

百亿微贷助力乡村振兴和小微企业

咸宁农商行专做小生意

咸宁日报全媒体记者 甘青 通讯员 雷涛 王子燕 谭玮

在咸宁市，“金融店小二”已成为咸宁农商行的招牌；“专做小生意”已成为咸宁农商行的标签。

15日，咸宁农商行党委书记、董事长陈继华说：“这些变化是在省联社的带领下，全市农商行6家县行112个支行以支农支小为己任，创新产品、优化服务，推广微贷技术，不断扩大普惠金融服务覆盖面的结果。”

数据显示，截至9月末，全市农商行微贷净增43亿元，余额达到103.5亿元，占各项贷款的32%；支持小微企业、个体工商户、城乡居民4.25万户，占贷款总客户数的51%。



专注于小，服务最广大的咸宁百姓

在通城县沙堆镇湾，种粮大户老卢对“整村授信”这一小事叫好。

老卢多年从事水稻种植，今年扩大了规模，在村里流转100多亩水田种了早稻、中稻和再生稻。稻谷长势很好，但人工、化肥的开支让他手里的资金吃紧。发愁之时，他想起了前段时间通城农商行驻村金融村官在开展“整村授信”活动时对他进行了预授信。

了解到他的情况后，该行金融村官通过电话教会他手机申请贷款操作流程，不到半小时3万元“荆楚小康贷”便

到账了，帮老卢解了后顾之忧。

老卢感叹：“曾经的农信社又回来了。”

对于做“小生意”，咸宁农商行不仅出自于“生于农，长于农，用于农”的定位需要，还源自于“服务少数客户向服务更多客户转变”的高质量发展需求。

“我们的目标，就是通过普惠金融，服务最广大的咸宁百姓，让咸宁需要用钱的客户，像用自来水一样，及时、便捷、放心的享受金融服务。”咸宁农商行董事长陈继华说。

对此，咸宁农商行一系列举措展开。

开展“整村授信”，破除农户贷款难。成立微贷助力乡村振兴工作专班，按省联社统一部署，实施“863”整村授信工程，即辖内农户建档率达到80%以上、预授信率达到60%以上、签约授信率达到30%以上，打通乡村振兴金融服务“最后一公里”。

截至9月末，在294个村开展整村授信，覆盖率32%，建档12万户，预授信28亿元，贷款2.5亿元；新拓展农村新型经营主体451户，贷款5.12亿元。

开展“送码授信”，破除“抵押依赖”。运用省联社创新推出的“码商e

贷”和“扫码流量贷”产品，以商户资金流量确定可贷额度，实行利率优惠，将商户银行流水真正转化为金融资源。截至9月末，全市农商行发展13万扫码商户，“码商e贷”“扫码流量贷”签约客户数1万户，用信13亿元。

开展“线上授信”，破解信息不对称。依托省联社系统平台，积极对接“三资”系统、“新农直报”系统、“银税互动”系统，“中小企业信用信息系统”，提升数字化金融服务水平，推广“福e贷”“税e贷”“亲情贷”等无抵押、无担保、纯信用的信贷产品。截至9月末，“福e贷”签约客户达到3.8万户，累计放款35亿元；“税e贷”授信客户395户，贷款2.96亿元。

专精于小，放大金融服务实体作用

事实证明，只有小处着手，方能积微成著。

前不久，在湖北羊楼洞果茶股份有限公司，咸宁农商行发放了全省首笔“青砖茶仓储贷”。

公司负责人说：“农商行创新信贷产品，为我们量身定制了青砖茶仓储质押贷，发放贷款500万元，为公司的发展提供了有力的保障。”

在通山县，创业青年鲁林朗感叹：“非常感谢农商行，三天时间拿到8万贷款真的出乎我的意料。”

这样服务企业，支持实体经济的故事，农商行每天都在上演。

咸宁农商行党委委员、行长周群胜说：“我们的金融事业，是党领导下的金融事业，必须落实党中央的金融政策，地方金融必须服从于和服务于地方党委政府的经济发展规划、产业布局。”

咸宁农商行一系列行动在进行。

增加客户经理，提供“小微金融店小二”服务。由以前少数高层营销贷款向更多员工营销转变，客户经理从300多人增加到1300多人，在省联社的带领下

下，在全系统开展“小微金融店小二乡村振兴主办行”活动，组织“农商银行微贷助力乡村振兴”竞赛和“小微金融店小二送码授信暖人心”让利商户竞赛，全面走访授信，为乡村振兴和各类市场主体提供“店小二式”的金融服务。今年，新增普惠小微企业贷款204户，净增7.17亿元；新增个体工商户贷款8280户，净增17.16亿元；新增本地居民消费贷款4225户，净增13.85亿元。

增加客户群体，提升贷款可获得性。由以前主要服务少数客户向服务更多客户转变，运用省联社微贷技术，自2017年推广微贷至今，客户数量每年翻一番，4年时间客户数量增加4万多户，超过了过去多年之和。支持咸宁本地市场主体3万户，覆盖面11%；支持居民消费贷款5万户，占常住人口的1.88%。

坚持小额分散，确保放得出去，收得回来。根据省联社部署，由以前主要发放大额贷款向发放小额贷款转变，以支持小微企业和消费升级为主，主要发放单户500万元以内微贷，2017年以来累计向小微企业、个体工商户、新型农村经营主体、城乡居民新发放贷款200多亿元，不良率仅0.47%、逾期率仅0.91%，新增信贷风险得到完全控制。

专研于小，大力降低企业融资成本

小微企业最企盼什么？答案是，降低融资成本。这也是咸宁农商行研究解决地重点。

在嘉鱼县东岗纺织科技股份有限公司，公司负责人感激道：“要感谢农商行，是他们及时给我们发放贷款支持，我们才得以如期开工。”

东岗纺织是以生产花式纱线为主的企业，今年因上新项目导致流动资金不足，嘉鱼农商银行鱼岳支行获悉企业困难后，主动对接，为企业提供300万元“再担保”，并于3个工作日内放款，确保企

业如期开工。这样为企纾解，为民解困的故事还有不少

全市农商行上下形成了一个理念——“农商行因农而生、因农而兴、因农而盛”。通过完善金融服务供给，破解三农融资难题，保证实体经济有资可融。这是农商行深耕地方的动力源泉。”

对此，咸宁农商行展开了一系列强有力的动作。

降低贷款利率。坚持落实减息政策，对受疫情影响的民营和小微企业实

行差别化、精细化利率定价，确保同等条件下贷款利率不高于国有企业、不高于上年同期水平，帮助降低融资成本。截至9月末，贷款收息率5.01%，同比下降0.34个百分点，今年以来让利约1.2亿元。

降低资金成本。运用人民银行支农支小再贷款，投放利息优惠的支农支小贷款5422户、金额30.4亿元，占全市银行机构的90%，目前余额14亿元，利率一律低至5.2%；和人社部门合作，推广创业贴息贷款，新增投放2.6亿元，累放

3.4亿元，为近900户企业减少利息支出2000多万元。

严肃信贷纪律。推进清廉农商行建设，建立亲清服务关系，严禁接受客户吃请，严禁与客户有任何经济来往，严禁向客户借钱、借车，不找客户帮忙。同时，对信贷业务过程中的资产评估服务费用一律由农商行承担；减免账户管理费、银行卡年费等40多个收费项目。

“我们将继续在‘小’字上发力，当好小微金融店小二，乡村振兴主办行。”咸宁农商行党委书记、董事长陈继华说，下一步将以小微企业融资难融资贵问题为重点，力争全年微贷客户数量达到5万户，助力咸宁经济高质量发展。

湖北银保监局驻通城尖山村工作队

以消费帮扶助力乡村产业发展

本报讯 通讯员苗壮、胡蒙报道：近日，一辆满载艾叶足浴包、土特产的中国邮政货运车辆渐渐驶离通城县五里镇尖山村村委会，驻村工作队和村干部每个人的脸上都欣慰的笑容，一起目送车辆慢慢远行。这是自7月31日湖北银保监局驻村工作队来到尖山村后，帮村里开展的消费帮扶现场。

乡村振兴，关键是产业要振兴。面对一个陌生的村子，如何发展产业，壮大村级集体经济，成为摆在工作队面前的第一个问题。

开屋场会、与村民拉家常、与村“两

委”交流谈心，上山林、下田地、入农户家中，一番深入调研后，工作队发现，尖山村里有“三宝”值得发掘：一是村里现有艾叶加工扶贫微加工厂，生产足浴包、艾灸等艾叶制品，但发展规模小，未形成带动效应；二是村民有种植油菜的习惯，但大多自给自足；三是山上种植油茶已挂果，但都只是出售原果，获取初级收益，没有加工成为籽油成品，无法获得增值收益。

工作队经过反复研究，确定了依托现有特色资源，以消费帮扶为突破口，激活资源要素，参与城乡商品交换，从而实现农村资源价值发现的产业帮扶思路。

说干就干，第一步是上门推销。

工作队发挥所在金融行业特点，带上尖山“三宝”和村情村貌简介，逐家上门推广。经过试用，国通信托有限责任公司、民生银行武汉分行、恒丰银行武汉分行、富邦华一银行武汉分行等爱心机构先后打电话，对充满特色的产品大加赞赏，纷纷订货，订单金额很快达到了30万元。

接下来，就是按照订单，紧锣密鼓地加工、生产、包装、运输。

工作队带领村干部，到艾叶加工企业查看库存产品数量，抽查产品品质、到生产车间查看生产设备运行情况，强调一定

要保质保量，把“尖山三宝”的牌子打响。通城县邮政公司也积极参与进来，以最低的费用进行配送。

连日来，尖山村里一派繁忙的景象。只见工作队、村干部全体上阵，与村民一起打标签、分拣产品，打包装箱，场面热火朝天。

眼看着“尖山三宝”装上货车，带着村民们的希望奔赴远方，该村党支部书记王双全激动地说，此次消费帮扶活动不仅增加了村集体经济、带动了农户增收和就业岗位，也激活了资源、带动了人气、锻炼了队伍，更重要的是，这个小小的山村，终于打响了自己的品牌。

非吸8500余万元，1191人参与

近年来，打着创新科技、加盟连锁旗号的非法集资不时冒头，这种集资手段的欺骗性和隐蔽性都很强，不少人因为此上当受骗。日前，江苏省溧阳市人民法院就开庭审理了一起非法集资案，一名女子以设立加盟百货店为由，非法吸收公众存款8500余万元，截至本案宣判时，还有2700余万本金没有被追回。

2015年8月，溧阳籍女子黄某在溧阳市溧城镇设立某百货公司加盟店，并对外宣称其公司是国家许可的电子商务公司，布局全国连锁超市、游戏软件、电动汽车能源，需要大家投资。黄某宣称，任何人

只要投资1单就可以成为会员，每单投资额为2400元，之后每周每单可获得100元现金分红，连续返还48周，每投一单还赠送120元消费卡。

溧阳法院刑事审判庭庭长段云松说：“这起投资案件我认为是一种传统的，可以说是教科书式的非法集资系列案件。前期也进行了大范围的铺天盖地的宣传攻势，其中一些业务员就带着集资参与人，到丹阳的总公司去进行参观。通过所的实地考察，让集资参与人相信公司的实力，以及投资项目的真实性，从而把自己的资金投入到项目上去。”

市地方金融工作局在此提醒广大群众，投资理财一定不要轻易相信网络上铺

天盖地的宣传，包括亲朋好友的口口宣传。投资理财第一个要多看，看企业的资质，看项目的真实程度；第二个要多想，想想这个投资是不是合理，是不是安全；第三个是多商量，多和身边的亲朋好友商量，多向专业人士和有关部门去咨询，这样才能保护好我们的钱袋子，避免踏入非法集资的陷阱。

处非宣传典型案例十一
咸宁市地方金融工作局主办

财经视窗

农行咸宁分行

首单家族信托业务成功签约

本报讯 通讯员金通报道：11月11日，随着客户1000万资金正式划转入账，农行咸宁分行首单家族信托业务成功签约。

农行咸宁分行一直秉承“客户至上、始终如一”的服务理念，高度重视客户维护工作，通过对一名私人银行客户家庭、企业、金融资产配置等情况综合分析，经过长达半年的沟通，最终与客户确定了家族信托业务签约意向，“因客制宜”联合信托公司为客户定制专属服务方案，从而满足了客户个性化财富传承需求。

家族信托作为一项重要的家族财富管理工具，能够满足私人银行客户资产管理、财富传承、税务筹划、资产保全、子女教育、婚姻财富保护等多方面的个性化需求。下一步，该行将持续践行私行客户专业服务模式，通过贴心周到的金融服务，为客户量身定制财富规划和资产配置服务，进一步提供专业化、个性化的私行服务，不断提升农行私人银行业务的品牌影响力。

农发行咸宁分行

参观党风廉政建设展览

本报讯 通讯员夏志强报道：11月11日，农发行咸宁分行组织全体机关干部职工赴市图书馆，参加党风廉政建设宣教月家风家教主题展览活动。

本次主题展览以“传承优良家风，建设清廉咸宁”为主题，围绕“家风传世”“风范长存”“和合新风”三个部分，通过40余块展板、50余个故事，讲述中国经典家训家书、老一辈无产阶级革命家红色家风、历代先贤以及当代优秀共产党员感人事迹。

农发行干部职工在现场通过图片、油画、文字介绍及现场解说等形式，依次了解了孔子、颜氏、曾氏等古代先贤修身齐家的家风家训故事，毛泽东、周恩来、朱德等老一辈无产阶级革命家严于律己、公廉治家的优良作风，特别是咸宁本土钱亦石、钱瑛的红色家风故事，以及陈和安、王淑红等清正廉洁、抗疫最美家庭代表的感人事迹。不仅给全行干部职工上了一堂生动的党史和党风廉政教育课，还让大家全方位、多角度地接受了一次深刻的思想洗礼。

农发行咸宁市分行直营业务部

精准助力小微企业发展

本报讯 通讯员祖润杰报道：近日，农发行咸宁市分行直营业务部成功向咸宁城发环保餐厨处理有限公司投放小微企业贷款1000万元，用于满足该企业流动资金需求。

咸宁城发环保餐厨处理有限公司主要从事餐厨垃圾加工处理相关工作，该工作有利于改善城市卫生基础设施，提高城市功能。随着经营规模扩大，该企业出现了流动资金紧张问题，农发行咸宁市分行得知情况后，充分发挥政策性金融“当先导、补短板、逆周期”作用，主动深入企业调研，了解企业融资需求，积极提供信贷支持，落实减费让利政策，足额保障该企业资金需求。

“这笔贷款的投放，为我们企业经营送来了‘及时雨’，感谢农发行助力我们小微企业稳健发展。”咸宁城发环保公司负责人说。

农发行咸宁分行直营业务部相关负责人表示，下一步将继续加大对小微企业的信贷支持力度作为全行重点工作开展，不断拓宽营销思路，提高小微客户服务水平，为咸宁市小微企业稳健发展贡献农发行力量。

崇阳农商银行路口支行

开办金融夜校

本报讯 通讯员王习和报道：11月2日晚，崇阳农商银行路口支行在营业厅举办金融服务志愿培训活动，手把手教路口社区老年人使用智能手机技巧和银行类软件使用。

“小王，你看我用手机银行给自己充了100块钱话费。”当日，年过六旬的吴爹爹学会手机充值后，拉着运营主管小王的手高兴地说。

据悉，今年以来，路口支行团支部积极履行社会责任，服务社区居民，组织动员青年员工开展志愿服务活动。该行青年员工结合日常案例，向辖区内群众宣传金融知识、金融政策、金融法规等，营造“学”的氛围，注重“用”的引导。

为了让村民“坐得住、听得懂、记得牢、用得好”，路口支行提前好几天就“备课”，讲授内容也是深入浅出，通俗易懂。在志愿培训过程中，他们耐心细致地教老年人如何使用手机银行转账查账，如何充值缴费，如何使用ATM机存取款操作，如何远离电信诈骗等等。

崇阳县税务局

助乡村走好兴农富裕之路

本报讯 通讯员罗龙军、刘智利报道：“减税降费政策，减轻了运营成本，让我们有更多的资金升级金银花种植技术，种出更好的产品。”10日，崇阳县肖岭乡锁石村卢山种养殖专业合作社的负责人雷卢山说，今年，他种植的金银花收获了600多斤干花，每斤能卖170元左右。

雷卢山曾经营一家砖厂，砖厂关停后，他回村发展金银花等中药材种植，并成立崇阳县卢山种养殖专业合作社，主营中药材种植、淡水鱼养殖及农产品加工和销售，以“村+合作社+农户”的模式带动村民增收。

雷卢山说，他的成功离不开税务力量的精准帮扶。

崇阳县税务局多次上门现场普及宣传农产品税收优惠政策，有效推动金银花种植尽快实现产业化、规范化和专业化。同时还为种植合作社以及个体经营者提供“滴灌式”税收优惠政策辅导，并利用税收大数据帮助他们寻找销路。

该局将继续积极响应上级号召，主动为乡村振兴贡献“税力量”，真正让这个“金”项目发展成村民“聚宝盆”，把这片“花”产业打造成增收“摇钱树”，帮助乡村走好兴农富裕、绿色发展之路。