

邮储银行咸宁分行倾力支持“三农”

精耕细作农村金融“沃土”

□记者 徐浪 通讯员 祝振容

曾几何时,农村还是金融的“荒地”,而如今,随着经济的发展、需求的增多、人们的重视,农村正渐渐成为金融“热土”。在咸宁,不少金融机构在做好农村金融服务上花大功夫,邮储银行咸宁分行就是其中之一。

自2005年成立以来,邮储银行咸宁分行积极填补金融服务空白、支农支小,逐步建成了网点最多、覆盖面最广、离“三农”最近的大型零售商业银行,为城乡居民提供了全方位、多层次的金融服务,有效缓解了农村地区金融服务不足的问题,成为普惠金融服务的中流砥柱。

夯实基础 金融服务环境更好了

对于不少生活在农村的老百姓而言,取钱并不是件方便的事。为了让老乡们在家门口就能取钱,邮储银行坚持农村“阵地”,不断加大投入。目前,邮储银行咸宁分行拥有储蓄营业网点81个,汇兑营业网点87个,国际汇款营业网点2个,其中60%的储蓄网点和70%的汇兑网点分布在农村地区,基本覆盖了全市所有主要乡镇,且全部实现了计算机联网及全国通存通兑。

近两年来,该行还对乡镇农村网点全部进行了装修改造,布放ATM机148台,其中存取款一体机56台,安装POS机615台,大部分布放在农村网点,为农民存取款提供便利。在全市18个金融空白乡镇、70个行政村设立助农取款服务点485个,安装商易通752部,让现代化的支付手段走进寻常农户

家中,还率先完成“电话银行”乡村一级全覆盖目标。

不仅如此,新农合刷卡、水电费代缴、商户代理小额取款、代发养老金、代收养老保险和医疗保险、电费代缴、代发“三农”补贴款等服务,贴近农民生活,延伸服务范围,满足了农村居民就近消费需求,也在政府和百姓之间架起一座连心桥。

截至2013年12月末,邮储银行咸宁分行共代发低保438万笔,金额2.01亿元;代发养老金42万笔,金额9亿元;代发农村退耕还林款、土地补偿款、农村教师工资以及各类财政补贴资金1.6亿元。为方便群众,代缴农电电费710万笔,金额5.5亿元。代收水费13万笔,金额710万元,代收垃圾费332万笔。代收养老保险8.41万笔,4.24亿元,代收



医疗保险12.65万笔,1765.92万元,代发中职生困难补助1707万元。

此外,邮储银行还为农村居民汇款提供方便,每年由邮储银行渠道回流农村的外出务工人员资金近13亿元,起到了沟通城乡、反哺“三农”的重要作用。

创新模式 涉农贷款投放“花样多”

农业产业对带动农村经济发展有重要作用,为支持农村产业化发展壮大,让金融“活水”灌溉农业产业,邮储银行不断摸索、创新发展模式,努力寻找解决农户“贷款难”的有效途径,加大涉农贷款的投放力度。

邮储银行通过实施小额贷款“整村推进”工程,重点支持从事专业种植、养殖、农产品收购与加工、农机具服务、农资种子购销、农村商品流通和农村运输行业的农户。

虽然每笔贷款额度只有5万元,但受到广大农民欢迎。去年,邮储银行咸宁分行全市小额贷款余额3.38亿元,为一大批涉农创业者送去了资金支持。

而通过“政府牵头+龙头企业+农户”、“龙头企业+专业合作社+社员”等合作模式,邮储银行有效的满足了农业产业化信贷需求。如崇阳的精品鸭脖,通城的生猪产业,通山的石材产业,赤壁的渔业,嘉鱼的蔬

菜业,咸安的花卉苗木等产业,均获得了该行的信贷支持。

此外,邮储银行积极申报开发新产品,在小额信贷的基础上,开办了再就业小额担保贷款,全力支持下岗失业人员、大学生村官、农民返乡就业、创业。该行还积极开展产品创新,陆续推出了林权抵押贷款、水域经营权抵押贷款,丰富了支农支小信贷产品。

赵真齐:做生意最重要的是诚信

□图/文 徐浪



经过多年的打拼,在年近不惑之时,赵真齐终于闯出了自己的一片天。

在天成家居建材馆,记者见到了37岁的赵真齐。回顾自己的创业路,赵真齐说:“我只想诚信经营,脚踏实地地把每件事做好。”一路走来,赵真齐都是这样要求自己。口才一般的他不管是在客户们眼里还是朋友圈里,口碑却都是极佳。

从“业务员”到“小老板”

一身休闲装,高高瘦瘦,帅气斯文,记者见到赵真齐时,他正在店内耐心的为客户介绍衣柜。

他告诉记者,1997年中专毕业后,自己便跟父母一起从事调味品批发零售,做起了父母的“小跟班”。得益于父母用心经营和多年人脉积累,赵家的调味批发零售在当地小有名气。

为了进一步拓宽市场,赵真齐担负起了开拓调味品新销售渠道的工作,赵真齐的努力赵父也看在眼里。

2000年,赵真齐拿下了酒店供货渠道,通过这件事得到父亲认可的赵真齐,市场拓展渐入佳境,赵家的生意风生水起。

“跟父母干了七八年之后,我有了自己创业的想法,鉴于之前的表现,父母也同意我单干了。”赵真齐说,2005年时,他拿出了所有积蓄怀着忐忑的心情开始了自己的创业历程,而初次创业的他选择的行业是当时少有人“尝鲜”的网吧。

经营网吧没有为赵真齐积累销售经验,但五年的经营为后来他开始家居建材生意积累了资金。

2010年,赵真齐在市区体育路开了全市第一家索菲亚衣柜的门面,做起了索菲亚衣柜咸宁总代理,材料环保、款式年轻化,填补了咸宁高端定制衣柜的空白。

从“门外汉”到“行里人”

“第一笔生意让我印象特别深刻,至今仍记忆犹新。”赵真齐说,代理索菲亚之前,自己对家居建材一窍不通,谈成第一笔生意时喜出望外。

“记得当时第一位客户姓田,买了几万元产品。因为心里没底,我便和设计师一起去客户家量尺寸,量完尺寸之后一起商量设计。虽然万分仔细,但由于经验的欠缺,在安装时发现尺寸不对,只好又返厂重新再做。最后达到了客户的要求,可一单下来,不但费时费力没赚到钱,还损失了几千元。”赵真齐说,第一单虽然没赚到钱,但自己收获了很多。

那单之后,除了向同行、朋友取经,只要有机会便会送设计师去外地学习,同时自己也不放过任何提升自身业务水平的机会。

“有一位员工胆怯,不敢跟客户交谈,为了让他走出去,我们想办法逼迫他成长,把他放在小区门口,给他下硬性任务”赵真齐说,对员工要求严格,责任落实到个人,换来的是较好的口碑,“我们做的大多是回头客生意,打过交道的客户都知道我们特别重视售后服务。”

“做生意很辛苦,但回报的是充实,看着事业一天天在进步,很欣慰。”赵真齐表示,自己从调味品销售到网络、建材行业,跨度很大,投入也很大,这背后的付出只有自己知道。

中国银行咸宁分行
为基层客户办实事

本报讯(记者 徐浪 通讯员 邵枫)3月1日,中国银行咸宁分行奔赴全市6个县市区、16家中行基层网点,送金融知识下乡,为各网点安装调试LCD播放设备,通过专题宣传片宣传金融知识。

据了解,中行近日正式启动“改进作风、认真履责、我为基层为客户办实事”专题活动,针对少数员工“庸、懒、散、推、拖”的机关病,进一步推动机关增强为基层、为广大客户的服务意识,践行群众路线的意识。

各部门将公开服务承诺,明确服务时效,切实履行“首问负责制”,履行服务承诺,增强协作意识,着力为基层客户解决问题办实事,届时还将办实事情况进行不定期通报,年底考核。

近年来,该行机关部门为基层为客户共计已解决个实际问题26个,还有8个问题正在解决之中。

邮储银行咸宁分行
为小微企业输送“动力”

本报讯(记者 徐浪 通讯员 祝振容)为满足小微企业金融需求,邮储银行充分发挥网络优势,不断完善城乡金融服务功能,创新金融业务产品,为促进小微企业发展提供了金融支持。

针对小微企业、个体工商户及城乡经营者,邮储银行开办了“好借好还”商户小额贷款、房产抵押个人商务贷款,先后准入了综合消费贷款、信用贷款与汽车贷款等,较好满足了小微企业、个体工商业者的资金需求。截至2013年末,该行在全市小企业贷款结余6.3亿元,余额净增2.7亿元。个人商贷款结余2.4亿元,余额较年初净增7529.7万元。消费贷款业务余额3亿,其中一手房贷款本年放款1.68亿元,净增1.62亿元,余额1.98亿元。

此外,邮储银行创新金融产品,推出了“捆绑式”再就业、通山小额贷款差别化授权、生猪养殖、天成家居专业市场、咸安区品牌代理等5个小额贷款创新产品。还对部分小额贷款产品要素进行优化调整。

此外,邮储银行还通过渠道对接合作,大力推进再就业贷款,全市小额贷款余额3.38亿元,其中再就业贷款净增1.43亿元。

由对建材一无所知,到现在经营着一家网吧和索菲亚、慕思寝具两个高端家居品牌,带领着一个二三十人的团队,赵真齐说的最多的一句话就是“脚踏实地,诚信经营”。

从“做生意”到“做口碑”

作为一名创业者,赵真齐深知树立起诚信的这块金字招牌的重要性。他要做的,不是一锤子买卖,而是一份事业。所以,无论来他店里的顾客有什么样的需求,他都尽量从顾客的角度考虑,为他们做好服务。

“客户就是我们的上帝,即使他是难缠的客户。”赵真齐说,对客户保持诚信是做品牌销售和服务行业的基础,同行、客户的认可才能让自己走的更远。

经过不懈努力,赵真齐不仅成功打开了市场,还为自己赢得极好信誉。不管是在天成家居,还是朋友圈,赵真齐的口碑都很好。

如今,赵真齐的生意越做越大,但没变的是他一如既往的诚信和低调。

赵真齐说,如果要用一句话来总结自己创业成功的经历,那这句话只能是:诚信经营,说到就要做到。

创业故事

