

上半年全市银行业经营稳中向好

年初以来，市银保监分局积极引导辖内银行业金融机构回归主责主业，深入推进金融去杠杆、稳杠杆，指导各银行机构着力压降不良贷款，在存贷款保持高速增长的同时，保持存贷结构健康稳定。截至6月末，我市各银行业金融机构存款余额1310.39亿元，比年初增加123.49亿元，增幅10.40%，增速居全省第7位。存款余额中储蓄存款增速高于单位存款增速3.27个百分点，存款结构更加合理；贷款余额877.16亿元，比年初增加73.42亿元，增幅9.14%，增速居

全省第9位。贷款余额中，中长期贷款466.49亿元，比年初增加69.68亿元，银行业金融机构支持全市重大基础设施建设项目力度持续提升。

小微企业和涉农信贷支持不断增强。市银保监分局始终将强化薄弱领域金融服务作为年度工作重点，采取多种措施加大小微企业和“三农”领域信贷支持力度。上半年成功召开新型农村金融机构和民营小微企业银企对接会，促成3家村镇银行与6家代表性企业现场签约6300万元，以银企对接会为契机，

银行业金融机构进一步加强与企业家商会合作，陆续支持民营小微企业45家、5.26亿元，为我市经济健康发展增添金融新动能。截至6月末，全市小微企业贷款余额255.68亿元，同比增加9.28亿元；小微企业贷款户数2.49万户，同比增加0.57万户。全市涉农贷款391.42亿元，比年初增长13.24亿元，增幅3.50%。

金融风险总体可控。截至6月末，全市各银行业金融机构不良贷款余额28.66亿元，比年初增加1.01亿元，不良

贷款率3.27%，比年初降低0.21个百分点，不良贷款余额、不良贷款率在全省均居于低位，信用风险总体可控。

上半年，市银保监分局按照银保监会和河南银保监局统一部署，着力开展“巩固乱象成果 促进合规建设”专项行动，严查银行业金融机构违法违规行为，深入推进辖内银行业金融机构合规文化建设，推动银行从内控制度完善、业务合规经营、员工行为管理等方面夯实合规发展根基，增强自身向高质量发展内生动力。

卢旭



主办：漯河市金融工作局
中国人民银行漯河市中心支行
漯河银保监分局
漯河日报社

协办：漯河市银行业协会
漯河市保险行业协会

中国人民银行漯河分行

简化办事手续 提升服务效率

日前，笔者从中国人民银行漯河分行了解到，人民银行自7月15日起对企业申请查询信用报告程序进行了优化调整，简化办事手续，为企业提供便利。

减少需要提供的企业有效证件种类。无须再提供机构代码证或组织机构代码证。根据单位性质不同只需提供企业营业执照或事业单位法人证书或社会团体法人登记证书。

优化提交查询申请材料的要求。企业法定代表人委托代理人查询企业信用报告的，无须再提供企业法定代表人有效身份证件原件、企业有效证件复印件和《企业法定代表人授权委托书》原件”。

张伟

本报讯（记者 石书敏 通讯员 郭斌 何勇）税务机构改革以来，新组建的国家税务总局漯河经济技术开发区税务局从支持和服务发展大局出发，在依法防范风险的前提下，审慎监管，提升服务质量，不断优化出口企业营商环境，切实为我市出口企业送政策、送服务、办实事、助发展。近日，记者了解到，该局2018年累计为21户企业办理退税4455.65万元；今年1~6月份，在出口退税率下调的情况下，已为17户企业办理退税2257.85万元，有力地支持了开发区出口退（免）税企业的健康发展。

加强政策宣传辅导，开展上门服务

该局对出口退税企业实行专人管理跟踪服务，适时开展出口退税相关业务辅导。今年1月，组织人员为辖区内涉及出口的企业提供上门服务，从延期申报、出口收汇、电子信息备案等八个方面积极开展出口退税政策辅导，及时帮助企业解决在执行税收政策方面和申报中遇到的问题，方便企业办理出口退税申报，树立了良好的税务形象。

实施风险级别管理，提高服务效率。该局把辖区内出口企业根据风险等级分为A（高风险企业）、B（中等风险企业）、C（无风险企业）三类，分别采取严监管审慎审核、重点观察

和开通绿色通道等措施进行管理和服。2018年12月，该局针对市利升食品有限公司提出的退税申请，组织专人到收购地西峡县进行外调，详细了解农产品从农户种植、加工制造到运输销售各个环节的流程、成本和利润等多方信息，对企业生产投入产出比、库存原材料、产成品进行了盘点测算，今年以来，第一时间给企业办理退税206.44万元，解决了该公司两年多出口退税资格不能落实的问题，受到纳税人的高度评价。对于A类高风险企业，该局注重强化对涉农出口企业业务真实性的调查核实工作，在保证满足企

业正常生产需求的情况下，相应核减了企业收购发票的数量，同时及时办理了退税手续。2018年，开发区税务局共对4户发制品出口企业核减发票供应量1050份，核减退税款100万元，正确执行了国家出口退税政策，有力降低了国家税收流失的风险，也促进了出口企业的依法健康发展。对C类风险出口企业，该局专门开辟了绿色通道，做到了即审即办，极大地提高了工作效率。对B类企业申报的审核办理时限，由原来的20个工作日缩短到3个工作日，有效地为出口企业缓解了资金压力，促进了企业的良性发展。

建行漯河分行

全方位推进小微普惠金融发展

年初以来，建行漯河分行关注百姓“安居”和小微“乐业”，借助新兴科技，创新打造服务普惠金融的“建行模式”，着力解决小微企业融资难问题，打通金融活水流向小微企业的“最后一公里”。截至6月30日，小微普惠金融贷款余额5.97亿元，比年初新增2.75亿元，增幅达到85.4%。

重构经营格局，全面实施普惠金融战略。服务“大”局，牵手“小”微。该行全面实施普惠金融发展战略，强化政策保障。强化激励约束和政策配套。在机构设置、人员安排、资源配置、绩效考核等方面予以倾斜，广泛调动各基层机构力量。加速完善普惠金融服务体系。新建组织架构，下沉服务重心，全行网点均能开展小微企业服务。

金融科技助力，创新打造普惠金融建行模式。“大”数据挖掘“小”信息。该行运用大数据、互联网、云计算等新兴技术，创新服务普惠金融模式，实现“一分钟”融资、“一站式”服务、“一价式”收费的“三个一”信贷体验。运用大数据技术，破解信息不对称难题。广泛联通税务、工商等外部公共信息，以大数据手段精准分析小微企业生产经营和信用状况。创新平台经营模式，实现“三个一”信贷体验。引入平台经营模式，推出面向小微企业的“惠懂你”手机移动端融资新平台，实现移动式、一站式、智能式、开放式服务。采用按需支用、随借随还、按日计息方式，减少企业资金占用，降低融资成本。建立大数据选客险、模型化系统排险、智能化预警避险等全流程风控机制。

发挥大行优势，拓宽普惠金融服务覆盖面。“大”银行深耕“小”生意。在普惠金融领域多点发力，不断拓宽服务覆盖面。依托“双大（大行业、大企业）”客户，批量服务供应链上下游小微企业。发挥大企业客户的基石作用，借助其平台、渠道、信用、链条优势，将金融活水从“双大”引流向小微企业。面向网点机构尚未覆盖的县域农村推出“裕农通”，为农户及涉农小微商户提供集存、贷、汇、缴、投于一体的综合金融服务。整合集聚资源，助力“双创”企业。加大对重点领域小

微企业和“双创”金融支持力度，为“双创”企业提供集融资、融信、融智于一体的金融服务。

孟俊华

市农信社

提前完成全年存款目标任务

年初以来，市农信社坚持自我加压、创新思路，进一步加大组织资金力度。截至6月末，全市农信社各项存款余额300.58亿元，较年初增长27.98亿元，增幅10.26%，同比多增8.37亿元，已完成全年目标任务的127.18%。

抢抓关键节点，部署早一步。市农信社从提升服务质量、提高服务效率、优化服务环境入手，确保一季度存款快速稳定增长。印发“一创一建”考核办法，实行存款总量与日均增量双线考核。多次组织召开各层级会议，商讨研究营销策略和营销方案；利用网点布局和人力优势加大服务力度，保持存款强劲增长势头。

坚守市场阵地，支农支小行稳步。优化存款结构，加强与地方政府、大中企业联系，领导班子分包对公大户重点攻关，提高低成本存款的留存率。开拓市场阵地，充分依托网上银行、手机银行、微信银行等平台，实施精准营销。2019年上半年，市农信社存款市场份额为23.56%，稳居全市银行业金融机构首位。

优化客户体验，电子银行迈大步。以争创星级网点为契机，进一步创新存款产品，优化网点消费服务环境。拓展银行卡业务的行业应用，积极协调，努力实现与地税局社保费代收、财政局非税收入业务缴款和自来水、燃气、电费公共事业缴费的对

接。继续做好社保IC卡业务，进一步加大宣传和应用力度，逐步提高城乡居民使用社保卡效率。截至6月末，全市农信社电子银行交易替代率86.85%，提前完成电子银行替代率目标任务。

增加客户黏性，营销宣传不停步。不间断开展进社区、进农户、进商户、进机关、进园区宣传活动。注重对公存款营销，积极寻找资金源头，建立市、县、乡三级联动营销体系，加大对财政资金、系统性客户和行业龙头等大客户的营销力度，对优质客户强力营销，确保存款持续增长。

田颖

舞阳县农信联社

实现时间过半任务完成过半

日前，笔者从舞阳县农信联社了解到，该联社上半年实现时间过半任务完成过半。截至6月末，该联社各项存款余额648598万元，较年初增加62635万元，占年计划的106%；贷款余额182943万元，较年初增加31355万元，占年计划的64%；清收不良贷款583万元，占年计划的73%。

业务工作抓主动。该联社“智囊团”及早总结既往，面对任务重、形势紧、机遇多的现状，全面转换经营机制，全面提质增效。

组织资金抓机遇。该联社紧紧抓住春节、麦收两个资金回笼的旺季节点，积极开展进村入户、上门服务，重点营销周周赚、日盈盈、周盈赢等

具有竞争力的存款产品；建立全员分级营销体系，一级抓一级，层层抓落实；密切与大客户、高端客户的联系，加大对公存大户以及潜在重点客户的公关力度。

贷款投放抓重点。把信贷投放的重点放在支持“三农”、乡村振兴、实体经济、民营企业、精准扶贫等方面，竭力满足不同层次的客户信贷服务需求。改变以往实行由联社前台公司部、小微贷部、农贷部集中统一营销的办法，建立联社前台“三部”、信用社、员工个人三级贷款营销网络，在确保每笔贷款无风险的前提下，使点、积极开展进村入户、上门服务，重点营销周周赚、日盈盈、周盈赢等

贵，力促不良贷款压降；根据年度目标，各部室深入基层社进行督导，现场办公；对所有拖欠不良贷款的“老赖”，列出名单，依法诉至法院；认真落实逾期及新增不良相关责任人的责任，严肃追责，力促贷款后期的管理、催收和追偿。

凝聚合力抓考核。进一步完善考核办法和考核机制，突出正向激励，有效调动全员工作积极性；实行联社班子成员包片、部室经理包信用社督导制度；实行专项奖励费用，每日亮成绩、比进度，并对任务完成情况进行日通报、周总结、月考核，倡导团队争先、个人争优的风气。

何 闯 马海峻



中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

进步 与您同步

畅行神州 自在邮我

邮储银行ETC
ETC设备免费送
高速公路优惠行（9.5折）

详询邮储银行各网点办理
客户服务热线：0395-2399667


邮储银行手机银行