

“新金融”成就“新农人”

——河北石家庄市分行4亿“冀农担”贷款助现代农业崛起

核心阅读

“冀农担”贷款,由河北省农业融资担保公司提供担保、银行发放贷款,形成了政府引导、金融机构授信、担保公司增信的合力支农服务新机制。其产品体系,基本涵盖了农村的全部农业产业项目,可以更好地满足新型农业经营主体的贷款需求。

“现在是‘80后’带着‘60后’跑了。”谈起成为“新农人”的感受,37岁的王超自豪地说。生于1984年的王超自称“新农人”。2008年,他从河北省石家庄市晋州市职教中心毕业后没有选择留在城里工作,而是回到了晋州市农村老家,种起了“大田”。十余年过去后,在当地邮储

银行的助力下,王超在行业里做得风生水起。驱车行驶在冬日的华北平原,窗外是连绵无际的麦田,金色的大地上泛着单调的墨绿。但王超管理的果蔬大棚里,却是色彩斑斓。水红的火龙果、翠绿的西瓜、绛紫的百香果……让人恍若置身于盛夏时节。从2008年只种植玉米、小麦两种作物,到现在种植草莓、火龙果、樱桃、西瓜、葡萄、西红柿等近百种瓜果蔬菜,王超经营的金农果蔬农业合作社已达到占地500亩的规模,通过采取“合作社+龙头企业+基地+农户”的运营模式,带动了周边2000余名农户共同富裕。寒冬已至,冷风瑟瑟。沐浴在阳光下的大棚里却暖意融融。与普通的蔬菜大棚不同的是,该合作社的大棚安装着各类传感器、终端设备和摄像头,通过手机APP便可以进行视频监控,随时随地查看温室环境,并可远程调控大棚的卷帘,调节温度和湿度。

“动动手指,遥控种菜。”数字化时代,传统农业也在升级换代。王超说,为了实现大棚的精细化管理,如今他们也用上了物联网技术,通过大数据来指导生产和销售。由于该合作社的骨干成员多为“60后”,年龄较大、文化水平较低,为了充分发挥农业科技的作用,王超和一批“80后”年轻人,通过制作物联网智慧管理流程图,简化管理程序,并通过集中学习和培训,手把手地教会“60后”成员掌握物联网操作要领。近年来,脱贫攻坚和乡村振兴战略的实施让农村面貌焕然一新。像王超这样有知识、懂技术、思维开阔、具备现代商业意识的“新农人”还有很多,他们陆续回到农村创业,为新农村建设带去了新活力。葡萄种植大户周艳辉也是其中一员。周艳辉是晋州市马于镇北辛庄村人。2018年,他返乡承包土地,种植“阳光玫瑰”葡萄。据周艳辉介绍,这一葡萄品种很

受市场欢迎,但种植技术难度很大。为了提高精细化管理程度,他们在占地160亩的连栋避雨棚里,全部铺设了水肥一体化滴灌微喷设备。然而,在农业生产环节,资金需求量是非常大的。王超和周艳辉等农业经营大户在发展过程中均面临着资金的掣肘。周艳辉说:“建大棚、购买设备等前期投入太大,没有足够的资金支持是无法扩大生产的。”如何接续做好金融支持巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴的有效衔接,做到“扶上马、送一程”?对此,一些金融机构在探索和实践。其中,邮储银行石家庄市分行针对农业生产的专业大户、家庭农场、农民专业合作社、小微农业企业等适度规模经营主体推出的“冀农担”贷款,由河北省农业融资担保有限责任公司提供担保、银行发放贷款,形成了政府引导、金融机构授信、担保公司增信的合力支农服务新机制。“冀农担”系列银担合作贷款产品包括

“粮食种植贷”“粮食收储贷”“畜禽养殖贷”“蔬菜种植贷”“普惠贷”等产品体系,基本涵盖了农村的全部农业产业项目。相较于传统贷款品种,“冀农担”贷款具有担保灵活、额度较高等优势,可以更好地满足新型农业经营主体的贷款需求。就在王超和周艳辉为资金发愁的时候,邮储银行晋州市支行客户经理向他们介绍了“冀农担”贷款业务,在开展了贷款调查后,快速启动“绿色通道”。通过资金支持,王超和周艳辉等农业经营大户得以引进先进的农业设备,进一步扩大生产规模。“乡村振兴,金融是重要助力。”石家庄市分行三农金融事业部总经理庞超表示。截至2021年11月,石家庄市分行已累计发放“冀农担”贷款近4亿元。接下来,他们还将在农村金融基础薄弱背景下,创新金融产品、提供有效供给,满足现代农业发展和农村普惠金融的需求。

□高红超

数字时代,“银发”有归处

——江苏省分行提升适老服务记

“来邮储银行办事真方便,有专门的‘银发专区’。我把9张破损人民币都兑换成新的,工作人员还给我泡上一杯茶水,服务太周到了!”江苏南京市建邺区沙洲街道王大爷说道。留一个尊老窗口、建一支志愿队伍、设一条绿色通道、上一节适老课、建一片尊老公益区……以贴心服务致敬“夕阳红”,让细微之处充满金融温度——这是邮储银行江苏省分行着力打造的适老服务提升工程。

打造适老网点

敬老爱老,善德之始。江苏省分行在全辖大力推进适老特色网点建设,用心、用情为老年客群服务,打造有温度、有情怀的暖心网点。该分行在网点设置“敬老窗口”,张贴尊老标识,确保为有特殊需要的老年客户优先办理现金业务。厅堂配备养生健康书籍、报刊等,让老年客户等待之余,能够阅读、休闲,体验如家一般的感觉。同时,从细节处入手,在营业网点不断完善助老便民设施,通过设置无障碍通道或求助呼叫按钮,布放“小心地滑”“注意台阶”等标识,让老年人感受周到温馨的服务。在泰州,邮储银行海陵支行专门设置了老年急救医疗专区,配备血压仪、血糖仪、心脏除颤仪和医疗救护箱等医疗器材,该支行每位员工都持有红十字会志愿者救护员证,可以为网点乃至周边居民提供专业基础急救服务。江苏省分行还在网点布置老年公益专区,播放各类公益宣传片,宣传防范非法集资、电信网络诈骗,为老人养老钱暖心护航,助力老人安度晚年。

业务跨省通办

老年客户的需求是银行服务考题,要全心全意给出最优解,这是江苏省分行的服务观。近日,邮储银行南通市海门支行营业部为一位过去在四川省攀枝花市工作的83岁老

人,办理了实名认证修改业务。当时,因客户证明文件上的证件号码与其身份证不符,网点无法按常规流程办理,客户十分着急。该网点人员一边耐心安慰客户,一边积极联系开户行——邮储银行攀枝花市大水井营业所寻求协助。通过远程协商,最终由攀枝花市大水井营业所提交工单,由海门支行营业部为客户进行信息核实,业务得以顺利办结。业务高效跨省通办,彰显出江苏省分行切中老年人需求、不断提升服务广度与深度的鲜明态度。与此同时,针对部分老年人因年龄、身体等原因不便到银行网点办理业务的情况,该分行努力做老年人“身边的银行”,打破营业时间限制,通过加强移动展业等方式,主动上门拓宽服务范围,让老年人在家享受金融服务。宿迁市民唐先生近日焦急万分地走进邮储银行王官集支行寻求帮助。网点人员了解到,其父亲因患脑出血,急需支付医疗费用,但老人卧病在床已神志不清,完全不记得密码。支行立即启动应急预案,网点人员至唐先生家确认老人已无民事行为能力,向唐先生核实了两人有效证件以及医院证明、监护证明,并向其邻居进行了调查求证。最终,唐先生至网点顺利办理业务。为了更好地推进适老服务,江苏省分行组建了适老志愿服务队伍,助力老年人跨越“数字鸿沟”,积极引导老年客户使用自助设备,在手机银行上新增优化适老功能。在老年人遇到操作难题时,网点厅堂人员会手把手演示,并告知老年客户业务办理流程、所需材料。服务不限于网点。适老志愿服务队员还会佩戴“助老服务志愿者”绶带,深入农村、社区等为老年人普及金融知识,提升广大老年客户的风险防范意识,保障其资金安全。

□崔凡凡



田间放贷有“神器”

截至2021年底,邮储银行福建省泉州市分行小额贷款突破100亿元,年净增17.28亿元。该分行充分利用移动展业设备,做好信用户建档、信用村评定和小额贷款现场受理、申请、调

查等操作,打造农户信息大数据平台,实现整村授信、批量开发,解决农村金融服务“最后一公里”问题。图为该分行客户经理通过移动展业设备测算贷款金额。

□徐清锋 摄影报道

当先进中的先进

——河南南阳邮政代理金融交出“硬核”答卷(上)

截至2021年底,河南省南阳市邮政分公司代理金融余额净增100.5亿元,余额规模达到716.9亿元,均居全省邮政第1位。“以‘跳出河南看南阳,守正创新,做先进中的先进’为目标,围绕传统项目稳规模、围绕特色产业拓市场、围绕协同优势配资源、围绕系统赋能增动力、围绕中间业务促转型,加强过程管控,推动代理金融高质量发展。”南阳市邮政分公司总经理潘春雨道出了发展秘诀。

从“盆地”到“高地”

南阳三面环山。盆地的安逸限制了交流,自我的满足限制了前进的步伐。河南省邮政分公司总经理杜福调研南阳邮政时指出,要克服“盆地意识”局限,做“先进中的先进”。这为南阳邮政指出了方向、明确了路径。

南阳市分公司以金融跨年度营销活动为契机,坚决破除套在头上的“盆地意识”紧箍。用“盆地意识”审视来路,围绕“破除盆地意识”开展思想大讨论,从横向找不足,从纵向找差距,发现了不少短板和弱项,主要表现在“大而不强”或“大而不优”。大人多、规模大,不强是劳动生产率低。大讨论活动直指破除“盆地意识”,拓展为金融发展思想的大洗礼。站在全国看南阳,跳出盆地看南阳,一场轰轰烈烈的“头脑风暴”在南阳邮政激荡。针对发展现状,坚持问题导向,选取金融业务收入、余额规模、年累计净增、同比增幅、近三年发展速度、点均发展等9个指标,省内对标南丘市邮政、省外对标山东菏泽市邮政,理思路、明方向。

“跳出河南看南阳”是开阔

眼界,眼光向外向内看,解决“盆地思维”问题。对外而言,在现有的规模、效益全省先进位次基础上,在全国地(市)分公司中找准自己的定位所在,在储蓄规模发展上树立南阳邮政在全国的形象。对内而言,要强起来、优起来,以强和优推动南阳的大。守正创新就是以守正夯基础、承历史,创新把关键、谋未来,最终目标是“强起来”。大讨论活动,不仅找到了短板,而且凝聚了智慧、找到了良方。南阳市分公司市场营销部帮扶的白河支局,短短一个月新发展资金沉淀600余万元。“我们就是最大极限尽力,拼搏到实现第一的实际成效。”市场营销部经理王绍坤说。该分公司金融业务部经理刘燕表示,我们主动“与强的比”,勇于“向高的攀”,敢于“跟快的赛”,争做全省金融发展的排头兵。在金融短程营

销活动中,全体干部员工短短36天,实现新增余额4.16亿元。从定位到地位市场如何细分?深入研究城市、农村山区、农村平原“三类市场”;经营理念如何坚持?树立总资产、可持续发展、以客户为中心“三种理念”;活动如何组织?做好宣传走访、客群活动、精准获客“三个常态化”;服务水平如何提升?利用抓服务、抓能力、抓绩效“三个抓手”;结果如何落实?加强过程管控,实现网点效能、金融总资产、网点队伍素质“三个提升”。去年3月底,南阳市分公司新任领导班子在多次调研后要求代理金融结合实际,着力做好“四个三”。“四个三”是南阳邮政代理金融业务发展的总体方略,融汇于全市15个县(区)分公司,贯通于200多个网点之中。

以“四个三”为指引,一县一策,一点一策,在对标中寻对策。新野县等分公司围绕农村平原市场,聚焦粮食主产区,厚植传统优势,深挖粮食经济,精细运作夏、秋粮食项目。以定活两便存单、支付结算、积分政策为核心抓手,建立商户、农户、网点之间资金闭环,实现源头获客和末端客户“二次开发”。内乡县等分公司围绕农村山区市场,聚焦非粮食产区,运作瓜果、蔬菜、药材等项目,打造特色经济服务生态圈,开发旅游、收单、务工、特色种植养殖等客群,吸引资金留存邮储。全市县(区)分公司、50强网点、农村和城市网点之间明争暗赛,其中,郊区分公司白河、石桥支局在去年首季“开门红”活动中,余额分别净增超亿元。各县(区)分公司、各网点齐头并进,演奏奋斗逐梦的交响曲。

□刘力扬

洞见

作为总部位于粤港澳大湾区、面向全国的持牌消费金融机构,中邮消费金融有限公司在近日迎来了一个新“身份”——首批粤港澳大湾区金融素养教育公益联盟成员。

加入“联盟”是中邮消费金融公司积极参与推进大湾区金融消费者和投资者教育保护工作的新尝试。金融消费者是金融市场的重要参与者,也是金融业持续健康发展的推动者。消费者整体金融素养水平,对于金融业持续健康发展起着至关重要的作用。当前,随着数字化转型的加速,金融诈骗手段层出不穷,一方面需要金融消费者更加谨慎,提高个人防骗意识;另一方面也要求金融机构不断提升金融产品的安全性,为金融消费营造健康环境。

近期,中邮消费金融在做消费者金融素养提升工作的过程中,注意到一个现象,诈骗分子正在日趋集团化、专业化,使受骗群体也发生了很多变化。中国信通院的数据显示,在电信网络诈骗的受害者中,20多岁的年轻人占比达64%,而不习惯上网冲浪的“50后”“60后”,反而不容易被骗,占比不到5%。可见,青年群体已然成为被骗的“重灾区”。

粤港澳大湾区作为数字化先行区、示范区,针对青年群体的金融素养公益教育显得十分必要。如何在金融普惠的背景下,更好地提升青年消费者的金融素养,帮助他们树立正确的金融消费观念?金融机构可以重点从如下几方面入手,如引导金融消费者从行为、知识和技能等多方面来提升金融素养,保持清醒的头脑,提升对电信诈骗的警惕性;加强对金融知识的学习,提高防诈骗能力,树立正确的消费观念;日常消费时,学会使用正规持牌金融机构的产品与服务。

知易行难,上述这些要取得好效果,考验的是金融机构的功力。金融机构一方面要先修内功,通过大数据与金融科技的融合不断提升反欺诈能力,提高产品与渠道的安全系数,为金融消费者提供必要的保障;另一方面,要练外力,要由点到面,利用金融消费者喜闻乐见的内容与形式做好金融知识普及工作,如科普短视频、在线直播等,真正将金融素养教育做到“寓教于乐”。

2021年以来,中邮消费金融就提升金融素养教育工作开展了知识普及活动,通过线上线下多方位有针对性地进行金融知识宣传普及,目前看来是卓有成效的。重要的经验就是让金融素养教育“寓教于乐”。线下,中邮消费金融积极组织警企合作,举办快闪形式的“反诈蛋集市”;线上,中邮消费金融创新推出了反诈街采视频、《戏王之王》故事短剧等多种趣味短视频、H5、条漫等形式的宣传,揭秘新型诈骗手段,吸引青年消费者主动参与学习,在无形中让金融素养教育入脑入心,让他们绷紧了“防诈弦”,守住了“钱袋子”。

□王晓敏

金融素养教育当『寓教于乐』