

## 农发行嘉鱼支行

## 辖内金融便利店实现全覆盖

本报讯(记者 叶和平 通讯员 程黎明)经过紧张筹备和建设,农发行嘉鱼支行在潘家湾镇老官社区通武街设立的24小时自助银行正式投入运营。至此,嘉鱼农发行在全县城乡已经实现了24小时自助银行服务全覆盖。

近年来,农发行嘉鱼支行充分发挥农村金融主力银行作用,在各乡镇及相关社区设立24小时自助银行及智慧型自助银行,在乡镇村组布设“金穗惠农通”及“三农”客户开通“e农管家”等移动结算平台的方式,全力打通服务“三农”最后一公里,把金融服务

便利店开到农民家门口。

截至目前,嘉鱼县各镇及相关社区设立24小时自助银行14个,在乡镇村组布设“金穗惠农通”84个,为“三农”客户开通“e农管家”55个,为城乡客户提供了广覆盖、多元化、深层次的金融服务。

## 农发行咸宁分行

## 延长贷款期限 最长可贷30年

本报讯(记者 徐浪 通讯员 陈静)昨日,记者从市农发行获悉,该行继续加大支农力度,调整优化农业农村基础设施建设贷款期限和农村路网信贷准入政策,将贷款期限最长延长20年,最长可达30年。

据了解,延长贷款期限是该行最新出台的政策,贷款期限最长可达30年,比以前平均延长5-10年以上,最长延长20年。其

中:水利建设、农村路网及特许经营项目贷款期限最长30年;棚户区改造贷款最长25年;农村基础设施建设、农业综合开发贷款及县、市、区、城镇建设贷款最长20年;农村土地整治、农民集中住房贷款最长15年。同时,在风险可控前提下,调整优化农村路网贷款准入政策,即采用委托代建、政府授权公司自营模式、还款来源主要为省级以下

财政资金的农村路网建设,均可申请农村路网贷款。

据介绍,市农发行支持我市经济建设的重点领域包括围绕绿水青山的“绿色信贷”,支持水利建设。今年,该行依托咸宁市作为全国水生态文明城市试点契机,积极探索支持浉河全流域治理、河背水生态环境修复、陆水河综合治理等项目。

## 建行推出企业手机银行服务

本报讯(记者 徐浪 通讯员 邓万平)近日,建行正式推出了企业手机银行服务,该产品的推出是建行面向企业客户提供移动金融服务的新探索,是为对公客户提供的多渠道融合的电子银行服务。

据了解,新推出的建行企业手机银行整体页面设计采用扁平、简约大方的时尚元素,紧跟互联网潮流,界面友好,便于客户办理各项业务。客户端内也提供了主要功能的交易流程指引及操作帮助,客户可在“帮助中心”查看具体内容,有效地降

低了客户的学习成本与使用门槛。同时,企业手机银行支持IOS、Android操作系统,客户只需拥有一台可上网的移动终端设备,下载“建行企业银行”客户端,即可实现7×24小时服务。企业手机银行有效地满足对公客户实时获取财务信息,办理资金划转等业务的需求,同时通过企业手机银行与企业网上银行互联互通,客户可实现移动办公与固定办公模式的适时转换。为有效保证客户的账务信息、资金交易的安全,建行企业手机银行具有其独特

的安全性,采用了多重安全策略,通过客户风险控制机制和银行风险防范体系来全面保障。

据悉,用户可通过企业网银自助开通该项业务功能,开通业务后,通过手机办理客户账户查询、资金划转、代发、缴费支付等业务,该服务还为企业用户提供通过手机银行进行复核及审批功能。另外,用户还可享受手机渠道的特色服务,如网点查询、代办事项提醒、公告推送等功能,方便快捷,对公客户也能乐享移动金融服务。

## 赤壁农商行

## 与个私协会交流促发展

本报讯7月1日,赤壁农商行与赤壁个私协会神山镇支部委员会举行座谈会,共同庆祝第94个建党日。同时,双方就当前的发展需求进行了有效沟通。

近年来,赤壁农商行积极开展与市个私协会的互动和党务交流,目前,已与全市个私协会634名党员中的80%以上建立了成熟的业务关系,对60%以上的予以授信。农商行的存款、贷款规模随之扩大,据不完全统计,今年1至6月,吸收个私协会成员存款8600多万元,安装卡乐付120多台,新增贷款6100多万元,个体民营企业获得了充分的资金支持。(陈志明 陈鹏飞)

## 赤壁农商行“深耕农区”

## 6100万元贷款助农致富

本报讯(记者 艾菊桂 通讯员 陈鹏飞)7月3日,赤壁市神山镇花寺坡茶场周老板望着长势良好的茶园开心地说,要不是赤壁市农商行的大力支持,就没有他今天这片茶园。

据周老板介绍,2011年,他扩大茶叶种植和加工规模,在赤壁市神山镇花寺坡承包了280亩荒山种植茶叶,因资金周转困难,一时陷入困境,农商行客户经理主动上门对接,通过现金流量抵押、担保等方式发放循环使用贷款40余万元,支持茶场的开荒建设与茶叶的种植、加工、销售。今年秋季,周老板就能还清贷款。

赤壁农商行在开展“深耕农区”的活动中,注重创新信贷产品,培育农村新型经营主体,支持当地能人干事创业。今年1-6月份,通过助农贷、创业通等品种新增农村贷款6100多万元,惠及11个乡镇的50多名致富带头人。

## 吴潇:互联网+餐饮行业的探索者

□记者 鲁芳 徐浪



家庭的变故不仅没有让他变得消极,反倒给了他无穷的斗志;乐于学习,一直在寻找机会的他瞄准了互联网+;他是90后,敢闯敢拼的劲头在他的身上尽显。

他就是吴潇,一个结合互联网+经营餐饮行业的探索者。

## 家庭变故 激发斗志

在中考时,吴潇还是一个分数在500分

以上的“学霸”,但升入高中后,由于种种原因,吴潇的成绩逐渐下降。由于热爱体育运动,斟酌之下,吴潇选择了当一名体育生。

然而,他似乎在运动方面没什么天赋,在体育生里,他的成绩排名往往是倒数。但是他没有放弃,在别人还没有开始训练的时候,他就早早来到训练场,在其他训练结束时,他还在训练场挥洒着汗水。功夫不负有心人,毕业时,他已经从体育生中的成绩倒数到

了前5名,而后考上了咸宁职院土木工程系。

对大学自由学习氛围十分向往的吴潇在职院十分活跃,校内他担任院团委副书记,校外他还在某通讯商做兼职。在为某通讯商做校园兼职时,由于能力出众,他很快就被提拔为校园经理并被录取为编内人员。每月拿到的工资将近5000元,但仍然是“月光族”。

大二时,吴潇的母亲因病去世,在悲伤之余,他在想“生命的意义何在,人生一世留下了什么,又带走了什么?假如有一天我离开了这个世界,我一定要让很多人记得世界有我来过。”有了这个想法,他开始重新审视自己的人生。

## 不断学习 点燃激情

“为什么有的人那么成功,有的人却默默无闻?”为了解决这个疑问,了解人与人之间的差异在哪里,他开始看与成功学相关的书籍,从亲戚朋友那里借了10000元外出学习成功学,拜成功学演讲大师为师,不断练习演讲。

受成功学影响的他倍受鼓舞,他将成功学里的知识应用到兼职中,取得的成绩甚至惊动了所就职的通讯运营商。并活学活用地在学校举办了一场以“如何帮助大学生更好的上大学”为题的个人演讲。在个人演讲中,买门票听演讲的学生们被他鼓动人心的演讲所鼓舞,他收取的演讲门票费也达8000元,这让他很是兴奋。但随着时间推移,很多听了演讲的学生发现,那场演讲对生活所带来

的改变并不大,于是纷纷找他要求退票。他也由此意识到,演讲所产生的鼓舞效应是短暂的。

为更多学习实战经验,他又进入了一家直销公司,在这里,他意识到了圈子的重要性。“你在什么样的圈子里,就决定了你会成为什么样的人。”

## 开启互联网+餐饮

“未来商机一定是互联网+,因为微信用户数目庞大,得粉丝者得天下。”在过去的一年里,吴潇接触了很多关于互联网+的理论知识,他开始想要把这种理论转化为实践的体悟,用实际行动感受理论的真实性。

吴潇决定以互联网+模式创业。由于吴潇的朋友潘俊在潜山商业街开了一家渡口清吧,今年6月,吴潇便和潘俊利用积蓄和借款等方式花了近30万合伙在环湖世纪城开了一家怀旧主题的渡口餐厅。

油灯、蓑衣、老式闹钟,还有咸宁老二桥的油画,进了渡口餐厅,仿佛时光一下回到了70年代。在这里,关注渡口餐厅的微信就可以连接WiFi、点菜、支付,在70年代的装修背景下,渡口餐厅又非常时尚,受到了广大市民的欢迎。

## 创业故事

