

### 临淄农商银行 推广“手机号码支付”

近期,山东临淄农商银行大力推广“手机号码支付”业务,实现了移动支付与互联网金融的无缝拼接和创新融合,自该业务功能上线以来,累计签约手机号码支付客户866户。

该行采取“线下+线上”的立体宣传模式,线下访街进村外拓,对客户进行多方位营销推介;线上结合微信公众号推送、朋友圈转发和客户群群发方式,呈现于诸类移动终端。

刘寅洲 崔凯

### 周村农商银行 建“样板村”助乡村振兴

日前,为提升服务质量,服务乡村振兴战略,山东周村农商银行,推出“样板村”模式。

该行共筛选出2个市级样板村和3个区级样板村,将样板村建设与政府重点发展规划有效结合,在样板村设立客户经理驻村工作室,让群众办贷“一次办好”,提高了办贷效率。

李晓丹

### 泰山农商银行 发放涉农贷款近40亿元

日前,山东泰山农商银行加大了对种植养殖大户、家庭农场等新型经营主体主体的信贷支持。截至目前,发放涉农贷款9038户,余额39.74亿元。

工作中,该行对接支持旧村改造,改善农民居住环境;积极推广“家庭亲情贷”和整村授信,解决农民贷款难、担保难等问题。

韩少洁

### 宁阳农商银行 转变思路发展零售业务

近年来,山东宁阳农商银行立足大零售战略,开展了形式多样的“金融+X”异业联盟活动,推动了零售业务快速发展。

该行主推的儿童主题银行模式,取得了显著成效。截至目前,该行主题支行存款余额较年初增加近1900万元,日均增幅达20%。

高磊

### 梁山农商银行 开展“进知解”走访活动

日前,山东梁山农商银行根据《济宁银保监分局办公室关于印发金融顾问“进知解”活动方案的通知》有关要求,成立了金融顾问小组,对支持的企业进行了金融服务。

该行企业金融顾问可带着感情走访企业,为企业解疑国家政策、介绍金融产品、提出财务管理建议、制定融资方案等,提供“一对一”金融服务。

徐浩

### 鱼台农商银行 增强员工廉洁自律意识

近日,山东鱼台农商银行组织召开了警示教育大会。

会上,与会人员观看了廉政警示教育纪录片,学习了《关于做好全省农商银行元旦、春节期间信访稳定工作的通知》。参会人员表示,将牢固树立正确的人生观、价值观,不断强化自身廉洁意识,筑牢拒腐防变的道德防线。

吴玉露

### 昌邑农商银行 “益农贷”解农户资金难

近期,山东昌邑农商银行创新推出“益农贷”产品,有效缓解农户采购农资资金周转、缺乏资金扩大生产等难题。

“益农贷”采用“村委组织—百姓采购农资—农商银行贷款受理—合作社补贴利息”“四部曲”模式,对有一定种植规模、经营稳定的“益农社”会员提供利率优惠,切实满足了村民信贷需求。

孙晓楠 孙婧婧

### 高唐农商银行 培育基层特色党建品牌

年初以来,山东高唐农商银行以党建引领为底色,激活党建“神经末梢”,促进了各项工作的协调发展。

该行以“红马甲”党员先锋队为先锋,以“三勤系三农”等为特色品牌的“红色基因”,组织各党支部在培育品牌、争创品牌上下功夫,精心培育打造了一批特色鲜明、党员群众满意的党建品牌,提高了党支部的凝聚力。

宋洪雷

## 济宁审计中心调整信贷结构

# 实现零售类贷款“双增”

近年来,山东省农信联社济宁审计中心紧紧围绕省联社“123456”总体工作思路,按照审计中心党委工作部署,主动担当,积极作为,注重创新,突出信贷支撑经营的核心作用,积极开展信贷结构调整等工作,实现了零售类贷款规模和户数大幅“双增”。

济宁审计中心创新工作方式,强化工作落实,与当地银保监局联合创新开展了信贷管理“提升年”“深化年”活动,全力做好信贷结构调整,提升信贷管理水平,信贷业务指标实现快速提升。截至11月末,全市农商银行系统零售类贷款余额占比53.72%,较年初增加6.39个百分点,零售类贷款占各项贷款的新增占比为91.23%。

该审计中心创新实施信贷架构

“双线三部六岗”管理模式,将公司类贷款“四个中心”分解到不同岗位,成立零售业务部,通过转变信贷资源分配模式,扩充零售类信贷人员队伍,为零售贷款营销提供了组织保障,取得了明显实效。截至11月末,全市农商银行系统零售类贷款余额433.25亿元,较年初增加107.05亿元,零售类贷款增幅32.82%,位居全省第1名。

针对客户经理营销难,办贷效率低等问题,该审计中心主动作为,成功搭建“审计中心的客户精准营销平台”,让大数据融入和服务于业务管理各个环节,实现了信贷全流程优化由“渠道向平台、风控向数据、营销向精准、获客向批量”的四个转变;平台实现了贷款集中线上审查审批功能,有效规避了人为干预,贷款审查审批更

加规范、快捷、智能。

该审计中心充分发挥“考核指挥棒”作用,针对信贷结构调整工作,先后成立8个检查组,共计投入工作量1100人天,对全辖11家农商银行进行100%覆盖三轮督查,针对发现问题及时下发整改通知,确保了信贷结构调整不跑偏、不走样。

通过多年的不懈努力,济宁市农商银行系统信贷规模、客户数量、零售贷款等信贷业务指标不断攀升,始终保持全省前列。截至11月末,全市农商银行系统实体贷款658.58亿元,较年初增加95.92亿元,同比多增26亿,位居全省第3名;客户数量较3年前增加9.13万户。全市零售类贷款余额433.25亿元,较年初增加107.05亿元,增量位居全省第3名。

马劲驰 魏高起

## 淄博审计中心推行信贷员驻村工作模式

# 下沉服务重心提升普惠金融覆盖面

日前,山东省农信联社淄博审计中心在全市农商银行范围内实施信贷人员驻村工作模式,进一步提升普惠金融服务的覆盖面。截至11月末,全市所有农区信贷人员全部实现驻村现场服务,覆盖辖内2582个行政村、社区和专业市场。

工作中,山东省联社淄博审计中心加强顶层设计,研究制订《关于推行信贷人员驻村驻点工作制的指导意见》,进一步优化业务流程、信贷岗位设置和职责分工,为信贷业务较多、信贷人员较为集中的支行配备信贷人员助理,将具体事务性工作移交

信贷人员助理岗。驻村信贷人员加强与村两委对接,走访村内的种养业大户、专业合作社、个体工商户等,及时了解农户金融服务需求,掌握经济发展状况,并配套提供相应的金融服务;驻村信贷人员每周驻村工作时间原则上不低于5个工作日,每月至少对所服务的村庄走访一遍。

实行驻村驻点工作以来,拉近了农商银行与群众的距离,扎实促进了“不忘初心、牢记使命”便民服解难题工作的开展,有效释放了信贷人员的活力,信贷人员服务乡村振兴战略的效能得到大大提高。自实施驻村工

作以来,全市农商银行系统新发放贷款1333户,金额4.05亿元,较去年同期分别增加675户和2.36亿元。

信贷人员依托驻村(点),深入开展信用工程暨整村授信工作,进村入户,走进田间地头开展金融服务,打通服务群众的“最后一公里”;通过组织“金融夜校”“金融讲堂”“信e贷”客户体验、金融知识进万家等活动,提升百姓普惠金融服务获得感;面对面指导帮助客户,提升了农村线上金融产品的普及利用率,加强了线上线下服务模式的融合,实践精准服务,真正实现普惠金融“零距离”。

崔建伟



为进一步拓宽服务渠道,优化营商环境,山东高密农商银行不断创新工作方式,积极与地方政府部门交流沟通,全面开启了“便民职能部门+互联网+金融服务”的新模式,搭建起了“政、银、企”交流平台,通过“一站式服务”,提高工作效率,优化服务质量。因为该行大堂经理通过自助服务平台协助客户办理业务。

郎斌

## 博山农商银行依托政务大数据

# 创新“新时贷”金融产品

● 本报记者 刘欣欣 通讯员 汪乐杰

日前,“新时贷”政银共建大数据金融发布会在山东省淄博市博山区召开,淄博市大数据局、中国人民银行淄博市中心支行、淄博银保监分局、山东省农信联社、山东省农信联社淄博审计中心、博山区委区政府,国家超级计算济南中心的领导以及淄博市8家农商银行负责人,云集汇通;博山农商银行股东代表、董事、监事,“新时贷”项目组开发人员、客户代表以及新闻媒体代表共130余人参加了发布会。

会上,“新时贷”项目开发团队负责人进行了项目介绍,“新时贷”的成功研发上线,是全省农商银行系统第一家真正意义上依靠政务大数据进行办贷的金融服务产品。“新时贷”全方位运用各类大数据,综合考虑多种场景,实现了客户动动手指,可以办理贷款的目标。

“新时贷”以政务大数据、征信数据、金融行业数据及第三方数据为依托,精准构建金融客户画像,降低客户金融违约风险,简化用户申请流程,实现客户线上自助申请、自动授信、自动审批、线上放款的信贷服务新模式,让广大城乡居民能够获得便捷的信贷服务,是借助政务大数据开展“一次办好、群众满意”的便民服务

的新尝试。

通过“新时贷”平台,该行将惠农、便民业务的开展充分融入到满足农村、农业、农民的金融服务需求中,融入到满足农户、农村个体工商户、涉农小微企业、民营企业的生产经营资金需求中,借助大数据的收集整理,实现服务网络全面铺开,不断创新信贷产品,后台数据可精确筛选信息,精准匹配发放“兴农贷”“富农贷”“宜居贷”“先锋模范贷”“家庭亲情贷”“两权抵押贷”“鲁担惠农贷”“无还本续贷”“循环贷”等各类贷款,推动金融服务乡村振兴战略的全面落实。

## 阳谷农商银行优化信贷产品

# 让客户享受便捷金融服务

今年以来,山东阳谷农商银行立足服务乡村振兴战略和新旧动能转换重大工程,紧密围绕“回归本源、聚焦主业”,加快业务创新,通过不断丰富信贷服务手段、优化信贷产品,让客户享受阳光、便捷的金融服务,实现全行信贷服务提质增效。

为精准对接客户需求,该行通过对辖内客户群体、信贷服务需求及其他金融机构利率政策进行详细了解,修订“新优贷”“个人助业贷”“房抵贷”“家庭贷”“农业机械贷”等办法中

的贷款利率、贷款期限、授信额度,突出产品优势,更大程度满足客户需求。为实现零售类贷款营销新突破,该行开展多方位、多层次的便民服务,如,与工商联、人民银行联合组织小微企业、个体工商户开展“助力小微成长、农商保驾护航”系列活动,现场采集客户信息,对符合信贷条件的现场给予授信。

该行还制定了《网络化管理实施方案》,按照村庄、社区、临街商铺、专业市场、机关企事业单位、商场6大类

型,将全县18个乡镇、3个办事处划分为1386个网格,为每个网格编制5大台账,采取“信息清单+背靠背+逐户上门”,建立以居民家庭为单位的金融服务信息库,为客户制定精准化服务方案。为提升客户体验,该行大力推广“信e贷”线上办贷模式,增加“信e贷”占比;不断完善系统功能,优化客户分析、家庭银行、微贷工厂、智慧社区、客户积分模块流程,提升客户体验度,打造“线上银行”,提升客户黏性,确保客户数量持续增长。

孙昭普

## 鄄城农商银行投放零售类贷款

# 支持地方经济高质量发展

● 本报记者 刘欣欣 通讯员 史华清

近期,山东鄄城农商银行扎实开展基础客户和行业客户营销活动,加大对“三农”、小微企业和地方经济支持力度,大力投放零售类贷款,不断优化信贷结构。截至目前,零售类贷款余额35.89亿元,较年初增加3.84亿元。

鄄城农商银行结合辖内实际情况,制定并下发了《鄄城农商银行基础客户及行业客户精准营销实施方案》。同时,明确工作职责,细化责任分工,实行班子成员“帮包制”,带头对接辖内重点行业;基础客户及行业客户精准营销领

导小组重点对接行业管理部门,为支行行业客户拓展奠定基础;依托特色支行,注入小微贷营销理念,引导各类资源向业务拓展与营销管理倾斜,构建互为补充、互为支撑的小微营销架构。

为推动基础客户和行业客户营销工作,该行将每周三定为“营销活动强化推进日”;每周六定为“党员先锋联系村活动日”,全体党员及中层干部到所联系村进行走访对接,利用人熟地熟的优势,助推基础客户的营销开展,成功授信588户,金额4139万元。

## 临清农商银行制定精准营销方案

# 满足客户多样化金融需求

今年以来,山东临清农商银行积极践行普惠金融责任,定核心,抓重心,突出中心点,不断提升经营管理水平,满足客户多样化金融需求。

工作中,该行扎实做好网格化建设,制定基础客户及行业客户精准营销方案,对不同类别客户,找准需求痛点,分类制定营销策略。在农区对辖内205个村开展了整村授信工作,新增授信18402户、金额10.39亿元;在城区,共划分193个网格,目前已开展建设65个。在创新信贷产品

上,该行针对机关事业单位人员推出“随薪贷”,已投放309万元;推广“拥军贷、园丁贷”,已发放375万元;推出“惠青贷”“创业担保贷”等特色产品,全方位满足了各类客户群体的资金需求。

该行围绕小微企业贷款“两增”总体目标,单列全年小微企业信贷计划,并层层细分落实责任,从利率制定、担保条件等多维度,做好小微信贷产品产品研发,满足多样化融资需求。

于德良 刘凤鑫

## 润昌农商银行挖掘客户用信潜力

# 促进零售类贷款稳步增长

冬日攻坚活动开展以来,山东润昌农商银行坚定零售银行发展战略,立足城乡两大市场,依托整村授信、网格化营销等措施,助力零售类贷款稳步增长。截至目前,该行零售类贷款余额45.66亿,较年初增加3.75亿元。

依托“整村授信”,该行抓牢农区基础客户,对村两委、关键人集中授信,扩大授信面。他们利用早晚时间持续回访客户,挖掘存量客户潜力,引导客户用信;对满额用信客户、定期结

息优质客户增加授信,扩大用信占比。截至目前,今年新开展整村授信235个村庄,累计授信21067户,授信金额10.8亿元。

该行依托网络营销,抓牢城区基础客户,明确营销网格,落实营销责任,创新推出“家电分期付款、学费分期付款、装修分期付款”等特色产品,扩大消费贷款投放。今年以来,新增城区基础客户2600户,新增用信2.3亿元。

张相俊

## 聊城农商银行推出“创业担保贷”

# 解决小微企业融资难题

为鼓励返乡农民工、城镇登记失业人员、贫困户自谋职业、自主创业,山东聊城农商银行与聊城市人社局就业办合作推出“创业担保贷”业务,获得实效。截至11月末,该行累计发放创业担保贷款2639笔,金额3.13亿余元,支持1885名创业人员创业。

为提供精准对接服务,该行联合聊城市人社局就业办举办“创业担保

贷款政策对接会”“创业担保贷款政策走进企业家沙龙”等活动,面对面为小微企业讲解“创业担保贷”政策,切实解决小微企业融资渠道单一、融资难、融资贵问题。

为降低反担保门槛,该行积极与聊城市人社局就业办沟通推出两种担保模式,极大地降低了申贷门槛,提高了贷款可获得性。

许大瑞

## 微山农商银行升级软硬件设施

# 为客户提供社保卡“一站式”服务

日前,山东微山农商银行积极与山东省济宁市人社局沟通协调,实现了全行13家社保卡即时制卡服务网点全部接入社保业务平台接口,并增强软硬件设施,开通了社保卡“一站式”服务。

为切实解决社保卡批量制卡模式环节多、流程杂、周期长、采集数据准确性差等问题,该行先后投入110余万元购置社保卡即时制卡机,确保13个乡镇全覆盖,实现广大城乡居民“足不出村、足不出镇”即可办理社保卡业务。截至目前,累计发卡10.53万张。

该行为了缩短客户制卡等待时间,开设了社保卡开立专柜,并对全县29台智慧柜员机进行系统升级,增加社保卡医保账户密码的解锁、修改与重置功能。同时,实现即时制卡银行网点操作

员自助为客户办理申请新制卡、打印“即时制卡申领单”以及照片的采集与替换等业务,让客户在营业网点即可办理社保业务。

满丁铭

## 东平农商银行推出“乐农安居贷”

# 助黄河滩区移民搬迁取得实效

为做好易地扶贫搬迁工作,打通金融扶贫“最后一公里”,山东东平农商银行行深耕农区市场,深挖农户住房按揭需求,为黄河滩区居民带来了“乐农安居贷”贷款品种。

“乐农安居贷”系住房按揭贷款的一种,综合居民收入水平、消费习惯特别植入了“农户特色”,利率低、放款快,担保方式灵活。为积极做好“乐农安居

贷”的营销推广工作,助推黄河滩区移民搬迁工程取得实效,该行建立了“政府+银行”的模式,通过积极与村两委对接,梳理贫困户名单,挖掘贷款需求,并开通了“微信申贷绿色通道”“24小时电话接听渠道”,力争用最短的时间将信贷资金发放到农户手中,让老百姓及早住上新房。截至目前,已累计发放“乐农安居贷”117户,510万元。

李英超

## 宁津农商银行强化协调对接

# 共享优势资源拓宽获客渠道

今年以来,山东宁津农商银行依托支部结对共建,强化协作对接,实现资源共享,拓宽获客渠道,有力探索党建与业务融合发展的新路径。

该行对接县畜牧业发展中心牵头联系全县养殖生猪专业户、大型企业,对接县农业农村局、杜集镇政府牵头联系该镇种植养殖户,采取“专家授课技术、农商银行推介产品”双向结合方

式,着力破解种植养殖户生产经营中遇到的技术、资金难题,目前已举办专题讲座3场,采集客户信息230余条,实现预授信65户、1300万元。

该行与村支部结对共建,联合开展党建共学暨主题党日活动和“助民致富”金融宣讲活动。现已组织30余场大讲堂活动,服务客户2100余户,与1100余户建立业务合作关系。

许鑫 郑若祥