



禹城农商银行

# 加大信贷投放 服务麦收生产

财经专刊



B03

齐鲁晚报

2021年6月18日  
星期五

综合  
财  
经  
资  
讯

□ 编辑：孙萌萌 □ 美编：赵秋红

禹城农商银行加大信贷投放力度，优化惠农措施，全力服务“三夏”生产。

摸清贷款需求底数，明确贷款投向。为深入了解农民“三夏”生产资金缺口，掌握农户的信贷需求趋向，该行专门成立“三夏”生产服务队，进村入户，深入田间地头、农资销售部门等，加强与农机、农资等部门的联系与沟通，提前掌握“三夏”资金需求及金融服务需求情况。同时，积极调整信贷结构，信贷投放做到“三个到位”，“三夏”生产资料的资金支持到位；农民购买各类农机具、化肥、种子、农药等农用物资的资金到位；农业机械化的资

金支持到位。开通“三夏”生产信贷绿色通道，满足农业机械化发展工作，提高“三夏”生产机械化水平，特别是加大对小麦收获等农机化节本增效新机具、新技术支持力度；利用全辖34个营业网点，为从事夏粮生产、收购、加工、运输、销售和夏播的农户和企业提供信贷资金支持，最大限度地为客户提供金融服务。

多渠道筹措资金，供应“三夏”贷款资金。“三夏”生产时间紧任务重，为确保不误农时、不误农事，要求34个网点认清形势，高度重视“三夏”生产金融服务工作，认真匡算“三夏”生产资金需求，科学制定“三夏”信贷资

金投放计划，强化全员服务意识，为客户提供亲情化、个性化服务，大力组织存款，保证支农资金及时到位。一方面加大对机关团体、中小企业等客户的营销力度，提高对公存款占比，优化存款结构。同时抓住“三夏”农民工返乡的有利时机，充分调动全员积极性，搞好金融服务，做好回笼资金的揽储工作。

创新服务手段，提高办贷效率。一是贷前限时办结。将贷款条件、贷款程序、贷款利率定价、监督方式等内容面向全辖公开。自接到客户办贷申请，客户经理立即组织贷前调查，收集资料、现场调查、开展评估等

工作，除抵押贷款外限时2日内全部完成并提交审查审批流程。二是贷中限时办结。提高审查审批环节效率，贷款资料当天审查完毕，发现问题当天提示整改，搭建微信交流群，畅通上传下达渠道，并由网点负责人和资料初审员实时督促，提高二次审查通过率。三是放款限时办结。审批流程结束后，专职放款岗立即安排合同签订及贷款发放工作，限时半个工作日内完成客户提款申请；在做好网点服务的同时，大力推广自助终端、网银、手机银行、聚合支付等现代化结算产品，实现农民售粮资金非现金结算。  
**(房若楠)**

平原农商银行

## 开展“燃爆夏日”月度分析暨5月份经营分析会议

6月8日，平原农商银行组织开展“燃爆夏日”月度分析暨5月份经营分析会议，总行领导班子，各支行行长、部室经理及优秀员工代表参加了会议，会议由党委书记、董事长房士荣主持。

会上，党委委员、副校长王刚对《山东平原农村商业银行股份有限公司“燃爆夏日”暨二季度专项营销活动方案》5月份各项业务指标进行通报。并对存贷款先进单位及个人颁发荣誉证书。

党委副书记、行长孙明新总结分析了5月份经营情况，提出当前存在的问题，并安排部署下阶

段重点工作，要求全行上下要以更加积极的态度，更加务实的举措，更加坚定的信心，统筹抓好各项工作。

会议最后，党委书记、董事长房士荣作总结讲话。他强调，一是持续抓好资金组织工作。要发挥厅堂营销作用，积极对接行业客户，优化存款结构，实现存款量增质优；要抓住“麦收”重要节点，通过客户经理驻村、金融服务队上门服务等方式，及时为农户提供存贷款、支付结算、电子银行等一揽子金融服务；要充分发挥员工揽存作用，每日开展电话营销，做好重点

客户的回访，定期开展客户回馈活动，在稳固存量客户的同时，挖掘潜在客户价值。二是抓好信贷投放工作。要加强“四张清单”运用，落实客户分层分类营销，依托整村授信、驻点办公场所开展宣传活动，借助线上产品简便、快捷的优势，实现贷款业务的增户扩面。三是抓好信访安全工作。严格落实安全生产大排查大整治方案要求，强化全员安全责任意识，做好安全自查工作，及时对发现问题进行整改。同时，压实信访预排、预查预处理工作职责，坚持“首问负责制”，做好事件研判，妥善处理。

德州农商银行

## 金融助力 小微企业发展

德州农商银行积极落实支持小微企业发展的各项政策，通过实施融资畅通、服务创新、拓展渠道，精准发力，充分发挥农村金融主力军作用，全面提升金融服务小微企业的能力和水平。

融资畅通，主动对接客户需求。持续开展“百行进万企”融资对接活动，着力深化银企对接，精准匹配信贷需求，全面做精做优小微企业金融服务，班子成员带队开展营销攻坚，走访企业名单，坚持分类施策，建立“清单式”管理，按照一般企业类、门市类进行分层营销，量体裁衣破解小微企业融资困难。开展“首贷培植”活动，通过“线上对接+线下走访”两手并抓，逐户建立企业培植信息档案，破解企业首贷难题。

创新产品，靶向支持优供给。强化产品创新，从“短、频、急”角度出发，研发设计有针对性、定制化的信贷产品，推出“普惠小微信用贷”“人才贷”“科技成果转化贷”“民营企业贷”“微型企业家贷”等系列微贷信贷产品，通过开展产品推介会、创业指导沙龙等活动，重点推广“普惠小微信用贷”，加大信用、保证、抵押结合类贷款，有效解决企业担保难问题，实现金融服务精准供给。

拓宽渠道，线上服务提质效。借助科技力量，优化业务渠道，创新推出“线上办贷”、微信申贷、客户经理微名片等线上贷款申请渠道，优化办贷流程，提高办贷效率和客户体验。进一步优化营商环境，持续加大小微企业信贷投放，合理控制并降低小微企业融资成本，将信贷资金扶持重点放在小微企业及农村实体经济，优化信贷流程，站在客户的角度重新审视流程和服务，从审批环节、办理时限、所需资料等方面提升服务时效，缩短业务办理时间，用业务流程的“减法”换取客户体验的“加法”，全面推行“马上办、线上办、一次办”，全面落实限时办结、无缝隙衔接服务，提高办贷效率和服务能力。  
**(孙海敏)**

## 农行陵城支行：老人行动不便遇难题 银行上门服务暖人心

农行德州陵城支行扎实推动党史学习教育走深走实，开展“我为群众办实事”实践活动，受到客户好评。

6月15日上午，岳先生来到农行德州陵城支行营业厅咨询社保卡激活业务，经过当班大堂经理详细询问，了解到岳先生的姐姐因年龄较大且患病，失去了行动能力，委托其弟弟来农行办理社保卡激活业务。在了解了客户的情况后，营业部

大堂经理向岳先生说明了农行社保卡激活必须经本人授权的相关业务规定，并把客户这一特殊情况及时汇报给营业部邵贵凤主任。

为了尽快为老人办理好社保卡激活业务，邵主任立即安排两名客户经理携带授权委托书随岳先生赴家中核实情况。客户家庭住址位于偏远乡镇，两名客户经理利用中午的时间核实了岳女士的实际情况，取得了岳女士的签字授权后

为岳女士社保卡办理了激活业务。

想客户所想，急客户所急，从身边的小事做起，用心用情用力解决群众的困难事、烦心事，切实落实党史学习教育实践活动，是农行德州陵城支行扎实开展党史学习教育的具体要求。农行德州陵城支行将继续扎实开展“为群众办实事”系列实践活动，用便民、高效、贴心的服务回报社会，温暖群众。  
**(宫玉河 廉星辉)**

## 陵城农商银行：全力满足“三夏”生产资金需求

为推动党史学习教育走深走实，深入落实“为群众办实事”，陵城农商银行加大支农惠农力度，优化办贷服务、办贷及营销模式，为农户提供更便捷、高效的金融服务，充分满足“三夏”生产的资金需求，真正把实事办进百姓的“心坎里”。今年来，累计发放涉农贷款3424户、6.88亿元，信贷支持种粮大户、粮食购销商1.1亿元。

优化服务模式，提升客户体验。一是加大信贷产品创新力度。结合当地实际情况和农业产业特性，创新推出“农机贷”、“鲁担惠农贷”等涉农信贷产品，同时持续推进“企业+合作社+农户”的产业链条模式，进一步加大涉农贷款投入。二是加大慧德e贷线上办贷推广力度。制定《“慧德e贷”专项营销管理办法》，全员分配营销任务，调动全员推广营销积极性。今年来，累计授信3605户、2.14亿元，用信654户、2854万元。三是建立信贷审批“绿色通道”。为全力支持“三夏”生产工作，保障“三夏”生产期间信贷资金不误农时、

不误农事，建立“三农绿色通道”，对涉农贷款实行全流程限时办结制度，保证涉农信贷资金及时、足额发放。

优化办贷模式，提升工作效率。一是加大线下走访对接力度。对接农担公司、农业农村局、农机局等单位，客户经理精准对接营销，及时获取客户资金需求。截至目前，共走访对接1000余户，累计发放“鲁担惠农贷”821户、3.53亿元，发放“农机贷”11户、317万元。二是加大线上对接营销力度。对“四张清单”按照行政村划、网点布局、社区位置等，科学划分营销网格，全面分配人格管理，明确专属客户经理，实行“定格、定人、定责”。客户经理利用移动PAD，边外拓、边采集、边授信，提高办贷效率。截至目前，累计有效对接9.16万人，对接率达15.18%。三是全面推进农户小额普惠贷款授信。制定《关于农户小额贷款模式推广方案》，进一步完善“四张清单”数据并导入智慧营销系统，借助智慧营销系统对可授信

农户批量授信，逐步推进整村授信工作，实现零售业务增户扩面。截至目前，已累计在566个村庄开展了普惠贷款授信，授信4.77万户、28.98亿元，用信8437户、15.81亿元。

优化营销模式，提升服务质量。一是推行上门服务。工作人员携带移动智慧柜员机、移动办贷终端深入田间地头现场为客户办理业务，有效提升客户金融服务满意度。截至目前，已通过上门服务的形式现场办理贷款35户、480万元。二是推行驻村办公，该行发扬“大挎包”精神，深入一线，走街串户，广泛接触和联系居民群众，真正掌握、满足客户金融需求，进一步提高普惠金融和行业客户营销的广度与深度。目前，辖内25家支行已全部实行客户经理驻点办公制度。三是推行延时服务，错开农忙时段，携带宣传单页开展入村宣传，倡导提前上岗、延时下班，确保金融服务工作做实做细。截至目前已累计走访650个自然村。  
**(张俊杰 葛红珍)**