

峡江农商银行 推出供应链金融业务

“峡江农商银行的应收账款融资业务挖掘了企业的融资潜力，拓展了企业的融资渠道，特别对我们这些缺乏抵押担保、资金周转缓慢的小微企业来说，真正帮助解决了资金短缺的燃眉之急。”日前，获得江西峡江农商银行贷款的安德太阳能公司负责人感激地说。

据悉，该行推出的应收账款融资、收费权质押等供应链金融业务，主要是围绕低碳、环保、科技等行业的核心企业，依托其供应链上下游企业之间真实的交易背景和资金流向，充分运用应收账款、收费权等轻资产开展融资。供应链金融不仅缓解了核心企业的资金压力，而且加快了上游客户资金回笼周期。目前，该行已累计发放供应链融资750万元，有效解决了链上小微企业的融资难题。

丰顺农商银行 为第二批“信用示范村”授牌

6月1日，广东省丰顺县“金融村官”派驻暨第二批信用示范村“整村授信”启动仪式在丰顺农商银行举办。

启动仪式上，该行董事长何镇新表示，丰顺农商银行将以此次“金融村官”派驻暨第二批信用示范村“整村授信”启动仪式为契机，利用该行网点全覆盖的优势，通过金融村官的抓手，以整村授信为手段，主动作为，不断加大三农支持力度，为乡村振兴战略实施提供金融助力。

在与会人员的见证下，丰顺农商银行何镇新董事长、周杰明行长共同为占中村等13个第二批获评的“信用示范村”作“整村授信”授牌，合计授信9900万元。随后，县委组织部副部长为丰顺农商银行派驻的8位“金融村官”代表颁发聘书。

温县农信联社 创新夏粮收购信贷产品

夏收季节即将到来，为确保夏粮收购资金及时足额供应，河南省温县农信联社创新推出支持夏粮收购专项信贷新产品，积极与县种子协会对接“联姻”，并于近日召开了金融服务座谈会。

座谈会上，温县联社信用管理部负责人就新推出的支持种子子公司最高300万元、种地大户最高50万元的专属产品“乡村振兴·夏粮收购贷”的贷款申请条件、利率优惠、还款方式等内容作了详细讲解。与会企业负责人对“乡村振兴·夏粮收购贷”表现出了极大的热情，纷纷就该项产品与信用社负责人进行了深入沟通交流，并在座谈会上达成了意向授信金额5000万元。

据了解，近年来，温县联社累计投放信贷资金超3亿元，支持当地优质小麦种子产业发展。

赤水市农信联社 启动黔农智慧快递柜试点

5月以来，贵州省赤水市农信联社与快递公司合作，启动黔农智慧快递柜试点工作，将快递派发数据接入黔农云平台，实现快速收发货智能化。作为遵义市农信系统首批试点黔农智慧快递柜单位，目前赤水市联社已在赤水市的幸福里、华融公馆、金地雅苑等小区布设了3台黔农智慧快递柜。

据赤水市联社的业务员介绍，业主接到包裹送达短信后，登录黔农云APP，打开“扫一扫”功能，扫描黔农智慧快递柜上的取件二维码，柜门就自动打开，业主就能取走包裹。或者业主在黔农智慧快递柜上输入快递员发送的取件码，也能完成取件操作，取走自己的包裹。

瓯海农商银行 上线“农商易贷”产品

5月24日，浙江省温州市“数字赋能助力民营经济高质量发展”电子营业执照推广应用发布会在瓯海区顺利举行，温州市场监管系统与温州市农信系统签约“电子营业执照助力金融服务”战略合作。会上，瓯海农商银行作为全市首个试点单位正式发布了上线了配套专项产品——“农商易贷”，进一步推动“政务服务+金融服务”领域数字化改革。

瓯海农商银行配套上线的“农商易贷”专项产品，采用纯数据线上贷款模式，可对“白名单”企业提供50万元以内的基础额度在线授信，最快可通过线上渠道实现“5分钟放贷”，具有对象广、数字化、速度快、灵活等特点，真正实现了金融服务从“最多跑一次”到“一次都不用跑”延伸。

发布会上，瓯海农商银行现场为瓯海区建设、皮革、眼镜、鞋革、服装、汽摩配、锁具、包装印刷等八大行业协会专项授信共计55亿元。

济阳农商银行提升服务质效

让贷款营销跑出“加速度”

今年以来，山东济阳农商银行积极应对春节期间整体贷款增长乏力之不利局势，提升信贷服务质效，积极扭转贷款营销被动局面。截至4月末，该行各项贷款余额83.75亿元，较今年年初增加8.62亿元。其中实体经济贷款余额73.83亿元，较今年年初增长7.66亿元，在各项贷款中占比为88.86%。

为提升营销广度、深度及精度，针对前期实体经济贷款余额和户数增长缓慢的问题，该行开展“争先恐后”营销专题活动，按贷款增幅每日对辖内网点进行排名公示，对前三名奖励通报。同时，每周两次对个人新增客户用信营销业绩进行排名公布，增强全行紧迫感，建立全员主动营销织密立体式营销网。

结合辖内需求实际，该行全面梳理贷款产品，日推一“新”，组织全体员工线上每日转发，广泛撒网，积极试水小视频营销方式，持续拓宽贷款营销广度；借助节日势能，以“妇女节、母亲节”为切入点瞄准女性群体，推出专享优惠活动，通过微信公众号专题宣传，

深度挖掘市场潜力。活动期间，累计为63名女性客户授信，授信总额度427万；依托山东省联社智慧营销系统，多维度属性画像客户画像，分层对接，精准营销，固化推行产说会，共组织召开“产说会”256场，邀约客户5956人次，新增授信292户，授信金额5975万元，用信2709万元。

该行依托山东省联社科技赋能，结合辖内营业网点服务辖区实际，制定驻点办公工作实施方案和工作配档表，定期验收，强化过程管控，持续深入推动客户经理驻点办公出真招见实效。截至4月末，全行已有86名客户经理在辖内776个村庄、18个社区、两个专业市场、4个工业园开展驻点办公，为群众纾困解难，送上贴心金融服务。垛石镇刘台村是樱桃西红柿的重要产地，村内现有24个樱桃西红柿高温大棚，该行垛石支行客户经理在获悉村里计划新建10个高温大棚时，及时对接村委和种植户，组织“鲁担惠农贷”产品推介会，同时协调该支行，提前备齐资料，送货上门，当日即为8户

种植户签约办理“鲁担惠农贷”，授信130万元。

该行加大线上产品推广，在官方微博公众号开通微信信贷功能，客户关注该行微信公众号后，点击下方“我要贷款”，客户经理可即时获悉客户融资需求，随时申贷，随时响应，切实践行以客户为中心的工作理念，让客户少跑腿，让服务更高效。今年以来，共受理贷款申请172份，为84名客户授信1000余万元；加速线上贷款产品布局，推出“税e贷”“备用金e贷”等线上纯信用产品，以更快更高效的线上办贷服务体验抢占年轻客户市场，优化客群结构，深挖客潜，推动客户层级提升。截至4月末，线上贷款产品余额2.07亿元，户数2153户，较年初增长193户；依托数据赋能，在常态化开展客户办贷体验调研基础上，不断优化服务流程，探索推动轻量化的金融服务模式，推广“全流程线上化”，让数据多跑腿，让客户少等待，在风险可控的前提下，让信贷资金跑出“加速度”。

闫朋期 李彩凤



近日，广西灵川农商银行开展“万名农信先锋进万村”便民点专项活动暨“我为群众办实事”实践活动。据悉，灵川农商银行以金融服务便民点为阵地，现场共为287户农户办理社保缴费、社保卡激活、开办手机银行、云闪付等业务，较好地提升了客户对便民服务点的认知度和影响力，让群众深切感受足不出村即可体验高效的金融便捷服务。图为活动现场。

陈玉婷

尧都农商银行调整信贷结构 践行“绿色金融”助力乡村振兴

今年以来，山西尧都农商银行牢固树立“绿水青山就是金山银山”的发展观念，立足金融本源，积极落实国家“碳达峰、碳中和”重大决策部署，以更大力度、更实举措、更优服务践行“绿色金融”，为建设“蓝天常在、绿树常茵、碧水常留”的美丽家乡贡献金融力量。

该行以信贷为抓手，通过调优信贷投向支持经济结构调整，将践行绿色金融与支持“三去一降一补”结合起来，把绿色信贷纳入中长期战略规划，不断深化信贷资源的供给侧改革，加大对传统产业改造升级、新兴产业、绿色环保产业的信贷支持；大力压缩“两高一剩”企业贷款，对排污不达标、设

备技术受限淘汰的企业，严格限制贷款准入，有力支持污染防治攻坚战，助力当地生态建设。

该行把践行“绿色金融”与支持乡村振兴结合起来，积极与各乡镇党委政府对接，充分利用乡镇地域特点和自然优势，以支持涉农产业作为助力乡村振兴的“切入点”，打造“龙头企业+基地+农户”的产业链金融服务新模式，通过发挥现代农业产业的引领作用，既带动农户致富增收，更促进绿色产业发展。在原国定贫困村——汾西，该行汾西支行作为当地唯一一家农信机构，重点支持该县地域特色和自然优势的光伏产业，先后向该县

农业龙头企业发放涉农贷款近1.06亿元，直接解决就业机会近800个，形成“光伏+农业+就业”的复合效益，真正实现“输血+造血”的可持续扶贫，助力汾西县于2020年顺利脱贫摘帽。

在做好传统支农服务的同时，该行于2019年9月建成“三农馆”，向社会各界集中展示该行支持农户自家养殖、种植的无公害特色农产品，打造县底无花果、大阳苹果、枕头核桃等特色农产品，并依托山西农信“晋享商城”APP，为农户搭建线上线下一体化的农产品展销平台开启消费支农新模式，让广大农户享受到绿色产业带来的丰硕成果。

李兆祺

邳州农商银行聚焦特色产业 加大支农支小力度

今年以来，江苏邳州农商银行认真贯彻落实中央经济工作会议及农村工作会议精神，深入开展党史学习教育活动，坚持稳中求进工作总基调，坚持支农支小，坚守服务小微、民营等实体经济定位不放松，不断完善和优化普惠转型工作模式和机制，为全行高质量发展提供金融支撑。

该行大力培育新型优质农业龙头企业、新型农业合作社及家庭农场，支持大蒜种植、大棚蔬菜等基础设施完善，推动邳州大蒜、邳州银杏品牌放大提升，促进特色产业高质量发展。同时，该行全面推进“大走访、大营销”工作，并深入开展“企镇共建、企村联建”授信签约活动，为每个村配备兼职金融助理，推动信贷资金向农村倾斜，更好支持新型职业农民，推进城乡融合协同发展。该行牢牢把握工业立市、产业强

市战略要求，扎实推进金融供给侧结构性改革，改进小微企业金融服务，围绕全市传统产业高端化、现代产业集群化的战略思路，每年为300多户小微企业注入金融“活水”，支持新材料、新能源、家居板材、健身器材、机械制造等特色产业加大金融支持力度；深入开展政银企对接活动，在高新区成立企业金融服务中心，严格落实降本减负、扶持激励等政策措施，想客户之所想，急客户之所急，最大程度为小微企业“松绑助力”。

该行围绕全员营销理念，完善绩效考核办法，合理确定普惠金融业务FTP定价，激发全员工作活力。截至3月，该行手机银行客户数达54.92万户，离柜率达97.77%、发行社保卡123.52万张、电子银行客户转化率58.86%，通过线上线下融合思维引流

量、拓场景，不断增强获客黏客能力和高质量发展后劲。

该行还通过开展展业公正，与法院共建金融案件调解中心、金融案件巡回法庭，加大诉讼力度和执行力度等工作，抢抓板材、健身器材、大内外不良资产处置力度，优化拨备资源使用，稳妥有序推进处置工作，做到应收尽收，把风险暴露的损失压到最低；加强瑕疵贷款收息管理，通过及时预警逾期欠息贷款，深入排查隐性在风险较高的贷款提前介入，采取必要的风险缓释手段，做到早介入、早处置，防止不良贷款前清后增现象发生，编制合规体系建设三年发展规划，清晰界定合规部门履职边界、三道防线合规职责分工，实现合规管理从合规部门单打独斗向各部门整体协同作业转变。

张军

长春农商银行 提高小额信贷资产比例

今年以来，为做好小额信贷营销工作，在资金运用上，吉林长春农商银行重点向低资本消耗、收益相对较高的中小微贷款、理财资金等倾斜。在结构调整上，继续回归本源，除贷款规模增加外，同业、投资等非信贷资产只降不增，持续提高小额信贷资产占比。

该行坚持“中小企业伙伴”市场方向，坚持小额分散，加大小额贷款投放、严控大额贷款投放，辖内各机构切实承担起信贷投放主力军的职责和使命，注重行业投向，不违规、不越线，更要注重大额贷款占比、涉农和小微贷款增速、普惠小微贷款户数等六项主要监管指标的达成。

该行重点支持单户500万元以下个人、居民、新型经营主体及1000万元以下小微和民营企业的资金需求，并在中

小微贷款上，加强联动，提高服务效率，早投放、早收息、早创利。

该行加快供应链信贷产品研发，成立专门研发小组，以供应链融资为课题，研究制定一系列易操作、可推广的供应链金融产品。同时，加快“满e贷”产品上线步伐，细化宣传推广模式、奖励方式，组织实施好“合伙人”招募工作，通过“裂变推广”形式降低获客成本，努力将“满e贷”打造成消费类信贷市场的拳头产品。

该行强化客户经理队伍考核管理，严格执行退出机制，加大客户经理团队培训密度和深度，通过导师讲座、案例分析和多种形式，使客户经理队伍具备多元化营销思维，良好的信贷知识水平，切实提升客户经理整体素质。

唐子涵

平武农商银行 全方位宣传存款保险知识

5月以来，四川平武农商银行积极开展存款保险集中宣传月活动，以集中宣传与网点阵地宣传相结合的方式，扩大宣传半径，进一步提升了存款保险的公众认知度。

活动中，平武农商银行利用高村乡车厘子采摘节开幕活动，通过悬挂横幅，现场讲解、发放宣传折页的方式，向来前采摘的游客发放宣传存款保险宣传折页，以“话家常”的方式，向公众讲解存款保险、存款保险条例实施时间以及保险额度和保障范围等相关知识。

为进一步提升存款保险的社会认知度，按照上级的安排部署，平武农商银行制定了本年度存款保险宣传方案，并以常态化的方式开展，使存款保险宣传更有广度。在具体工作中，该行各营业网点在显著位置或宣传展架上摆放存款保险宣传折页，以供客户取阅，安排大堂经理对客户进行咨询进行解答宣传；通过网点LED电子显示屏滚动播放

“存款保险，保护你珍贵的存款”“建立存款保险制度，促进银行业健康稳定发展”宣传标语；在各网点营业厅播放存款保险熊猫科普课堂，以动画的形式，为存款保险宣传营造良好的氛围；按月在平武农商银行微信公众号做存款保险专题知识推送，拓宽线上客户金融知识获取的渠道。

为切实做好“扩面强基”工作，平武农商银行紧紧围绕“多找客户、找好客户”的营销理念，扩大服务覆盖面，在持续“走千访万”的工作中，融入金融知识的宣传；充分发挥农村金融主力军优势，从人多、点多、面广着手，客户经理在进企业、进机关、进社区、进村社的过程中，一边介绍行内特色金融产品，一边以宣传折页或面对面交流的方式，向客户介绍存款保险、征信、反洗钱、非法集资等基础金融知识，提升客户自我防范能力，帮助客户捂紧“钱袋子”，多方面、多角度方式打通存款保险知识宣传“最后一公里”。

唐华

灌南农商银行 联学联建共享优势资源

□ 本报记者 李道海
通讯员 饶海祥 董经纬

近日，江苏灌南农商银行与灌南县农业农村局开展党委中心组联学联建活动。

该行党委书记、董事长王君龙围绕完善党建引领、服务三农等方面对该行近年来贯彻乡村振兴战略实施情况进行汇报。王君龙表示，乡村振兴战略实施以来，该行不断增强“根植本土、支农支小、服务乡村振兴”的战略定力，专注主业、下沉重心，着力提升服务实体经济效能，为乡村振兴发展提供更有有效的金融支持。今年以来，该行将以党建为引领，以“助力乡村振兴，满足客户需求”为中心，推进“阳光信贷”提质升级，进一步贴近农业、农村、农民，并向新型农业经营主体有效覆盖延伸，充分拓宽

乡村普惠覆盖面，真正打通乡村金融“最后一公里”。同时，该行将增强主动服务意识，定期组织走访慰问活动，上门送产品、送资金、送服务，提升农民生活品质，促进农村消费升级，满足广大乡村居民日益增长的美好生活需要。

灌南县委常委组织部机关党建科科长蒋开斌表示，灌南县委农村局和灌南农商银行目前都处在改革发展的关键时期，灌南农商银行有资金、网点、服务的优势，县农业农村局有政策、渠道、项目的优势，且双方都在服务乡村振兴的“主战场”，此次党建共建是双方一次完美的融合，将助力乡村振兴。

活动最后，双方举行了结对共建签约仪式，将依托结对共建这一平台，充分发挥本次联学联建活动成果，有效利用结对资源，丰富共建项目，创新形式，把项目做实、做好、做优。

助力新型农业经营主体发展

(上接1版)

“国家政策性担保公司给农民专业合作社做担保，这样可双方受益，达到双赢效果。此外，地方政府应继续加大对农民专业合作社的政策支持力度，尤其是从资金上予以扶持，并帮助其融资，这样合作社的风险就可控了。”有农信人士称。

就此问题，记者采访了中国人民大学教授孔祥智。他表示，农信机构为农服务始终没有找到合适的切入点。农信机构应创新服务理念，把支持农户、小微企业、农民专业合作社作为自己的支持对象，尤其是应大力支持农民专业合作社的发展，这样才能充满竞争力。专业合作社是未来我国最有活力的农村经营主体。他举例说：“我曾经去山东菏泽的一个农民专业合作社调研，该社的人员素质都非常高，大学生不乏其人，也得到了农信社的大力支持，双方合作得非常好，社会效益明显。”孔教授

还列举了该合作社与农信社创新合作的具体办法，“农信社派专人到农民专业合作社任独立董事，每逢重大决策都要参与，资金封闭运行，保证资金的安全，这是一个创新手段。”

中国银河证券首席经济学家左晓蕾对此表示：从金融创新角度来看，合作社建设初期还是不能满足银行传统信贷评估指标，需要银行做出更多的研判，满足农民专业合作社初期建设中的资金需求。她还称，除了银行信贷支持农民专业合作社发展外，实际上还有许多投资模式值得探讨，譬如通过股权投资基金方式进行支持。当然，现阶段股权投资还是很难参与专业合作社发展，但应当看到，合作社发展并不一定单纯依靠银行贷款，通过风险投资和股权投资渠道，可以有效调动民间资金参与到农业现代化的建设，这也有助于培育农村多层次的融资体系。