



推广整村授信，服务乡村振兴

乡村是国家治理体系的“神经末梢”，也是实施乡村振兴战略的基石。平原农商银行始终坚守服务“三农”和实体经济的经营宗旨，聚焦乡村地区资金需求和产业特点，全面启动整村授信场景化营销新模式，实现批量获客，精准营销，激发服务乡村振兴战略“新动能”。截至目前，已完成对辖内108个自然村的整村授信工作，采集客户信息8460户，授信5076户，授信金额13705万元，零售贷款户数较年初增长482户、增幅5.2%，零售贷款余额较年初增长17903万元，增幅9.13%。

宣传造势 扩大影响

争取地方政府协助，主动与乡镇政府、村两委负责人对接，从整村授信流程、影响出发，阐述整村授信在产业发展、乡村治理等方面的积极作用，获得地方政府的一致认可，并在批量获取村民信息、前期活动宣传等方面给予大量帮助。丰富活动宣传

方式，通过张贴公告、利用村委喇叭广播、客户经理逐户走访、普惠金融服务站宣传等方式进行活动“预热”，使村民提前了解活动内容、产品服务，降低抵触情绪，汇聚人气。利用电视媒体、微信公众号开展广泛宣传，2月22日，接受德州电视台“奏嘛”栏

目采访，采访中大力宣传整村授信活动，介绍金融产品、服务措施等，转发、播放次数达1000余次；更新微信公众号，推出整村授信专栏，及时更新活动信息，并在农金员微信群、“村两委”微信群进行广泛转发，起到良好宣传效果。



试点先行 总结推广

自2018年以来，为深入推进乡村振兴战略，我行选派13名中层管理人员挂职乡镇副镇长、选派17名客户经理挂职样板村村主任助理，参与到乡村振兴、精准扶贫、重点项目推进工作中去，发挥金融惠农桥梁作用，一期、二期工程已完成2个市级样板村、15个县级样

板村创建工作。同时，选取业务潜力大、治理水平高的22个村庄作为三期试点，推广“整村授信”模式。强化活动引入，举办“服务乡村振兴样板村”暨整村授信启动会议，邀约乡镇政府负责人、村两委参与启动会，进行现场授牌，采集客户信息，并为符合授信条件

的村民发放预授信卡，实现由“村民申贷”到“银行送贷”的转变。截至5月26日，22个试点村庄中，全部完成授信工作，共采集客户信息397户，授信金额528万元，用信79户、235万元，力争2019年末实现全辖419个自然村整村授信全覆盖。



主动作为 服务保障

整村授信是一项长期性的工程，涉及制度改进、流程再造、产品创新等多方面。专注“回归本源”的工作思路，对营销人员“定员、定岗、定责”，划定区域，统一配备宣传红马甲、公文包、移动办贷设备、信息采集表、产品宣传单页等，发扬“挎包精神”，深入田间地头、乡村社区、商户企业宣传，落实驻村工作制、现场办公等制度，切实发挥支农

支小优势。畅通便捷获贷渠道，在营业网点、村庄公示栏、宣传单页、电视媒体、微信公众平台上公示获贷途径、监督电话、“阳光信贷”、限时办结等内容，落实“96668”客户电话派单制度，由业务部门负责派单，并对网上申贷客户进行回访；开通微信申贷渠道，指尖轻点，实现申贷、放贷“一站式”服务，加速线上办贷步伐。截至目前，微信申贷

57笔、金额1069万元，已受理21笔、金额315万元。优化信贷产品创新，瞄准乡村以传统农业为主的经济结构，强化对“信e贷”、“家庭亲情贷”、“农机贷”、“农资贷”等优势产品的推广，强化信贷支撑。今年以来，对农民专业合作社、家庭农场、种植大户等新型经营主体发放贷款34笔、1190万元，其中，向样板村发放贷款占比达到75%。



督导落实 跟踪问效

在整村授信过程中，坚持结果导向，侧重于对效果的评价。创新推广内训师内部评价模式，从业务、审计、资产等条线挑选业务素质高、责任心强的员工组成内训师团队，对前期整村授信完毕的村庄进行“二次回

访”，在回访过程中，不打招呼，直奔基层，采取座谈、随机走访方式，向村民了解客户经理营销频率、驻村时间、整村授信效果、村民对金融产品熟悉程度等，填写回访单，形成调查报告，并按月向党委班子汇报。党委

班子则采用调度、约谈等方式，要求支行行长、客户经理说明情况，对存在弄虚作假情况的，全县通报，并作为“不担当、不作为、不落实”典型案例参考，以此督导整村授信工作取得实际效果。（刘中帅 王希孟）

