

# 夹江农信社推进金融服务转型升级

编者按:面对日趋激烈的农村金融市场,行业分工、科技发展以及信息传播的及时性,使得金融服务和产品越来越同质化。四川省夹江县农信联社在转型升级的大潮中,不断思考、深入剖析、补齐短板,找寻特色,深挖产业及群体需求,以支农为“驱”,以特色为“引”,以智慧为“芯”,研精阐微,深度融合,为辖内客户提供具有产业特色、群体特色的专业化、专营化、专属化一站式综合金融服务,探索并打造了智慧银行、菜农计划、茶文化、农担贷等主题银行及特色服务。其在产品上,更具有专业性;在渠道上,更注重深入化;在服务上,更强调精准性;利用差异化发展这一点,深耕“三农”沃土,走出了一条适合自身发展的特色创新之路。

## 深挖地方文化资源 特色主题银行提升核心竞争力

目前,国内许多银行竞相开展金融创新及改革,如民生银行、北京银行、兴业银行相继推出直销银行,招商等银行推出咖啡银行等。特色主题银行这一经营模式成为目前市场上又一新定位。而对于服务基层的农村信用社来讲,如何更好的服务于客户?如何形成自身的竞争力?打造属于农信社自己的特色主题银行势在必行。

作为中小银行的农村商业银行,在推进网点转型升级的同时,借助具有独特性及专业化方式,打造出自己的特色

主题银行。就目前而言,四川省夹江县农村信用联社针对两大服务对象推出的主题银行正在稳步推进中,一是在城区网点推行的社区文化银行,二是在乡镇网点推行的茶文化主题银行,均是依托该区域商户资源和地方特色建立的,并且备受关注的纸文化主题银行也在紧张筹备中。

社区文化主题银行以便捷、更贴心、更高效的运营方式推进以来,不仅为客户提供了更快更轻松的服务环境,也聚集了周边商家的优质服务,主题特

色的打造受到客户更多的关注度,也赢得了客户的认可。目前,该联社通过基层网点对接茶业公司推行的茶文化主题银行也颇受欢迎。“银行+商户”的经营模式实现了互利共赢,前期获取茶商的赞助,从装饰到宣传都采用茶文主题,涉及到宣传册、二维码、线上线下、下单优惠活动等,商户和银行可进行互动营销。其定期举行的主题活动吸引了不同客户群体,增加了客户体验感,从而将金融服务嵌入茶品牌推广中。

该农信联社在挖掘特色银行上也下了功夫,不仅注重依托本地地方产业,还注重深挖地方文化。他们在此基础上,还推进了纸文化主题银行的建设。作为拥有竹纸制作非物质文化遗产的县级单位,在纸文化主题上拓展销售模式,从而将吸纳纸厂、书画协会及零售商家,以主题宣传、主题活动、现场体验活动等打造特色化服务的同时形成新营销模式。不仅如此,他们还根据地方特色在纸文化主题银行、绿色环保主题银行建设上作出了新规划。徐尔蔚

## “蜀信e”手机银行 给金融服务一颗智慧的心



随着科技的进步,越来越多的人采用手机银行办理银行业务,手机银行高效、便捷及较为安全的方式获得了客户的普遍认可。作为服务“三农”的主力军银行,夹江县农信联社大力推广“蜀信e”手机银行服务,给银行服务一颗智慧的心,让有信号覆盖的地方都能有农信社的服务。

李兴军是夹江县顺河乡龙兴村的一名村民,经营农机服务,去年9月份在顺河信用社贷款5万元用于农机经营,由于年底账款收回来了,因此提前8个月就到信用社把贷款还了。但是今年5月,他突然给顺河信用社的张主任打来了电话:

“喂,张主任吗?我是李兴军啊,去年找你借过款的。”

“现在我要钱,大概3万块,我让我老婆来信用社贷可以吗?我现在不在家。”

“这个不行啊,李老板,贷款需要夫妻双方签字的,你不回来是不能贷款的。”

“我在浙江啊,您就帮帮忙,我这边要订购两台喷洒农药的无人机,定金没带够,明天就要交钱了,不然我也会麻烦您。”

“这样啊,但是你不回来确实不能贷款的。对了,李老板,你贷款的时候不是开通了手机银行吗,当时是开通

了‘卡通’业务的,你有5万元的贷款额度,你可以直接在手机银行上操作放款啊,而且马上就能到账。”

“真的吗?张主任啊,你可是帮了我的大忙,你说说,该怎么操作。”

接着,顺河信用社的张主任就把手机银行“卡通”的业务操作步骤告诉了他,李兴军很顺利地获得了贷款,成功的订购了两台无人机。

随着越来越多的农民使用手机银行,手机银行的功能也变得越来越全面,助学贷款申请也可以用手机银行了,学费代缴也可以用手机银行了,农民与城市居民在金融服务上的差距,变得越来越小了。

而今拥挤在农村信用社网点排队等候的农民越来越少了,越来越多的农民,给读大学的子女汇生活费,用手机银行;将定期转为活期,用手机银行;给生意伙伴汇款,用手机银行……路途的奔波、等候的焦躁已经越来越远了。农村信用社的手机银行给农村金融服务带来了一场变革,给农村的金融服务安上了一颗智慧的心。

截至2018年6月30日,夹江县农信联社的电子银行交易占比已达85.61%,电子银行使用户数达55792户,方便快捷的手机银行金融服务,已深入千家万户。王奎

## 依托区域优势产业 “茶文化”银行创新服务增强客户体验



茶叶是夹江县的传统优势产业,也是当地农业和农村经济发展的第一主导产业。一直以来,夹江县农信联社“以茶为引”深入打造“茶文化”主题银行,将“茶文化”融入客户体验、服务、

产品、营销中去,不断深挖客户需求,深化客户黏度,最终形成了特色化、差异化的业务发展模式。

该联社利用在当地人熟、地熟、市场熟的优势,对相关村镇、大市场周边

的茶商、茶农开展摸底调研,了解市场动向、资金需求、上下游业务关系,业务往来详情等;对大小客户进行分层梳理,为不同的客户制订不同的服务方案,提高服务的针对性和精准性;加强厅堂互动性,为每一位前来办理业务的客户提供优质的一对一服务,让客户体验到“进来有招呼、过程有关注、离开有欢送”的亲情感服务;同时,不断创新服务理念,丰富服务内容,加强周边商户的联动合作,让持有“蜀信卡”的茶商、茶农,享受到周边餐饮、购物、洗车、美容等一系列打折优惠增值服务,提升客户黏度。

该联社在产品制定上始终坚持“专属性、创新性”为核心原则,针对不同层次的不同客户打造一系列专属的金融产品,向辖内从事茶叶种植、加工、经销的农户或商户量身制定了“川茶贷”茶叶贷款产品,向服务区内合法经营的个体工商户以及小企业主发放了生产经营性贷款产品“惠商贷”,为小作坊的茶农提供小额贷款信用贷款,为困难的茶农提供

扶贫小额信用贷款等。同时,在风险可控的情况下,对于此类商户,在优惠政策、审批权限等方面给予了不同程度的倾斜。目前夹江县农信联社已经发放茶叶贷款5100万元,为178户茶商茶农提供了资金支持,惠及茶农3万余人。

该联社还持续不断开展茶文化主题活动,如茶艺沙龙、茶道展示、茶道联谊会等,促进了茶商之间的交流、密切了农信社与茶厂的合作,以寓教于乐的方式增强了客户体验感、满意度。员工们深入乡镇、村社、街道以多种形式展示主题银行信贷产品以及便捷的电子银行产品;与市场管理方深度合作,深挖核心客户资源,链接上下游客户,为市场商户开通POS刷卡、扫码支付业务,为商户办理银行卡,开通微信、微博、QQ群等平台,推送拳头产品、优惠活动以及茶叶经营动向和茶叶财经报道等信息,不断深入、有效对客户开展持续性的营销,让客户产生如沐春风的归属感。黄路

## 以服务校园为支点 “园丁银行”帮助学子圆梦未来

为贯彻落实四川省农信联社关于主力军银行建设的战略部署,进一步服务地方经济建设,夹江县农信联社自2018年以来坚持打造以“服务校园、服务学生”为宗旨的“园丁银行”策略。并以一整套精心设计的金融服务方案为突破点,从入学到升学全方位,为当地学子提供金融服务。

夹江县农信联社充分发挥营业范

围广、营业机构多的优势,与县教育局及全县大部分有条件的幼儿园、小学、初中、高中、职业学校等签订了战略合作协议,确定了未来紧密合作的伙伴关系,商定了一系列的合作事项,为下一步具体工作打下了坚实的基础。

该联社为合作学校就近开立了结算账户,利用电子银行手段搭建了网络缴费平台,多次走进校园为老师和学生讲解如

何使用网络缴费功能,为师生提供了极大的便利。同时,他们还为学生办理了费用全免的“亲情卡”,满足了学子从本地在读到未来外出求学的金融结算需求。

夹江县农信联社专门设计开发了服务在职老师的“园丁贷”产品,为县域在岗在编教师提供了信贷授信,帮助他们解决日常消费资金需求。针对贫困学生,该联社深入调研,一户一策提供助学贷款授

信,以实际行动帮助学子圆梦未来。

另外,夹江联社在县域各个学校组织了多次“金融知识进校园”活动,以有趣味的形式和丰富多彩的内容向师生传授了实用金融小知识,拉近了信用社与师生间的距离。该联社通过这些努力不仅服务了地方建设,抢占了金融市场份额,也提升了客户结构,大大提高了信用社在社会上的声誉与口碑。雷蕊楠

## 量身定制贷款产品 “菜农计划”满足农户资金需求

四川省夹江县甘江镇地处青衣江冲积平原,土壤肥沃,气候温和,降雨充沛,辖内蔬菜种植面积2.5万亩,菜农近3万,种植蔬菜有20多种,年产量达15万吨,销往10多个省、市、自治区及东南亚市场。夹江县农信联社根据甘江镇这一特点,为更好地发挥金融主力军作用,服务当地菜农,助力蔬菜种植,因地制宜打造了“菜农计划”主题银行。

该主题银行规定,凡是在农信社存入现金10000元以上的客户,即送实用、接受程度高的奖品。根据存款金额设置奖品种类,差异化的奖品档次吸引了大量菜农和存款流量。此外,他们还定期在赶集日进行抽奖活动,凡是存款10000元以上的客户便可领取奖券,参与抽奖。截至7月底,该主题银行新增存款客户1000余户,存款余额新增4400万元。

该主题银行还聘请专门的农业技术人员一同下乡,对那些规模较大的种植户进行了走访交流,为其提供多种技

术支持。农技人员为农户解决了施肥管理不当、温度和农药影响、种类结构不合理等种植难题。并提供了许多切实可行的种植技巧和方案。这一举措大大提高了农户的蔬菜产量与质量,使得蔬菜产量较上年同期增长了10%,密切了同农户之间的联系,得到了农户的一致好评和拥护。

他们还利用“技术下乡”的走访机会,为农户建立了信息档案,了解家庭财产情况及资金需求情况,制订了上门拜访的时间计划表。针对不同需求,发放不同种类的贷款,如“菜农贷”、农担贷、“致富通”、小额农户贷款、扶贫贷款、创业贷款等。对于符合条件的农户,实行贷款优惠利率,通过“卡通”渠道,实现“随用、随贷、随还”,保证农户资金需求灵活性。截至7月末,该主题银行已累计向全镇投放贷款1500万元。并随着贷款业务的开展打开了以贷存存的局面,派生存款超过1000万元。

主题银行的设立,引来了众多存款



客户,业务人员利用网上银行、手机银行、自主银行设备为客户提供便捷的金融服务,厅堂服务有条不紊。对于客户的零碎需求,他们实行预约制度,两个工作日内满足客户需求。此外,他们大

力推广“互联网+农业”,积极支持农村电商的发展。目前已有300多户农户,在“蜀信e·惠生活”平台进行了注册,实现了线上销售自家蔬菜,大大拓宽销售渠道。黄思维

## 聚焦新型农业经营主体 “政银担”合作缓解融资难

为解决农业发展“融资难”“融资贵”问题,今年以来夹江县农信联社引入四川省农业担保公司,重点聚焦家庭农场、种养大户、农民专业合作社、农业社会化服务组织、小微企业企业等一系列新型农业经营主体,助力乡村振兴。开启了夹江县农信联社与县政府、农担公司共创“三农”发展新格局,诠释了“四川人民自己的银行”经营宗旨。

今年4月,夹江县农信联社与四川省农业担保公司签订了全面合作协议,达成了由政府建立农业发展融资担保风险保障金、四川省农业信贷担保有限公司对其认可、推荐的符合约定条件的企业提供信贷担保,再由夹江县农信联社向农户发放贷款的模式。协议规定省农担公司对贷款金额在10万-1000万元农业贷款进行担保,对到期出现不良贷款风险,省农担公司承担40%、县政府承担30%、信用社承担30%。这种新型“政银担”合作关系,降低了综合融资成本,优化了信贷审批流程,助推了夹江县农业产业发展,构建了区域农业产业发展的创新性合作机制。郑晓祥

夹江县农信联社清楚认识到基层营业网点是助力乡村振兴支持农村发展的排头兵,基层党组织和政府是乡村振兴的领导者。为此,该县联社把落实好支农工作,对接好党政平台作为首要工作来抓,借力乡村振兴,努力将涉贷队伍打造成“懂农业、爱农村、爱农民”农信队伍。他们强化队伍建设,树立营销理念,积极上门服务,变“坐商”为“行商”,并通过金融夜校、普及支农政策和金融知识,扎实开展金融支持新型农村经营主体发展宣介活动。

5月6日,夹江县农信联社土门信用社成功向土门乡交通村5组村民刘某发放50万元首笔“农担贷款”。截至目前该县联社“农担贷款”已完成审查审批和发放金额3164万元,支持了59户新型农村经营主体。从而,实现了夹江县农信联社信贷支农工作的升级换代,由之前的支持传统家庭生产到支持以家庭农场、专业合作社等新型农村经营主体为主,一定程度上解决了“三农”信贷风险高的问题,引导了更多资金投向农业、农村,为夹江县农村集约化、农业现代化发展提供了金融支持。