

躬身普惠 稳步向前

中国邮政储蓄银行郑州市分行服务“三农”助力小微纪实

本报记者 龙雨晴 张慧

全面创新惠大众

“郑州市二元经济明显,农业经济和个体私营经济占比较大,融资难一直是影响和制约其发展的一个突出问题。”邮储银行郑州市分行有关负责人介绍说,“而我行创造性推出的小额贷款业务,正是以农户和中小商户为主要服务对象,已经成为我行助力‘三农’的一大法宝。”

据了解,小额贷款是邮储银行在全国率先推出的无需抵押的信用贷款,方便快捷是它的主要特点之一。这类贷款业务由自然人保证或相互担保即可,最快3天便可实现放款,额度原来最高10万元,部分现已提升到了30万元。除此之外,该行还突破了小额贷款的传统模式,针对家庭农场、农民专业合作社等新型农村经济主体推出了额度500万元以下的新型小额贷款,并保证每笔贷款阳光透明,让客户感受到其诚恳的服务态度。

创新,对于许多企业来说都是最为宝贵的资源,而邮储银行郑州市分行无疑是把这项资源不遗余力地用在了“普惠”之上。

“为更好地服务中小企业和农户,我行在创新机制、创新服务、创新人员增配等方面均有所作为。”上述负责人表示,邮储银行郑州市分行在市、县、乡三级机构均成立了农村金融服务部,专门负责研究农村金融市场,建立24个信贷服务中心,把信贷网络进一步深入乡村。在创新人员增配方面,除了抽调骨干人员从事信贷业务外,该行每年都会优先选聘一定数量的大学生“村官”充实到基层服务“三农”的岗位上来,充分发挥其了解农村、熟悉农民的特点,实行“转岗不离土”,不断夯实服务“三农”的人才基础。除此之外,该行以服务创新为抓手,突出产品特点,优化流程提高效率,通过送贷下乡、服务上门转变传统跑贷款的模式,为农村和小微客户提供一站式金融服务,针对小微客户信贷资金需求“短、频、快、急”的特点推出限时服务承诺,对符合条件的小额贷款从申请到发放最多3天,特别紧急的客户当天申请次日即可放款,真正做到急人之所急,需人之所需,帮不少客户度过了融资难关。

雪中送炭助发展

多年来植根于沃野,身躬于“普惠”,邮储银行郑州市分行已经成为我市金融机构中服务三农、助力小微的一面旗帜。

目前,该行网点覆盖全城市乡,54%的网点分布在县及以下地区,已为我市5万多户农业家庭解决了融资难题。全行累计发放面向“三农”、个体工商户、小微企业的贷款9.31万笔、141亿元,以上贷款将近60%投向了县及县以下农村地区,覆盖了粮食收购、农资销售、特色种养殖、商贸流通、加工制造等20多个行业。累计向小微企业发放贷款93.4亿元,惠及客户3.1万户。不少客户谈及邮储银行郑州市分行的雪中送炭,仍然感动不已,河南凤凰布艺家纺用品有限公司总经理陈素霞就是其中之一。

据了解,河南凤凰布艺家纺用品有限公司第一次与邮储银行郑州市分行合作是在2011年,当时该公司刚从沙发批发转型销售窗帘,面对激烈的市场竞争和广阔的消费市场,不得不先订购布匹。但是大部分的布匹生产厂家均要求先打款后发货,而凤凰布艺却没有充裕的流动资金。一个偶然的机会,陈素霞得知刚刚开办小企业贷款的邮储银行可进行上门服务,贷款审批也比较快,房产和土地均可抵押,针对优质客户还能上调

抵押成数,她抱着试试看的想法电话咨询了邮储银行的贷款政策。果不其然,邮储银行信贷员最快时间上门做了调查,仅仅用了十天额度就批了下来,而且还可循环使用3年。

3年过去了,如今的凤凰布艺已经成为省内知名的窗帘布艺销售品牌,企业的旗舰店矗立在中博家具广场最显眼的位置,年营业额从2011年的3000多万元增加到6000多万元。看着蒸蒸日上,陈素霞笑的很开心,“像我们这样的小企业,生产销售一刻也耽误不得,邮储银行郑州市分行的雪中送炭让我没有资金方面的后顾之忧,企业当然越发展越好。”

而与陈素霞同样深受其益的还有荥阳市王村镇养鱼合作社社员们。

荥阳市王村镇的养鱼合作社地处黄河滩区。都说“靠山吃山,靠水吃水”,荥阳市王村镇紧靠黄河滩区,不适合粮食作物生产,但却非常适合养鱼,被当地人称为“鱼米之乡”。

多年来,郑州市黄河边存在着大量的养鱼户,由于资金量不足,养殖规模始终徘徊不前。针对这一情况,邮储银行郑州分行组织业务骨干,对黄河滩区的养殖规模、养殖模式进行深入调研,然后主动找到村委会、当地饲料经销商和养殖户,动员养殖户贷款。“我们

行的小额贷款,无须抵押,阳光透明,方便快捷,对您买饲料、扩大养殖规模很有帮助。”这让不少村民都颇为心动。许多村民申请了贷款。恰好这几年,水产养殖的行情十分乐观,养殖户也纷纷做大了规模,获得了实惠,更多的养殖户开始向邮储银行申请贷款。截至目前,邮储银行郑州市分行累计向水产养殖行业投放贷款2个亿,每年的新增贷款超过千万元。

“在邮储银行贷款,真是方便又快捷。他们亲自上门受理,不厌其烦地给我们解释疑问。真是我们老百姓自己的银行。”这是荥阳市王村镇养鱼合作社社员们的共同心声。

近年来,在邮储银行的支持下,王村镇的连片水产养殖面积已从当初的200多亩发展到了1.5万亩,成为河南省最大的无公害淡水鱼养殖基地,同时也是全国最大的黄河鲤鱼连片养殖基地。

窥一斑而知全豹,邮储银行郑州市分行服务大众的情怀有目共睹,因此也收获了不少赞誉和嘉奖,该行的“普惠金融”之路,得到了社会各界的充分肯定,曾被授予“金融支持经济发展贡献奖”、“金融工作先进集体”、“河南金融系统劳动竞赛先进集体”等多项奖项。这是一种肯定,更是一种支持。

“人嫌细微,我宁繁琐;不争大利,但求稳妥。”未来,邮储银行郑州市分行将持续坚持“服务大众、服务小微”的经营理念,秉承“进步,与您同步”的企业价值理念,从内控到管理、从产品到功能、从服务到品牌、从队伍到文化,着力加快企业转型步伐,为广大城乡客户提供更加方便快捷的金融服务。

金融资讯

邮储银行郑州市分行启动包装印刷行业互惠贷

本报讯 11月28日,中国邮政储蓄银行郑州市分行携手河南易邦科贸有限公司合作开展的包装印刷行业互惠贷项目正式启动。

在启动仪式上,邮储银行郑州市分行工作人员就包装印刷行业互惠担保贷款业务做了详细讲解。包装印刷行业互惠担保贷款业务,是邮储银行郑州市分行面向包装印刷行业客户发放的,由借款人以认缴互惠担保基金形式,并以此为最大责任,为其在邮储银行贷款提供担保的人民币贷款。该项目授信总额度人民币2亿元,基金成员无需房产抵押,仅以缴纳的互惠保证金和风险准备金为最大责任担保。

据了解,互惠贷具有贷款方式灵活、单户授信金额高、贷款成本低、还款方式多样等优点。同时,该项目也将对印刷行业长期稳定的发展产生深远影响。包装印刷行业是一个传统行业,具有设备占用大量资金、不动产少、动产多等显著特点。在众多行业中,邮储银行郑州市分行率先选择在包装印刷业中推广互惠贷这一创新金融产品,对印刷行业解决流动资金不足问题来说是雪中送炭。

(龙雨晴)

光大银行备战“双12”优惠多

本报讯 光大银行继“双11”全网购交易额创历史新高之后,随着“双12”、圣诞节、元旦等传统购物高峰的到来,又将推出“疯狂购物季 光大网购享优惠”系列活动,以在银行电子支付领域抢占高地。

2014年,光大银行先后联合淘宝、苏宁易购、当当等大型电商推出“欢乐购物季”,持续开展“淘宝购物满99减6”、“联合当当献礼教师节直减500元”、“光大苏宁购物 最高免单4888元”、“快乐100天 专享500万”、“用光大卡网购,每个工作日送出三部三星note4”等一系列优惠活动。在广大客户得到实惠的同时,也切实推动光大银行网上支付交易金额屡创新高。

光大银行电子银行部负责人表示,希望通过举办优惠活动,鼓励持卡人使用绿色环保的电子银行和网上支付,在有效降低运营成本的同时,将所节约的成本回馈给广大持卡人,让其获取更多优惠和便利。

(郑芳莹)



宋河重器 豫酒福祉

——记中国首席白酒品酒师李绍亮

“在兴趣的引领下,他成功穿越一个接一个科研的殿堂。”

11月28日,李绍亮坐在宋河总部的会议室前排,面前的舞台赫然显示“中国首席 河南唯一白酒品酒师表彰大会”。周遭诉诸视听的是鲜花和婉转的音乐,是行业协会的领袖、宋河各个部门的同事以及来自不同媒体的记者朋友。

约在一个月前,10月21日,首届中国首席白酒品酒师颁证大会在北京钓鱼台国宾馆举行,通过初审、公示、考评后,包括宋河股份总工程师李绍亮在内的46位中国白酒界泰斗获取中国轻工业联合会颁发的“中国首席白酒品酒师”证书。李绍亮成为河南首位,也是唯一一位中国首席白酒品酒师。数天之后,第二届中国白酒科技大会优秀科技成果和中国白酒大师荣誉称号评审结果揭晓,李绍亮又被评选为中国白酒大师。

在11月28日的表彰大会上,按照程序进行的前半场中,依次为宋河股份总裁王祎杨的主题发言,河南省酒业协会会长熊玉亮的致辞,秘书长蒋辉宣读的“河南省酒业功勋奖”决定。

李绍亮平静地坐在那里,直到王祎杨为他披上“中国首席、河南唯一”的绶带,站在舞台上,他的面孔才正面对大家——

这是一张在豫东大地中常见的敦厚的脸孔,现场过热的空气使他两腮微红,眼睛在灯光下短时间内显得不自然,然而也仅是一会儿功夫,又回归了常态。

液,为公司带来了巨大的利润空间,也为国家创造了大量的税收。凭着对工作认真负责,精益求精的态度,李绍亮已多次受到省、市、县等上级领导的表彰,多次被评为先进工作者和劳动模范等荣誉称号。

“千万次舌尖与味蕾的挑剔与挑战,谁的幸福,谁的痛苦。”

生活中的李绍亮也喜欢辛辣食物,对一些“品酒师能不能吃辛辣食物”的话题,他说,一些四川籍的品酒师,不是很喜欢吃这些食品吗?

问题在于,一旦确定要进入品鉴调制酒水的工作状态,为了保持舌面、味蕾及肠胃的敏感度,之前数小时是不能吃辛辣食物的,这时候,个人喜好要让位于职业精神。

当天,未到现场的宋河股份董事长朱文臣以贺信的形式向李绍亮表示祝贺,他认为:以李绍亮先生为首的宋河产品研发队伍,不仅使宋河产品固有的醇厚浓香特点得以发扬,更对宋河白酒品质与口感进行了更深层次的挖掘,从而使宋河的风格被专家赞誉“香得庄重,甜得大方;绵得亲切,净得脱俗”。

未到现场而以其他形式表示祝贺的还有孙西玉。李绍亮是继孙西玉之后获取中国白酒大师称号的第二个河南人,孙西玉目前任职于河南张弓老酒

业有限公司。欣闻李绍亮获此佳绩,孙西玉对同道表示了衷心的祝福——

“祝贺绍亮取得的成就,这是宋河人的骄傲,更是整体豫酒的一件幸事,一件产品的成功与否,受老百姓喜欢的程度如何,和最一线的技术人员的奉献息息相关,期待绍亮有更多的成就,期待宋河因此为契机挑起复兴豫酒的大梁,期待整个豫酒阵营能够蓬勃发展”。

孙西玉说,通常一个工程师在调制酒水时,从早到晚一天要品鉴数十种甚至上百种酒品酒样,有的需要饮下,也有的只看舌面的感觉,这样一天下来,不知不觉中就能喝到许多酒水,口腔、肠胃受到巨大刺激后近乎麻木,食不甘味,毫无食欲。

对于李绍亮来说,这是他30多年来工作的常态,他因而很感谢来自家庭方面的支持,他的夫人是志同道合的宋河人,这使得夫妻双方在沟通方面更多一重理解、更少距离与隔阂。

“品酒师,一个舶来的语汇,或可成为重振白酒经济的利器。”

“品酒师”一词,借鉴于葡萄酒的评价体系,将原本深奥复杂的感官体验用一种优雅的方式表现出来。现在,首席白酒品酒师也成了



接受宋河股份总裁王祎杨(右)披挂绶带、赠送鲜花时,李绍亮稍显腼腆

我国品酒师职业序列中最重要的组成部分。

宋河股份总裁王祎杨说,国家推进中国首席白酒品酒师计划,就是要提升白酒的文化水平、锤炼白酒文化在社会文化中所占的地位、强化白酒满足消费者精神和物质需求的属性。白酒要回归产品品质,势必要用产品本身去沟通、链接消费者,所以,我们对白酒品酒师的要求已经不仅仅局限在调制美酒这一单方面,而是要跟上时代的步伐,要面向市场,用消费者听得懂的语言去描述白酒,传播消费者听得懂的白酒文化。“中国首席白酒品酒师”证书的颁发,也标志着当前白酒行业深度调整,正从过去的“营销制胜”,向当前审视品质、重视消费者体验理性回归的转变。

王祎杨指出,一直以来,宋河都非常重视企业科研团队的建设,这是宋河强势发展的底牌。如今,宋河拥有一名享受国务院津贴的国家级白酒专家、七名国家白酒评委、三名河南省酿酒大师,国评人数位居全国同行业前列,省同行业之首。省级白酒评委多达17人,省、市级酿酒技师100多名。宋河股份非常珍视“中国首席白酒品酒师”荣誉的获得,希望通过这次的表彰大会,借助行业协会和广大媒体的力量,引导河南白酒产业在社会上树立新面貌、新气象,传递行业正能量,开启宋河品质的新时代。

从这个角度说,李绍亮无愧于宋河的培养,更骄傲的是,他成为了一个伟大时代孕育的幸运儿。

王见宾 付霞 屈媛媛