聚焦精准扶贫

保定银行业精准扶贫措施硬成效实

截至10月末，银行业金融机构在9个贫困县的贷款余额达到558.02亿元，比年初增长96.34亿元，增速20.87%

本报讯（于洋、申璞）保定银行业积极实施精准扶贫，在机制建设、信贷倾斜、精力投入等方面发力，取得了显著成效。截至10月末，银行业金融机构在该市9个贫困县的贷款余额达到558.02亿元，比年初增长96.34亿元，增速20.87%。

相关监管部门开辟了常态化的沟通渠道，建立联合共享工作机制。保定银监分局先后制定《关于加强和完善金融支持保定市扶贫开发工作的指导意见》《支持县域经济发展指导意见》《支持精准扶贫攻坚战指导意见》等，在银行业建立激励机制、促进信贷倾斜、做好横纵向协调配合等方面提出指导性建议和要求。保定银行业积极落实有关政策要求，对全市137个贫困乡镇、19.47万户贫困户落实了扶贫小额信贷分片包干责任制，每个乡镇落实一家责任银行，实行扶贫小额信贷精细化管理，提高扶贫工作的有效性和针对性，实现扶贫小额信贷的良性、可持续发展。

创新扶贫信贷模式，持续增加贷款投放，实行差异化信贷政策，优先向贫困县倾斜，农发行明确了降门槛、简流程、减息费等具体措施，为易地扶贫搬迁、美丽乡村建设等项目提供大量资金支持，已累计发放贫困县基础设施贷款6.41亿元，扶贫搬迁贷款18.22亿元，美丽乡村建设贷款0.95亿元，惠及贫困人口4.95万人。结合各地实际，开发符合贫困县域、贫困人口、特殊人群的金融产品，建行保定分行抢抓保定沿太行山光伏发电带机遇，在阜平、唐县等6个贫困县发放光伏项目贷款4.79亿元。涞水农商行以支持旅游扶贫为切入，发放旅游景区项目贷款2亿元，旅游区农户及贫困户贷款3.04亿元，帮助350户贫困户走上了脱贫致富的道路。截至今年三季度末，各银行发放扶贫小额贷款5.14亿元，比年初增加1.7亿元，惠及1.69万贫困户，比年初增加6200余户。

落实“扶贫双到”，各银行共派出32名优秀党员干部深入开展驻村帮扶工作，挂任帮扶村第一党支部书记，帮助分担基层工作，掌握基层实际需求。连续两年推荐优秀金融青年干部22人到地方团委挂职，协助开展青年创业贷款、妇女创业贷款、金融知识宣传普及等普惠金融工作，累计开展“送金融知识下乡”活动近百场，印发金融宣传资料3万余份，开展创业知识培训、电商培训、微商培训等多种培训30余场，累计培训上千人，评定诚实守信示范户50余户，选定农村脱贫致富带头人30余人，发掘符合条件的创业青年200余人，发放农村青年创业小额贷款500余笔3860万元。

丰宁农商行

2.2亿元贷款助推扶贫产业发展

本报讯（陈维良、王志强）今年以来，丰宁农商行采取多种贷款方式发放贷款2.2亿元，重点扶持蔬菜、养殖、杂粮、旅游四大扶贫产业，“贷”动贫困群众脱贫。

强力推进‘双基’共建，助力蔬菜产业。在全县范围内全面推行‘双基’共建农村信用工程建设，对授信企业和贫困户实行贷款手续简化、贷款流程优化、贷款利率优惠等措施进行扶持，截至10月末，已向蔬菜种植企业、种植大户及贫困户发放贷款3054万元，采取镇村主导、企业引领、大户带动、合作社经营等多种途径，扩大蔬菜种植面积，使蔬菜种植面积达到24万亩，总产量7.5亿公斤，总产值达9亿元。以西红柿为例，不仅能当年收回建棚成本，每亩还可收益近万元。西红柿种植面积由去年的1500亩增加到4000多亩，覆盖25个村，含16个贫困村，带动贫困户2136户、贫困人口6305人脱贫。

采取“政银企户保”模式，拓展养殖产业。充分发挥山区牧业资源优势，大力支持养殖业发展，利用“政银企户保”贷款方式发放贷款1.5亿元支持奶牛、肉羊和肉牛养殖。缘天然、隆兴农牧两家奶牛养殖公司，采取“企业+贫困户”的股份合作模式，使2946个贫困户每户收益750元。丰鑫实业与专业合作社合作养殖生猪，由合作社与农户签订合同提供仔猪，农户从事饲养，达到标准后合作社回收给公司，实现了企业增效，贫困户增收的双赢效果。

以小贷中心为依托，扩大杂粮种植。为改善种植结构，扩大杂粮种植面积，方便农民借贷需求，促进农民增收，该行成立了27个小贷分中心，对符合贷款条件的种植企业和贫困户贷款随借随贷，截至10月末，全辖小贷分中心已向小杂粮种植企业和贫困户发放贷款2100多万元，依托全县36个杂粮种植、加工企业及合作社发展杂粮产业，让耕种最贫瘠土壤的农户增加收益，填补深山区产业扶贫的空白。种植公司采取由公司提供种子和农家肥，公司占20%的股份，农户占80%股份，收获时按此标准结算；公司雇佣贫困户种植，依据劳作情况，按每亩1000—1500元付给农民薪酬的股份合作、按劳定酬的方式与村民签订协议。该公司共在11个乡镇、26个自然村推广传统杂粮3500亩，带动450个贫困户。

多种贷款方式并举，支持旅游产业。该农商行采取信用、抵押、担保等灵活多样的贷款模式，投放贷款1875万元支持原有旅游产业提档升级，重点扶持景区增添“吃、住、行、游、购、娱”等项目，并突出少数民族特色。目前仅大滩镇辖区的标准化家庭宾馆就达300余家。

围场农商行

加大信贷帮扶力度 助贫困户脱贫

本报讯（曲春雪）围场农商行以‘双基’共建为载体，以小额信用贷款为手段，落实帮扶行动，助推贫困农户脱贫致富。截至10月末共发放农户贷款金额27.9亿元，其中扶贫贷款1117笔，金额1.6亿元。

集中力量优先对贫困村贫困户进行调查、评级授信。截至目前共建立贫困户档案5922户，授信金额5382万元。该行连续两年对包扶村发放5万元以内的农户小额贷款，按央行基准利率执行。同时，对于县政府确定的建档立卡贫困户，符合借款条件的，适当放宽借款年龄，3年期以内5万元（含）以下的贷款一律执行基础利率，免担保、免抵押。对于县政府确定的建档立卡贫困户存量贷款，目前除农商贷宝外，已完成全部建档立卡贫困户存量贷款的利息调整工作。不仅如此，该行还与县人保财险公司签订了战略合作协议，对建档立卡贫困户、扶贫龙头企业、政银合作社的贷款建立风险补偿机制，减轻企业和农户负担。

开展特色扶贫提高帮扶精度。该行对帮扶的下卧铺村和卡伦村派专人实行全天候驻村。两年来先后出资11万元帮助帮扶村修整桥梁1处、硬化路面1处、修建文化广场1处，较好地改善了当地的居住环境。先后开通了国家生源地助学贷款、农村青年创业贷款、下岗失业人员创业贷款、残疾人就业小额贷款等多种针对生活困难人群的特色贷款，帮助有志青年及困难青年完成学业和实现创业。今年共发放特色贷款495笔，金额573万元。

针对腰站镇上三合义村养驴的扶贫项目加大信贷扶持力度，与借款人共同签订《上三合义村贫困户贷款养驴协议》，采取以非贫困户带动贫困户的方式获得贷款，每户养驴户至少带动10户贫困户，同时对养驴贷款利率进行下调，取得贷款后，由村精准扶贫工作组协助养驴户完成幼驴采买、修建驴舍等工作。后期鑫农集团对驴进行收购，把好养殖、销售产业链的脉搏，免除农户后顾之忧。先期对3户主要养殖户发放养驴贷款210万元，支持养殖数量200头，带动30户贫困户实现脱贫致富。此外，还对光明大药店有限公司、塞罕坝帝园大酒店有限公司、北方运销汽车修理有限公司三家企业发放扶贫贷款9000万元，带动贫困户1950人；对南山嘴乡牛羊养殖扶贫产业、老窝铺乡农家乐等项目进行大力扶持，目前已发放养殖贷款230余万元，发放种植贷款400余万元，发放旅游业贷款30余万元。

招商银行

让孩子走进银行大堂

本报讯（郑芳媛）近日，招商银行邀请了32名小朋友来到该行裕华支行参加‘小小银行家’活动。孩子们在招行员工带领下，熟悉ATM机、自助终端等设备的操作；体验存取款等业务办理流程；了解银行工作人员的日常工作和招商银行的特色服务。活动当天，招商银行石家庄分行专门组织小朋友们使用自助机具为自己的家长开立了储蓄卡，让孩子们亲身体验了身份识别、风险把控和业务办理的整个过程。在活动开展过程中，招行员工将基础的金融知识向孩子进行了耐心细致地讲解，真正做到了寓教于乐。

本次活动，让孩子们加深了对银行的认识，学习了金融知识，树立了健康的金钱观，赢得了家长们一致好评。

河北银行积极履行社会责任，开办各类代收代缴业务。目前，已在全省办理代缴暖气费业务184296笔。图为河北银行员工指导客户运用多媒体一体机缴纳暖气费。

段豪杰摄

张家口银行业机构四项举措为实体经济减负

本报讯（谷莹）张家口银行业机构，积极扶持辖内实体经济发展，通过规范服务收费、实行利率优惠、创新业务、让利特定群体等四项措施帮助实体经济降低成本、减少负担。

规范服务收费，积极减费让利。严格执行‘七不准、四公开’和服务价格管理规定，对取现、票据、账户管理等服务项目实行减免优惠，彻底清理贷款信息咨询费、投融资顾问费、贷款提前还款违约金等不合理收费。

实行利率优惠，支持重点领域。综合考虑资金成本、政策导向、客户信用、担保方式、贷款期限等因素，实行差异化定价，降低重点领域贷款利率。如农发行对政策性较强、收益不高且具有公益性质的标准农田、水利建设等贷款利率原则上少上浮或不浮；农合机构对以服务三农为前提的农户和农业产业化龙头企业等涉农贷款及国家鼓励的高科技、节能环保型行业贷款，均给予一定比例的优惠；民生银行对交通、热力、燃气等公共事业类客户开拓账户直投、银租通等出账模式，对接低成本资金；邮储银行针对风电等可再生能源项目均采取基准利率下浮10%的优惠利率；中国银行重点支持京津冀协同发展相关项目，当年累计为此类客户节省利息支出2300万元。

创新业务模式，提供便捷服务。通过债务置换、融资租赁、贸易融资、保理及与其他融资租赁公司合作等方式拓宽融资渠道，降低企业融资成本，如农发行通过债务置换降低融资成本，累计实现债务置换19.8亿元；农业银行为张石高速办理融资租赁10亿元；中国银行为宣钢集团办理贸易融资12亿元；农合机构积极推广“农贷宝、商贷宝、消贷宝”等宝类产品；村镇银行开发的‘批发循环贷”“随心贷’产品，“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”，期限一般为3年，满足客户资金周转需求，减少跑办、评估费用和利息支出。

履行社会责任，让利特定群体。民生银行对流动资金贷款到期后仍有资金需求的小微企业开办‘无还本续贷’业务，降低小微企业融资成本；蔚县银泰村镇银行对建档立卡贫困户、经营情况良好的农业产业化龙头企业实行利率优惠，以一年期贷款基准利率作为执行利率发放扶贫再贷款及小额扶贫贷款；宣化中成村镇银行积极支持精准扶贫，累计对257户发放小额扶贫贷款1210万元，贷款利率均执行6.09%；农合机构积极与张家口市政府、保险公司合作开展‘政银企户保’贷款业务，争取政府担保基金和风险补偿基金，银行降槛降息，为实体企业提供融资，带动建档立卡贫困户脱贫，7家行社共发放‘政银企户保’贷款67笔、5130万元。张家口银行通过政银保三方合作，为初创小微企业、农村种养殖大户降槛降息，发放贷款121笔2993万元，年化利率仅为6.66%。

金融资讯

邯郸银监分局

“三抓三促”强化县域金融监管

本报讯（军英、变如、永华）邯郸银监分局从制度建设、组织建设和工作机制三方面入手，加强对监管办事处管理，明确监管定位，回归监管本源，专注监管主业。

抓制度建设，促监管办事处管理科学规范。该局按照“统一管理、适度授权、统筹安排、严格管理”的原则，制定了监管办事处管理制度和工作例会制度，修订了其工作管理办法。抓组织建设，促监管办事处转变工作作风。该局以协作区为单位建立了党支部，积极开展支部建设达标活动、“两学一做”专题教育活动，及时掌握党员干部思想、工作和学习情况，充分发挥党支部的战斗堡垒作用。同时，抓工作机制，促监管办事处提高工作质效。该局实施季度例会制度，每季度由监管办事处分析各县区域性、系统性金融风险状况和防范措施及效果，并由局领导进行点评。同时，明确监管办事处集中办公与区域协作监管相结合的工作模式，按季度召开协作区联席会议，加强各监管办事处之间协调联动，积极推进县域监管工作有效开展。

农行河北分行

对私贵金属业务实现较快发展

本报讯（王沛涛）农行河北分行通过优化贵金属产品结构，提升产品服务能力，不断满足客户多元化需求，有效提升收入贡献度，实现了对私贵金属业务的较快发展。

该行积极顺应市场及客户需求变化，着力解决以往传统实物贵金属产品的单一结构，将成本低、受众广、可持续的账户贵金属培育为“新的增长点”，初步实现了对私贵金属产品结构优化，客户需求与业务价值得到双提升。截至10月末，共实现对私贵金属业务收入8202万元，同比多增3469万元，增幅达73.29%。其中实现账户等交易类业务收入3750万元、同比增加2697万元、是去年同期的3.56倍。

在营销推广上，一方面加强宣传力度，提升品牌效应。在积极做好营业网点现场营销的同时，开展了全方位、多媒体的宣传推广活动，通过报刊、网站、电台及电视台进行营销宣传，有效提升了农业银行“金市通”交易类贵金属业务的品牌影响力和知名度，助推经营行开展营销，增强了贵金属业务市场竞争力。另一方面以典型示范带动，协调共进发展。为实现贵金属业务的实现全面发展，该行及时总结典型营销案例，并以培训、宣讲、工作群等形式在全省推广，鼓励先进、带动后进，有效发挥先进网点的营销示范带动作用，实现了全省农行对私贵金属业务的协调、较快发展。

华夏银行石家庄分行

积极打造智慧化网点

本报讯（张哲嘉、郑芳媛）业务流程处理精简，更多的交易处理通过厅堂内自助设备完成。这是客户在华夏银行石家庄分行下辖安新支行办理业务后的感受。打破传统银行网点建设思路，追求创新、提倡科技、打造绿色，本着“将人本管理与科技创新完美结合”的目标，华夏银行石家庄分行采取“布局模块化、场景互动化、设备智能化”的建设思路，将传统银行服务与科技创新有机结合，积极打造智慧化网点，为客户带来“自助、智能、智慧”的全新感受和体验。

据华夏银行石家庄分行相关负责人介绍，该行在雄安新区打造的“新形象、新服务、新体验”的全新智慧网点就是华夏银行智慧化网点的代表。智慧化网点以优化和增强厅堂服务为基础，以“理念先进、科技领先、服务智能、效率提升”为核心，运用先进的网络技术和信息化成果，全面整合服务渠道，大力创新服务方式，努力为客户提供智能、亲切、优质高效、方便快捷的全方位金融服务，进而改善客户体验、提升服务效率、助推华夏银行品牌价值。

网点模块化，实现动线管理。华夏银行安新支行网点分区清晰，将网点划分为三个层级。第一层级由欢迎引导区、自助银行区、营销体验区、贵金属展示区组成，主要承担迎客、咨询、体验、宣传、自助办理等功能。第二层级由大屏营销区、非现金服务区、理财服务区、现金服务区4个区域组成，主要承担各类业务人工办理、等候时间交叉营销等。第三层级主要是贵宾服务区和后台功能区，均为相对独立分区，最大限度地实现客户快速分流，并可以针对不同需求客群开展针对性服务。

场景互动化，提高厅堂营销效率。据了解，安新支行在三个层级都分别配备了互动设备和客户分析设备。互动屏、智能导览、平板电脑、贵金属展示等设备将客户被动接受信息转变为为客户主动推介兴趣产品，有效增强网点营销宣传效果。智能机器人作为“大堂助理”，利用科技手段使人机、人人交互体验发挥到极致。

设备智能化，提高业务办理效率。网点配备电子渠道交易设备，智能柜台、高速存取款机、网银和手机银行体验机等，可以实现开卡、转账、理财签约等大部分个人非现金业务从高柜向低柜及自助设备迁移，大幅提升相关业务办理效率。安新支行以物理网点为中心，将构建物理网点、自助银行、网上银行、手机银行为一体的多层次、全方位的服务体系。