农行河北分行

个人贷款余额突破2000亿元

本报讯（杨珊）截至3月末，农行河北分行个人贷款余额达到2014.55亿元，余额占各项贷款的50.65%；个人贷款增量105.47亿元，占各项贷款增量的60.64%；增量市场份额37.35%，居同业第一。

今年以来，农行河北分行顺应内外部形势变化，紧紧围绕“做大做强个人贷款业务”和“加快个贷业务转型升级”的决策部署，稳步提升住房贷款市场份额，积极发展消费信贷业务，推进个人经营贷款健康持续发展，狠抓个贷基础管理和个人信贷资产质量管控，实现个贷业务持续健康发展。

个人贷款方面，农行河北分行注重做强个人住房贷款业务基础，顺应形势变化，突出与大型优质开发商的业务对接，争抢个人住房业务储备，实行名单制管理，密切银企双方的战略合作关系，优先匹配住房限额和信贷规模；建立利率定价与产品计价挂钩的联动机制，不断提升定价水平。

同时，不断深化个贷业务结构转型，以线上消费产品为重点，做大消费贷款。以“网捷贷”和“质押贷款”等消费贷款为抓手，推进标准化产品向网点下沉，做强网点消费信贷业务，培育新的增长极。截至3月末，“网捷贷”余额达17.25亿元，较年初增加7.4亿元。同时强化业务创新，在全省金融系统首创与汽车金融公司合作“个人汽车联合贷款业务”，有效转变汽车消费贷款增长模式，实现了个人消费金融向“场景化营销”的创新发展。全行个人贷款结构进一步优化，消费贷款较年初增加30.18亿元，占个人贷款增量的28.61%。

经营性贷款方面，以“商用房”和“商用车”为抓手，重点发展住宅底商、配套商业、商住两用公寓、商用车贷款，做好商用房楼盘和汽车经销商的合作准入；拓展优质专业市场、商圈的主力优质商户，推动个人经营性贷款的长足健康发展。3月末，全行个人经营性贷款余额达30.89亿元。

在业务高速发展的同时，该行全力做好风险管控。明确个人贷款档案管理要求，打好业务发展基础；加强不良贷款名单制管理，落实具体清收责任人和清收时限，确保稳额降率目标的实现；做好贷款用途监测和风险排查，确保业务合规健康发展，始终保持着系统内和同业最优资产水平。

建行清河支行

普惠金融业务创佳绩

本报讯（张卫民、王济华）建行清河支行在邢台银监分局和建行邢台分行的引导下，以回归本源，服务实体经济为导向，深入贯彻“三个不低于”监管要求，将普惠金融与创新发展相结合，利用小企业大数据产品、小微快贷、云税贷等系列产品，大力发展小企业业务，解决了小微企业融资难题，促进了普惠金融业务扩面、提质、上量、增效，有效地支持了当地实体企业的发展，得到了当地政府和企业的认可。

该行连续5年获得清河县支持当地经济发展先进金融单位第一名。截至3月末，该支行普惠金融余额达2758万元，较年初新增1362万元，完成计划目标的252.25%，新增位居邢台建行系统首位，为地方实体经济发展注入了一剂“强心针”，较好地展示了国有大型商业银行的责任担当。

邯郸农信社

助推普惠金融政策进万家

本报讯（张英、章波、香婷）邯郸银监分局切实落实普惠金融推动责任，大力引导和支持辖区农信社积极探索普惠金融服务新模式，畅通服务新路径，助推普惠金融政策进万家。

巧借平台，以文艺节目作开场。大名农商银行将彩色文化周与金融知识下乡有机结合，组织该行业余舞蹈队在广场、社区等人员聚集地演出，同时组织全辖骨干力量，结合集中宣传与分支机构自主宣传，打好宣传组合拳，为广大群众献上一场场金融知识的盛宴。鸡泽联社将金融夜校与欢乐乡村行文艺活动有机结合，让农信杯“欢乐乡村”文艺演出走进了曹庄镇、南赵寨村、车庄村。每到一个村，舞台幕布拉开，引得群众纷纷驻足。孙堡营村的金融夜校上，宣传员为群众送上了豫剧等传统文艺节目，并以此为开场不仅吸引了群众的注意力，更活跃了现场的气氛，让金融夜校变成老百姓喜闻乐见的学习形式。

深入浅出，以漫画故事讲产品。邱县联社整理出了存贷款知识、征信知识、理财知识、维权知识、个人金融信息安全知识等五大内容，印制了宣传单页、漫画卡或故事小册，并从网络上下载了相关的公益广告和漫画视频，将防范电信诈骗和非法集资等知识用通俗易懂的方式传达给百姓。大名农商银行按照年轻客户特点，做精做细“大名农商银行”微信公众号宣传平台，制作、转载上级机构及监管部门关于征信、反假币、315客户维权等宣传信息，并引导全辖员工朋友圈转发，充分发挥了线上宣传优势。

移动课堂，帮助群众讲解疑惑。广平联社组成了金融知识宣传队，针对群众在日常生活中遇到的金融问题答疑解惑。有的群众想开通手机银行又担心操作风险，宣传员现场操作，引导群众保护个人信息防范风险。

精准扶贫初见成效。大名农商银行组建驻村工作队，进驻该县龙王庙镇双庙村开展金融扶贫。通过信贷资金投放，扶植该村特色产业，截至目前，已帮助该村10户贫困户脱贫，占该村贫困户的71.43%。圆贫困学子入学梦。时逢助学贷款发放时期，宣传员从助学贷款的发放条件出发，讲到办理流程、还款期限，又引申到征信知识和“双基”共建政策等，让老百姓对国家金融政策有了新的认识。截至2017年底，农合机构累计发放助学贷款2.11亿元，帮助33115名贫困学子顺利入学。

藁城联社助力当地农村经济发展

本报讯（卢亚丽、张振旺）石家庄市藁城联社以服务三农为宗旨，以促进农村经济发展为己任，多年来大力支持藁城当地农村经济发展。截至目前，在当地金融机构中存、贷款市场份额分别达到35%、42%。

双基共建，服务三农。藁城区域内有国家级小米生产示范田、市级蔬菜批发市场及农产品加工集散区。为给个体工商户提供方便快捷的金融服务，藁城联社与各乡镇政府联合成立了14个“双基”共建推进小组，在辖内评定出了68个信用村，51600多个信用户，2017年度授信总金额达355894万元。以马庄杂粮市场为例，该联社本着对特色产业集中批量授信的原则，经过对马庄的市场基本情况、产业状况、农户贷款需求等的全面调研，该市场有小米加工企业80余家，主要以小米加工，批发，零售为主，另有小米面加工，玉米面加工，大米、黄米加工等辅助性产业，产销量居全国前列，市场前景广阔。该联社经过认真分析。最终决定对该市场执行利率优惠政策，成功地向30家小米商户发放了总金额900万元的农户信用贷款，为“双基”共建工程写下浓重的一笔，达到了以点带片，以片带面的效果。

“三宝”便民，支农支小。为方便辖内个体工商户用款方便，藁城联社采取了“一次核定、随用随贷、周转使用、余额控制”的放款方式，向客户推出了最高限额为50万元的“消贷宝”贷款、30万元以内的“农贷宝”贷款和30万元到200万元的“商贷宝”贷款。客户只要通过了贷前审查和风险评级，就可以一卡在手，随用随还，用款计息，不用无息，有效的为农户和个体工商户提供了方便快捷的信贷服务。2017年底，该联社的农户和个体工商户贷款达到26亿元，有效支持了农产品加工、宫面生产、肉鸡分割等一大批小微企业的快速发展。

积极支持煤改气。去年，国家在农村地区推行煤改气政策，该联社首先考虑到农户缴纳燃气费的不方便，主动找各家燃气公司联系，推出了自主研发的自助燃气缴费机具，通过信通卡与燃气卡的关联，实现了农户自助缴费，即方便了农户又解决了燃气公司的收费问题。

目前，藁城联社已实现域内金融服务全覆盖。除了40个营业网点外，还设置了69台自助银行设备，65家金融便民店，在大中小型商场、小卖店布放了205台各类POS机，信通卡发行量达到了72万张，极大程度地满足了客户的资金结算需求。

中行河北省分行石家庄管理部

持续加大京津冀协同发展项目信贷投放

本报讯（焦慧杰）中行河北分行石家庄管理部积极对接京津冀协同发展产业项目的金融服务需求，持续加大信贷投放力度。到2017年末，该行完成京津冀协同发展项目库中重点项目投放26个，金额131.2亿元。

近年来，该行将京津冀协同发展作为业务发展重点。积极落实省中行“京津冀协同发展三个一百工程项目营销落地活动”，针对涉及石家庄的“京津冀协同发展项目”实行名单制动态化管理。加快项目推进效率，同时为京津冀协同发展项目开通“绿色通道”，保障项目无障碍快速审批。

目前，该行京津冀协同发展项目正在加速推进，除已投放的授信外，该行2017年共完成京津冀协同发展项目库中项目批复31个，批复总金额超过100亿元。

农行南宫市支行不误农时支持今年春耕备耕生产，组织客户经理深入农资企业和农户家中了解情况，对接资金需求，着力解决农户购买农机具、种子、化肥、农药等信贷资金需求，提高金融服务水平。截至一季度末，该行涉农贷款余额达9.2亿元，今年新增投放6200万元。 白林 韩文涛摄

邢台积极推进金融消费者合法权益保护

本报讯（路越）近年来，邢台银监分局推出三项举措，积极推进金融消费者合法权益保护工作。

运用考核评价机制，每年开展消费者权益保护考核评价，督促机构就突出问题进行整改。

运用宣传教育手段。近三年，该分局开展各类金融知识集中宣传教育10余次，发放各类宣传折页、宣传手册3万份，开展进校园、进社区等活动百余次，在农村地区开办金融夜校80余期。

运用信访投诉渠道。该分局在对辖内银行业机构进行督导的同时，分局也提供电话、来信、来访等方式接待各类投诉事项，实实在在解决消费者各类合法诉求。

廊坊大型国有商业银行扎实开展“双创双服”

本报讯（郭亚楠）廊坊市大型国有商业银行以落实“双创双服”工作理念为抓手，强势起步，取得实效。

创新支持生态环境建设。近年来，该市大型银行持续加大对环保项目的支持力度，截至目前，支持环保治理，全市生态改造类项目贷款约17.63亿元。建行廊坊分行积极接洽热电联产集中供热管网改造项目，该项目建成后可取代市区大部分小锅炉供热，极大改善供热环境。

助推现代农业企业发展。积极贯彻国家“支农惠农”政策精神，持续将涉农企业列为优先支持对象。截至目前，廊坊市大型国有商业银行涉农贷款余额690.49亿元。农行廊坊分行依托“龙头企业+产业链”“龙头企业+基地+合作社+农户”等模式，对产业链各环节提供综合金融服务，扩大服务覆盖，服务农业产业化龙头企业83家。

解决小微企业融资需求。积极贯彻落实支持小微企业的各项政策，创新小微业务产品44个，有效满足小微企业融资需求。工行廊坊分行建立“小企业中心+分中心+专业支行”特色经营管理体系，在全市设立8家小企业专营机构，建立“信贷工厂”，对中小企业信贷业务进行流水线批量作业。

大力提升金融用户体验。积极致力于渠道和服务建设，将“便民”宗旨贯穿服务始终。共计投入自助机具1246台，POS机1.1万余个，配合手机银行、网上银行等渠道，为客户提供智能化、综合化、便利化及人性化的科技服务。建行廊坊分行累计投放智慧柜员机297台，可受理11大类108项个人非现金业务。据统计，在智慧柜员机上开户仅需3.94分钟，柜台办理需要9分钟，速度提升2.25倍；在柜台上办理时长达10分钟的结售汇业务，在智能柜员机上的办理时长缩短为0.67分钟，速度提升15倍。

临漳联社

提升服务质效支持三农

本报讯（韩巧梅、索建军）“是信用社及时为我们提供了资金支持，帮助公司渡过了难关，信用社真是老百姓自己的银行！”河北宝柱建筑有限公司法人刘连新激动地说。

该公司近期急需购进一批先进设备，但由于资金紧张，刘连新一筹莫展，临漳狄邱信用社在得知情况后，及时伸出了援助之手，在最短的时间内给予了资金支持，解决了公司的燃眉之急。该公司将写有“惠及三农、服务热情”的锦旗送到了狄邱信用社主任马三军手中，对客户经理及贷款的经办人员表示由衷的感谢。对于狄邱信用社乃至整个临漳农信而言，收获的不单单是一面锦旗，更是对临漳农信人不忘初心、立足本职的充分肯定，更加坚定了临漳农信继续服务实体经济，支持三农发展的信心。

近年来，临漳县农村信用社不断提升服务质效，坚持服务三农，支持县域经济，有效满足了“三农”和小微企业多样化的金融需求，成为名副其实的县域金融主力军。

全面推进“双基”共建，实现“双基”全覆盖。该联社成立“双基”共建工作小组，因地制宜制定工作实施方案，与当地乡镇签订金融战略合作协议，积极开展送金融知识下乡等宣传活动，进一步加大了农户信息的采集工作，做好农户的授信用信工作，保证了农村金融生态环境建设的优化提升。

积极营销新型金融产品，多层次满足农村金融需求。注重打造以信通卡为载体，全渠道应用的系列信贷产品。积极营销“商贷宝”、农信e购扫码支付等业务，同时，加大对手机银行、网上银行、微信银行等现代智能化银行业务的宣传，大力发展移动金融业务，满足不同客户的金融需求。

创新金融服务，全面提高服务水平。结合国家宏观调控政策和县域产业政策，调整优化信贷结构，支持符合政策的民营企业，促进县域经济的发展。全面推动服务创新，深入开展“阳光信贷工程”，切实解决农户贷款门槛高的问题，畅通办贷通道，提高办贷效率和透明度，实现“一站式”服务，打造了具有临漳农信特色的贷款审批“绿色通道”，为“三农”、中小企业提供更加方便、快捷的金融服务。

景州农商银行力推“农信e购”移动支付

本报讯（潘相龙）今年以来，景州农商银行为进一步完善农村支付服务环境，大力推广“农信e购”聚合扫码支付业务，全面提升金融服务能力。截至目前，景州农商银行累计走访商户6777户，签约户数达到3909户，“农信e购”聚合扫码支付业务推广活动取得显著成效。

“农信e购”聚合扫码支付业务推广活动开展以来，景州农商银行多次召开培训会、动员会、调度会，研究部署业务营销推广工作。该行组织专人为基层工作人员讲授营销推广技巧，制定营销推广方案，同时成立推广活动领导小组，划分营销推广区域。各基层营业网点细化了推广任务指标，上下一心，全员行动，切实深入基层开展推广营销，形成“人人有任务、人人有压力、人人有动力”的火热营销氛围，为促进业务快速推广打下坚实基础。

完善机制，狠抓营销成效。一是定目标、重奖励。景州农商银行总行制定了“农信e购”业务推广考核办法，明确各支行营销任务目标，建立了营销奖励机制，对营销先进集体或个人予以相应奖励，有力提升了全员营销积极性。二是分类别、抓重点。各基层营业网点根据总行划分的营销推广区域，成立了以行长为组长的营销推广小组，以本网点为中心，根据辖内商户特点制定营销策略，做到一户一策，对辖区内商户进行“扫街式”营销。同时，通过电话、微信、定期上门等方式做好回访工作，指导商户开展“农信e购”支付业务，保证业务顺利开展。三是勤汇报、善总结。总行建立了业务推广微信群，实行“日报制度”，各支行将每天营销情况在微信群中进行定时汇报，总行将各支行走访签约情况进行汇总通报，安排营销成绩突出的支行分享先进经验与工作方法，同时对营销进展缓慢的支行进行重点调度，及时总结问题、找出缺陷、加以改进，全力以赴确保“农信e购”业务营销推广工作见实效。

多措并举，狠抓品牌宣传。景州农商银行充分利用电视、广播、微信公众平台、户外广告牌、LED显示屏、宣传横幅等对“农信e购”业务进行全覆盖宣传，让广大客户熟知“农信e购”业务。同时，各支行利用今年一季度柜面工作旺季时机，大力开展柜面宣传营销活动，面对面进行营销，并赠送印有“景州农商银行”标识的小礼品，提升客户对景州农商银行的品牌认可，提高营销成功率，确保“农信e购”业务营销推广工作见实效。

为普及金融知识，提高农信形象，培养孩子理财能力，引导孩子树立正确的金钱观，近日，永年联社政府街分社联合阳光美术学校开展了一场别开生面的“小小银行家、财富大管家”亲子体验活动。通过丰富多彩、寓教于乐的活动，使参加活动的小朋友认识农信，亲近农信。 袁振军摄