编辑：初明辉 2024年4月10日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

珲春农商银行
满足零售贷款市场需求

年初以来，吉林珲春农商银行坚持“做小、做散、做精”的原则，坚定不移推动零售业务转型，深入调整信贷结构，满足零售贷款市场需求。截至3月25日，该行非农个人类贷款累计发放1363笔、金额1.745亿元；其中信用类贷款发放1287笔，贷款余额7984万元；其他类贷款（含住房按揭）发放76笔，贷款余额9460万元。

该行结合零售数据库，以“吉信e消费”为契机，通过为政府员工和企事业单位员工预授信方式，批量营销小额消费贷款产品，如“家乡贷”“人才贷”“财富贷”等新产品，积极引导客户用信，培养客户用信习惯。 **马玮**

灌阳农商银行
推进“智慧银医”建设

近日，广西灌阳农商银行与灌阳县中医医院领导沟通洽谈“智慧银医”建设事项。

据介绍，“智慧银医”是灌阳农商银行与县域各医院、卫生院共同为群众高效就医搭建的服务项目。在项目建设前期，灌阳农商银行为解决群众就医缴费排队长、挂号慢等问题，主动与地方医院、乡镇卫生院沟通联系、达成合作意向，将广西农信收单系统与乡镇卫生院系统接口对接，实现扫码收款，客户通过自助终端服务一体机或者手机端，即可实现预约挂号、自助缴费、报告单查询等服务。 **吴高旭**

冀州农商银行
积极拓展贵金属业务

为满足广大客户投资需求，河北冀州农商银行紧抓“开门红”有利时机，通过动员部署、宣传营销、考核激励等方式，通过采用“集中培训”和“对点培训”模式，开展贵金属业务营销培训，优化营销技巧，确保活动效果。在做好“厅堂宣传”的同时，该行利用公众号、微信朋友圈进行宣传，积极向客户推介贵金属产品，提高客户对贵金属产品认知度。

该行还制定贵金属专项营销考核办法，分配任务指标，同时设立优胜单位奖、卓越单位奖、个人奖，并严格兑现产品营销奖励，调动了员工营销积极性。 **刘飒**

太仓农商银行
召开阶段性工作研讨会

近日，江苏太仓农商银行召开2024年一季度连云港片区阶段性工作研讨会。该行党委委员、副行长马志刚，网络金融部总经理王褚英，异地管理中心总经理王艳，连云港分中心主任叶南岐，射阳村镇银行行长及异地支行行长、连云港片区主管、零售客户经理参加了会议。

会上，该行党委委员、副行长马志刚充分肯定了异地支行已取得的工作成效，针对异地支行所面临的当前业务形势进行分析研判，重点强调在当前经济形势下，异地支行需提升人均产能，进一步解放思想，真抓实干；要全员营销、统筹安排、统筹推进。 **沈一鸣**

郧西农商银行
优化资产配置提高资金收益

2023年，湖北郧西农商银行金融市场部持续优化资产配置，积极调整资产结构，主动探寻收益来源，不断提高资金收益，实现了业务规模保持稳定、投资结构不断优化、创收能力持续凸显、风险防控一以贯之的良好成效，为全行高质量发展作出应有贡献。

金融市场瞬息万变，只有紧盯市场、熟悉市场、研判市场，才能把握最佳配置时机，该行金融市场部建立了日通报、周例会、月度分析会机制，通过分析市场机构风险偏好、交易行为、持仓久期等捕捉市场情绪变化，及时调整投资策略。 **赵超**

镇海农商银行
发挥优势推广“医保工具箱”

前不久，浙江农商联合银行辖内镇海农商银行与镇海区医疗保障局进行了战略合作，共同启动“医保工具箱”推广工作。

“医保工具箱”是一个精准推送的集成式宣传工具，通过扫码观看医保政策微视频，宣传普及更多医保政策知识并链接“浙里医保专区”，重点解决医保知识宣传渠道少、资料更新慢、服务供给不足等难点、痛点。镇海农商银行将充分运用网点多、分布广、人员足的优势，让金融资源与医保资源互动、交流、碰撞，加深党建、医保、金融的全面深度融合。 **陶云峰**

兴文农商银行强化金融服务
确保业务发展稳步向好

2023年以来，四川兴文农商银行在四川农商联合银行党委和宜宾办事处党委的坚强领导下，围绕“强基固本、开拓创新、提质增效”的工作思路，按照治行兴社基本方略，实干苦干，各项业务稳步向好发展。截至2023年末，该行存贷款规模迈入百亿元，各项存款较2023年初净增8.09亿元，各项贷款较2023年初净增9.26亿元，净增额和增速均创新高。

该行紧扣“四化同步、城乡融合”发展试验区建设等重大战略，不断提升金融服务质效，确保党的路线方针政策及各项决策部署得到落实；强化党支部“战斗堡垒”作用，从党建品牌创建、党组织活动、党建联建共建等方面着手，加强与各级政府、企事业单位、村委会的沟通对接，深入拓展“党建+业务”同步发展机制，全面推进各项工作落地落实。

该行坚持服务“三农”的主责主业，坚守支农支小的市场定位，牢记服务“三农”的初心使命，立足现代农业“10+3”产业体系和“1+3+4”现代农业产业体系建设，对标实施“兴农贷”金融服务工程，2023年，新增涉农贷款7.39亿元，贷款余额达55.53亿元，占各项贷款的76.01%。

该行加快融入县域“工业强县、产业兴县、文旅富县”发展战略，通过让利贴息、便捷贷款途径、聚集重点项目，强化金融服务，助力实体经济发展；以“创业担保贷款”为抓手，加大贴息政策宣传，2023年，向个体工商户、小微企业主等新市民重点创业群体发放贷款168笔、金额3582万元。

该行开展营销方案讲解、支行工作一月一报告等“提能工程”，抓实支行长能力提升；复盘总结支行月度工作得失，以得分排名表营造“你追我赶”的浓厚氛围；建立“系数靠挣”的绩效考核理念，绩效薪酬向贡献度大、业绩佳、任务难的营销一线倾斜；领导班子成员同基层员工一起进村组、抓营销、解难题，机关部门与前台同营销同考核，层层落实责任，激发工作效能。

2024年，兴文农商银行将深刻把握目标任务及经营机制，笃行实干、锐意进取立足“两大市场”，抓好“三个结合”、深化“三大银行”建设，以新作为推进高质量发展，为把四川农商银行建设成为具有特色的中国式高水平商业银行贡献兴文力量。 **何欢**

年初以来，为切实满足县域农户春耕农业生产的资金需求，新疆博湖农商银行将春耕备耕信贷投放作为重点工作，积极开展“普惠大走访”，掌握客户需求，创新服务举措，灵活运用“农贷通”“兴农e贷”等线上产品，为客户送去“金融甘霖”。截至目前，该行已累计为1916户农户发放春耕备耕资金4.33亿元。图为博湖农商银行客户经理（右）深入客户的大棚了解蔬菜育苗种植情况。 **陈梦格**

定远农商银行 首笔“安徽码上贷”落地

近日，安徽定远农商银行定东支行首笔“安徽码上贷”贷款成功落地，在外地从事汽车销售工作的周小姐成为该产品的首位受益者。

今年1月，为认真贯彻落实“安徽金融大脑”建设方案，积极响应“金融服务码”助力首贷服务工程，安徽省农信联社与省综合金融服务平台开展深入合作，把金融服务搬到“码上”，推出“安徽码上贷”产品，作为全省首批试点行，定远农商银行以“分级推进，以点带面”的原则积极开展“安徽码上贷”营销工作。

“没想到现在办贷款这么方便，直接用‘皖事通’平台就能申请，资料也不需要重新提供了，极大地减少了我们这种异地工作者来回奔波的时间。”在外地工作的周小姐看着手机上的贷款到账提示高兴地说。近期，她和丈夫新购置了一处房产，手头资金不够装潢，便想着去银行贷款。因为户口原因，在外地办贷异常艰难，趁着回乡探亲，两人来到当地农商银行咨询能不能办贷，当得到肯定答复后，夫妻俩当即驱车回到工作地取身份证、户口本等基本资料。据了解，定远农商银行的工作人员向其推荐了新推出的“安徽码上贷”产品，只需要客户下载“皖事通”平台申领“安徽码”，省综合金融服务平台自动将客户已授权的电子证照随申请推送给银行，客户经理通过“金农云店管家”小程序接收并完成贷款流程，真正实现指尖操作，省去客户来回奔波的时间。 **徐曼 陆浩**

交城农商银行 打通普惠金融服务“最后一公里”

今年以来，山西交城农商银行坚守“服务‘三农’、中小微企业、地方经济发展”的定位，积极优化信贷资源配置，优先安排涉农小微企业信贷投放，引导信贷资金服务“三农”和当地实体经济发展。

该行加大走访力度，领导班子带头走访重点园区、重点企业，主动对接本地重点项目建设、特色支柱产业发展，重点支持本地合作社、家庭农场、种植养殖大户及涉农龙头企业等新型农村集体经济组织促进农业增产，农民增收，为推动乡村振兴和经济高质量发展注入金融“活水”。今年以来，该行累计支持市域重点项目28户，授信金额达1.25亿元，进一步促进全市产业结构升级。

为打通普惠金融服务“最后一公里”，让周到便捷的金融服务走进千家万户，切实提高了百姓金融服务的覆盖率、可得性、满意度，该行打造网格精细化服务，强化“走出去”的服务理念，组织开展“地毯式”扫街扫户网格化营销。活动中，该行干部员工走村串户，充分挖掘和主动对接各类客户金融需求，为有效满足乡村振兴战略实施过程中产生的各类金融需求提供了有力抓手。截至目前，该行已累计授信12471户，授信金额10.95亿元。 **张亚萍**

吉木萨尔农商银行 开启不良贷款依法清收新模式

一直以来，新疆吉木萨尔农商银行党委肩负着深化党建融合、塑造党建品牌的崇高使命，以坚定的责任感和使命感，引领全行上下充分发挥党支部的“战斗堡垒”作用和党员的先锋模范作用。为推动业务与党建的深度融合，该行创新提出“党建+清收+金融法庭”的新模式，以法治化手段解决不良贷款清收的难题，开启不良贷款依法清收的新篇章。

长期以来，吉木萨尔农商银行始终坚守服务“三农”和小微企业的初心，为地方经济的繁荣发展作出了显著贡献。为了攻克不良贷款清收这一难题，该行党委班子以党建为引领，积极探索不良贷款清收的新路径。经过深入研讨和精心筹备，吉木萨尔农商银行与吉木萨尔县法院达成共识，决定组建“金融法庭”。

这一“金融法庭”的组建，标志着吉木萨尔农商银行在不良贷款清收领域迈出了坚实的步伐。“金融法庭”以“诉前调解、引导立案、开庭审理、诉后执行”于一体的不良贷款涉诉案件办理模式，不仅有助于防范化解金融风险，维护地区良好的经济金融秩序，还为营造风清气正的金融生态环境提供了有力保障。这一创新举措的落地实施，不仅为不良贷款清收提供了新的解决路径，也为金融纠纷的公正高效解决提供了坚实支撑。

3月28日，“金融法庭”首次公开审理金融纠纷案件，这一“里程碑式”的事件标志着这一创新举措正式进入实施阶段。此次审理充分展示了“金融法庭”的专业性和高效性，为后续金融纠纷的解决提供了重要参考。吉木萨尔农商银行将以党建为引领，打造独具特色的“多元解纷、资源共享、党建共联、诉调对接”的基层社会治理新格局。 **季雅芳**

延边农商银行
个人经营类贷款新增金额突破亿元

年初以来，吉林延边农商银行认真贯彻落实“经营转型”工程，持续为地方经济稳定发展注入金融“活水”，截至目前，个人经营类贷款新增1045笔、金额1.16亿元。

该行零售业务部相关人员以金融服务专员身份加入酒店、民宿、餐饮等文旅行业协会，“面对面”了解行业金融服务需求，大力宣传“房抵贷”“美好食贷”“商户e贷”等产品，解决商户融资难题，并依托延边“吉快金融”平台，针对小微企业主和个体工商户推出纯信用线上经营类贷款产品“吉微快贷”。

该行将个人经营类贷款新增业绩作为重要指标考核，以绩效考核为导向推动客户经理深入挖掘市场需求，优化贷款流程和服务，满足客户多样化需求，进而提升业务整体水平和竞争力。

此外，该行建立零售信贷客户经理业务等级考核机制，根据存量管户、零售贷款营销、贷款净增等指标将客户经理分为高、中、初三级，每级两个档次共六个等级。自考核机制实施以来，该行充分激发了零售信贷队伍“战斗力”，客户经理人均营销贷款617万元，人均营销贷款较上半年增长127.72%。 **冯强**

武冈农商银行
找准信息宣传与业务发展结合点

近年来，湖南武冈农商银行努力找准信息宣传与业务发展的结合点、切入点、着力点，以工作机制创新为突破口，探索构建“一张网、一条链、一盘棋”，把广大职工干部紧密团结在党的周围，取得了较为显著的成效。

每年年初，武冈农商银行根据人员变动情况，及时调整网点通讯员，形成“一层抓一层、一级抓一级”“上下一体、层级联动”的工作局面，并结合实际，出台了《关于进一步加强宣传信息工作有关事项的通知》，规划分拨任务指标，分解到部室、网点统一考核，强化责任担当。

该行聚焦使命定位，重点挖掘在“优化营商环境、深耕乡村振兴、助力县域经济高质量发展”的亮点经验做法，着力在收集新闻线索上多挖掘，扩大亮点工作影响力。 **夏毅泉 黄蓓蓓**

吉水农商银行
开展“乡村振兴整村授信”活动

为将金融资源配置到乡村振兴重点领域和薄弱环节，江西吉水农商银行持续开展“乡村振兴整村授信”活动，切实坚守市场定位和初心使命，截至2月末，贷款客户达5.08万户，较年初净增1172户，完成三年翻番计划的104.5%；新增授信户数1912户，授信金额4.28亿元，同比多增1.44亿元。

该行围绕江西省农信联社“1166”工作目标，紧扣该行“乡村振兴整村授信”工作方案，重新明确了“建档覆盖面100%、‘白名单’数量80%、‘白名单’信息推送100%、有效授信覆盖面60%、用信覆盖面60%、存量提额面40%、不良贷款催收面100%”的“1816641”工作目标，确立了“4个标杆支行、13个农区网点稳步推进、5个城区支行提升进度”的“4135”网点推进计划。

该行还细化“建、评、生、激、用、维”和“选、找、联、获、排、进、配、激、跟、提”的“六步十法”操作流程，实现“无感授信、有感触达、便捷增信、灵活用信”的作业愿景。 **杨越**

如东农商银行
为“开门红”提供纪律保障

首季“开门红”期间，江苏如东农商银行纪委立足监督职责，坚持结果导向，重点关注存款结构情况，以现场监督、列席会议、以促整改等方式，推动业务发展提质增效。

该行纪委工作人员深入基层一线，扎实做好“监督+服务”双项工作。同时，该行纪委按时参加相关条线部门定期召开“开门红”业务分析推进会，掌握基层单位的实际情况，以监督促作风、促落实、促成效，全行上下联动、齐心协力，拧成“一股绳”，下好“一盘棋”，通过做深做实监督服务，为首季“提质增效”工作提供坚强的纪律保障。

旺季“开门红”期间，该行纪委对思想懈怠、推动不实、结果不力的基层单位“一把手”进行约谈，要求其现场分析成因找差距，找出对标对表的单位，并要求零售业务部与其一起根据当地实际情况调整营销策略，要求其坚定信心、制定目标、落实举措、跟踪结果，找准薄弱环节持续发力，通过严肃监督执纪，全力为该行赢取“提质增效”胜利保驾护航。 **纪委**

安泽农商银行
全员行动清收不良贷款

自“清不良”专项行动启动以来，山西安泽农商银行对风险资产清收处置工作进行了全面部署，在行动中，落实了“网点主攻+全员认领+借力清收”清收路径，确保专项行动推进有效。截至目前，该行累计清收处置风险资产1547万元，完成首季“开门红”目标1012万元的153%。

在工作中，该行党委迅速召开动员部署会，全面部署2024年风险资产处置化解重点工作，进一步梳理工作思路，明确任务目标、时间节点，总行党委与各支行签订目标责任书，进一步压实责任，调动了全员清收工作积极性。

该行建立隐性不良贷款、账面不良贷款前20户、已核销不良贷款、股东已购买不良贷款、应收未收利息、万元以下账面不良贷款、万元以下已核销不良贷款、万元以下股东已购买不良贷款、其他应收款、抵债资产等10个明细台账，真实掌握每笔不良贷款形成时间、形成原因、目前清收举措和成果等，对清收工作摸好底。

该行还依据不良贷款户的还款意愿、还款状况等实际情况，借助公检法、第三方清收等力量，提供起诉、执行名单，对不良贷款进行强制依法清收。 **葛娟娟**

香河农商银行
促进个人客户持续增长

近年来，河北香河农商银行积极调整个人客户的获客、拓客模式，通过开展整村授信、打造“金融服务圈”、推进“一站式”办理等措施，进一步完善了营销服务体系，促进服务实现便捷化、特色化、多元化，持续推进个人客户稳步增长。

为进一步将个人客户营销服务化被动为主动，香河农商银行以营业网点、重点商圈为中心，辐射周边打造“金融服务圈”，大力推进特色化金融服务；围绕网点周边的个体工商户、菜市场商户、企业主等经营主体，开展上门走访、对接，并依托农信扫码收单业务，大力开展行业支付场景建设，拓宽客户服务覆盖。

该行围绕香河家具城、香河汽配城、香河石材城等重点商圈，开展综合营销，拓展存款、贷款业务的同时，配套手机银行、企业网银、扫码收单等一系列综合金融服务，有效提升客户的触达效率及覆盖面。

该行还贯彻“减费让利”政策，对商户制定“一户一策”优惠措施，有效解决商户收单成本高的痛点，切实满足商户的金融服务需求。截至目前，该行共有扫码收单优质商户3840户，沉淀存款3931万元。 **孙亚楠**