

衡南首推“政银保”贷款新模式

农业企业贷款无需担保抵押，融资成本由银行贷款利息、保险费两部分组成，贷款不得用于非农领域



衡南浦发村镇银行信贷人员深入蓝莓基地调研。张建新 摄

不仅发放快，还可以为他节省6万元利息。

据介绍，“政银保”贷款是一种以政府提供风险补偿基金，银行为符合贷款条件对象提供贷款，保险公司对贷款本息利息提供保证保险的农业贷款模式。“政银保”建立风险共担机制，贷款发生损失时，三方按比例赔付并联合追偿。

衡南县这种贷款模式在我市还属首创。今年年初，该县金融办就着力牵线引进人寿财险公司，准备在全县开展保险保证业务试点。恰时，衡南浦发村镇银行了解到不少农户有合理信贷需求，却苦于无法提供有效抵押担保。本着为三农解决实际问题的初衷，三方一拍即合，1月20日签订合作协议，创新构建了“政银保”体系。

据了解，衡南县政府设立了200万元风险补偿资金，专项用于新型农业经营主体贷款保证保险风险补偿，引进人寿财险为贷款提供保证保险，按1比100比例放大贷款规模，实现对农民专业合作社和家庭农场等信贷投入2亿元以上。

新型农业生产经营主体在申请贷款时，法人须具有一年以上连续经营记录，无欠缴税费、逃避债务等违法违规行为和不良信用记录，并已向人寿财险公司投保，购买城乡小额贷款保证保险，银行以保单作为担保的方式向投保人发放贷款。需要提醒的是，贷款只能用于农民专业合作社、家庭农场生产发展，支持引进农业新品种新技术、购置农业生产资料、开展标准化生产、农产品初加工及市场营销等，不得用于非农领域。

借款人融资成本由银行贷款利息、保险费两部分组成，相对低廉。银行贷款利率上浮最高不超过央行同期基准利率的30%；保险费以保险公司在保险监管机关备案或核准的费率为基础，年费不高于贷款本息的3%。

记者了解到，目前衡南浦发村镇银行已发放2笔相应贷款。衡南梓市镇养殖户王一也获得了50万元贷款，他将用这笔资金建设全自动化生猪养殖系统，扩大养殖规模。

本报讯(记者张建新)眼下正值蓝莓含苞时节，许朝军的1000余亩蓝莓即将迎来良好收成。按照他的思路，蓝莓要走深加工路线，做出品牌形成产业，后续资金跟不上成了制约发展的

“拦路虎”。这让许朝军一度陷入资金周转困境。在衡南县首推“政银保”这一贷款新模式后，3月10日，衡南浦发村镇银行为其发放贷款300万元，为他兴建厂房投入生产注入了金融活水。

“农业企业融资最大的问题是无担保，而农产品必须提升附加值才能见效益，做深加工需要大量资金，衡南推出的‘政银保’帮我们解决了无担保、无抵押的难题。”许朝军说，这笔贷款



工行衡阳分行聚焦公司金融业务营销模式转型

工银e缴费基础行业全覆盖

本报讯(通讯员廖芬良)今年，工商银行衡阳分行明确“四大重点”，积极推进“互联网+”背景下公司金融业务营销模式的转型提升。

推进信贷经营管理模式改革。按照专业化和标准化信贷业务相分离的原则，对专业化业务，重点是建立分层直营的信贷营销管理架构，强化做“实”授信的风险反应机制和责任机制、组建信贷作业监控中心、严格机构和人员准入内容。拟成立大客户中心作为专业化信贷业务的重要载体，负责直管客户已核定授信项下

的单笔业务审批，并对相关的风险负直接责任；对标准化业务，实行总行搭建平台、系统集中运维、总分行统一客户准入、基层机构一级经营、风险实时监测的管理模式。

推进互联网平台流程建设开发。充分利用将上线的小微企业服务平台，使其成为工行服务小微企业的主要入口，大力拓展中小企业客户群。同时，进一步扩大工银e缴费覆盖面，在实现水、电、煤、燃气等基础行业全覆盖基础上，向物业、教育等行业拓展，增加各类商业、行政事业缴费项目，

并加快推进向海外的延伸发展，不断增加收费企业和缴费用户数量。围绕大宗商品交易市场特点，以平台化结算服务为切入点，加快推广工银e商贾，提供结算、融资、信息等一揽子综合服务解决方案。

实现网络融资业务全面上线。重点围绕金融资源丰富、理财意识较强的高净值客户群进行精准营销和宣传，利用金融资产网上质押贷款，满足其短周期、资产变现等各类资金需求。大力拓展个人信用消费金融市场，加快拓展线上渠道的逸贷业

务，满足优质客户的消费融资需求。同时，总行正在加快新产品研发上线，对符合工行信贷条件的优质大中型客户，可申请法人网上信用贷款；基于掌握的结算、信用及外部数据，将推出流程标准化、审核放款自动化的网上票据质押贷款；研发主动推送、全线上自助办理的网络小额信用贷款产品。

加快推进跨境电子商务业务发展。跨境电子商务成为国际结算、贸易融资、跨境人民币等业务的新增长点。成立以公司业务部(含结现、国际业务)、小微金融中心、电

子银行部、结算与现金管理部等部门的业务推动领导小组，通过明确部门职责、强化组织领导、加强激励机制、实施联动营销，加强与海关、电子口岸、外管局等部门沟通，加快与符合条件的企业跨境电商平台对接，积极拓展线上合作机会，通过市场调研和大数据分析，分类确定贸易类、服务贸易类、跨境人民币、境外工程承包、成套设备出口、境外投融资、跨境并购、引进来、同业代理、外汇风险管理等重点营销目标客户和重点营销产品，实施精准营销，推动跨境电子商务业务创新发展。

耒阳市农房抵押贷款利率实施方案出台

两年内拟累放

农房抵押贷款破亿元

本报讯(通讯员唐宁琪 资建军)3月11日，作为全国农村住房财产权抵押贷款59个试点县(市)之一的耒阳市，正式出台了《耒阳市农村住房财产权抵押贷款试点工作实施方案》。

为盘活农村存量资产，提高农村土地资源、房产资源使用效率，去年底，全国人大授权全国278个“两权”抵押贷款试点地区暂时调整实施有关法律规定，全国“两权”抵押贷款试点正式进入实施阶段。在全国农村住房财产权抵押贷款59个试点县(市)之一的耒阳市，衡阳市、耒阳市两级人民银行和金融办积极稳妥推进农村住房财产权抵押贷款试点工作。

该试点方案明确：两年内实现对有信贷需求农户的农房确权颁证率达到100%，累计发放农民住

房财产权抵押贷款金额超过1亿元的目标；开展试点工作依法有序、自主自愿、稳妥推进和风险可控四项基本原则；落实四项试点内容，即落实农村住房财产权抵押融资功能、推动农村金融产品和服务方式创新、建立抵押物处置机制、完善配套措施，提供基础支撑；夯实平台建设，改善环境，创造条件，组建乡镇服务平台，成立耒阳市农村信用服务中心，开展农户信用等级评定，开展信用用户(村、乡镇)创建工作。

试点工作方案的实施出台，让耒阳市农房抵押贷款试点工作有章可循，耒阳农商银行紧锣密鼓组织全市121位信贷客户经理召开农房抵押贷款专题会议，对农房抵押贷款需求情况进行了摸底，布置积极稳妥有序地开展农房抵押贷款。

邮储银行衡阳市分行

3·15宣传金融消费者八项权利



图为邮储银行衡阳市分行在营业部门开展宣传活动，发放宣传资料，向市民讲解如何分辨真假币、理财产品协议的风险识别、维护金融消费者财产安全等方面的知识。邓亚楠 摄

本报讯(通讯员邓亚楠)3月14日-15日，邮储银行衡阳市分行在各网点开展3·15“金融消费者权益保护日”宣传活动，旨在切实提高金融消费者的权益保护意识和风险防范意识，引导消费者体验银行金融服务，构建和谐的消费环境。

活动期间，该行突出宣传金融消费者维权知识，统一印制了《金融消费者权益日宣

传手册》，投放至辖内网点，并采取摆摊设点方式派驻专人进社区、进单位、进学校开展宣传活动，给过往群众发放宣传资料，大力宣传保障金融消费者八项基本权利，切实维护金融消费者的合法权益。该行还统一制作了活动宣传标语，在各网点LED显示屏进行全天滚动式播放，在市分行微信公众号上发布活动宣传资料，让消费者维权知识深入人心。

金融

衡阳市人民政府金融工作办公室
中国人民银行衡阳市中心支行
中国银监会衡阳监管分局
衡阳日报社 主办

执行主编：陈美华 每周三出版 E-mail:2207213678@qq.com

常宁农商银行开展三月学雷锋活动 慰问物资送进敬老院



常宁农商银行向敬老院送上慰问金 陈明生 摄

本报讯(通讯员陈明生)3月14日下午，常宁农商银行组织团队到板桥镇敬老院，开展关爱农村“五保”老人志愿服务活动，以实际行动弘扬雷锋精神。

板桥镇敬老院日前集中供养的“五保”老人共42名。在该行党委委员、副行长何羽发的带领下，志愿者们一到达敬老院就立即忙开了：有的打扫庭院卫生，有的送

上慰问物资，还有的主动与老人“聊家常”、嘘寒问暖，其乐融融。“关爱弱势群体，是我们志愿者义不容辞的责任，今后我们将积极参加此类活动，奉献爱心，回报社会。”一位志愿者这样说。

据悉，关爱农村“五保”老人志愿服务，只是常宁农商银行三月学雷锋活动的一项，该行在本月中下旬将开展捐资助学、义务献血等系列志愿服务活动。

招行“金生利”成投资黄金新利器

有统计表明，在人类过去3000多年的历史文明中，金银作为货币的时间超过百分之九十。而作为硬通货，黄金既能够体现货币价值，又具有一定的投资价值，“中国大妈”买起黄金来毫不手软，也曾震惊华尔街。

如果要进行黄金投资，有哪些投资方式？

根据招商银行理财经理介绍，目前国内投资者参与黄金投资的渠道主要有投资金条、纸黄金、黄金现货交易、黄金期货交易以及黄金QDII等。不过，黄金现货交易、黄金期货交易以及黄金QDII一般起点比较高，普通投资者一般很难涉足。对于普通投资者来说，银行可供投资者选择的、门槛较低的黄金投资主要有以下几种：

纸黄金

招行的纸黄金0.1克起购，以上海金价为基准，由商业银行做市场报价。单边看涨，交易时间是24小时，部分银行为上交所交易时段(国定节假日除外)，不能提取现货黄金。

实物黄金账户

以AU99.99为投资标的，0.1克起买，可按金额每日、每周或者每月定投购买，也可按照克重或者金额一次性买入。只能单边看涨，交易时间是周一至周五10:00-11:30,13:30-15:30,21:00-02:30(周五晚上

金生利(招行独有)

据了解，“金生利”是招行去年以来推出的一种黄金投资产品，投资者在招行网点柜台通过预付款方式购买“招行金”投资金条，约定产品规格及到期提货日，付款后即可在到期提货日获得高于标准整数克重的投资金条。并且购买克数越大，“利”越高。例如，支付等同于50克“招行金”投资金条的购买该产品，1年后对应的延期提货补偿为2%，即客户到期获得的金条克重增加了1克，这样无形中就产生了1克的“利”，而购买30根500克招行投资金条，到期收益则高达30根10克金。

“金生利”另一个优势在于，投资者购买黄金后往往会遇到保管难题，如果存银行保险箱一年就需要100多元。放在“金生利”来说，投资者购买黄金后于约定到期日再提货，不仅可以避免保管不当的风险，还能节约存放实物黄金的成本。此外，投资者还可以根据到期提货日当时市场情况选择是否办理回购。也就是说可以以当时的价格卖给招行。这样一来，不仅拿到了利息，还能很好地兑现。

股神巴菲特曾表示，投资就像从山上往下滚雪球，最终雪球会越来越大，而招行“金生利”，则让黄金成为“滚雪球”的金条。而作为最佳的保值和避险理财工具，黄金可以对抗长期的通货膨胀和货币贬值。

简讯

华融湘江银行衡阳分行：去年实现国际业务结算342亿元

华融湘江银行衡阳分行国际业务发展步入快车道，业绩在华融湘江银行名列前茅。截至2015年12月末，该行先后落地了福费廷、外汇贷款、出口信保贷等国际信贷业务，实现国际业

务结算量342亿元、业务收入近400万元，超额完成全年业务指标任务，年末考核排名华融湘江银行A类分行首位，荣获2015年国际业务综合业绩奖和国际业务组织推动奖。(李长君 肖琴艳)