

激活农村“新主体” 写活扶贫大文章

——农行莘县支行支持富邦食用菌合作社带动精准扶贫

农行莘县支行以富邦食用菌合作社为依托,通过“合作社牵头、社员担保、三户联保”的方式,连续三年,累计发放农户小额贷款800多万元,使人社社员由最初的10余户增加到500余户,双孢菇种植面积达3万多平方米,年出蘑菇约300多万斤,社员人均收入3万元,高于当地平均收入8000元左右,走出了一条以农村经济“新主体”为龙头,带动农户增收致富的有效路子。

优先支持致富带头人

莘县支行与富邦食用菌合作社结缘始于一次偶然的下乡经历。2010年3月,时任该行行长的段海臣

下乡调研农户贷款推广情况。途中,偶然听到车辆广播里正在播放“双孢菇变成了‘金蛋蛋’”的通讯稿,介绍朝城镇乡镇干部宋继胜主动辞职下海,发展专业合作社带领乡亲致富的经历,不由心中一动。事后段行长上门主动详谈,了解到富邦合作社引进荷兰先进技术,建立了10座高标准“双孢菇”种植大棚,实现了“立体种植、四季出菇”,年单棚产值及生产效率较传统暖式大棚大幅提高。但由于前期投入高,每棚造价在10万元左右,推广难度较大。该行通过深入调研,了解到该专业合作社产出的双孢菇是无公害食品,产品主要供应长三角大城市超市,相比

普通蔬菜,价格相对较高,能够有效带动附近农民快速致富。加之合作社负责人学农出身,拥有大学学历,主动辞职投身农业生产,具有较强的示范效应,因此,莘县支行为其量身订做了“合作社牵头推荐,社员三户联保”的扶持方案,首先发放第一批36户180万元的农户贷款,当年就使人社社员增加一倍,年产值由50万元增加到200多万元。

“融资增信”助推合作社产业升级

随着人社社员逐渐增多,对合作社管理模式提出了新的要求。2015年,出于降低成本需要,合作社计划独立建设培养基加工厂,为社

员及周边双孢菇养殖户提供原料供应、技术服务到统购统销全产业链服务,原有以农户为主体的承贷模式无法满足需求。作为全市首批获得“融资增信”贷款办理资格的试点支行,该行顺势而为,通过财政资金担保,为其发放了110万元“融资增信”贷款,建起了年产3万吨培养基加工厂,仅此一项,为合作社增加年纯收入100余万元,为其由生产型向生产服务型转变提供了前提条件。

风险防控夯实发展根基

伴随城乡经济一体化融合发展,专业合作社等农村新型经济主体发展方兴未艾。这些合作社多数处于成

长期,资金相对匮乏,迫切需要得到银行信贷支持,如何既充分发挥信贷资金“杠杆”作用,发展农村先进生产力,又有效防控信贷风险,成为摆在银行面前的严峻课题。现任该行行长张忠雷深有体会地说:“农行要先写活‘三农’扶贫大文章,必须先保证信贷资金安全,否则,服务‘三农’就会成为无源之水,无本之木。”服务“三农”只有起点,没有终点。针对农村土地流转改革进程加快,该行计划重点突破“一权一棚”、“林权质押”,让农民“死资产”变活,从而破解农户贷款有效抵押不足的矛盾,为“三农”经济发展和新农村建设提供更多的“活水”支持。(李睿 孙晨光)

农行利津支行融资增信贷款 助力新型经营主体发展

为有效解决农民专业合作社、中小型农业龙头企业、家庭农场、专业大户等新型农业经营主体面临的贷款难、贷款贵等问题,山东省财政厅与农业银行、民生银行合作,于2014年在全省择优遴选农业新型经营主体发展活跃、金融环境好、试点积极性高的县,开展农业新型经营主体融资增信试点工作。

为切实做好融资增信贷款业务,农行利津县支行组织成立了由行长任组长的领导小组,加强与地方政府部门的联系,按照与财政投入1:20的放大比例,对符合条件的农业新型经营主体进行授信,单个主体授信额度最高可达200万元。为落实好各项惠农政策,该行积极创造条

件,给予增信对象优惠费率,确保贷款成本明显低于同期市场成本。在授信额度内,增信对象原则上不需要再提供担保或抵押,即可获得贷款;在增信对象选择上,突出了对中小型农业企业、农民合作社、家庭农场和专业大户的支持倾斜。

在支持新型农业经营主体中,该行加强同财政、县妇联和团委的合作,结合“巾帼创业工程”和“农村青年创业工程”项目,采取妇联、团委推荐,农行联合考察的方式共同选定扶持对象,对有贷款需求又符合贷款条件的,通过发放融资增信贷款给予资金支持;对暂时不具备条件的,纳入潜在扶持目标,待条件成熟后给予支持。截至2015年末,已

发融资增信贷款132户,4012万元;发放巾帼创业贷款32笔,2085万元。在农行50万元贷款的支持下,从事肉牛育肥行业多年的赵金凤,2014年共出栏肉牛500头,经营收入320万元,年纯收入50万元。利津县蒋家庄村赵洪武承包475亩土地,出现了周转资金不足。在较短时间内拿到了“救命”的50万元贷款,如今养殖场已养殖蛋鸡3万只,年出栏土鸡3万只,年可实现销售收入70万元。在利津县,像赵金凤这样的经营大户并不少,该行对符合条件的专业大户、家庭农场等新型农业经营主体,坚持优先配置规模、优先调查审批、优先落实优惠政策,助推新型农业经营主体快速发展。(崔吉喆)

农行临沂分行“银企商”协同支农惠农

为实现面向“三农”与商业运作的有机融合,农行临沂分行与龙头企业施可丰公司优势互补、紧密合作,携手推出新型惠农服务平台——施可丰“金穗惠农通”服务点。该服务点以施可丰在农村地区的农资销售渠道为路径,发挥地区农产品、网络、科技优势,建立集“资金、农资、农技”于一体的综合化

电子商务平台。除了能为农民提供查询转账、小额存取、代理缴费等日常业务外,还定时定点办理银行卡开卡、网上银行、手机银行、基金理财等综合业务。同时,该行充分发挥企业、经销商扎根三农、熟悉客户的优势,利用交易资金流数据,筛选有实业支撑、有融资需求

的新型农业经营主体,利用现有信贷产品进行精准支持,有效延伸了服务“三农”触角,缓解了农户融资难、办理业务不便利等问题。

目前,该行已在重点乡镇建立新型“惠农通”服务点51处。近期新确定的41个服务点正紧锣密鼓装修改造,一季度将全部对外营业,有望为更多农户提供方便快捷高效的金融服务。(郭百乐)

农行泰安分行多样化推进“春天行动”

“春天行动”综合营销活动大幕已经拉开,农行泰安分行立足百姓所需所求,细化措施,扎实推进,不断提升服务感知,丰富产品体验等方面入手,加大产品宣传、客户营销力度,步伐紧凑、氛围浓厚,迅速掀起了“春天行动”综合营销热潮。该行制定了

详细的活动实施方案和考核办法,将综合营销和专项主题活动有机结合,一方面组织成立服务小分队,积极深入重点集团性客户以及农村种养殖户等潜在客户群,广泛进行贵金属展销、鲁通卡驻点营销、信贷产品宣传等宣传营销活动,有效延伸了金融服

务触角。另一方面,该行充分发挥“大堂阵地”作用,积极依托贵金属展示柜、荧光板、二维码产品宣传板等载体,开辟多样化宣传平台,大力推进微信扫码、贵金属展示、理财产品推介等宣传营销,进一步增强了客户服务感知度。(王丽莉)

农行东营区支行多措并举助力个贷发展

农行东营区支行多措并举助力个贷发展,第一,以优质楼盘营销为抓手,强力拼抢一手购房贷款业务市场份额。持续深入的开展“走进楼盘”活动,积极优选辖内开发面积较大、开发资质较高的优质开发商和项目,组成营销团队,制定专项服务方案,通过上门展开重点营销。一季度,区行个金部牵头实施,组织开

展以“进楼盘”为基础的营销活动,区行每月至少组织一次(或一项)集中营销活动,各网点每月至少分别组织一次“进驻楼盘”,开展银企宣传联谊、业务交流推介等活动。第二,扎实推进住房公积金委托贷款的营销。强化与当地公积金管理中心建立良好的合作关系,强化购房商业贷款和公积金委托贷款的组合营

销,使住房贷款和公积金委托贷款实现相辅相成,共同促进我行业务的发展。第三,开展多层次的消费贷款营销活动,挖掘存量优质客户资源,对PCRM、CFE系统中的存量贵宾客户以及优势行业单位个人优质客户,实施精准营销,重点推介“房抵贷-消费”、“随信贷”、家装贷等重点个人消费贷款类产品。(陈磊)

农行临沂分行保险代理业务实现首季“开门红”

2016年“春天行动”综合营销活动启动以来,农行临沂分行积极抢抓一季度投资理财需求旺季有力时机,加大与天安、平安、华夏等重点保险公司的业务对接、产品培训等工作,保险产品重点转向收益

固定、返还保费、期限灵活的短期险、财产险和团体意外险。该行精心组织开展“财富狂欢节”、“财富同乐汇”等客户活动,积极向目标客户推荐适合产品,加大联动与综合营销,推动寿险、财险和团险

三大业务协调发展,截止1月10日,累计代理保费3.35亿元,居全省系统第2位。其中,代理寿险保费3.11亿元,居全省第1位,增幅366.83%,居全省第3位。(郭百乐)

农行济南美里湖支行进市场为客户送产品

日前,农行济南美里湖支行全体员工组成3个宣传小组利用休班时间,走进周边3个市场为客户送产品。

第一组由大堂经理带队,走进周边粮油市场,根据业户特点重点宣传手机银行、鲁通卡和POS机等产品;第二组由另一名大堂经理带队,走进汽车大世界,重点宣传汽车分期、鲁通

卡、POS机、对公开户、贴现及简式快速贷等业务;第三小组由客户经理带队,走进酒水市场,重点宣传E商管家、大额存单、鲁通卡和POS机等产品。

精准宣传受到了业户欢迎,全天共营销鲁通卡35张,POS机9部,对公开户、E商管家、手机银行46户,存款400多万元。(鲁营壹)

农行泰安东岳支行拾金不昧获客户赞誉

近日,农行泰安东岳支行正在ATM室巡查的大堂保安发现一钱包被遗忘在ATM机上,在询问周围客户无人认领后,将钱包交予大堂经理处。两人打开钱包发现里面有身份证、银行卡等物品和600元现金,但是由于银行卡均非农行卡,无法利用农行系统查询联系方

式。正为难之际,恰巧发现失主钱包两张银行卡之间夹着一张名片,于是按照名片上的联系方式联系到对方,经过认真核实信息,最终将钱包物归原主。失主对工作人员的良好服务表示万分感谢,并且高度赞扬了工作人员拾金不昧的高尚品质。(李公泽)

农行东营区支行组织开展对公客户管理系统培训

为深入推进网点经营转型,规范综合网点对公业务,巩固对公业务转型成果,农行东营区支行邀请市行公司业务部客户经理张小东、王松辉分别做了关于对公客户管理系统

培训和网点对公产品宣讲,通过培训提升了网点对公产品营销意识,有助于加大网点对公客户拓展营销力度,提升客户服务水平,增强网点综合经营能力。(陈磊)

农行兖州支行扎实开展“三化三铁”提高运营质量

农行兖州支行坚持以“三化三铁”创建为主线,通过细化考核、狠抓管控、严格对账等举措,有效提升了会计运营管理质量。在2015年度“三化三铁”验收工作中,所有网点全部达标,其中“三铁”网点三个,良好网点七个。该行于年初成立了“三化三铁”创建工作领导小组,制定了《兖州支行“三化

三铁”创建实施方案》,按季组织对网点“三化三铁”的检查验收及自律监督检查,不定期对全行所有网点进行了内务检查及突击查库,组织人员每月对高风险业务进行专项检查,抓好重要环节、重要业务的规范管理。严格对账管理,2015年支行银企对账账户9489份,对账相符率100%。(马涛涛)

农行安丘支行代理保险业务效果显著

农行山东安丘市支行按照上级行的部署,在2016年“春天行动”中,集中开展代理保险业务营销活动,取得了显著效果。截止1月8日,该行共实现代理保险销售额1021万元,完成农行潍坊分行分配计划的102.2%,提前超额完成“春天行动”计划。

为大力拓展代理保险业务,新年伊始,农行安丘支行围绕上级行下达的任务目标,攻坚克难,深度挖掘,将农行潍坊市分行下达的专项营销计划全部分解落实到各部室、各网点及每位员工,建立考核激励机制,强化攻坚营销措施,在全行范围内掀起了营销代理保险的热潮。同时,该行广大员工积极做好保险产品的宣传与服务,利用一切人脉关系,从理财角度帮助客户接受保险产品,增强了客户对农行代理保险产品的认识,既拓展了新客户,也维护了老客户,保证了代理保险业务在数量、规模增长的同时,实现了质量增长、效益不断提升。(李兴华)

农行广饶县支行组织党员干部到市廉政教育中心参观学习

为进一步增强党员干部廉洁自律意识,切实加强作风建设,1月12日,农行广饶县支行组织党员干部到市廉政教育中心参观学习。

在廉政教育中心,参观了廉政托起中国梦、清风东营、廉政文化长廊、反腐新成果等展区,在各展厅观看了警示教育影片,从腐败案例中吸取教训,警醒自身。参观结束后,大家表示,一定认真履行党员的责任和义务,进一步增强自律意识,积极发挥先锋模范作用,时刻绷紧反腐倡廉这根弦,积极营造风清气正的良好风气,促进党风廉政建设常态化、长效化。(朱玉鑫)

山东大众合作社发展服务中心简介

山东大众合作社发展服务中心,由大众报业集团出资发起成立,是在省民政厅注册的民办非企业单位。本中心由农村大众报具体负责筹建、运营、管理,目前已完成全部注册程序。中心将整合我省相关优势资源,为省农民合作社、家庭农场、种养大户、农业龙头企业等新型经营主体提供多方位的服务。如农产品销售、合作社宣传推介、农技技术指导、合法权益维护、管理培训、涉农项目申报指导等等。

各位朋友,今后的发展不仅仅是产品质量的竞争,更是信息及平台优势的竞争!畅通的信息沟通渠道我们已经疏通,高端的竞争平台我们已经搭建好,我们欢迎各位的加盟,欢迎各位为这个平台的发展提出好的建议和意见!因为,这是我们自己的家园!

地址:济南市泺源大街6号山东传媒大厦25层
联系人:张秀玲(0531-85193348 15063390972)
邮编:250014
QQ:15078989