

衡山潭农商村镇银行自去年3月开业以来,坚持县域小法人定位,不贪全求大,让资金切实流向小微企业——

走“小而美”路线 做百姓满意银行

■文/图 本报记者 张建新



鞋厂车间一派忙碌的景象

金秋10月,衡山县的知名企业冠力塑胶进入一年的生产旺季,工厂车间呈现一派忙碌的景象。这里的鞋子制造好后,将销往日本。今年,得益于衡山潭农商村镇银行的300万元贷款支持,该企业的活力被激发出来,生产销售呈现“两旺”,截至目前,已纳税900万元,比去年全年的纳税

额净增100万元。

“一般而言,银行需要不动产做抵押,我们企业用动产就贷到款了。”冠力塑胶董事长卢红炬告诉记者,他以厂里的机器设备做抵押,“意外”在衡山潭农商村镇银行贷款成功了。他心里清楚,这其实相当于信用贷款。

其实,冠力塑胶自2010年成立以

来,一直与国有银行打交道,但有些产品对接起来程序较复杂,在财务人员看来“不够接地气”。今年3月,衡山潭农商村镇银行客户经理主动上门问信贷需求,在了解企业实际后,从接收资料到放款仅一个月就“一气呵成”了。如此大力度向小微企业倾斜,让企业的董事们对该行交口称赞。

同卢红炬一样对衡山潭农商村镇银行“领情”的还有该县工业园里另一家企业——衡山湘宏食品有限公司。这是从衡东县搬迁来的一家企业,2015年成立,2017年下半年投产,年产值1亿多元。

说起与衡山潭农商银行的合作,该企业法人代表彭云华用“雪中送炭”表示他的感激之情。去年9月,正值投产前夕,企业的流动资金有点周转不过来,陷入“差钱”的困扰,但他也苦于国土证、固定资产证没办下来找不到贷款门路。恰时,衡山潭农商村镇银行客户经理登门进行企业摸底,一听其有贷款需求,迅速帮忙准备资料,在收取完备的资料后3天内将200万元放款到位。

“这笔贷款今年10月份到期了,在到期前他们提醒我们准备资料续贷,办理起来也较简单,而且总的来说,利率不高,企业还是能接受。”彭云

华如是说。

在记者的走访中,衡山潭农商村镇银行这种轻不动产抵押的“大胆”行径还真不少,这家银行难道不怕风险吗?该行行长王湘萍给出了答案。自去年3月成立以来,该行坚持县域小法人定位,不贪全求大,不盲目追求规模扩张,将发展战略聚焦服务“三农”和小微企业,走“小而美”的路线,做老百姓满意的银行。

“我们的风险防控上主要看三点。一看企业和个人征信;二看产业前景;三看企业现金流。”王湘萍说,在衡山县发展业务,跟已有的8家银行机构竞争,打开局面必须要有自己的特色产品,这就要求在坚守自身定位的基础上大胆创新,比如企业符合产业政策或者是纳税大户、有还款来源,都可以绕开担保“力挺”。

据了解,衡山潭农商村镇银行支持了41家小微企业,自2017年3月28日正式开业以来,累计发放贷款3亿余元,目前贷款余额2.03亿元,在扶持小微企业上取得了可圈可点的成绩,提升了其在当地的美誉度。

金融聚焦



新产品 新平台 新体验

建行衡阳分行与时俱进勇于创新,不断满足各种层次客户的不同需求

■通讯员 文新华

近年来,快速发展的互联网技术与金融业不断碰撞出新的火花,各种新的金融理念、金融模式、金融产品、金融服务层出不穷,更新迭代速度日益加快。建设银行衡阳分行紧跟时代潮流和上级行的战略部署,捷足先登,以暖心服务满足各种层次客户的不同需求。

“建融家园”受青睐

“建融家园”是建行携手相关部门和房地产经纪公司,发挥住房市场多主体供给能力,从制度保障、平台建设、房源供给、运营管理、金融服务等多渠道切入,为推动住房租赁市场健康发展提供切实有效的住房租赁综合解决方案。建行衡阳分行于去年上半年率先推出以线上租房为手段的“建融家园”APP,旨在让人人住有所依。

此项业务推出一年多时间以来,现已拥有客户6800多户。今年秋季,黄白路支行抓住高校开学的时间节点,开展了“电子银行进校园”专项

宣传营销活动,同时,响应总行住房租赁战略,抓住联动营销机会,让“建融家园”走进年轻的新一代,深受学校师生青睐,共营销“建融家园”1500余户。

“单一窗口”好省心

10月8日上午,湖南融兴达实业有限公司通过“单一窗口”成功使用建行账户缴纳海关税费,进口货物顺利通关放行。

何谓“单一窗口”平台?按照海关总署及人民银行有关要求,财国库银系统已于今年6月28日在全国上线运行,进出口企业通过海关总署国家口岸管理办公室“中国国际贸易单一窗口”平台(以下简称“单一窗口”)进行签约绑定通关关区和银行及扣款账号便可以实现全程无纸化电子缴税通关。2018年10月1日起,所有海关关税税费款必须采用“单一窗口”电子缴税方式办理。进出口企业能够通过过一个平台,一次性地提交货物进出口所需要的标准化电子数据

以满足政府各相关部门和企业的需要。财国库银横向联网系统是以“中国国际贸易单一窗口”为平台,实现海关税费电子信息在海关、企业、国库和商业银行之间高效传输,税费入库全程无纸化的全新税费支付系统。“单一窗口”支付系统启动后,建行衡阳分行密切关注省行营销指引,而雁峰支行负责人和客户经理通读政策文件和操作手册,上门指导客户签约,先后有富士康集团成员企业衡阳富泰宏精密工业有限公司、鸿富锦精密工业(衡阳)有限公司、衡阳胜添精密电子有限公司等三家“总行战略级”客户和衡阳市重点招商企业湖南融兴达实业有限公司签约建行账号。为有效提高服务效率,客户经理实时向企业财务和财务人员通报建行账户支付的测试进度,企业现场体验后,连声称赞:“这‘单一窗口’既快又省心,真神奇!”

“聚合支付”真快捷

10月8日,在衡阳技师学院食

堂窗口前,学生持卡或持手机5秒左右即完成支付,长龙一般的排队队伍瞬间缩短,建行客户经理在现场解答学院领导提出的疑问。原来,这是建行“聚合支付”系统在发挥神奇功效。

所谓聚合支付系统,是建设银行多码合一,链接多种支付方式,商户和建行直接对接,即可受理龙支付、云闪付、银联二维码、支付宝、微信支付等多种支付方式,只需一个二维码即可支持多个渠道的支付,解决了商户多个二维码桌签的管理问题。所有资金不在第三方渠道停留,全部在第一时间归集到用户的对公账户。

是日,建行“聚合支付”系统在衡阳技师学院正式上线,在“校园一卡通”项目的基础上,提供了聚合支付手段和支付渠道,解决了困扰校方已久的支付渠道问题,为师生带来更便捷、更安全的全新二维码支付体验。

截至9月30日,该行“聚合支付”已拥有客户达6500多户。



情系伟人故里 光大伟人精神

光大银行发行韶山主题信用卡



光大韶山主题信用卡在伟人故里诞生了!

先来看看卡的颜值:光大韶山主题信用卡以伟人故里、革命圣地的韶山元素为卡面设计,在功能上,依托光大银行的网络平台、专业优势和运作能力,为客户提供消费信贷服务,并可享受更多的景区门票、机票酒店优惠及吃、住、行、购、娱一体的特惠专项,是一张集信贷消费、旅游服务、红色教育、公益扶贫、专享优惠等多功能于一体的智能金融卡。

再来看一下卡的发行背景:光大韶山主题信用卡是光大银行携手韶山光大村镇银行联合发行的首张红色主题信用卡,旨在创建新的金融产品,推出新的服务方式,支持韶山的经济社会发展,打造一张金融服务革命老区的“闪亮名片”。此卡发行后,借助光大集团“产融合作”优势,充分挖掘红色旅游资源,助力打造红色旅游产业链、价值链和创新

链,推动韶山地区城乡统筹发展。

至于发卡机构,了解一下:光大银行是首家在韶山设立村镇银行的全国性股份制商业银行。韶山光大村镇银行自2009年成立以来,扎实推进三农服务、基层党建、精准扶贫以及伟人故乡建设,取得了良好的社会效益和经济效益,赢得各方广泛赞誉。2016年7月份,韶山光大村镇银行党支部被中共中央授予“全国先进基层党组织”荣誉称号。

最后,是我们关心的四大尊享权益:

- 1.金卡:终身免年费
- 2.新客户首刷赠礼:新客户首刷后,赠送韶山红色旅游纪念品一份
- 3.公益扶贫:光大信用卡网上商城将引入韶山地区特色产品,支持政府当地扶贫项目
- 4.金融便民:主题卡可享1元观光车、1元洗车、观影、美食、购物等特惠活动。

(张建新)

衡阳县种粮大户在农行特色品种“惠农担一粮食贷”支持下,以科技为支撑,走向内涵式现代农业发展之路——

有了“粮食贷” 乐了种粮人

■本报记者 张建新 通讯员 陈鑫

“人不下田、谷不落地”的种粮模式正在衡阳县西渡镇梅花村变为现实。10月16日是世界粮食日,在第38个世界粮食日到来之前,记者来到这个村庄,探访此种模式背后的故事。

故事主人公刘准,10年前返乡创业,一口气承包了400多亩田种水稻。那时,妻子不愿意放弃在外发展正好的生意,他独自在田间“打拼”,育秧、插秧、施肥、收割,一个环节不落下,皮肤晒得黝黑,脚上磨泡脱皮更是常事。汗水赢来丰收,一年的辛勤劳作为他换来一辆小车,更为他赢来了说服妻子的力证。

夫妻同心,其利断金。双双返乡的两口子既照顾好了家庭,又先后牵头成立衡阳县富农优质稻种植专业合作社和衡阳县优质稻产业协会,不断扩大种植规模,将田园梦越做越大,而今种植面积已有3200多亩,农忙时要请五六十人干活。

藏粮于地,也要藏粮于技。捌飧了这么多地回来,不学习、不使用技术是行不通的。短短几年时间里,拖拉机、插秧机、收割机、运输机、植保无人机等大型农用机械次第购进。去年,当低温烘干机到位后,刘准舒了一口气:他终于实现了全程机械化种田梦!

“在政府增信,省农信担公司担保的背景下,在农行‘惠农担一粮食贷’的支持下,成功获得150万元贷款,加上自筹资金,购置了6组烘干机。”刘准告诉记者,有了烘干机设

备,谷子收上来后再也不用担心坏掉了。而如果没有相应贷款支持,他是没有底气一下投入这么多经费的。今年7月,他又续贷了这笔钱,用于粮食收购。

衡阳农行三农团队负责人李小林向记者介绍,原来,像刘准这样的种粮人因为无抵押只能贷二三十万元信用贷款,有了“惠农担一粮食贷”这一专门针对种粮大户的信贷品种,他可用流转租赁合同快速获得上百万元贷款。在资料齐全的情况下,一个星期就能放款到位。

“基准利率下浮10%,年息只有3.6%,相比以往普通贷款,这笔150万元的贷款节省利息5.4万元。”刘准细算了一笔账后发现,这给他降低了不少成本,他打算把节约下的成本放在品牌创建上。在他看来,种田前十年过去了,他已慢慢实现以科技为支撑走向内涵式现代农业发展道路。接下来,既要实现眼前的粮食产量稳定,又要形成新的竞争力,最紧要的就是让粮食打出品牌,夫妻俩已在大米加工上初显身手。

一枝独秀不是春。据农行衡阳县支行行长李孝古介绍,在衡阳县农行的对接下,该县三湖镇荫堂村王水斌、台源镇台九村周东阳等“种粮大户”等也获得了“惠农担一粮食贷”的贷款支持。据统计,该行为衡阳县优质稻产业协会45家成员发放了贷款,贷款余额达3380万元,一批新型种粮大户正在崛起。

中信银行提出“信守温度”品牌新主张——

让“要出国 找中信”更有温度

从2018年9月起,中信银行的柜台服务、贵宾服务、私人银行服务和手机银行、信贷服务、支付结算、信用卡、财富管理、出国金融等产品线服务,正在发生细微的变化:问候更加亲切,服务更加贴心,只要接触中信银行,总有一种温暖油然而生。

为何提出“信守温度”品牌新主张?中信银行的“信守温度”是在人们消费生活方式发生巨大变化的背景下提出来的。现代人越来越频繁地与智能工具交流,尤其是在手机上花费的时间越来越多。人与智能工具的交流,相比于人与人之间的交流,是一种缺乏“温度”的沟通。中信银行为此决定,把“有温度”这一新理念,内嵌到零售银行各个产品线中,给予不同场景的用户周到的服务与体验。

“要出国 找中信”一直是中信银行精心营造一个品牌性口号,出国金融产品,也是中信银行重多的主打产品之一,“信守温度”

理念,无疑让这一产品更加受到欢迎。

以中信银行配合英国驻华大使馆全新打造“如意签”赴英移动签证专署“绿色通道”服务为例。有数据显示,2017年,英国政府颁发了超过50万份中国访客签证,共计有53.2万中国游客访英,创造了历史新高。虽然赴英热潮逐年升温,但是繁琐的签证办理流程,还是让不少人望而却步。据专业人士介绍,办理英国签证,需要申请人前往签证中心录制指纹,然而目前中国境内只有15个城市设有英国使馆签证中心。不仅如此,现场办理签证时间限制严格,只有在工作日早8点到下午15点才能受理,一旦遇到高峰期,需要长时间排队等候。除此之外,申请材料也很繁琐,需要本人的户口本、房产证、行程单、在职在校证明等中英文材料。

现在情况有了变化。今后,中国公民办理英国签证可以通过中信银行预约申请,享受签证官上

门采集指纹和收集材料的服务,不限于签证中心所在的15个城市,免去往返奔波和排队等候之苦。同时,客户在中信银行办理英国“如意签”服务还可享受专属绿色通道,大部分赴英签证申请者只需在中信银行开立符合相关条件的存款证明,即可享受减免申请签证材料的便利,极大简化了签证手续。

“如意签”移动签证服务具有预约灵活、上门服务、人数不限、省时省力等特点,无论是对于个签还是团签,都极大地提升了办理赴英签证的体验。“如意签”申请流程只需简单三个步骤:第一步,客户在线填写申请表并缴纳相应费用,随后预约如意签。第二步,“如意签”员工按申请人选定的时间到达申请人指定的地点,接收签证申请、录入指纹、整理文件并送往北京使馆签证处。第三步,使馆签证处审核完成后会将签证结果通过EMS直接邮寄给申请人。

中信银行凭借多国使馆的权威授权和丰富的签证办理经验,以及强大的出国金融平台和体系,得到了英国驻华使馆的充分认可和信任,成为英国如意签的合作伙伴,配合英国驻华使馆在全国范围内全面推广英国签证服务,并与英国驻华大使馆全新升级“如意签”服务,获得了材料减免的专属“绿色通道”。

作为国内出国金融业务的领航者,签证业务一直是中信银行出国金融的优势业务,在业内具有良好的市场认知度和影响力。如今,中信银行的出国金融产品已经覆盖签证、资信证明、出国贷款、外汇结算、全球资产配置五大类,以全面满足出国客户金融需求。在“信守温度”理念指导下,中信银行作为国内最早开办出国金融业务的商业银行,中信银行将会进一步为客户提供切实的便捷服务,提升客户体验,让客户在陌生的国度也能感受熟悉的温度。未来,中信银行还将持续不断给大众带来更多有温度的服务。(中信银行衡阳分行供稿)