“特色小镇”创建典型案例——谱写“特色小镇”的金融乐章

“特色小镇”创建典型案例——谱写“特色小镇”的金融乐章
  
黑龙江省汤原县香兰镇历史悠久，文化底蕴深厚，依托资源优势成为276个第二批全国特色小镇之一。新时代的香兰镇锁定“草饲畜、粪施地、地产草”循环发展模式，依托三江平原寒地、黑土、山溪水优势，发展种养农业循环经济，建成23个农牧循环单元，配备全程可追溯系统，种植绿色有机水稻8万亩、玉米2.8万亩，粮食商品率达到93%。当地银行金融机构包括农信社纷纷创新服务模式和内容，助力特色小镇建设、循环经济发展。然而，在客观上，由于农户、农村新型经济组织缺失有效抵质押物，信贷投放难度大；与此同时，相较于大型商业银行，农信社也存在营销手段单一、贷款产品较少等问题。机遇与挑战并存，如何因地制宜，围绕“特色小镇”和“循环经济”，打造符合当地特色的农信社网点，考验着汤原农信人的智慧。
  
一社一品：确定发展战略目标
  
汤原联社按照省、市联社“一社一品”工作要求，结合香兰镇实际情况，不断优化香兰信用社网点市场定位，确定了以支持农业发展为根基，以服务“循环经济”为契机，以为特色小镇建设提供全方面服务为目标的品牌理念。首先，汤原联社启动了网点改造工程，重新优化了香兰信用社营业网点外部形象，使其能够符合特色小镇建设发展需要，从外在形象上融入到特色小镇中。其次，在网点结构布局上设置了现金区域、非现金区域，阳光办贷大厅等，并配备手机银行体验机、自助填单机、自助查询机、存取款一体机等现代化电子银行设备，满足当地居民金融服务需求和特色小镇建设需要。再次，汤原联社在香兰镇各个村屯布置了“公开承诺”宣传板，郑重对外承诺贷款办理流程、期限，公布了贷款办理人员信息，为循环经济发展提供有力的信贷支持。
  
全面对接：建立金融服务大数据
  
为助力特色小镇农业供给侧结构改革，汤原联社抽调专门人员对香兰镇各个村屯进行地毯式走访，全面了解农户的生产经营情况和资金需求，并建立完善了村屯地图，跟踪做好服务对接工作。首先，在对接工作中，汤原联社初步摸清了当地农户春耕生产、特色种养殖活动中的资金使用周期、使用情况，创新推出了“农易贷”、“精英创业贷”、“商易贷”等符合当地农户需求的贷款产品。其次，对接活动既是了解客户所需，又是主动营销，使客户能够详细了解汤原联社当前贷款利率是多少，优秀客户享受利率优惠是多少，除了信贷服务，汤原联社还有哪些金融服务产品。对接活动后，汤原联社手机银行、微信银行等现代化支付结算服务产品得到持续增长。再次，对接活动后，汤原联社为每一位客户留下了金融服务“联系卡”，使客户知晓信用社贷款找谁办理、去哪里办理。与此同时，汤原联社建立了预营销台账，准确标注预营销客户名单，为全力支持春耕生产、循环经济发展奠定基础。
  
搭台唱戏：银政企深入合作
  
在汤原县人民政府的牵头组织下，汤原县各金融机构每季度召开一次行长联席会，每年召开一次银企对接会，汤原联社借助政府搭建的平台，积极与县内各龙头企业、农民专业合作社对接。香兰镇将循环经济发展作为乡镇发展主线，其农民专业合作社得到了快速发展，但融资难也成为了阻碍其发展的重要瓶颈，因此，汤原联社通过银企对接活动，深入走访对接特色小镇内的农民专业合作社，一方面，创新推出了以“企易贷”为核心的信贷品牌，逐个合作社建立经济信息档案，详细掌握合作社生产经营及资金需求情况，全力支持农民新型经济组织发展。另一方面，针对农民专业合作社账户管理混乱、现代化支付手段较弱等因素，组织开展了账户管理培训班，全面提升合作社账户管理水平。同时，为其免费办理企业网银、手机银行等，使小镇内的农民专业合作社能够及时使用现代化的支付结算手段。
  
流程管理：创新信贷服务模式
  
针对农业生产不稳定因素较多的现状，汤原联社创新推出了独特的金融服务模式。
  
守住三道关卡，降低涉农贷款风险。一是守住贷前调查关。在特色小镇涉农贷款投放中，更加注重生产结构、生产规模、销售收入和利润，同时将国家政策导向、市场需求预期纳入贷前调查中，以此来判断贷款第一还款来源是否稳定。二是守好贷中审查关。建立风险监管制，派驻风险监管员到香兰信用社，对每一笔贷款进行贷中审核，确保每笔贷款资料完整真实，研判贷款风险点，将风险防控落到实处。三是把好贷后检查关。在贷后检查中注重上门走访与细节观察。针对涉农贷款生产周期长、自然因素影响较大以及生产人员夏季常外出打工等特点，汤原联社加大对涉农贷款客户贷款频次，注重从村委会、农电、种子化肥销售商店等渠道了解涉农贷款客户生产经营情况，并注重资金使用的监管，确保信贷资金用于农户、合作社的经营发展。
  
“传帮带”梯队式人才建设机制。特色小镇的建设任重而道远，因此，为持续做好特色小镇的金融服务，使客户经理能够快速成长，汤原联社实行“传帮带”梯队式人才建设机制。首先，组成客户经理、见习客户经理和柜员的小组模式，由优秀信贷客户经理不定期带着见习客户经理、柜员去走访客户，参与贷款营销、评级授信以及贷后检查中，使见习客户经理、柜员能够从中学习到信贷工作的业务知识和技巧。其次，联社领导班子深入基层，与农户、合作社负责人沟通交流，在对接中使随行的信贷客户经理学习到先进的信贷管理经验。再次，建立业务交流平台，鼓励信贷客户经理在交流平台内分享经验，答疑难题，为客户经理成长提供良好软环境，全面提升了金融服务水平，谱写了“特色小镇”的金融乐章。