编辑：王静华 2022年8月9日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

南昌农商银行

量身定制“卫士贷”

自今年6月推出“卫士贷”以来，江西南昌农商银行累计为180户消防指战员发放“卫士贷”8650万元，办理“卫士信用卡”100张，得到全市消防救援人员的纷纷点赞。

据悉，南昌农商银行创新推出的“卫士贷”“卫士信用卡”等系列产品，是面向南昌辖区内消防救援队伍指战员定制的专属金融产品，为全市消防指战员量身打造了多样化的金融服务方案，涵盖理财、信贷等“一揽子”金融服务，有效满足了消防救援人员及其家属在创业、消费等方面的资金需求，让“最美逆行者”直达快享优惠政策。 **郑洁 范媛媛**

临城农商银行

慰问武警消防官兵

日前，河北临城农商银行党委委员、行长魏伟和相关部室人员，深入临城县消防救援大队及武警临城中队，亲切看望慰问广大官兵，并送上慰问品。

在走访过程中，魏伟向广大武警消防官兵致以节日的问候，并向在酷暑中坚守工作岗位的广大官兵表示感谢，并表示，农商银行将一如既往地支持驻临城县武警消防官兵的工作，认真落实拥军优属各项政策措施，用心、用情为广大官兵办实事、解难题，立足中队官兵所需、所盼，为巩固和发展军企、军民团创造良好的环境。 **张振敏**

句容农商银行

开通公积金直联支付业务

近日，江苏句容农商银行与镇江公积金句容分中心合作开通直联支付业务，提升住房公积金提取业务办理效率，为句容市缴存职工提供了更加便捷高效的服务。

句容农商银行直联支付业务合并了公积金提取审核与资金划款环节，职工在柜面审核完成后，无需再到银行办理划款手续，仅需持本人社保卡，在手机上进行线上操作即可实现提取资金“实时到账”。该项业务的开通，不仅提高了资金结算的安全性和增强了银行大额资金风险防控能力，更让住房公积金提取业务实现“一站式”办结。 **何玮**

江油农商银行

加大“新市民”金融服务宣传

日前，四川江油农商银行组织开展了为期一个月的“新市民金融服务宣传月”活动。该行采取“线上线下”提升宣传质效、“拓宽路径”扩大宣传影响、“聚焦主业”做好信贷支持等措施，将金融知识进社区活动落到实处。截至目前，该行累计发放“新市民”群体贷款1.59亿元，惠及“新市民”群体客户达471户。

下一步，江油农商银行将持续加大对“新市民”金融服务宣传力度，积极探索适应“新市民”特点的信贷产品和服务方式，不断提高服务质量和水平，助力“新市民”创业发展。 **杜汶芯 罗霞**

来安农商银行

为老年客户发放“风险提示单”

“您好，我们是来安农商银行的工作人员。这是一张养老领域非法集资‘风险提示单’，如发现涉嫌养老领域非法集资违法犯罪线索，请向有关部门举报。”近日，安徽来安农商银行的很多老年客户都收到了该行发放的“风险提示单”。

发放养老领域非法集资“风险提示单”，是来安农商银行配合全省打击整治养老领域非法集资专项整治工作部署、创新公众宣教形式、提升金融服务的重要举措，通过向社会公众尤其是老年客户发放“风险提示单”，积极引导县域老年人增强风险防范意识和识别能力，警惕各类非法集资违法犯罪行为。 **冯凌轩 胡宝章**

蒙阴农商银行

织密防范金融诈骗“保护网”

为提高社会公众金融诈骗防范意识和识骗防骗能力，山东蒙阴农商银行积极响应“断卡”行动，以营业网点为中心实现“定点式”集中宣传，以沿街商铺为中心实现“线条式”拓展宣传，以金融服务代办点为中心实现“区域性”辐射宣传，通过内外联动，线上线下齐发力，为民众织就坚实牢靠的金融安全“保护网”。

为拓展宣传渠道，该行联合辖内45处金融服务代办点，结合“党建共建”“整村授信”“金融夜校”“金融知识下乡”等活动，实现区域性辐射式宣传。宣传活动期间，该行共计向社会公众发放宣传折页3600余张，总体受众人数达4400余人。 **吴炜 李宁**

共同富裕 浙江农担在行动 系列报道

编者按：推动共同富裕，短板弱项在农业农村，优化空间和发展潜力也在农业农村。近年来，浙江省农担公司发挥政策性担保作用，创新“政银担”合作，通过构建多方参与的支农投入格局，加快建设基层农担服务体系，推动破解农业融资难融资贵问题，取得明显成效。本报近期推出“共同富裕 浙江农担在行动”系列报道，敬请关注。

共富路上显担当

□ 本报记者 **徐广昊** 通讯员 **梁亚洲**

“在大陈岛办企业的人较少，贷款很难找担保人，这次农担公司的担保授信真的是‘及时雨’，帮我解决了资金难题。”台州市洋旗水产养殖有限公司王韦很是感激。日前，王韦在没有任何抵押物、无需担保人的情况下，顺利通过浙江省农担公司担保，拿到一笔200万元授信贷款，帮其解决了燃眉之急。

王韦于2014年创办企业，一直从事黄鱼养殖，是当地的致富带头人，从事大陈黄鱼养殖行业近10年，他深刻感受到这条“鱼”对一个地方的带动作用。为了带动当地村民一起富起来，王韦想扩大黄鱼养殖规模，但由于缺少资金，贷款很难找到有资质的担保人，成了他头疼的大难题。浙江省农担公司椒江办事处了解到企业困难后，联合椒江农商银行立即为企业配套政策性担保贷款授信，有效解决了企业当下资金紧张带来的经营难题。

近些年来，像王韦这样曾面临融资困难的农业经营主体并不在少数，为破解“融资难”“融资贵”这一长期困扰农业生产经营主体的“老大难”问题，从2020年开始，浙江省财政厅、农业农村厅积极推进政策性农业信贷担保体系建设，在全省组织开展基层农业信贷担保服务创新试点，由浙江省农担公司负责具体实施，充分发挥省级政策性担保的龙头作用，通过政策协同、省地合作、分险共担等方式，构建省市县协同、“政银担”合作的服务模式，引导更多金融资金进乡村，有效解决农民贷款难、贷款贵、贷款慢等问题，特别是新冠肺炎疫情发生以来，浙江省农担公司还通过采取减免担保费、开辟审批绿色通道等一系列纾困、稳产保供举措，全力支持农业经营主体渡过难关。

兰溪市是浙江中西部最大的杨梅产区，如今杨梅已成为当地响当当的重要支柱产业。陶奉源，兰溪马涧新农夫果蔬专业合作社理事长，作为一名地地道道的马涧人，从小生长在杨梅山里，从刚开始的200亩土地发展到如今超1500亩大棚杨梅，几年间，从盖大棚到建冷库，再到投身杨梅汁加工以及后端营销，陶奉源将杨梅事业经营得红红火火，杨梅产业和产值也实现了整体提升。发展步子稳的背后，正是因为源源不断的资金支持，每次资金紧张之时，及时的担保贷款总能解决他的烦心事。“这几年走精品化路线，投设施、提品质多亏了政策的支持，有了‘政银担’，我们能够很快拿到贷款。”两年内，陶奉源已前后累计获得400万元贷款。

如何解决这些量大面广的担保贷款需求？背后的“协同之术”发挥着重要作用。以兰溪为例，兰溪市农信融资担保公司是由兰溪市供销社控股的担保公司，主要为兰溪当地农业主体提供融资担保服务，因注册资本金少、“银担”关系弱势、专业人才不足、风控能力不强等原因，几年下来经营困难，运行基本停滞。2020年加入“政银担”合作后，成为省农担兰溪办事处，依托省农担优惠的资源条件、先进的风控系统、专业的人才队伍等省级平台优势，加上地方财政补贴、奖补等支农政策的配套，建立起风险分担和补偿机制，增强了业务拓展能力，同时发挥办事处深耕基层、熟悉农业农情的优势，精准支持兰溪主导产业发展和农业主体培育，促进产业发展升级，多方合作协同支农成效明显。

“兰溪代办点现在已经升格为省农担办事处，这意味着政策将更给力，服务更深化，农户将享受到更多优质快捷的服务。”省农担兰溪办事处负责人蒋小林说。“政银担”合作开展以来，省农担公司联合各级“农合联”在全省设立代办点、办事处98家，原有的很多代办点也统一“升格”为办事处，享受与省农担公司同等的准入资质，扩大了与银行的合作范围，一方面改变了农担服务上强下弱、体系不健全的局面；另一方面，通过为地方担保机构“增信”，激活地方机构为农服务能力，使其真正发挥作用，有序运行。

除了建立基层服务机构，依托“政银担”合作，“政银担”三方还在各地建立农业信贷担保风险资金池，搭建风险分担机制，放大财政资金效益。资金池由省财政、合作地区财政出资，用于风险项目补偿，风险池、省农担公司、地方担保机构和合作银行按约定比例给予补偿，降低了原来合作银行较高的风险和担保机构项目风险。截至目前，已在全省45个合作县市累计建立风险池资金规模2.13亿元，担保业务总量相对省地共建的风险资金池放大倍数达近20倍，打造了常山胡柚、兰溪杨梅、安吉白茶等多个亿元产业。同时，浙江省农担公司抓住数字化改革契机，加快科技赋能三农金融服务步伐，创新推出“浙里担”应用，如今农户通过手机即可申请贷款，真正做到“数据多跑路，农户少跑腿”。通过归并整合财政、农业、税务等部门数据，建成全省新型农业经营主体数据库，并打通与多个合作银行的业务系统，“银担”双方数据实时交互，担保申请、业务审批线上操作，减少了以往交叉重复的审查环节，银行凭线上出具的电子保函就可以放款，目前这一数字化的应用均面向合作机构开放，贷款效率大大提高。

“在手机上就能申请，可以选择适合自己的贷款产品，填写完个人信息，等银行结果就行了，手续少，非常方便。”浙江寨回首农业开发公司负责人近日成功申请到一笔贷款，银行当天就为其发放了贷款。“以往我们需要到各个部门的网站上分头查询企业信息，现在有了与农担公司直联系统，客户的信息都能通过系统自动筛查，大大减少了时间、人力和资金成本。”常山县一家银行业务负责人切身感受到数字化带来的便利。

浙江省农担公司成立五年多来，已累计为浙江省5万余个新农主体提供融资担保服务，截至今年6月末，公司在保余额106.74亿元。浙江省农担公司已连续三年获评浙江省政府“支持浙江经济社会发展改革创新优秀单位”，为浙江乡村振兴和高质量发展建设共同富裕示范区做出了积极贡献。

山西侯马农商银行营业部党支部在省联社党委、审计中心党委和总行党委的领导下，积极开展上门“三送服务”，即送政策、送资金、送服务，与群众思想上共振、感情上共鸣、行动上共进，以优良的工作作风发挥支部建在支行上的金融服务保障作用。今年以来，该行共走访客户476户，营销拓展意向客户260户，办理授信业务184笔，金额9393万元。图为该行工作人员开展上门“三送服务”。 **耿小芳**

敦化农商银行厚植合规理念

强化风控意识 提升管理水平

近年来，吉林敦化农商银行扎实开展合规管理工作，全面提升干部员工制度执行力，厚植合规经营、稳健发展的合规文化理念，有效促使风险管理水平稳步提升。该行重点对各条线各业务操作环节的“责、权、利”进行梳理，严格对照行业和监管要求，整合、优化现有流程，查漏补缺，织密制度之网，扎牢制度笼子，建立和完善本单位规章制度体系；做好重要工作执行落实情况的后期成效评估，提高制度文件的时效性、针对性、可操作性，重塑银行业“三铁”精神；建立风险隐患排查长效机制，落实完善主审员制度，做实业务条线第一道防线职能。

该行完善内部规章制度和业务流程，及时弥补短板，堵塞漏洞，有效指导一线员工合法合规开展业务；结合“行业规范建设深化年”活动，深入推进合规文化建设工作，组织开展全员合规履职承诺、合规宣誓、合规宣讲等活动，引导员工牢固树立主动合规理念，营造良好的合规经营氛围；加强合规工作人员培养和对条线人员的履职能力培训，实行重要业务条线人员持证上岗，推动合规工作逐步嵌入经营管理活动。

该行充分发挥员工异常行为排查系统的监测预警作用，加强重点领域非现场实时监测，及时核查疑点问题，及时督导违规问题的整改和责任追究，定期开展异常行为现场排查，提高客户经理风险防范意识，及时发现并处置异常行为；开展“以案促改”活动，以“身边事教育身边人”，提高全员遵规守纪意识，培养诚实守信的职业操守，严格执行廉洁从业各项规定。

近年来，该行对全系统乱象整治、风险排查中违规占比最高、损失最大、问责人员最集中且屡查屡犯的重点问题开展集中整治，有效解决基础业务领域违规屡查屡犯问题，堵塞风险漏洞，减少资金损失，保障各项业务健康持续发展。同时，通过处理重点少数，夯实“不敢违规”的防线，进而达到保护大多数员工和净化全行的目的。 **孙田**

勇立潮头谱新篇

——安康农商银行成立五周年纪实

在秦巴腹地、中国硒谷的十大宜居小城——陕西省安康市，2017年7月28日，借着农村金融体制改革的东风，安康农商银行在汉水之滨扬帆起航。五年来，该行践行“以客户为中心”的服务理念，不断创新金融产品提升服务质效。截至今年7月27日，全行资产总额达266.39亿元，注册资本5.25亿元，各项存款240.08亿元，较2017年改制成立时增加81.76亿元，增幅51.64%；各项贷款123.73亿元，较2017年改制成立时增加34.57亿元，增幅38.77%，其中，实体贷款余额111.12亿元，较2017年改制成立时增加30.77亿元，增幅38.29%；存款、贷款市场份额稳居辖内金融机构首位，五年来，实现税前利润8.02亿元，上缴税款2.57亿元，先后获得“全国敬老文明号”“省级文明单位”“中国地方金融十佳竞争力银行”“市民最满意的银行”等殊荣20余项。

安康农商银行作为全市农商银行改制的收官之作，1800多个日夜的奋斗和拼搏，700余名干部职工的辛勤与汗水，从一家曾经的问题机构到各项指标持续向好的现代化商业银行，用实际行动印证了“发展是解决一切问题的基础和关键”这一论断，这五年，对于安康农商银行而言，是一部应势嬗变的创业史，更是一部担当赓续的奋斗史。

该行将党的建设与公司治理有机融合，党委领导与“三会一层”同向发力，股东大会依法行使最高权力，两届董监事会主动发力，两任高管层勤勉履职，选聘4名独立董事和外部监事，转变分红方式，转增股本达5.25亿元，资本和经营实力得到增强，完成了股权第三方托管，股东股权管理逐步规范。同时，逐步实施扁平化和绩效考核管理，上线绩效管理系统，总行内设14个职能部门，下辖85个营业网点组成了职责清晰、制衡有效的管理架构。

该行创新开展“党建引领·金融先锋”“党建引领·银商联盟”“行支部+村（社区）支部”联学共建的党建“三部曲”，由县级组织部部长担任“党建引领·金融先锋”工作领导小组组长，聘任525名村党支部书记为“金融协理员”，283名驻村工作队队长为“金融网格长”，开展联学共建活动2000余场，银商联盟资讯平台访问量突破85万人次，入驻优质商户366家，创新推出知识产权质押贷款及“乡村振兴模范贷”等9大金融产品，荣获了省联社产品创新“金点子”奖，“秦e贷”“秦v贷”等线上贷款实现了从无到有、从有到优的突破飞跃，线上贷款余额18.76亿元，开辟了应对同业差异化的竞争道路。

奋进五载创佳绩，勇立潮头谱新篇。安康农商银行将继续聚焦支农支小支实主责主业，做实做优城乡普惠金融工程，创造属于安康农商银行的辉煌。 **李以琦**

尧都农商银行

让“新市民”金融服务更有温度

为满足“新市民”在创业、教育、医疗、养老等方面的金融需求，山西尧都农商银行采取“网格专员+特色产品”助力“新市民”扎根“新家乡”、“科技创新+便捷服务”赋能新市民畅享“新服务”、“爱心驿站+金融课堂”促进“新市民”融入“新生活”等措施，在普惠金融、个人贷款、特殊群体服务等多个重点领域持续发力，让“新市民”金融服务更有温度。

尧都农商银行各支行根据网点布局，设置网格化服务体系，将辖内市场、商户、社区等纳入相应网点和营销人员的“责任田”，实施网格挂图作战。各网格员采取逐户上门访需求、定期开展特色宣传活动、张贴网格化服务公示牌等营销方式，全面收集网格内客户信息，并针对辖内客户实际情况推介本行存款、贷款、“晋享e付”、手机银行等金融产品，重点关注外来务工及租房群体的金融服务需求，从一张小小的银行卡开始，让“新市民”与新家乡相互维系，成为彼此成就的开端。

为了让“新市民”留下来，尧都农商银行“彩虹快贷”助力商户经营，针对工薪阶层量身定制“幸福快贷”，“阳光快贷”一次授信、随有随还，以多样化、个性化、差异化的信贷产品打通“新市民”融入城市的“最后一公里”。 **陈萍**

安阳相州农商银行

开展员工外拓营销培训

为提升客户经理外拓营销能力和技巧，日前，河南安阳相州农商银行组织青年员工开展外拓营销培训，为下一步业务发展打下坚实基础。

本次培训由上海优肯培训机构老师带队，分成四个小组，围绕营销技能提升、客户资源开拓、聚焦业务痛点，通过营销辅导、固化督导等形式，最终实现营销服务效能突破。

小组成员深入商圈、村委会和社区开展“整村推进”和“网格化营销”，全面对接企业、商户和群众的信贷需求，重点宣传信贷产品、普惠金融政策，提高产品营销的广域性和信贷服务的有效性。

营销队伍主动把金融服务送到客户家门前、店门口，一手擎着“营销利器”，一手托举“客户服务”，现场为有资金需求的客户办理“安馨贷”，授信成功直接出账，以优质服务赢得客户赞誉。本次培训累计走访1088户，收集调查问卷765份，现场授信26笔，用信21笔，切实达到营销效果。 **石琳**

孝感农商银行

凝心聚力为员工办实事

为高质量开展党员干部下基层察民情、解民忧、暖民心实践活动，湖北孝感农商银行扎实做好办实事工作，得到了人们的广泛好评。

该行在机关办公大楼建设孝感农商银行文化中心、电子培训中心、健身中心等“三大中心”，打造全员培训教育、健身基地；协调云梦农商银行、汉川农商银行做好综合办公楼改造立项申报工作；组织成立网球、羽毛球、乒乓球、篮球、游泳、书画、摄影、象棋、围棋、唱歌等十大职工兴趣小组，积极开展各类文体活动，增强团队凝聚力和内生动力；与孝感市工委联合主办孝感市第九届青少年“孝行夏令营”开营活动，引导青少年在家做一个好孩子，在学校做一个好学生，在社会做一个好公民；举办一场全市农商银行职工运动会，提高全员凝聚力、向心力、战斗力；开展一次职工业务技能大比武，以县市农商银行、一级支行为单位开展业务技能竞赛活动，提升员工业务素质、技能水平和服务质量；对孝南支行办公大楼进行改造，改造宿舍26间，解决了孝感农商银行交流干部职工住宿难题；在基层支行建设11家达标小食堂、小宿舍、小浴室、小活动室、小阅览室；将孝南区支行一楼改造成农商银行老干部活动中心，丰富老干部退休生活；组织辖内各农商银行食堂炊事员举行美食大赛，每个师傅做一道拿手菜，由孝感农商银行机关部室人员组成评委，通过比赛，交流互鉴，彼此提高。 **黎明**

安乡农商银行

信贷支持农户变身种粮“带头人”

近日，湖南安乡农商银行安裕支行客户经理在开展“深化走访、务实营销”活动时看到，安乡县大鲸港镇同庆村90后小伙龙老板的合作社第一批早稻开始收割，每个劳作的农户脸上都淌着喜悦的汗水。

龙老板21岁那年，被评为建档立卡户，精准扶贫的全面展开，给他带来了奔向幸福生活的信心。安乡农商银行积极主动为其提供信贷支持和金融服务，帮助其从8年前曾经的贫困户发展成如今的种粮“带头人”。

2020年，在党和政府的帮助下，龙老板与60位同村农户成立了一家蔬菜专业合作社。为了配套产品、扩大规模，合作社准备修建冻库，但因资金不足，一直无法扩建。安乡农商银行安裕支行得知情况后，立即上户走访，以最快的速度为其发放一笔30万元便民卡贷款，解决了其资金周转困难。

今年初，龙老板带头响应国家粮食安全保障政策，前后投入100多万元，将原本种蔬菜的农田全部改种稻谷。安乡农商银行主动对接，为其发放“农担贷”80万元，帮助其进一步扩大了水稻种植规模，保障粮食稳产增产。 **卜洋**