

长春农商银行 推广小程序对账功能

吉林长春农商银行紧跟吉林农信进一步贯彻落实党中央、国务院关于深化“放管服”改革的决策部署，优化营商环境，提升账户管理质效，推广微信对账小程序，通过人脸识别、线上信息比对等科技手段验证对账人信息，在确保对账程序合法合规的前提下有效解决了传统纸质对账容易丢失对账单、客户来回往返网点、对账不及时等问题，实现“信息多跑路，客户少跑腿”。

微信小程序对账功能上线后，该行通过机器人打电话、批量发送短信、微信线上宣传等方式全面推广产品应用，截至7月末，已完成小程序对账功能签约的账户14952户，对账率同比提升9.8%。

丁志新

安国农商银行 召开“快贷”产品营销动员会

为深入落实省联社、保定审计中心线上贷款推动小额信贷业务发展会议精神，加快信贷业务向小额信贷转型，扎实推进全行提质增效、增户扩面工作，近日，河北安国农商银行召开了“快贷”产品营销动员会。

党委委员、副行长孔宁解读了《河北安国农村商业银行股份有限公司“快贷”产品营销活动方案》。他指出，本次省联社推出的“快贷”产品是纯线上信用贷款产品，具有申贷流程简单、到账速度快、可循环用款、用款计息、还款停息的优点。同时，为加大“快贷”产品营销力度，该行分解任务到单位到人，从领导班子成员到一般员工均按月制定了营销目标和奖惩措施。

党委书记、董事长荀少辉进一步提出了工作要求：要充分认识到信贷业务向小额信贷转型对安国农商银行发展的重要意义，只有调整信贷结构，占领小额信贷市场才是发展的长久之计；要加强经营与管理双向考核，让业绩突出的客户经理付出有所得，发挥绩效考核指挥棒作用，鼓励员工用看得见的业绩为安国农商银行的发展助力；要有时不我待的紧迫感，在实践中立说立行，用行动说话、用数字说话、用成效说话。

杨兰芳

奉新农商银行 开通企业信用报告自助查询服务

为大力践行“服务暖行”战略部署，更好地为信息主体提供安全、高效、便捷的征信查询服务，在具人民银行的大力支持和指导下，江西奉新农商银行营业部布放了一台企业信用报告自助查询机，成为了奉新县首家开通企业信用报告线下自助查询渠道的商业银行。

企业信用报告自助查询机操作简单，查询人仅需携带本人有效二代身份证原件即可在自助查询机上完成查询、打印，无需提交其他纸质材料，全程花费一分钟左右，大大缩短了企业获取信用报告的等待时间，有效解决了企业征信报告查询地点少、准备材料多、人工审核慢等难题；同时，有效防范了征信信息泄露风险。

傅潇

涞源县农信联社 推出“重建家园贷”

今年超强台风“杜苏芮”给涞源县部分村镇带来洪涝灾害，导致部分农户房屋被冲毁，严重影响了农户的生活、生产经营。

河北涞源县农信联社积极响应县委、县政府的号召，认真落实《保定市关于支持灾后恢复重建的十九条措施》文件精神，按照省联社、保定审计中心支持灾后重建政策，依托“惠农快贷”推广，第一时间研究推出了“重建家园贷”信贷产品，为今年因洪涝灾害造成家庭唯一住房损毁的自然户客户，提供用于住房重建的免担保、免抵押、最高额度5万元、最长期限3年、年利率3.55%的个人信用类贷款产品。

王贺

海门农商银行车城支行 发放首笔“商转公组合贷”

日前，江苏海门农商银行车城支行成功发放首笔个人住房商业性贷款转住房公积金组合贷款（以下简称“商转公组合贷”），有效满足了客户个性化住房贷款需求，减轻了群众还贷负担，给百姓更多的金融获得感、幸福感。

“商转公组合贷”是指已办理商业性住房贷款的借款人，在领取不动产权证书两年之内，符合住房公积金个人贷款条件，经公积金中心和银行预审通过后，将原商业性个人住房贷款结清，重新办理“公积金+商业性住房组合贷款”。

“商转公组合贷”真是太好了！每个月能省下来不少钱，感谢农商银行的优质服务。”施先生表示，原先商业贷款利率5.1%，现在转成组合贷款，公积金贷款利率3.1%，商业贷款利率4.0%，还贷压力一下小了很多。海门农商银行车城支行成功发放的首笔“商转公组合贷”预计为施先生节省10万元。

韩培培

淮安农商银行聚焦主责主业

提升乡村振兴金融供给质效

□ 李道海 通讯员 卢泉

近年来，江苏淮安农商银行聚焦乡村振兴战略所需，“三农”发展所向、自身业务所长，坚持系统思维，谋划推进客户基础夯实、产品服务创新、机制流程优化、“政银”协同发展，全面提升农村金融服务的适配性、可得率和惠及面。

该行连续四年开展“助力乡村振兴 普惠金融进万家”网格化大走访服务行动，将全辖26个乡镇、573个行政村划分成641个网格，实行网格包干到人；坚持铺开走访和定期回访并举，序时推动新型农业经营主体、个体工商户等六类重点客群走访回访全覆盖；自主搭建的网格走访系统，逐步建立起涵盖68.36万户涉农主体数据库。

该行全面提档升级“阳光信贷—整村授信”工程，采用“村委代表+村民代表+建档信息”评议形式，把建档信息变为信用，让信用换来授信；开创“限期免息信用体验”等方式，在无感授信的基础上，引导农户便捷用信；发挥“富农易贷”产品“一次授信、三年有效、循环使用”的优势，已为辖内3.44万户农户、提供25.08亿元信贷资金。

该行打造“准商快贷”“金领快贷”

“生活快贷”的“线上+线下”产品，做到即申即贷、随借随还，最快30分钟完成放款；落地平台全省首笔小额信用贷款，通过展业平台无纸化申贷、数字化办贷、移动端获贷的科技赋能，把单笔贷款办结时间最短可缩减至7-8分钟。

该行加大“兴村强体贷”等系列产品投放力度，助力农民专业合作社、土地股份合作社等新型集体经济经营实体增收增收；创设“农机易贷”“电商物流贷”等特色产品，加大对粮食烘干、冷链物流设施等领域金融支持力度。此外，该行实施金融“活水”“滴灌增氧”工程，精准支持新型农业经营主体、小微企业主以及个体工商户等，在全市率先推出LPR低利率特惠政策；用足用好支农支小再贷款和“苏农贷”等省市级贴息类信贷产品，确保融资门槛和融资成本有效“双降”，推动实现涉农主体融资加权平均利率下降54个BP。

该行单设农村企业网格，助力培育更多“乡村工厂”和打造乡村“半日工作圈”，推行涉农企业批量化整企授信；依托省联社“E路有我”线上销售平台，承办“品苏嘴西瓜、助乡村振兴”等助农直播活动，拓宽地方特色农产品的销售渠道，共计销售各类农产品5万余件，带

货总金额超千万元。

该行推动各党支部（总支）与地方60个党组和基层党支部组织开展结对共建，实现镇村结对共建覆盖率达100%，实现“两网融合、网格共走”，融入乡村基层治理；通过村委、乡贤精准对接新市民、外出创业等客群，创设“家乡贷”系列信贷产品。此外，该行紧扣淮安市委、市政府“三级先导”工程建设的“193”目标，深化“镇长+会长+行长”模式，以“四好农路贷”“乡村振兴贷”等为抓手，推动“农村+产业+生态+文化”融合发展，推动城乡融合发展。

该行先后与农业农村、科技局、文旅局、人社局、市供销社等42家党政、相关行业单位建立战略合作，以“党政军”合力支持淮安五大现代农业产业集群，投放现代农业产业集群企业贷款80亿元；联合团市委、市妇联以及退役军人事务局分别创设“新农菁英贷”“乡村振兴巾帼贷”“尊戎贷”。

该行深化“银担”合作，与江苏省农担共同推进新型农业经营主体信贷直通车活动；强化“银银”对接，对接市农发行，形成收粮大户、粮食经纪人等链上客群的名单制管理，为粮食收购涉及的种植大户、粮食经纪人提供融资、结算、销售、物流“一揽子”服务。

尧都农商银行

让初心有回响 让服务有温度

◆◆◆

作为地方金融主力军，山西尧都农商银行聚焦农业产业、小微企业金融需求，量体裁衣探索符合实际需求的信贷金融产品，充分发挥普惠金融实践者、推动者和引领者的作用，为金融支持地方经济绘制了更为明确的“路线图”。

“今年又是一场大丰收！”看着地里的地黄长势喜人，尧都区底镇种植户马鹏乐开了花。秋后正是地黄的采收季，马鹏刚在手机上申请的助农贷款能解决一大部分用工成本。

“在手机上申请的‘药材贷’，几分钟就通过了，尧都农商银行的客户经理当天就过来了。”马鹏表示，款项审核通过后当天就能到账。从过去的100亩到现在的600亩，从当年收入20万元到如

今年收入300万元，从“一人致富”到“全村增收”，是尧都农商银行的金融扶持给了马鹏十足的底气，也交织绘就了一幅“新农村、新农村”的致富梦想。

今年以来，尧都农商银行深入推进省联社及临汾审计中心关于信贷转型的相关部署，向农、向小、做实、做细，解决广大客户的融资难题，助力农业经济和小农户做大做强。

获益的不仅有农户，企业也得到了发展壮大。夏季炎热，是尧都区盛源达空调销售有限公司的销售旺季，资金需求较大，资金周转成为摆在面前的现实难题。在尧都农商银行包户客户经理的回访对接中，获悉客户金融需求后，及时为其提供了98万元的周转资金，当好企业强有力的“金融后盾”。

陈萍

白城农商银行

多举措推动电子渠道业务稳步发展

◆◆◆

近年来，吉林白城农商银行积极贯彻落实省联社电子渠道业务优先发展战略，坚持将其作为获客、活客、稳客，提升市场竞争力的一项战略性工作来抓；以推动网点零售转型为重点，以主题营销和网络营销为手段，多措并举推进电子渠道业务稳步发展。

该行充分利用网点多面广的优势进行渠道宣传，提升客户电子银行业务体验感，提高电子银行品牌影响力和知名度，加强网络格式营销，广泛宣传电子银行业务优惠、方便、快捷的优势，利用手机银行、聚合支付等工具加快宣传获客。

近年来，该行持续加大自助设备的投入力度，ATM存取款一体机、智慧柜台机实现辖内31家网点全覆盖，个别精品网点还配备高速存取款一体机，提升

了电子银行业务替代率。与此同时，该行完善自助设备考核机制，从业务量、替代率等多个指标进行综合考核，实行全辖统一管理、检查和考评。

该行以网点为圆心，划分网格区域，组建营销团队，细分目标客户群，针对不同客户通过电话、微信、上门走访等方式，实时了解客户需求，有针对性地开展营销活动；以客户分类为基础，开展电子银行个性化服务。各基层营业网点设置售后服务专员，定期电话回访客户在加快业务发展的同时，该行积极强化内部管理，健全完善监督机制，增强内部风险抵御能力，通过强化员工培训，提高员工业务水平和综合素质，使全行一线员工均熟知电子银行业务的操作流程、规章制度，员工的营销能力、业务处理能力有效提升。

刘洋

合山市农信联社

特色服务满足客户差异化金融需求

◆◆◆

为深入贯彻普惠金融工作走深走实，今年以来，广西合山市农信联社坚持以客户为中心的服务理念，积极走出厅堂，挺进校园、挺进市场、挺进繁华地段，挺进企业机关、挺进社区，开展丰富多彩的金融业务推介活动，为客户提供全方位差异化金融服务，切实推动“五个挺进”活动见行见效。

该联社成立以联社分管领导为组长的督导组，网点负责人为组长的营销小组，划片分层、压实责任；制定网格化营销实施工作方案，通过开展“我要做标杆”营销竞赛，充分调动员工的营销积极性，确保农信“红马甲”燃亮整个辖区。

该联社常态化组织金融专员、客户经理入户上门，走到田间地头开展金融

政策宣讲；充分利用网点宣传栏、便民服务站、微信公众号等宣传渠道，开展金融知识宣传；同时，依托“万名农信先锋进村”活动契机，累计召开金融知识宣讲会12场，发放宣传折页3600余份，对“桂惠贷”“农户小额信用贷”进行全方位、多层次宣传，进一步提高群众对金融政策、产品的知晓率。

该联社落实“定格、定人、定责”三定工作要求，依托移动“桂盛富民金融服务平台”，将客户信息纳入客户经理的“责任田”中，聚焦客户资源，开展针对性营销，进一步做实做细客户服务。截至目前，累计通过“桂盛富民金融服务平台”授信687户，授信金额8762.5万元，用信8359.55万元。

江进强

霍州农商银行

拓宽普惠金融服务广度

◆◆◆

山西霍州农商银行始终坚守支农支小定位，坚定不移以服务“三农”和实体经济为己任，强化金融服务实体、服务小微、服务民生，全面提升金融服务覆盖率。

该行持续开展整村授信和“百行进万村”争创主办行“大走访”活动，实地走访了解信贷需求，创新推出“码上贷”“公积金贷”等特色“拳头”信贷产品，满足不同客户群体的信贷需求。一方面，该行实行信贷限时办结制度，简化小微企业贷款业务审批流程、提高审批效率；另一方面，始终秉持以客

户为中心，不定期开展“满减”“信惠日”“一分钱乘车”等特色活动，切实将营销活动做实、做细、做出特色，进一步吸引客户群体，带动客源量、撬动增量、资金归行率提升。此外，该行将整村授信业务作为重点工作考核指标纳入支行业务考核，以提高客户经理营销积极性；同时，制定客户经理扁平化考核办法，对客户业绩指标进行单独考核，重点将实体经济投放、示范村培育成效纳入考核项目中，加大对小微、涉农领域贷款的拓展。

李勇杰

三台农商银行

推动“百日攻坚”活动落地落实

◆◆◆

自省联社“摸清市场边界、逼近市场边界”百日攻坚活动启动会后，四川三台农商银行经营班子及相关业务条线立即召开专题会，分析解读指标和考核办法，推动行动计划攻坚活动落地落实，7月20日至今，个体工商户贷款增长3000万元，“小额农贷”增长1500万元，“蜀信e·贷”增长914万元，营销机关团体账户20户，存款2400万元；营销小微企业贷款4户，金额1430万元，“惠支付”增长215户。

该行成立攻坚领导小组，召开全行百日攻坚动员会，就“摸清市场边界、逼近市场边界”百日攻坚活动方案再次进行解读，进一步讲清楚市场边界概念及各项指标特性；强调“不等不靠”，转变思想观念，增强市场竞争紧迫感，严格落实各级决策部署。

动员会后，全行根据行动方案及指标，结合实际制定整体专项推进方案，

对各项目标任务进行分解，明确时间表、倒排工期、挂图作战。各支行网点通过进社区、村社、园区等开展“拳头”产品宣传，加大存量客户专项再营销；逐步深化落实网格化专项工作，针对个体工商户、公职人员、园区企业开展专项营销，大力推广“蜀信e·商易贷”“蜀信e·贷”等重点产品，不断拓展新增客户，逼近市场边界；同步推进亮码行动，已全部生成员工二维码，通过朋友圈、微信群等线上渠道开展宣传。

该行持续做好“九个好”落实，总行各挂联部室根据省联社攻坚要点，对支行开展督导及业务支撑，建立周通报、月分析机制，分享先进经营做法，寻找问题解决途径，营造“比学赶超”攻坚氛围；充分发挥金融科技优势，利用“惠支付”分销系统、精准营销系统拓展存贷业务，高效推进“五个营销”。

郝礼霞



为深入贯彻各级党委政府关于促进个体工商户发展的决策部署，为广大个体工商户提供全方位的金融服务和支持，帮助他们解决经营中的难题，促进经济发展。连日来，湖北大悟农商银行以“精准服务、优化环境、提升质量”为主题，开展第二届个体工商户服务月宣传活动。图为大悟农商银行工作人员向居民普及金融知识。

肖强

北流市农信联社下沉服务重心

整村授信为乡村振兴搭建“快车道”

今年以来，广西北流市农信联社持续深入推进整村授信工程，以“三个着力点”下沉服务重心，加大对农村地区信贷投放，促进农民增收致富，助推乡村振兴提档升级。截至目前，广西北流市行政村278个，已实现整村授信167个，覆盖农户136914户，授信金额达535235万元。

该行以“党旗引领+金融先锋”为切入点，选派147名农信金融先锋全面深入278个行政村，实现金融服务全覆盖，按照“政府主导、银行主动、多方协同、共同推动”的总体思路，充分利用“万名农信先锋进万村”活动的有利契机，常态化推动农户建立信用信息档案，以推进“整村授信、户户有信”。

将授信额度具体化为“家庭备用金”，信用变为“真金白银”。此外，该联社还拓宽整村授信客户群体，将范围延伸到家庭农场、专业合作社等主体。

该联社以“联社领导+各基层社采集小组+金融专员”三级联动模式开展整村授信工作。领导班子成员带头深入当地的种植养殖户、农户进行调研，召开座谈会“面对面”了解群众对金融服务的需求，以便及时调整工作思路和不断完善金融服务产品。每个采集小组对所在镇管辖的区域进行网格化片区管理，实现村村、户户有人管。金融专员将金融服务送到农户家门口，耐心讲解整村授信惠农政策，实现培养农户信用意识和完成信息采集

录入“一站式”服务。

该联社结合金融知识“三进三送”常态化开展政策宣传，以专题宣讲、入户宣传讲解、开展整村授信政策知识专题宣讲会等多种形式入户、入村、入企，“面对面”宣传金融惠民政策及优质信贷产品，进一步提升老百姓对整村授信工作的认知度与参与度，鼓励更多镇、村、农户参与整村授信，营造“信用有价”的良好氛围，以“信”换“贷”，切实解决好农村、农民融资难、融资贵问题。此外，该联社还通过微信公众号、分发宣传折页、LED显示屏户外播放等多形式开展政策宣传，进一步扩大政策知晓覆盖面，全面推动整村授信工作。

袁仕燕

服务有为

旺苍农商银行锚定重点客群

拓展公职人员消费贷款

四川旺苍农商银行坚持“三个面向”、抓好“三个结合”，全方位研判分析重点产品和重点客群分布及占比，紧抓县域公职人员这一核心优质客户群体，做实“五大营销”全力推动公职人员消费贷款扩面、增量、提效。截至8月22日，公职人员消费贷款覆盖客户数增长785户，公职人员用信有效覆盖率35.48%。

该行制作“一图一表一单”，涵盖业务发展趋势图、近5年公职人员贷款统计表、县域内机关事业单位清单，认真分析研判指标数据，全方位总结公职人员客户群体拓展得与失，坚持对标标杆行社学方法、向同业对学学举措、向内部员工挖潜力、并迅速复制“进机关、送服务”专项行动方案，划定全员营销责任，细分任务指标、匹配专

项奖惩激励政策，设定“支行PK榜”等榜单，建立“日通报、周汇报、旬督导、月排名”工作机制；同时，全面开展活动宣讲“小班教学”，确保全员明晰营销责任、目标任务和工作方法，形成上下联动、全员上阵的营销格局。

该行抽调本部部门及城区网点员工组成10个营销小组，对城区内86个机关事业单位实行挂牌认领攻坚任务，乡镇机关单位由所在地支行全力攻坚，以走访单位金融联络员选定、金融政策产品宣讲会、优惠产品限量抢、专属客户经理推送等方式，对县域党政机关和事业单位进行地毯式走访。此外，该行发挥班子成员最大客户经理作用，全面对接财政、医疗、教育、招商等部门，加强对党政机关穿透式服务，累计签订《战略合作协议》银政一

家亲协议》38家，提供融资融智并举、对公对私结合、线上线下兼顾的综合金融服务，构建优势互补、资源共享、发展共赢的合作体系。

该行对未签订《战略合作协议》单位无法享受最优惠利率的客户，专项推出贷款利率优惠十条措施，在测算利率基础上以该行产品使用情况进行利率优惠；同时，单列低利率额度规模，实行限量发售、先到先得，激活授信客户用信需求；用好“蜀信e·贷”线上“拳头”产品，持续做实上门服务，通过“白名单”导入批量授信，实现线上“一键申贷、及时放款、随用随还”，以“备用金”模式提升用信率。线下，该行开设公职人员贷款“绿色通道”，设立“一站式”便捷服务窗口，加快审查审批进度。

曾超