

# 创新政银企户保模式 帮助贫困户摘穷帽

## 平山联社扶持优势龙头企业实施金融扶贫

□于 洋

自打跟红薯厂签了合同,红薯苗免费领,种植技术有专家指导,我只管出地出力,一亩就能有四千多元的收入!日前,平山县岗南镇冷泉村建档立卡贫困户张美海兴奋地对笔者说。

张美海口中的“红薯厂”,指的是平山县扶贫龙头企业——河北东茂农业开发有限公司(以下简称“东茂公司”)。据董事长李飞介绍,该公司在平山全县发展红薯1500亩,其中红薯产业扶贫面积685.8亩,带动了9个乡镇38个村的383户贫困户。该公司与贫困户签订了《红薯产业扶贫项目种植合同书》,贫困户种植一亩红薯可纯收入4180元,远远高于种植玉米或花生收入。

我帮助贫困户脱贫致富,而在我最困难的时候,是平山联社帮助了我!李飞回忆,去年11月,该公司打算扩大经营范围,采购新设备用于红薯产业链条升级,但前期的投入已经花光了李飞所有的积蓄,跟朋友借了点,又找民间的借贷公司贷了点,还是不够。是平山联社及时给了我300万元贷款,解决了燃眉之急。

农户凭借一己之力很难脱贫。平山联社小贷中心总经理崔文强诚恳地说。经过我们团队的考察,红薯种植科技含量高,农户上手快,操作简单,当年就能见效益,对脱贫有积极的带动作用。联社采取“政银企户保”模式在资金上给予帮助。据介绍,300万元的贷款中,企业获得140万元,32户贫困户共获得160万元。当贷款发生损失时,由担保中心、银行机构和保险公司按照1:2:7的比例共同代偿贷款本息,降低银行信贷风险。有了这些保障,对于扶贫龙头企业,联社放心大胆地拿出资金去支持,去帮助!

解决了钱的问题,东茂公司向红薯初加工和深加工领域拓展,开发了速冻烤红薯、红薯脯等项目,以后将进一步发展红薯泥、红薯叶茶和红薯固体饮料

(花青素饮料)等系列产品,预计在2019年红薯种植面积发展到5000亩,可带动贫困户2500户以上,平均每个贫困户纯增收6500元以上。

在距离红薯厂正南不到30公里的平山镇南西焦村,500多亩的猕猴桃今年第一次挂果,毛茸茸的猕猴桃幼果在山脚下的果树基地里生机勃勃。

平山县宏泰农业专业合作社负责人韩笑表示,在岗坡次地上成功培育猕猴桃,除了技术专家的支持,离不开平山联社金融活水“浇灌”。据崔文强介绍,平山联社执行基准利率不上浮,向合作社发放贷款93万元,向23户贫困户共发放贷款107万元,用于支持猕猴桃种植项目。韩笑算了一笔账,进入盛果期,每亩地产量约4000斤,按市场价批发每斤6、7元,亩收入在2万元以上,这个500来亩规模的园区每年可收入超过千万元。

守着家门口干活,挣钱多还轻松!该村贫困户齐子生笑着说。此外以前在村子附近的水泥厂打工,厂子拆除之后便失业。后来他在联社贷款资金的支持下承包了2亩猕猴桃树,给合作社打工一天能挣70元,他还把自家土地流转给合作社收租金,全部算上一个月下来能有两千多元的收入,基本生活有了保障。

除了笔者走访的这两家扶贫龙头企业,作为平山县金融主力军,平山联社广泛应用“政银企户保”模式来帮扶更多的中小微企业,通过当地扶贫龙头企业的带动作用,越来越多的贫困户走向脱贫致富之路。

政府、银行、企业、农户、保险五位一体的“政银企户保”合作贷款模式,可以破解贫困户、农业企业、扶贫龙头企业、农民专业合作社、农民专业合作经济组织、种植养殖大户及普通农户贷款难题。这种贷款模式恰好又能和联社推广的“双基”共建农村信用工程契合,二者协调运作,将金融扶贫落到每个贫困户头上。平山联社董事长魏汉文说道。



平山联社小贷中心总经理崔文强(右)在南西焦村猕猴桃种植基地进行贷后回访,查看猕猴桃生长情况,向合作社负责人了解用贷需求。秦伟摄

据介绍,平山联社成立了金融扶贫工作小组,积极与县金融办、扶贫办对接,与扶贫办签订了《平山县金融扶贫富民工程战略合作框架协议》,与辖内23个乡镇签订了《金融扶贫暨“双基”共建农村信用工程战略合作协议》,在717个行政村全部设立了金融支农服务站,对所有贫困户全部建档。建档立卡贫困户申请扶贫小额贷款可以享受诸多优惠政策,包括贷款执行基准利率,符合条件的贫困户开辟绿色通道,优先受理、优先审批,按时办结;对建档立卡贫困户,凡有发展意愿、生产能力、发展项目和还款能力的,都有资格申请贷款;对扶贫小额贷款借款人符合条件的,年龄放宽至70周岁,对该建档立卡贫困户的信用等级评定,一次核定,按年升(降)级;对贫困户申请的贷款金额和使用期限,在规定限度内全部给予满足等。

平山联社通过“政银企户保”模式已向13家扶贫龙头企业发放贷款5533万元,有效支持特色种植、养殖等项目,

变输血为造血,使扶贫资金真正发挥脱贫效应。魏汉文表示。

除此之外,对于有小额贷款需求的农户,由财政扶贫资金全额贴息,平山联社以基准利率发放3年期以内的无抵押无担保小额贷款3990户,贫困户共计19329万元,支持发展特色优质产业。去年11月,该联社小贷微贷分中心为西部深山区营里乡西下庄村贫困户魏青云发放5万元无抵押无担保小额贷款,支持其扩大养猪规模。目前,这位52岁开始创业的农民养猪规模达到存栏110多头,预计年收入5万元以上,成功脱贫。

作为平山县发放金融扶贫贷款最多的银行机构,平山联社积极践行社会责任,主动创新金融模式,扎实稳步推进金融扶贫工作。截至今年7月底,该联社发放个人小额贷款扶贫贷款4063户,共计19673万元;发放扶贫龙头企业贷款14户,共计8323万元。截至目前,平山县已有93.47%共计26449户贫困户实现脱贫。

# 绿色信贷 活水助力特色产业发展

## 邮储银行承德市分行支持实体经济综述

□通讯员 胡彦宾

牢固树立绿色信贷理念,强化环境与社会风险管理,对符合绿色经济、低碳经济、循环经济的项目,在信贷规模、贷款利率以及经济资本分配等方面予以政策倾斜,实打实支持生态经济发展。这是邮储银行承德市分行切实支持实体经济的一个缩影。

加快金融产品创新,助力特色产业发展

近年来,邮储银行承德市分行支持做大做强优势产业,紧紧围绕种植业、农副产品加工、养殖业等特色优势产业,开发了一系列有针对性的产品。根

据涉农行业分散、经营周期和资金需求不同的特点,先后设计推出了淡水养鱼贷款、食用菌贷款、红果板栗加工收购贷款、乳牛养殖贷款、肉牛羊肉羊养殖贷款等多个贷款品种。这些贷款新产品在贷款额度、还款周期方面与行业契合度较高、适用性强,有力地支持了各县域实体经济的发展。截至2018年7月末,全行累计发放肉牛羊肉羊贷款3192笔,发放金额4.11亿元。

该分行突出满足全市家庭农场、专业大户、农民专业合作社、农业龙头企业等新型农业经营主体的资金需求,在贷款额度、利率、期限等方面进行创新,积极推进新型农业经营主体贷款。截至2018年7月底,承德市分行

面向新型农业经营主体累计发放贷款4.86亿元,贷款余额1.34亿元。

推进光伏产业发展,助力生态环境建设

为支持承德地区环首都生态涵养功能建设,邮储银行承德市分行积极开展业务调研,将生态工程建设与精准扶贫有机结合,将绿色、环保、清洁的高科技应用于生态涵养区建设和精准扶贫工作中,推进分布式光伏产业发展。

针对建档立卡贫困户经营经验和劳动能力不足的问题,承德市分行开办了光伏贷款产品。为符合条件的建档立卡贫困户提供信贷资金帮扶购买、安装太阳能发电设备,在满足贫困户自身

生活用电需求的基础上,将多产生的电量卖给电网,获得经济收益。此项业务开办以来,仅隆化县、平泉市、承德县三家支行已累计发放光伏扶贫贷款1122笔2764万元,在助力生态建设的同时,有效地支持了脱贫攻坚。

支持乡村休闲旅游经济,助力乡村振兴

邮储银行承德市分行加快探索有特色、可持续的“三农”金融发展道路,将支持乡村“农家游”项目作服务“三农”的一项重要平台,为服务乡村振兴战略注入了新动力。为支持发展乡村休闲旅游产业发展,解决旅游旺季来临时经营者的资金需求,该分行积极设计产品,开办了农家游贷款。该项贷款业务具有贷款利率低、贷款期限合理、还款方式及担保方式更加灵活的特点,极大程度上满足了乡村旅游经营者的贷款需求。为越来越多的乡村休闲旅游经营者提供金融贷款支持,截至2018年7月末,全行累计发放农家游贷款409笔,9408万元。

# 运用大数据推动银行个人客户经营模式转型

□陈华 王俊亮

商业银行天然的是大数据的重要生产者。大数据的核心是预测。云计算技术的应用,使大数据分析不再依靠少量样本,而是能够对全部海量数据进行分析。大数据分析关注相关性而不是因果性,回答“是什么”而不是“为什么”问题。商业银行是个人客户数据密集型行业,除营业网点柜面外,STM、ATM、POS机、手机银行、网上银行、电话银行、电商平台等服务渠道均是重要的数据来源渠道。据统计,2015年中国的数据总量达到1700EB以上,同比增长90%,预计到2020年这一数值将超过8000EB。以银行业为例,每创造100万元,银行业平均产生130GB的数据,数据强度高居各行业之首。数据已经成为商业银行的重要资产,是价值创造载体,对于提升银行零售业务盈利能力具有重要作用。以河北建行为例,利用大数据精准提供产品和服务,在个人存款规模持续增长的同时,付息率持续下降,2017年降幅达到8%,客户产品覆盖度增幅达到9%,客户粘性进一步增强。根据波士顿咨询顾问公司预计,到2020年智能变革激发的数据挖掘运用能够为零售银行增加30%的经营净利润。

效能。一是客户交易习惯发生变化,传统待客上门的营销模式难以为继。从外部环境来看,信息技术和互联网金融的发展,加速了银行客户的分流。从内部环境来看,商业银行应用新技术加大智慧渠道建设,电子渠道逐渐成为服务客户的第一大渠道。客户交易行为习惯的改变,导致到店客户数量逐年下滑,网点面对面直接接触客户日益困难。二是客户需求发生变化,单一产品和服务难以满足多样化的客户需求。从需求端来看,随着居民财富的增长和金融市场环境的发展及金融产品的创新,客户购买能力、投资能力、风险偏好差异明显,需求日益多样化、综合化。从供给端来看,跨界竞争激烈,金融产品同质化情况突出。如果不能精准定位客户需求并提供有效服务,将进一步加剧客户流失。三是个人客户数量大,难以精细化管理和深度经营。依靠传统模式,维护力量不能有效覆盖重点客群。

运用大数据加快客户经营管理模式转型的对策,概括如下:

一是建立客户信息管理平台,推动从产品销售驱动向客户需求驱动转变。利用技术手段,采集、整合全渠道用户信息,为每个客户建立数据档案,构建用户360度立体画像,率先为客户经营管理提供工具支持。以此为基础,提升精准营销服务能力,为客户提供差异化产品和综合服务方案,改变粗放低效的营销服

务模式。一方面,采取大数据挖掘技术,根据业务场景提取相关数据,运用模型工具对数据进行分析,精准目标客群,精准开展智慧营销。另一方面,参考用户画像信息,为用户量体设计产品或开展营销活动。比如,招商银行在数据挖掘过程中发现信用额度较高的优质客户经常出现在星巴克和麦当劳等场所,通过“多倍积分累计”和“积分店面兑换”活动吸引优质客户,建设银行积极运用精准营销平台客户分析功能,开展“投资理财客户”“电子银行临界活跃客户”“零资产客户”等客群分析,精选产品和服务,开展精准营销,相比传统的短信群发模式大幅提高了成功率。

二是建立客户分层分类维护体系,加快提升线上线下渠道协同服务能力。树立“大数据+普惠金融+金融科技”理念,利用大数据技术提升对个人客群的全覆盖。首先突出抓好批量客群深度经营。大力拓展社区、校园、医疗、县域等重点场景建设,将金融服务嵌入重点客群的生活场景,打造金融服务和非金融服务一体化的综合服务体系,提升批量化营销获客、精细化经营留客、综合化服务活客能力。其次提升客户经理数据平台和系统工具的应用能力,发挥客户经理服务高端客户的核心作用。依靠科技手段建立标准化服务流程体系,实现对高端客户的标准化服务管理。再次加大对长尾客户的

直营力度。基于数据分析确定客户需求特点,持续推送优势产品信息或优惠活动信息,唤醒沉睡客户。此外丰富线上银行功能,提升获客活客能力。研究推广以智能化资产配置为主体的财富管理业务,大力拓展代缴费平台功能,加强线上消费场景建设,满足和引领客户移动支付需求。

三是加强金融产品和服务创新,大力提升差异化、综合化服务能力。一是推进高频金融交易、小额信贷等线上业务创新。比如,建设银行践行普惠金融战略,研发上线了小微快贷和个人快贷大数据产品,有效满足了各方需求,同时开辟了业务发展的蓝海。二是优化改进与客户之间的交互方式,实现服务资源的高效配置。比如,利用大数据做好营业网点厅堂营销,在客户到达网点办理业务时精准推送营销商机,同时系统自动提示客户经理和大堂经理及时识别目标客户,主动开展精准服务,提升营销效率。在渠道建设和服务方面,通过大数据应用实现全渠道实时监测、动态调整优化网点服务窗口资源等。三是创新风控手段和工具,促进普惠金融持续健康发展。全面收集企业、企业主及其关联人的各类信息,建立整合的内外部数据库,通过普惠金融大数据分析,提升对小微企业客户的全流程风险管控能力、工作效能,降低客户经营管理成本,有效解决小微客户融资难、融资贵问题。

# 央行普惠金融报告: 人人有账户 近半买理财

本报告(记者王巍)中国人民银行网站消息,央行日前发布报告称,2017年我国普惠金融稳步发展,金融服务可得性、使用情况、质量进一步改善。银行结算账户和银行卡广泛普及,总体上实现了“人人有户”;成年人近半数购买过投资理财产品,七成使用电子支付。

人民银行发布的中国普惠金融指标分析报告称,我国银行结算账户和银行卡广泛普及,全国及农村地区人均持有量平稳增长,总体上实现了“人人有户”。截至2017年末,全国人均拥有6.6个账户,人均持有4.81张银行卡。东部地区人均账户和持卡量最高,中西部略低。

# 人行石家庄中心支行发布 7月我省金融运行基本情况

本报讯(姜珊)近日,中国人民银行石家庄中心支行发布7月份我省金融运行基本情况。数据显示,7月末,河北省金融机构本外币各项贷款余额46543.2亿元,同比增长11.5%。月末人民币存款余额63801.2亿元,同比增长6.6%。月末人民币存款余额63432.4亿元,增长6.7%,比上年同期低4.2个百分点。当月人民币存款增加157.6亿元,同比减少69.8亿元。其中,住户存款当月减少70.3亿元,非金融企业存款当月减少368.4亿元,财政性存款当月增加232.3亿元,非银行业金融机构存款当月增加7.2亿元。

# 衡水银行业机构 三线合一 推进作风建设

本报讯(韩庆辉、孔菲)衡水银行业机构坚持预防为主、制度为保证,围绕抓思想、建制度、严执纪的原则,努力筑牢银行业稳健发展屏障。

加强教育预防,拉好全员警戒线。衡水农合机构狠抓思想教育,规范学习时长,制定了学习登记簿,形成全员学习、全员合规、全员提升的良好氛围。如故城县联社组织开展廉政谈话,将过去单一的领导干部上讲话,转变为中层干部上台讲话,深植基层员工合规经营理念。

健全规章制度,划好带电高压线。大型银行衡水分行制定了关于进一步加强纪律作

(上接第十三版)有效助力我省企业走出去。

为推动普惠金融战略实施,增强小微企业金融服务能力,建设银行突破传统线下融资模式,运用互联网思维,打造了安全、便捷、合规、值得信赖的互联网融资平台“小微快贷”。作为建行普惠金融战略的重点业务,“小微快贷”业务针对不同客户类型及需求场景,形成多个子产品体系,具体包括:基于企业主

# 资产处置公告

中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司拟对唐山市燕南水泥有限公司债权进行处置。截至2018年6月30日,该债权总额(拟转让债权基准日)为5,350.56万元。该债权由唐山市清源环保机械有限公司、唐山曹妃甸区丰源焦化有限公司、唐山盛源焦油精制有限公司、唐建国提供连带责任保证,另由唐山市清源环保机械有限公司名下位于唐山市路北区缸窑路东侧的71,372.05平方米(约107.06亩)土地使用权设定最高额抵押。该债权的交易对象为法人、自然人、其他组织,但国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、资产公司工作人员、国有企业债务人管理层以及参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构人员等关联人或者上述关联人参与的非金融机构法人,以及参与不良债权转让的资产公司工作人员、国企债务人或者受托资产评估机构负责人员等有近亲属关系的人员不得购买或变相购买该资产。

公告有效期 21天  
受理查询或异议有效期: 21天,如对本次处置有任何疑问或异议,请与中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司联系。

联系人:王彬  
联系电话: 0311-86968782  
电子邮件: wangbin@cinda.com.cn  
分公司地址:石家庄市平安南大街30号  
对排斥、阻挠查询或异议的举报电话: 0311-86963003  
对排斥、阻挠查询或异议的举报电话: zhangyali@cinda.com.cn  
该债权的有关情况请查阅我公司网站,网址:www.cinda.com.cn

特别提示:以上资产信息仅供参考,信达公司不对其承担任何法律责任。  
中国信达资产管理股份有限公司河北省分公司  
2018年8月21日