

勇担大行责任 推动普惠金融发展



江西日报微生活 江西日报特刊部重磅打造

建设银行江西省分行党委书记、行长 万国平

赞誉,形成良好口碑。建行江西省分行还积极加强与政府税务部门“系统直连、数据共享”,实现了企业的纳税信息与银行授信直接关联,“以税授信、以税促信”,让诚信纳税企业走上融资快车道。目前,建行江西省分行“云税贷”客户已经超过10000户,授信总额9.18亿元。截至今年5月末,建行江西省分行普惠金融贷款余额突破百亿元,达到108.6亿元,惠及2.87万户小微企业和个体工商户,比去年同期新增1.02万户。

党的十九大报告提出:“房子是用来住的,不是用来炒的”。“让全体人民住有所居”是党中央坚持在发展中保障和改善民生的重要目标,是全体人民实现小康梦想的基本保障。建行江西省分行依托住房金融领域的传统优势,用金融力量解决社会住房痛点问题,围绕住房租赁延伸服务链条,全面打造家居生活生态圈。加快推动租购并举实践,从住房供给侧入手,在平台建设、产品创新、制度建设等方面持续发力,全方位打造住房租赁综合服务方案,积极向社会倡导“长租即长住,长住即安家”住房租赁新理念,为构建租购并举的住房体系提供全方位的金融支持,推动了住房租赁市场健康稳定发展。

为向农业产业链注入更多资金,推动农村“一二三”产业融合发展。建行江西省分行积极探索以供应链金融助力农业产业化发展,发挥建行金融科技优势,利用“网络银行、平台快贷”等系统,努力实现与农业产业化龙头企业系统对接、数据共享,发展农业电子供应链金融业务。

同时,线上线下相结合,大力推广“益农贷”合作模式,加大对“公司+农户”的链式金融支持力度;今年建行江西省分行还将积极跟进省委省政府关于农村“两权”的确权登记、交易平台建设、抵押贷款试点等工作,在全省10个“农村承包土地经营权抵押贷款”试点县及5个“农民住房财产权抵押贷款”试点县加快抵押贷款投放力度,以“两权抵押”助力农民获得更好财产性收益。

家国情怀 精准扶贫 助力打赢脱贫攻坚战

“让贫困人口和贫困地区同全国一道进入全面小康社会是我们党的庄严承诺”,党的十九大报告中的这句话,字字千钧。“用金融杠杆撬起贫困地区产业经济增长的新天地,让普惠金融惠及千万建档立卡贫困户,小康路上一个也不落下”,是建行江西省分行义不容辞的重大责任。

建行江西省分行将金融扶贫与定点扶贫相结合,从产业帮扶、基建帮扶、产品创新、网络延伸等多维度发力,持续创新金融扶贫模式,引导多元化资金进入贫困地区,确保扶贫贷款增速高于各项贷款增速,确保定点扶贫村和贫困户如期脱贫。

建行江西省分行已经运用“善融商务”电商平台,针对分行在全省的100个定点扶贫点,聚焦当地特色农产品,与农产品企业和商户加强合作,让贫困户的绿色农产品通过建行江西省分行电商平台销售到全国各地,同时积极做好扶贫小额信贷业务,结合当地资源和特色优势产业,帮助贫困户形成内生发展动力。

决胜全面建成小康社会到了关键阶段,建行江西省分行将在党的十九大精神指引下,牢记我党为中国人民谋幸福、为中华民族谋复兴的初心和使命,把服务我省实体经济作为各项工作的“根”与“魂”,围绕打造美丽中国“江西样板”的要求,在建设富裕美丽幸福现代化江西的大业中展现新担当,做出新作为。

普之城乡 惠之于民 融入乡村振兴伟大事业

农为国之本。党的十九大报告提出,要实施乡村振兴战略。建行江西省分行围绕我省“稻米、蔬菜、果业、茶叶、中药材、畜牧、水产、休闲农业和乡村旅游、油茶”等九大产业工程,加快延伸金融服务半径,努力打通“三农”服务最后一公里,让老百姓得到更优质的金融服务。

为此,建行江西省分行发挥遍布全省的机构网点优势,推动普惠金融“下基层、进网点”,在基层支行设立普惠金融工作室,针对网点难以全面覆盖的乡镇村等区域,建行江西省分行推出了基于互联网的“裕农通”普惠金融服务平台,通过“移动金融+合作点”的创新模式,加大与各类经营实体的合作,让农民朋友通过“裕农通”手机APP,足不出村,就可以办理小额存取款、转账汇款、代理缴费等业务,真正打通农村金融服务的“最后一公里”。目前,建行江西省分行已经在省内建立了1420个“裕农通”服务点,在现有网点的县域基本实现乡镇全覆盖,成为农民朋友信任的“村口银行”。

党的十九大强调,建设现代化经济体系,必须把发展经济的着力点放在实体经济上。

建设银行在服务实体经济、支持产业转型升级、助力民生领域发展、破解社会痛点、难点问题等方面,一直以国有大行的格局和担当,以实际行动积极践行普惠金融。

今年以来,建行江西省分行党委将发展普惠金融事业作为检验所辖各级机构落实十九大精神的重要标尺,紧紧围绕省委提出的“建设富裕美丽幸福现代化江西”奋斗目标,提出了要以大作为加快普惠金融业务发展,以大格局推动住房租赁业务发展,以大情怀支持推动江西打赢脱贫攻坚战,努力彰显建设银行服务国家战略、服务社会民生的责任担当,提出了诸多解决社会痛点和难点问题的“建行方案”。

回归本源 服务实体 全面实施普惠金融战略

支持小微、双创、扶贫、三农等经济社会薄弱环节加快发展,与决胜全面建成小康社会紧密相连。在新时代做好普惠金融服务,将金融活水引入实体经济和社会经济薄弱环节,是党的十九大给银行业指出的发展方向。

建行江西省分行因时而变,成立了普惠金融发展委员会,在省分行、二级分行成立普惠金融部,在县级营业机构组建普惠金融工作室,同时在全省打造以科技金融、绿色金融、产业集群、三农服务为特色的普惠金融特色支行,通过体制整合,推进普惠金融业务在全行网络全覆盖,把服务向县域、乡村延伸。

江西小微企业总数超过40万户,个体工商户180万户。为了有效缓解小微企业“融资难、融资贵”问题,建行江西省分行在省内同业首创“财园信贷通”,并推动普惠金融与金融科技深度融合,推出具有“互联网+银行”双基因的“小微快贷”产品,成功打通了小微企业与银行之间的信用通道,实现了贷款在线申请、审批、支用、还款的全流程网络化、自助化操作,而且免抵押担保、循环使用,随借随还,开创了崭新的普惠金融服务新模式。

产品上市一年多以来,建行江西省分行小微快贷新客户超过6700户,授信总额超过28亿元,赢得社会广泛

保险你我

发现保障背后的故事

本报讯(记者吴艳雯)7·8保险公众宣传日自2013年正式确立以来,在全行业的共同努力下,成为保险业一张独具特色的文化名片。6年来,江西保险业通过宣传日主题活动,不断地向社会展现“保险品牌、保险力量、保险关爱”。今年,江西省各级保险机构在江西省保险行业协会的动员下,通过“发现保障背后的故事”开放日活动,向公众展示行业的本质、价值和功能作用,让保险消费者更加深刻地认识到在一份保障背后,凝聚着保险从业者的智慧、汗水和担当,承载着行业的科技、效率和便捷。

人保财险 空中救援 7月8日,中国人保财险江西省分公司邀请社会公众在南昌参加直升机免费救援主题体验活动。全方位展示直升机救援服务场景,让社会公众现场观摩体验了江西人保财险的查勘、理赔、救援等服务流程。中国人保财险江西省分公司启动直升机空中救援服务,用于江西省航空应急救援活动,基本实现了省内空中救援服务全覆盖,是江西首家也是唯一一家能够提供直升机空中救援服务的财产保险公司。

国寿e宝 指尖服务 国寿e宝是中国人寿推出的集人性和科技于一体,引领保单服务新时代的手机APP产品。多张保单服务一个指令全部搞定,围绕“交、查、领、改”四大板块,具备了17项查询功能,10项变更功能,9项保单领取及还款功能以及理赔报案等相关服务功能。联系信息快速变、保单借款秒到账、领取业务范围广,任务进度随时看,让客户“把指尖上的服务带回家”。

人保健康 用心保健 人保健康江西分公司通过“做平台、建生态圈”探索构建覆盖全省医疗机构、体检机构、健康管理机构的服务网络,搭建起覆盖全生命周期的健康管理服务体系。首家健康管理中心在南昌正式落地,被指定为全国系统“甲状腺癌管理基地”。据悉,人保健康在全省共签约医院60家,签约医生318人,开辟绿色就医通道26个,第三方合作体检及健康管理机构有6家,3家VIP诊疗室和健康管理中心正式运行。

平安产险 爱在守护 平安产险江西分公司通过11个查勘员故事,带公众走入一线查勘员背后的生活。他们中有人为了维护客户权益,奔走上百公里谈判6小时;有不顾个人安危,守在被撞倒电线杆旁指挥交通的查勘勇士;甚至有两年没回家过春节,抗洪抢险时过家门而不入的“当代大禹”。他们希望通过11个理赔案例背后的故事,增加社会对一线查勘工作的支持和理解。同时在行业首创日间报案5-10分钟内开展现场查勘服务,帮助客户实现“0等待”,累计为全省11个地市2788名客户提供十分钟到达服务。

平安人寿 空中客服 平安人寿江西分公司在平安智享门店举行开放日活动。该门店引用全球领先的金融门店设计理念,充分融入互联网思维,依托生物认证、大数据、人机交互和远程视频等技术,推出“空中客服”实现业务在线办理。客户只需登录平安管家APP,即可连接空中柜员,在线办理各项保全业务,如同亲临柜面,使客户不论身在何处都能轻松一键连接,高效、简单、便捷地办理业务。

人寿财险 星光守护 中国人寿财险在7·8保险宣传月开展“星光守护”创新保险服务。借助顶级多功能反光标识贴能增加车辆、行人在雾霾天等暗光环境下的识别性的功能,通过进校园、进企业、进社区,向道路交通安全弱势群体免费赠送“星光守护”反光标识,开展道路交通安全公益宣传教育,宣传“被看见才安全”的交通安全理念,让“弱有所扶”“学有所教”,为安全出行保驾护航。

生财有道

小木耳有大作为

5月14日,53岁的黎川县潭溪乡新庄村贫困户张水珍很高兴:存折卡上又多出了162.5元人民币。这是黎川县“新富食用菌专业合作社”以折股量化方式发放的2018年第二季度红利。自患有间歇性精神病的丈夫过世后,张水珍与婆婆和两个女儿生活,家里无经济来源。2017年,村干部帮张水珍利用县扶贫移民局的5000元产业扶贫资金参与入股,今年,张水珍就获得了合作社发放的2个季度的红利共计325元。张水珍仅仅是该合作社享受红利中的一个。据新庄村党支部书记饶三财介绍,2017年,新富食用菌专业合作社共栽培黑木耳39万筒,其中卖给农户20万筒,合作社培育18万筒,收干产品2.7万斤,获收益50余万元;为入股贫困户发放红利13.95万元。

潭溪乡新庄村是全县烤烟生产大村,成立了“新庄村烤烟合作社”,合作社拥有一定数量的耕作机械、烘烤烟房和厂房等设施。可是,每年农忙时节一过,农田、烤房等设施全都搁置不用,不仅没带来经济效益,也造成了资源浪费。

2016年,为了拓宽贫困户脱贫致富门路,该县扶贫移民局积极寻找扶贫产业的发展路径,理出发展食用菌的扶贫思路。年初,县领导带领扶贫移民局、烤烟办、潭溪乡和新庄烤烟合作社的有关人员,前往浙江庆元考察黑木耳产业。由于黑木耳与烤烟和粮食生产时间不冲突,是一门市场价格好,前景十分广阔的行业,该县决定在新庄村烤烟生产基地试种黑木耳,并向贫困户推广。

2016年5月底,新庄村正式成立“黎川新富食用菌专业合作社”,并上报县扶贫移民局,获得扶贫专项资金60万元支持。新富食用菌专业合作社也从社员中筹集入股生产资金30万元,他们将这笔资金用于挖掘水沟、建设厂房、养菌房、食用菌制筒流水线等基础设施。2017年初,食用菌生产基地竣工投入使用。其中,建成30个240平方米的养菌棚,配合一条全自动拌料、套袋、扎口的食用菌制筒流水线,可年生产菌筒达100万筒。

2017年8月,基地已经开始投入生产,共栽培黑木耳40万筒。第一批菌袋刚生产出来后,20万筒菌袋就被附近农民抢购种植,合作社获得不错的利润。剩下18万筒的菌袋,则由“新富食用菌专业合作社”培育。合作社采用“合作社+产业+贫困户”的经营模式,吸纳贫困户以资金入股。至2017年底,基地聚集494户贫困户,其中280户贫困户中,每户以2500元参与入股;214户贫困户中,每户以5000元参与入股。合作社聘用尧长文、李应旺等4名贫困户在基地长期务工,每人每月工资2000多元;聘用短期务工贫困户达30多人。

为引导贫困户发展黑木耳产业,该县对贫困户培育黑木耳实行补贴政策。即贫困户栽培一筒黑木耳,补贴1元,最高限度补贴2000元。据新庄村党支部书记饶三财介绍说:“今年,合作社已从福建省将乐县购进了600立方米的木屑,作为生产黑木耳的原料。7月20日开工生产,可生产黑木耳100万筒,让贫困户能享受到更多的经济效益,使他们走上脱贫致富增收之路。” (熊云)

市场观察

江西白酒市场整体容量在80-100亿元左右,与动辄数百亿的周边省份相比,江西市场是中部地区酒业的一块洼地。地产酒企及周边省份酒企纷纷将糖酒会当成它们品牌展示的舞台,争抢江西大众酒市场的份额。



地产酒企及周边省份酒企纷纷争抢洼地“蛋糕” 江西大众酒市场迎来新变局

本报记者 李芳芳 实习生 付烁华

江西大众酒市场竞争激烈

因为四特酒的一家独大,江西白酒市场封闭性较强,其他地产酒企规模也都不大,年销售上亿元的酒企只有章贡、堆花和李渡三家。而在消费升级和品质升级的双重推动下,江西大众酒市场成为江西地产酒企以及周边省份酒企的竞争焦点。这一现象在7月5日举办的江西糖酒会上端倪初现。江西地产酒企业特别是中小酒企纷纷将此次糖酒会当成它们品牌展示的舞台;特别是徽酒企业积极拓展江西市场,如金口酒业、包河酒业等,他们精装参展,以丰富的活动吸引了众多专业消费者的关注。

中国酒业营销专家杨承平分析,目前江西酒业市场呈现四个特点:一是高端名酒持续复兴,高端酒市场供需失衡;二是白酒香型品类之战开启,同香型白酒由竞争逐渐走向竞合;三是复古潮来临,简约风盛行,去掉包装的好酒已成共识;四是连锁圈地零售血拼,酒类流通行业向规模化发展。在200-300元价格带,全国性品牌、区域强势品牌、区域品牌、定制类产品等多头混战,是竞争最激烈的价格带。在100-200元价格带,接下来的竞争也会更加激烈。

江西属于封闭型的慢热市场

华策营销策划管理公司董事长李童表示,没有什么习惯不可改变,只是时间不同而已,需要的是耐心。因为四特酒的原因,江西市场属于封闭型的慢热市场,外来酒企以及江西地产酒企想要短时间见成效是非常困难的,但再强的对手也有弱点,不能因为对手的强大还没打就打认输,因为区域辽阔和宽价格带的白酒,一个品牌是无法

独占的,安徽宣酒、安徽金裕皖酒业、江西李渡的成功案例都是典型。

孟跃营销咨询机构董事长孟跃指出,正面战场已经是名酒的天下,区域品牌已经无法从正面战场持续获得“外部优势”,只能依靠深挖“内生优势”寻找“本地化发展之道”,对于经销商而言要么抓住大众名酒要么抓住消费者。“持续占领消费者是大众酒的终极模式,与其弱弱地影响10万人,不如深深地打动1万人。”他认为,未来互联网直销、人联网直销、社区体验连锁直销将成为主要销售模式,消费者早已通过互联网穿越传统渠道封锁,拒绝为渠道成本买单。体验+消费、社交+消费将成为主流消费方式。

大众酒最大机会在县级市场

据悉,近几年外地酒企抢滩江西市场,战果颇丰。2017年,洋河、西凤等四五个品牌销量翻番,销售额超过5个亿的品牌也有好几个。金口酒业江西市场负责人孙欢对江西市场也是信心满满。据了解,目前金口酒业在江西已经有6个过百万县级市场,2个过800万地级市场,1个过2000万的主力市场。未来三年要把金坛子酒打造成为江西白酒行业综合排名前三甲的品牌。要打造10个500万县级市场,6个3000万地级市场,3个5000万主力市场,持续保持每年200%增长率。

对于大众酒的运作策略,李童表示,针对强势对手的进攻要从小地方发起。对酒企来说,最大的机会在县级市场,县级以上市场中档空心化普遍而明显,而餐饮是大众酒的密道,大众酒喝的是流行,在单个市场大众酒的集中度是最高的,要营造出热烈的市场消费氛围。

校企合作

创新探索信托人才培养模式 中航信托走进江财

为了有效践行人才是第一资源的国家战略,将信托人才培养作为支持信托行业可持续发展的重要战略,7月9日,中国信托业协会携手中航信托等信托公司同仁、信托行业专家来到江西财经大学,为金融学院开设“信托理论与实务”特色课程,参与选课的本科生人数共计近1000人。

江西财经大学党委副书记、校长卢福财为中航信托实践教学基地授牌,中航信托党委书记、董事长姚江涛代表公司接受授牌。中航信托党委副书记、总经理余萌致辞感谢,并表示中航信托将通过信托人才实训基地的建立,有效助力信托专业人才从校园学习成长实现到社会从业实践的有效对接和过渡。

通过深入浅出的课堂知识传授,结合机会丰富的校外实习,本次活动走进校园,旨在向高校学生普及信托知识,介绍信托经验实务,推荐实习就业机会。以系统性、持续性、特色化的培养工程,促进学生系统掌握信托金融相关知识,正确认识信托市场功能,丰富金融知识结构,为信托行业发展储备人才。

本次特色课程设计和安排得到了江西财经大学及金融学院的大力支持,也获得了江西财经大学金融学院师生的一致好评,课堂气氛热情活跃,8个授课班的百余名教室座无虚席。学生们纷纷表示,通过“信托理论与实务”特色课程的学习,直观了解了信托制度的独特功能优势及其在经济金融和社会民生等方面的广泛应用,丰富和扩展了已有的金融知识体系,并希望毕业后能投身于激情洋溢、创新无限的信托事业中。(袁田)