资贵问题;同时,开通线上和线下两种贷款申请渠道,农户从申请贷款到获得贷款仅需几分钟,有效解决了农户融资慢问题。“惠农e贷-半夏贷”搭建起了农民融资的“快车道”。据统计,该产品自2017年底推出以来,已向2044户农户投放半夏贷近1.6亿元,覆盖全县近68%的半夏种植户。“惠农e贷-半夏贷”的适时投放,不仅有效推动了西和县半夏产业的高质量发展,而且带来了可观的经济效益和社会效益,仅半夏产业一项,每年就带动农户户均增收3.5万元。同时,通过引入专业合作社带资机制和种植大户传帮带带动,惠及全县1200户贫困户,2018年带动700多户贫困户脱贫。

以点带面不断扩大综合效应。西和县支行把“惠农e贷”作为全行的“拳头”产品,与提升支行竞争力相结合,着力将其打造为提升竞争力的新利器。一是充分发挥“惠农e贷”综合效应,最大限度营销优质客户群体,挖掘增量客户。经测算,“惠农e贷”的推出,为西和县支行新增贵宾客户2200户,优化了客户结构。二是加强考核力度,落实绩效考核倾斜政策,明确细化目标任务,将有限的资源用到刀刃上。三是定期通报、督导、约谈,强化风险责任追究等措施,提升“惠农e贷”在县域的覆盖面和竞争力。四是发挥“惠农e贷+”综合作用,带动存款、理财、涉农代理、产业链客户、财政账户的营销拓展,促进综合效益全面显现。截至2019年11月末,西和县支行个人存款达20亿元,比年初增加2.2亿元;各项贷款15.2亿元;“惠农e贷-半夏贷”无不良。“惠农e贷”真正成为全县家喻户晓的金牌产品,成为全县人民眼里的“香饽饽”,农民发家致富的助推器。

强化宣传培训提高产品影响力。西和县支行通过提高认识、强化培训、广泛宣传相结合,下大力气提升“惠农e贷”影响力。一是推进农户转型工作,把一批信用良好、有发展产业愿望的存量农户转型到产业贷的渠道上来,2018年完成农户转型人数达到2300人。二是强化业务培训。组织开展灵活多样“惠农e贷”培训,成立业务辅导小组面对面、手把手进行现场演示。2018年以来组织各类培训12次,受益群众达300人次,开展上门服务20余次,受益群众达3200人次。三是加强宣传。组织巡回宣传队,印制宣传资料,折页与政府部门密切配合,深入乡(镇)、村、户开展广泛宣讲,做实“惠农e贷”基础工作。