



珲春农村商业银行 HUNCHUN RURAL COMMERCIAL BANK

传递正能量

金融活水润三农

珲春农商行倾情服务“三农”助力乡村振兴

田礼富

因农而生、随农而变,为农转型、助农致富。珲春农商行始终坚守市场定位,不断提升金融服务能力和水平,倾情助力“三农”发展,切实当好乡村振兴的排头兵和主力军,用金融活水灌溉边疆热土。截至6月末,该行涉农贷款余额达83.56亿元,占各项贷款的75.85%。

极制定信贷投放计划,合理调配信贷资源,全力满足农户的春耕物资金融需求。同时,在业务操作合规的前提下,进一步优化办贷流程、精简办贷手续,提高办贷效率,确保不误农时。年初以来,该行累计发放涉农贷款18.12亿元。

特色产品助“三农”

金融活水润春耕

一年之际在于春。春季农业生产关系着全年农业丰收和农民持续增收。为做好春耕生产金融服务,该行于2020年末就组织工作人员深入村屯、企业开展调查,对辖内农户春耕生产资金需求情况进行摸底,逐户完善农户档案信息,并对涉农企业进行调研,为农用物资生产、供应和销售提供服务和保障。

李松哲是珲春市板石镇湖龙村四组的“致富能手”。在他创业的道路上,离不开珲春农商行的资金支持。

李松哲从事粮食规模种植多年。今年由于资金短缺,该行为其发放了20万元“粮满仓”农户粮食种植贷款。有了这笔资金的支持,他的创业路越走越宽、产业越做越大,经营项目逐渐扩展到粮食加工、餐饮等,日子越过越红火。该行在调研摸底的基础上,积

行持续支持李松哲创业发展,累计发放创业担保、“粮满仓”农户粮食种植等贷款22笔,金额491万元。

为更好地支持地方经济社会发展,将金融活水引至资金洼地,该行不断下沉服务重心、创新金融产品、调整信贷结构,全力支持“三农”和小微企业发展。推出“畜牧丰”“特产宝”“创业通”等特色信贷产品,大力支持黄牛、梅花鹿养殖,人参、木耳、富硒苹果种植,富硒大米、鳕鱼加工等特色产业,运用“龙头企业+基地+农户”等产业链金融服务新模式,助力珲春打造了一批特色产业品牌,帮助农民兴业致富,用实际行动诠释金融企业的责任与担当。

创新模式蹚新路

在珲春市三家子满族乡东岗

子村,吉林天顺百旺食品有限公司的生产车间里机器轰鸣,工人们正在忙着生产。

据企业负责人介绍,今年在珲春农商行800万元信贷资金的支持下,企业新上了甜玉米加工项目,在带动当地种植户的同时,还为村民提供了就业岗位,让村民在家门口就能增加收入。

这是珲春农商行支持乡村振兴的有益探索和实践。该行采取“银行+企业+农户”的服务模式,由银行向企业提供融资,企业雇用当地农民工,实现了企业增利、农户增收的共赢效果。

同时,该行积极实施“整村授信”工程,进一步向“三农”倾斜金融资源,切实加大对传统农户和新型农业经营主体的支持力度。截至目前,已采集农户信息3001户,授信金额2690万元。

珲春农商行上半年各项存款余额125.2亿元

本报讯(田礼富)日前,珲春农商行召开大会,传达落实省联社关于吉林农信服务乡村振兴工作推进会讲话精神,总结上半年工作、部署下半年工作。

会上,该行对上半年的经营工作进行了全面总结,客观分析了当前经营中存在的矛盾和问题,对下半年工作进行了部署。

会议要求,要牢固存款市场地位,增强全员营销理念和忧患意识,高管党员要带头充分挖潜存量客户,持续巩固基础客户,不断拓展行业客户,改善存款结构,创新移动金融服务方式,逐步实现智能网点100%覆盖和文明规范网点100%覆盖。要贯彻落实好省联社“服务乡村振兴”工作部署,以金融活水赋能乡村振兴,高质量推进“整村授信”,在支持乡村振兴的新格局中发挥好农村金融主力军作用。要着力固本强基,抓好安全防控。坚持存量风险化解与新增风险防控并重,发动内外一切清收力



量,最大限度地收回不良贷款。要坚持底线思维,全面加强内控合规和风险管理,构建全面风险管理体系,加强声誉风险、舆情风险和疫情风险管控,对各营业网点开展定期不定期检查,认真查找“三防”安全漏洞,把安全隐患消灭在萌芽状态,确保全行安全稳健运行。要加强党建工作和队伍建设,以开展党史学习教育为契机,积极开展“为

社会办实事”“为客户办实事”“为员工办实事”活动。要打造学习型、服务型团队,突出加强文化建设和纪律建设和党风廉政建设,把选好用人关。

据统计,截至6月末,该行各项存款余额125.2亿元,市场份额39.2%,比年初增加8亿元;各项贷款余额110.2亿元,市场份额50.4%,比年初增加2.1亿元,增长1.9%。

强化培训 坚定信念 提高拒腐防变能力

本报讯(周慧)为推进党风廉政建设和反腐败工作,日前,珲春农商行举行党章党规党纪知识培训暨党风廉政专题讲座。

此次培训,围绕党规党纪知识,剖析近期发生的典型案例,深入浅出、生动鲜活地阐述了贪污行为的危害,并播放了廉政警示教育片。

要求全行上下,要进一步坚定理想信念,严守纪律红线,筑牢思想堤坝,切实提高拒腐防变能力。

成功拦截电信诈骗 守护百姓钱袋子

张鸿鹏

日前,珲春农商行春化分理处成功拦截一起电信诈骗,让客户避免了损失。

当日,一位朝鲜族大娘满头大汗、神色慌张地来到该分理处办理汇款业务。出于职业敏感,该分理处工作人员为大娘端茶倒水,耐心安抚她的情绪,并询问她是否认识收款人。大娘表示,不认识收款

人。此时,大娘的电话突然响起,对方称是辽宁光大银行法务部的工作人员,因为大娘的儿子有欠款,要求汇款或者微信转账。

该分理处工作人员听后,顿时起了疑心,意识到这可能是一起电信诈骗。随后,工作人员与大娘的儿子取得联系,并细心核实相关情况。结果,大娘的儿子根本就不认

识这个人,也没有对方所称的欠款。

了解情况后,该行分理处工作人员耐心对大娘进行了解释和劝说,并例举多起相关电信诈骗案例,提醒大娘今后要提高警惕,谨防上当受骗。大娘一个劲地说“谢谢”,并对分理处工作人员认真负责的工作态度表示肯定。

推进内控合规建设 确保资金安全

本报讯(王波)日前,珲春农商行开展“内控合规管理建设年”活动,深入推进内控合规建设,确保资金安全。

该行结合实际,制定《内控合规建设年活动实施方案》,成立领导小组,进一步明确排查目标和内容,逐项开展自查整改,查找内控合规薄弱环节,并建立问题清单制和整改责任制,做到摸清底数、即查即改、堵塞漏洞,稳步有序推进内部控制建设。

活动期间,该行定期召开案防形势分析会及高管谈案防会议,按季梳理内控制度,提高制度的有效性,积极开展相关宣传活动,提高群众金融风险意识和金融权益保护能力。加强风险研判,明确重要业务的风险控制点、控制要求和应对措施,完善激励机制设计。加强统一授信管理和贷款“三查”力度,夯实资产质量,严防违规新增地方政府隐性债务和资金违规流入股市、房地产等领域信用债违约风

险。为完善流程,该行强化管理制度化、制度流程化、流程信息化的内控理念,将各项业务制度的合规管理要求嵌入业务流程中。积极利用大数据、云计算、人工智能等技术,提升内控合规管理的数字化和智能化水平,强化业务系统关键节点的刚性控制,减少人为操纵因素,实现实时监测和自动预警,确保各项经营管理决策和执行活动可控制、可追溯、可检查。

珲春农商行

加强作风建设 优化金融服务

本报讯(金玲彦)日前,珲春农商行召开“作风建设年”推进会。

会上,学习了习近平总书记关于加强作风建设的重要论述,传达了省联社党委“作风建设年”部署要求。

会议要求,要深入学习贯彻习

近平新时代中国特色社会主义思想,强化金融工作的政治属性和意识形态,树牢金融服务实体经济意识。坚持以人民为中心的发展思想,着力为广大群众提供更加优质的金融服务,切实为职工办实事、解难事、做好事。要始终知责

于心、担责于身、履责于行,坚持真抓实干、苦干实干,发扬斗争精神,面对珲春农商行转型发展中的深层次矛盾敢于迎难而上。要以高质量发展为目标,合力攻坚、扎实工作,努力把珲春农商行建设成为产权清晰、治理健全、资本充

足、支农支小特色鲜明的现代农村中小银行。要坚持问题导向、目标导向、效果导向相统一,聚焦检视反馈问题、群众反映强烈问题和作风建设存在的短板弱项,开展专项整治,确保每项任务都落到实处、见到实效。



日前,珲春农商行举行“我运动、我健康、我快乐”职工羽毛球比赛。该行8支代表队参赛。

此次比赛,采取“五羽轮比”团体比赛形式,实行循环赛制。经过一天的激烈角逐,板石支行代表队勇夺冠军,世纪广场支行和英安支行代表队分别夺得亚军和季军,合作区支行荣获精神文明奖。

不忘初心 情暖民心

(上接一版)薛强对该村659户村民进行挨家挨户的走访,细致了解村里情况。该村近五年的大事小情,每家每户的人口情况、人均收入等,他都写在笔记本上,记在心里。在一次走访中,薛强了解到该村的李慧珍老人家境贫寒、无人照料,便经常到老人家中探望,帮助老人解决实际困难,还积极协调相关部门,为李慧珍老人申请了低保,让老人生活有了保障。就是通过这

样一件件贴心的小事,村民们把薛强当成了亲人,成为村民心中的“贴心书记”。

担任城北村党支部书记兼村委会主任期间,薛强有效解决、化解村民土地、家庭、财产等各类历史遗留问题及纠纷70余起。在抗洪抢险、疫情防控等危急关头,薛强始终坚守一线,全力带领村民抵御灾害和疫情,切实保障村民生命财产安全,赢得了村民的认可和良好口碑。

明初心 担使命 解民忧 开新局

(上接一版)该局严格落实帮扶措施,经常深入林区了解实情,扎实服务林区百姓,用心用情提升群众幸福感和安全感,不断夯实群众幸福基石,积极构建和谐警民关系。为守好群众“钱袋子”,该局采取“网上网下同步宣传、反诈摸底两项齐抓”的工作模式,在社区街道、乡镇村屯、商业网点等各领域人群中,开展系列反诈宣传,受众达3700余人,实现反诈入户宣传全覆盖。

定航向 开新局

为深入开展党史学习教育,该局调整站岗管理体制,主动作为

银行理财转型正酣——

理财子公司渐成市场主力军

经济日报记者 钱箬璇

今年是资管新规过渡期的收官之年,众多投资者都密切关注银行理财产品的整体情况。近日,在国新办举行的2021年上半年银行业保险业运行发展情况新闻发布会上,银保监会有关部门负责人表示,银行理财业务存量整改进展符合预期,2021年一季度末已经整改过半,2021年底前绝大部分银行将完成整改。

理财存量业务加速整改

2018年4月27日,人民银行、银保监会、证监会、外汇局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称“资管新规”),拉开了资管行业转型发展的序幕。

“实施资管新规是打好防范化解重大风险攻坚战的一项具有战略意义的工作。对维护与支持经济社会稳定大局具有非常重要的意义。”在上述国新办新闻发布会上,银保监会政策研究局一级巡视员叶斐表示,2020年7月,国务院批准同意资管新规过渡期调整政策后,银保监会按照“实事求是、一行一策、稳妥有序、奖惩分明”的原

则,扎实推进理财业务存量整改。按照监管要求,各家银行在总行层面都建立了统一领导机制,制定了整改计划,锁定了整改底数,建立了自己的台账,明确了处置方案。

对于个别银行存续的少量难处置的资产,叶斐表示,将按照相关规定纳入个案专项处置。同时,银保监会将持续督促相关银行综合施策,积极整改,尽快全部清零,从根本上转变理财产品市场格局和观念氛围。数据显示,截至2021年6月末,同业理财较峰值缩减96%,保本理财较峰值缩减97%,不合规短期产品缩减98%,嵌套投资规模缩减24%。

“理财子公司发行的产品都是净值化产品,而老产品在逐步到期。但老产品的压降取决于老产品的性质,因为有的老产品的周期是比较长的。”国家金融与发展实验室副主任、上海金融与发展实验室主任曾刚表示,银行压降老产品的手段主要有三种,一是自然到期;二是回表,但会带来银行风险资产的上升,增加对资本的消耗;三是选择将资产出售,这主要适合部分债券类投资。

具体到银行类型上,不同银行的

转型速度有差异。“根据调研情况来看,城商行转型速度较其他类型银行更快。”普益标准研究员杨超表示,这主要是因为城商行在理财产品存续规模上体量较小,存在“船小好调头”的优势,易于转型推进。国有行由于存续产品规模庞大,处置起来更为复杂,而农村金融机构则是因为在投研、人才和系统上存在明显短板,整体推进速度较慢。

理财子公司布局“绿色”

作为银行理财转型的重要一环,理财子公司逐渐崛起成为银行理财市场的主力军。最新数据显示,截至2021年第一季度末,理财子公司产品存续规模7.61万亿元,较年初增长14.07%,同比增长5.06倍,占全市场的比例达30.4%,存续规模首次超越股份制银行成为第一大机构类型。

“长期看,理财子公司的发展面临诸多机遇,但与此同时,也面临监管应对、投研能力、估值和税收差异等方面的挑战。”清华大学国家金融研究院副院长张伟认为,我国碳达峰、碳中和的承诺对银行理财资产配置也会产生影响。在他看来,一方面,在碳达

峰、碳中和持续成为市场关注的热点后,目前全球机构都在转向低碳经济的配置,这已经成为新的投资理念,而低碳经济下一些产业的发展也将受到严格的限制,这是需要银行理财做资产配置时及时关注的。另一方面,低碳经济覆盖的产业领域需要大量的资金支持,还需要较长的投资周期以及对产业的深入了解,这也对资管行业提出了投研能力、人才培养等方面的挑战。只有充分评估好相关的利弊,才能把握住绿色低碳经济的发展热潮,并从中获益。

数据显示,截至2021年第一季度,市场共有4家机构新发ESG(环境、社会责任和公司治理)理财产品12只,实际募集金额79.17亿元。截至2021年第一季度末,市场存续ESG产品66只,存续规模405.67亿元。

信银理财副总裁贺晋表示,目前全球ESG基金已经突破了1万亿美元,在主要市场上占比还不是很大。“未来‘双碳’是影响宏观经济的跨周期关键因素,中观行业巨变是确定的,但微观企业实现升维的技术路径尚不明确。银行理财需要通过深入的研究,前瞻性地把握产生影响。在他看来,一方面,在碳达

投资者更为理性

在银行理财转型过程中,也对投资者产生了影响,从过去的“刚性兑付”,到如今的浮动收益,越来越多投资者变得更加理性。在杨超看来,随着银行持续推进的投资者教育工作倡导投资者理性投资,自行承担收益和风险,投资者的成熟度不断提高。同时,净值产品的收益有涨有跌,理财产品最终收益率是不确定的,这加深了投资者对于“买者自负”的理解。此外,投资者需要更加关注理财产品投向,了解产品。“理财产品类型和投资范围将决定产品的风险和收益,因此投资者不仅要区分理财产品的投资类型,还要关注具体的投向。”杨超说。

需要注意的是,业内专家提醒,通过潜移默化的投资者教育和市场“真金白银”的锻炼,银行理财客户对于理财产品净值化的理解程度不断加深,接受程度也在不断提高。但基于客户总体风险偏好仍然较低的特征,银行理财需要做好投研工作,平滑产品净值波动,以稳固客户基本盘。