

农发行衡阳分行积极配合市委、市政府培养锻炼金融人才战略,选派优秀员工到政府部门挂职,注重发挥其“纽带”作用,做其坚强后盾,服务地方经济发展——

“金融人才”挂职,经济发展“提速”

■本报记者 张建新 通讯员 龙昭仪 刘丛龙

屈指一算,秦斌已来到常宁市任职市政府党组成员、市长助理 10 个月了。此前,他是农发行衡阳市分行南岳业务组组长。在“娘家”积极配合市委、市政府培养锻炼金融人才战略下,他有了这么一次意义非凡的“换岗体验”。

“作为同批次唯一一名从政策性银行出来的挂职者,我觉得既幸运又充满期待。”秦斌直言他当时的感受。

去年 6 月,在农发行衡阳市分行选拔推荐下,经市委组织部委派,秦斌作为金融人才被常宁市政府接收,主管金融和城区平台公司。刚熟悉环境,他便迎来一场“战役”。7 月初的一场连续暴雨,给常宁市带来不小的洪涝灾害。随常宁市长吴乐胜奔赴在救灾一线时,看到大面积受灾的稻田、烟叶基地,秦斌急在心上,想到农发行湖南省分行正在推动“应急救灾贷”,立即向市分行汇报,请求启动应急预案快速救灾。该行行长陈晓明当即立断,指示他与常宁支行加班加点申报贷款。

“从协调工作到审批完成,只花了一个星期,7000 万元救灾贷款也很快到位。”农发行常宁市支行副行长廖春清感叹,如果没有熟悉金融产

品的人在政府调配进度,在合规的基础上简化贷款流程,根本不可能有这么快的速度。

救灾贷款到位后,帮受灾百姓加快恢复了生产生活,此事引发了秦斌更深层次的思考。在接下来的工作里,他总是寻求机会让政策性银行为政府提供服务。

今年 1 月,秦斌得知棚改债新政策将很快实施这一消息后,把常宁市进入住建厅项目库的 6 个安置项目全部打包,向市农发行汇报,层层递交申报材料后,仅 20 天左右,完成了前期申报到后期审批,金额达 9.3 亿元。不久后,首批贷款 1.56 亿元发放到位。又一次实现快速运营!

“有熟悉银行信贷流程的人在政府包装项目,在推进项目获得银行信贷上起了很大作用。”常宁市金融办主任谭炎文肯定了金融人才在县域金融发展上的推动作用,也时常打起秦斌,“你有个好‘娘家’,给你撑起了腰杆!”

一直以来,该行将棚户区改造作为重大的民生工程和发展工程,大力提供信贷支持,常宁市支行此项工作更是走在全市前列。去年,该支行批常宁市胜桥镇、庙前镇棚户区(城

中村)两个改造项目,贷款资金达 10 亿元,目前已发放 9 亿元。今年以来,已经发放此项贷款计 3.56 亿元。

位于宜阳街道办事处的宜阳片区棚改项目去年已完成了 53 户拆迁,新修的北二环横架其上,与常宁大道连接后,将极大改善城区交通拥堵,也为当地企业改善了基础设施。

“如果没有农发行的资金支持,财政资金肯定没有这么快到位,他们对地方经济发展的贡献不可磨灭。”常宁市棚改投副总王涛告诉记者,政策性银行的贷款利率比基准利率还低,且贷款期限长,减轻了政府债务负担。

不仅如此,该行对常宁市地方经济的支持还体现在基金投放上。近年来,该行在常宁市投放的基金量位列全市第二,支持了 15 个项目,金额达 10.6 亿元,其中采煤沉陷区治理 4 亿元。去年,该行为常宁市发放贷款、投放基金总计 30 亿元,有力支持了当地重点项目建设。据介绍,基金年利率仅 1.2%,比净存款的年利率低,贷款加权平均利率 3.5%左右,以 1 亿元

贷款为例,按一般基准利率 4.9%算,一年少付利息 140 万元。

作为挂职干部,在感受“娘家”实打实地支持下,秦斌也在积极为派出单位争光。到“婆家”的这 10 个月里,他受到当地政府的高度重视,以一种“撸起袖子加油干”的精神,巧妙运用专业知识,支持常宁各投融资公司想法设法通过融资租赁、信托等方式抓融资推项目,全年平台公司融资到账 51.8 亿元,同比增加 32.6 亿元,增幅 169.8%,较好地支持了水口山千亿级园区建设、全市棚户区改造、庙前景区升级、城区道路升级改造、产业扶贫、基础设施建设等重点项目。同时,在不断加大地方金融机构的政策引导下,守住了不发生系统性金融风险的底线。

“有‘娘家’人做坚强后盾,我会继续在常宁好好锻炼自己,今年将努力进一步做大做强做活经济金融总量,为实体经济服务。”秦斌如是说。



工行衡阳分行

打好三张“牌” 支持地方实体经济

■通讯员 桂立新

今年以来,工商银行衡阳分行以市委经济工作会议精神为指引,坚持资金取之于衡阳、用之于衡阳的原则,围绕市委、市政府“五位一体”总体布局和协调推进“四个全面”战略布局以及大力实施振兴实体经济“3311”工程计划,重点打好“三张牌”,加大信贷投放。截至 3 月底,各项贷款较年初净增 12.47 亿元,其中公司贷款净增 8.52 亿元,全力助推地方经济发展。

打好政府重点工作牌

该行聚焦地方政府重点项目,紧紧围绕全域旅游、城市新区、基础设施,以及各县(市)区重点项目提质、提量、提速,目前已针对城市基础设施项目、南岳旅游项目等投放贷

款 2.4 亿元,还有一大批棚户区改造等地方重点项目正在报批。同时,该行创新融资模式,采用“商行+投行”模式,通过承销债券发行、理财直投业务等,为地方政府、企业搞好“融智”服务。此外,围绕市委经济工作会议提出的“学”金融、“用”金融要求,既融资又融智。一方面,该行接纳政府干部到银行挂职锻炼;另一方面,利用工行自身优势,组建政府融资服务团队,为政府提供财务、融资顾问服务。

打好振兴实体经济牌

该行聚焦政府工作热点,积极服务实体经济。全力推进民营上市企业“节能环保汽车油泵智能制造新模式技术改造项目”1.8 亿元贷款投放,

目前已投入贷款 0.6 亿元。

聚焦文化、旅游、体育、健康、养老、教育培训等幸福产业,采取“资金支持智慧医疗信息化建设项目+贷款支持新建住院大楼建设项目”双管齐下,提高区域惠民服务覆盖率、满意度,真正让金融和医院更多的惠民政策惠及辖区广大市民,全力打通金融和医疗服务“最后一公里”。目前,全市首家“智慧医院”建设项目在市中心医院率先投产运行,该行投放市县两级 4 家医院新建住院大楼建设项目贷款 2.8 亿元。

打好市民普惠金融牌

该行聚焦普惠金融服务,突出服务提升、网点优化、财富增值等,努

力做到便民、利民、惠民,打造一流的金融服务品牌。在服务提升上,该行在各营业网点全面开展金融服务标杆网点打造活动,努力实现网点改造上档升级、服务流程规范提升、优质服务快捷便利,为广大客户提供人性化服务,丰富客户体验,提高客户满意度,提升客户粘性。

在产品创新上,该行充分发挥工行手机银行、网上银行便捷、快速的服务功能,利用个人理财、实物贵金属、大额存单等产品,着力为客户提供增值服务,增强客户财富积累。

在服务举措上,该行加大商业繁华区域自助机具投放,满足了广大市民对自助服务的需求。

金融一线绽放青春芳华

——农行衡阳分行青年突击队奋战“春天行动”纪实

■通讯员 谭娟 陈鑫



“青春,是用来奋斗的”
“只有不懈奋斗与奉献,青春才能结出璀璨的果实”
——题记

农行衡阳分行团委紧紧围绕中心、服务大局、与党同心、冲锋在前,积极响应“党有号召,团有行动”,以青春的光和热,带领全行 13 支青年突击队,努力奋战在全行“春天行动”第一线,在营销主战场践行青春使命,用实际行动为业务发展贡献出蓬勃向上的青春力量。

青年发声,做氛围凝聚的引领者

“春天行动”是农行一年中最重要的营销活动,面对众多的营销指标,营造氛围是关键。为此,该行团委积极响应党委号召,引导青年员工发出正能量“声音”,用先进事迹激励全行员工建功立业,凝聚“比学赶超”正能量氛围。在春天行动期间,该行团委每日下班后总结业绩,按照省行团委考核指标,将当日的产品营销业绩在各个业务微信群中转发。推

出了“党有号召 团有行动”“幸福是奋斗出来的 存款是挖掘出来的”“营销有激情 奋斗无止境”等多个响亮的宣传口号,有效营造了全行浓厚的营销氛围。

青春发力,做短板营销的急先锋

“青年人要敢做先锋,不做过客和看客。”习近平总书记对青年的殷殷寄语,农行衡阳分行青年员工认真践行着。在业务难点、营销短板前,他们毫不退缩,迎难而上,争做先锋。面对全行微信增粉和基金销售远远落后于系统兄弟行的不利局面,在分行团委的组织下,以专项突击活动方案为指引,拓宽思路,全力营销,一举攻克了业务短板。在“微信增粉”活动中,仅用一天增粉 1725 户,成功完成省行目标计划;在重点基金销售中,该行青年员工用了仅仅不到

4 天的时间,共成功销售该基金 1025 万,超额完成省分行下达的任务指标,创下衡阳分行第一支股票混合型基金销售突破一千万元的历史性记录,为全行创造中收 50 万元,有效助力了短板指标的快速冲刺。

青年“亮剑”,做业务冲刺的主力军

党有号召,团有行动。今年一季度,在日益激烈同业竞争中,该行个人存款的市场地位受到严峻的挑战,一度被他行反超。面对这一不利局面,在行党委的号召下,该行团委积极行动,组织动员全行青年员工,开展个人存款冲刺活动,“亮剑”同业,充分发挥了青年员工的主力军作用。

在活动中,青年员工将挖掘他行存款的凭证、截图等在微信群中“晒单”,分行团委对每一笔的“晒单”做了专属贺信,进行鼓励。设置了每日“琅琊榜”奖,定时公布青年员工的营销进度,对每日挖掘金额排名前三的青年员工进行奖励。并对活动中挖掘金额排名前 50 的员工创新设置了“瓜分奖”,充分调动了青年员工的营销积极性,取得了显著成效。在“春天行动”最后一周的冲刺阶段,短短 7 天,全行青年员工共挖掘他行存款 568 笔,金额达 29773.33 万元,为全行个人存款持续保持四大行“双第一”贡献了突出的青春力量。

衡阳市金融信用信息服务中心
Hengyang Financial Credit Information Service Center



人民银行衡阳市中心支行

“四到位”推进 优化企业开户服务工作

■本报记者 张建新 通讯员 邓光华

为贯彻落实《中国人民银行关于优化企业开户服务的指导意见》要求,进一步优化企业开户流程,最大程度的提高企业开户效率,人民银行衡阳市中心支行(以下简称“市人行”)坚持“四到位”,切实做好优化企业开户服务工作。

加强组织领导,工作部署到位

结合辖区实际,市人行围绕“优化流程、提高效率、落实责任”等内容,对规范审批程序、开户资料审核和开户许可证传递等环节进一步完善管理措施。

前不久,市人行召集全市 16 家市级银行机构、14 家地方法人金融机构账户管理部门主要负责人开专题会议,学习领会上级文件精神,要求各银行机构在落实银行账户实名制要求前提下,进一步完善开户审核流程、消除冗余环节,最大程度压缩资料传递时间。

加强监督指导,责任落实到位

在工作落实中,市人行强化日常监管。对少数开户时间较长、流程不清、报送资料差错率高的单位,采取约见谈话、及时纠正违规行为,将优化企业开户服务工作纳入年度对银行机构综合评价考核等方式,进一步提升全市账户管理及服务水平。

同时,市人行通过微信公众平台、定期召开会议等形式通报情况,

规范账户管理秩序,确保全市优化企业开户服务工作有序开展。

3 月份以来,该行对未及时到人民银行领取开户许可证的银行机构实行一天一通报,收到了良好的效果。

加强业务培训,政策宣传到位

借助银行机构优化企业开户服务推进会,市人行组织开展账户管理人员业务培训,重点解读优化银行开户流程、改进银行账户许可服务的政策导向。

同时,该行加强对商业银行账户管理人员的业务指导,及时解答开户过程中遇到的问题,杜绝客户多次往返、重复递交资料等现象。

优化开户流程,贴心服务到位

在优化开户流程上,市人行做到贴心服务到位。一方面,对账户管理工作流程进行全面梳理,细化部门及人员分工,完善银行账户许可操作规范,定岗、定人、定责,明确每个环节的业务处理时间,减少非必要业务处理环节。

另一方面,健全开户资料交接登记制度,记录每个环节开户资料受理、审核、资料交接和开户许可证发放时间和领取人员,确保环环相扣,明晰业务受理责任。

此外,还开通小微企业新开户绿色通道。秉承“想群众之所想,急群众之所急”的原则,开辟小微企业新开户绿色通道,对急需当场办理的业务,当场办结,满足企业的开户需求。

南岳农商银行

信贷服务公示牌进村组

本报讯(通讯员 蒲声雯)近日,南岳农商银行根据南岳区村组合并情况,重新确定包村信贷客户经理并进行公示,在辖区内每一个行政村(含街道)、社区设立信贷服务公示牌,公示内容包括包片客户经理姓名、联系方式、申贷基本条件及受理

投诉电话等。

这种公开、透明、一目了然的公示方式,既方便客户随时随地咨询、了解、掌握相关信贷政策,同时对履职不到位的客户经理能够进行有效监督,为该行信贷业务的覆盖面与快捷度提供有力支持。

别让“遗忘”的信用卡 “透支”你的信用

■李俊

李先生打算用住房公积金贷款购买一套精装商品房。然而,公积金中心在查询其信用报告后,拒绝了他的贷款申请。

李先生带着疑问来到人民银行衡阳市中心支行查询个人信用报告,发现信用报告中显示他有一张 1000 元额度的信用卡目前处于呆账状态。

原来,李先生在上大学时,恰逢某机构进校园向学生推荐办理信用卡,本着方便网上购物和应急周转的需求,他填表办理了一张。但使用两次之后,他觉得该卡额度偏低,在还清了欠款之后就不再使用,毕业后顺手扔了卡。

李先生去了趟信用卡发卡机构在衡阳的网点,了解到根据相关合约,此卡在当年没有消费满 5 次的情况下,会在次年收取 100 元年费。而李先生仅使用两次便弃之不用,并更换了办卡时预留的手机号码,此后也未办理卡注销,当时填写的联系人也换了号码,导致发卡机构无法联系到他进行提醒还款或注销,最终使卡片转入呆账状态。

无奈之下,李先生只好先归还所欠的 100 元年费,向该机构申请解除呆账状态并开具非恶意拖欠证明,才将信用卡的呆账状态解除并销卡,次月成功办理了公积金贷款。

日常生活中,因信用卡的额度、支付习惯、优惠活动等原因,许多人会“遗忘”已激活的信用卡。不少持

卡人觉得还清欠款就可高枕无忧,其实不然。不少发卡机构的“信用卡领用合约”都明确指出,信用卡在未消费够一定的次数或金额的情况下会在次年收取年费,如持卡人忘记还款或忘记交年费则可能导致逾期甚至产生呆账,进而影响个人征信。因此,我们对于办理和使用信用卡有如下建议:

第一,不要因为某些活动如“首次刷卡并按时还款送拉杆箱”“某超市消费满 199 元立减 50 元”等便不顾实际需求冲动办卡,尤其是已有多张信用卡,更要谨慎办卡。

第二,在收到发卡机构寄来的信用卡后,一定要仔细阅读“信用卡领用合约”或者向工作人员询问清楚该卡的年费收取规则,“容时容差”政策等与个人信用相关的问题。

第三,对于因各种原因不再使用的信用卡,建议持卡人及时销卡。目前许多信用卡都有未消费够一定次数或金额便在次年收取年费的约定,不要认为销卡手续麻烦便将信用卡束之高阁,这有可能导致信用卡出现逾期或呆账等情况。



三湘征信