



诚信的力量

——“荆楚第一信用村”嘉鱼县东湖村的启示

记者 盛勇 通讯员 杨惠春

“双基双赢”催生信用基地

10月31日,一进入东湖村村口,一块“嘉鱼农商行双基双赢基地”的牌匾映入眼帘。

嘉鱼农商行行长杨立新说,为破解农村金融服务信息不对称难题,解决农民贷款难,推动农民发展蔬菜和水产基地,2008年元月份,嘉鱼农商行在东湖村率先开展“双基双赢”创业基地试点,推动银农“双基双赢”合作新模式。

农商行在将“信贷柜台”前移到村民家门口的同时,以“双基双赢”创业基地为平台,结合当地实际在该村创新推出了“3×3”农户联保贷款,有效地解决了农民贷款无抵押问题,带动“双基双赢”创业的正向发展。“3×

3”农户联保贷款被咸宁市评为金融创新三等奖。

东湖村4组村民付建安,便得益于“3×3”农户联保贷款。“如果不是联保贷款,我就没钱买饲料。”付建安养鱼20年,2009年,他的资金链出现断层。听村支书黄文龙介绍,农商行推出了“3×3”农户联保贷款,付建安约着村里2个养鱼大户一起申请办理贷款,几天后他就拿到了20万元的贷款资金。

“联保贷款就是把小诚信聚成大力量。”付建安说:“联保贷款无须我们提供抵押物,只需同村同行业3户无信贷不良记录农户相互联保,缴纳少额保证金,农商行就可以以保证金3倍额度对我们发放生产流动资金贷

款,最高可贷50万元,而且利率比一般贷款利率还要低!”

2015年农商行又在该村推出了“公司+基地+农户”组合保证贷款,对蔬菜产业给予大力支持。今年前10个月,该行为村民累计发放生产经营贷款428万元,支持该村已建蔬菜大棚138亩,主要种植反季节蔬菜,解决了农村剩余劳力100余人就业。

“双基双赢”试点,催生了信用村,并从“信用高地”升级到“资金洼地”。

嘉鱼农商行包村信贷客户经理李刚翻出一本报表显示,2004年信用社对东湖村村民的授信金额只有不足1万元,2015年授信金额已上升到600万元。

诚实守信擦亮“金字招牌”

十多年来,东湖村村民已经有了共识:“砸诚信招牌,就是自断致富路”,全村人全力呵护“金字招牌”。

村民们自发成立了贷款协管小组,专门协助监管农商行贷款资金不挪用、不外流,全部用在发展生产的“刀刃”上。

2012年5月,一名农户从农商行贷款5万元后,高利转借给远房亲戚盖房子。东湖村党支部副书记黄文龙得知消息后,在第一时间追回了这记“高利贷”。

“我们配合农商行对村民贷款实行台账监测,强化借款人偿贷责任和其他村民的监督责任,在村委会还设立了贷款使用和归还公示栏,农户贷款、还息、还本情况一目了然,让全体村民互相监督。”黄文龙介绍东湖村防范信贷风险的诀窍。

村民也支持理解村里的做法,懂得了信用的珍贵。2012年,村民匡卫林家中的猪场发猪瘟、鱼池翻塘,损失惨重。匡卫林东凑西借,硬是把3.5万元贷款如期归还:“不还钱,以

后农商行怎么支持我们?”

东湖村7组的“一级信用户”陈泽进介绍:2006年,他在农商行贷款5000元养鱼起家,尝到致富甜头后,他每年坚持按期还本付息,在农商行贷款扶持下,现在他养鱼每年都能赚10多万元。

他深有感触地说:“与其他村相比,我们东湖村更容易贷款,靠的是我们的信用。”

东湖村靠全村人的呵护,“信用村”这“金字招牌”越擦越亮。

“金融活水”灌溉致富之花

借款户的人品及“信用”始终都是贷款准入门槛。“虽然增加组合担保,但我们不会降低对农户的信用要求,相反要求还会越来越高。”嘉鱼农商行负责人张茂勤解释。

泥鳅养殖大户肖修祥扩大了规模,需大量购买饲料,资金尚有缺口,年初他一个电话打给了农商行包村信贷员蔡亚雄,不到一个星期,50万元贷款顺利下水。

“合作11年了,是他的诚信打动了我,我信得过他。”蔡亚雄说,从最初的5万元小额信用贷款起步,到最

多时30万元,肖修祥从未逾期或拖欠过贷款。

好的信用环境,也让农商行放心。很显然,诚信花开结硕果,东湖村人享受的“金融活水”比普通的村更多。

去年,4组村民曾康恩因扩大水产养殖规模,获得30万元“双基双赢”合作贷款,他满脸喜悦:“过去申报贷款得到20里外的镇上办理,现在只要报给村干部,在村委会就能申报,太方便了!”去年底一盘算,他养鱼净赚35万元,今年开春后,曾康恩给自己“犒赏”了一辆小轿车。

“诚信是金,很多人到我们村来取经,我们乐于向外传递诚信的力量。”黄文龙告诉记者。

信用户、信用村创建让农民亲身感受到了信用的价值和守信的益处。十多来年持续的投资,东湖村村民靠着农商行的帮扶,连年积累,村里的水产、蔬菜规模从小做大,产量从少变多,品种由粗变精。

在信用春风的吹拂下,2014年全村人均收入达到1.3万元,该村成为全县的富裕村。目前,全村90%以上农户住上了楼房,开上了小轿车。

退休老人如何理财?

记者 朱亚平

与老伴决定自己解决养老问题。想到自己的存款并不多,且夫妇俩在投资理财方面又不擅长,周女士想想还是先问问别人,看别人是怎么理财的,再制定一个比较详细、合理的理财规划。

周女士先后咨询了一些银行理财分析师、专业的理财顾问,回来后,她便与老伴商量,开始从三个方面规划理财计划。

周女士和老伴商量,开始从三个方面规划理财计划。

周女士和老伴商量,开始从三个方面规划理财计划。

有必要。在日常生活中,两位老人应保证必要消费,适当降低可选消费,坚决杜绝盲目消费。

二是,利用业余时间,学习金融常识。基于现在的投资渠道比以前多,两老在平时消费和投资上都比较喜欢从众,完全不了解投资中的风险性。为避免造成家庭资金的缩水,两老每天花一点时间,上网学习一些基本的金融常识,根据自己的风险承受能力和自己家庭资金的状况,科学地分配家庭资金,

在众多投资渠道中选择一些比较适合自己的投资产品进行投资。

三是,提高生活质量,享受长寿生活。在资金允许的条件下,适当购买一些有保障性的短期理财产品,当成强制储蓄,每年即可领取一定的利息,适当补充家庭养老资金。

居家理财

变“输血扶贫”为“造血扶贫”

通山农商行实施精准扶贫

本报讯 通讯员聂宏武、王宇城、汪丽娜报道:“农商行真是服务到家,专门上门为我们这些贫困户免费办理精准扶贫一卡通,有了这张卡我们今后创业兴业办理贷款、资金结算就方便多了。”近日,南林镇村腿脚不便的老徐满脸笑容地告诉笔者。

今年以来,为扎实推进精准扶贫工作,通山农商行积极对接贫困群体,送政策、送优惠、送服务,变“输血扶贫”为“造血扶贫”。他们积极与扶贫办、人社部门、团委、妇联、保险公司开展合作,根据掌握的信息为贫困客户量体裁衣,创造性的开发“扶贫贷”“下岗失业担保贷”“诚信贷”等小额贴息贷款产品。全

面实施精准信贷服务,结算限时服务和驻村爱心帮扶服务,为贫困户开辟“绿色通道”,在贷款上实行利率优惠,在关心关爱上实行捐资助物和结对定向帮扶。

该行还充分发挥创业带头人、农民合作社、种养殖大户、农业产业链和连片扶贫项目带动作用,积极发放扶贫贷款,提升贫困群体自我发展能力,增强其“造血”功能,摆脱贫困。

目前,通山农商行已建立贫困户档案2000多户,发放扶贫一卡通1000多张,开发扶贫贷款品种5个,累计代发各类扶贫资金500多万元。

咸宁农商行联手供电部门

电费代收方便于民

本报讯 通讯员聂宏武、吕轶报道:“以前,我们是没有碰上收电费的人,缴电费就只能自己跑到镇上去。有时为了缴几块钱的电费要坐好久的班车,还有时候一耽误,就停了几天的电。现在开通了农商行的电费代收,不出村就可以缴电费了,确实很方便!”近日,说起农商行的电费代收,咸安区向阳湖村农民杨荣国竖起了大拇指。

据了解,市供电公司充分利用咸宁农商行网点安全、快捷、分布面广等优势,拓展缴交电费渠道,更好地为广大用电客户服务。今年,咸宁农商行在偏远农村电费代收业务上下足功夫,有效地解决了农户缴电费难的问题,为偏远地区的农户点亮了那盏灯。在农户到农商行柜台领取种粮的高峰期,该行员工积极向办理业务的农户宣传,耐心讲解电费代扣的好处,并现场操作演示,反复推广介绍,让客户体验到电费代扣的便捷。通过一对一对讲解宣传,在农户取粮食补贴的高峰期,一名柜员一天办理电费代扣绑定业务就有几十笔。

目前,全市农商行共为5000多户客户完成了电费代扣签约业务,客户无需再到供电部门缴纳电费,银行系统会根据客户用电情况,自动从客户签约时绑定的账号内扣取相应的数额,极大地方便了客户。

生财有道

网上寻出路

人物名片:90后女孩王艳琴,湖北博凯东电子商务有限公司总经理,福建人,定居咸宁,创业3年里,她以母婴系列保健营养品为主打产品,经营澳大利亚产品,借助京东、淘宝等平台,打造自己的电商品牌。

采访时间:11月1日

采访地点:秀玉红茶坊

口述实录:我自小就比较独立,而且要强,跟同龄的“90”后相比,更具有独立的个性和面对困难的抗打压能力。7年的留学生涯过后,父母希望我回来做贴心的小棉袄,留在他们身边,可我却发现无法适应现在的工作和生活环境。创业成了我偶然间做必然的选择。

2013年底,我将目光投向了商机无限的互联网,并结合自身的劣势,毫不犹豫地选择了跨境电商这一行业。自去年9月开始,我借用微信平台开设公众号,以母婴系列保健营养品为主打,选择自己熟悉的澳大利亚产品。同时,借助京东、淘宝等平台,打造自己的电商品牌。短短半年时间用户就突破6万,目前共累积8万多粉丝。

一路走来,公司遇到过两次



重大危机:一次是公司技术人员恶意破坏公司4个平台的数据;还有一次是公司的合伙人将大量的资金转移,导致公司一度陷入瘫痪状态。面对这些突如其来的变故,我迅速组织技术人员,加班解决问题,寻求解决办法。

创业是一种情怀,我享受的、注重的不是盈利这个结果,而是创业这个过程。所以,我的创业更像是一种生活,它会影响到我的方方面面,甚至彻头彻尾地改变我的思想和计划。但无论遇到多大困难,我都能坚强地挺过来。

(整理 记者 朱亚平)

家政觅市场

人物名片:贺微,90后大学生,放弃早九晚五的工作,从大都市回到通山,和好友创办了一家家政公司。

采访时间:10月25日

采访地点:通山巧手家政公司

口述实录:去年,大学毕业后,我到深圳,从事和自己专业有关的工作。循规蹈矩的生活,很不适合我这种喜欢折腾的人。我想创业,也一直在寻找低成本、低投入的创业项目。

一次,我帮妹妹换尿不湿。这件事看起来很简单的事,却让我不知道该如何下手。我很诧异,我竟然连尿不湿都不会换。同时,我想,90后都要结婚生子了,他们肯定和我一样,不会带孩子、不会做家务。

开家家政公司的念头,在我脑海中闪现。我的想法得到好朋友张曼煊的赞同。于是,我辞去工作。我们一边筹备公司,一边“装扮”成客户或员工,到附近家政公司“偷学技艺”。三个多月前,我们的通山巧手家政公司成立。

我们的运气不错。公司筹备阶段,就与钻石KTV签订了合作协议,负责那里的卫生清理。这家KTV的老板十分支持



大学生创业。这给了我们极大的信心。之后,我们四处发宣传单,开微信公众号。现在,我们有4个签约员工,20多个兼职员工,每月能接近万元的单子。

目前,我们存在的主要问题是,员工做事效率低、质量不高,有的客户表示不满意。因此,我们现在最主要的工作是,加强员工培训,让员工的服务质量高、效率高、态度好,让客户们更加满意我们的服务。我们每周对员工进行培训,定期做市场调查和顾客回访。

我希望,明年在老城区开一家分店。我们的目标是,有一天通山市民一说到家政公司,就想到“巧手家政”。

(整理 记者 马丽)

地头找商机

人物名片:今年35岁的陈书明,瞅准家乡隐水洞的旅游商机,毅然回乡开办农家乐“清风楼”。

采访时间:10月28日

采访地点:通山县西泉村隐水洞旁清风楼

口述实录:机会垂青有准备的人。2009年以来,我一直在外做木材生意。当年,我回到家乡西泉村,发现隐水洞给村里带来了巨大人气。我灵光一闪:何不利用自家地皮,开办一个农家乐餐馆?

说干就干。因为妻子是湖南人,我对湖南的吊脚楼情有独钟,便马不停蹄地赶到湖南,请了一个70多岁的老师傅,按照我精心设计的吊脚楼图纸做木工。

2010年,一座具有浓郁湘西风情的“清风楼”在隐水洞附近开业,吸引了众多游客。

然而,从木材老板转型餐馆老板,并不是件容易的事。清风楼虽然生意火爆,但利润却很低。究其原因,我不会管理、营运。不得已,我一边到处取经,一边在实践中摸索。功夫不负有心人,清风楼逐渐走上了正轨。

每个来到清风楼的游客,都



赞不绝口。一方面是因为独特的吊脚楼风格,另一方面,本土特色的饮食更是具有得天独厚的优势。

清风楼内的菜品契合农家菜纯天然、健康的招牌。萝卜、辣椒等绿色蔬菜全都是自家菜园里所种,土鸡是在山里面散养的,而水塘里还放养了土鸭、土豚。

如今,清风楼每餐接待游客上百人。将来,一旦充分挖掘西泉村的人文、生态、民俗风情资源,丰富乡村旅游内涵,让游客访西泉祖祠古民居、看古树、进行田园观光采摘,加深拓宽旅游产业链,我们清风楼的生意将更上一层楼。

(整理 记者 赵晓丽)



普惠金融

服务领航

咸宁农村商业银行