

宁波农信

深耕社区银行 力促转型发展

■ 组稿 杨绪忠 王琪

核心提示：社区银行主要具有本土化经营、服务当地居民和小微企业、解决融资需求及提供财富管理三个明显特征。浙江农信天然就是社区银行，长期在县域从事金融服务，始终坚持本土化经营，服务中小企业和居民家庭，具备人脉、地缘和渠道优势，与当地社区各种组织保持密切的合作关系。为进一步加强社区银行建设，省农信联社于今年4月份下发了指导意见，主动适应经济社会发展新常态，树立面向市场、面向客户、面向社区的新思维，探索建立普惠金融长效机制。

为此，省农信联社宁波办事处带领辖内9行社坚持服务“三农”的经营方向和本土化经营定位，主动应变、积极改革创新，努力探索建设具有宁波特色的社区银行转型发展之路。社区银行实践正成为宁波农信深化普惠金融的破题之举。金秋时节，本报采访9行社深耕社区银行的亮点，以资交流借鉴。



鄞州农合行：流动服务车打通“最后一公里”

9月初的清晨，一辆白色厢式车停在鄞江镇东兴村的村口，不一会儿，一群老人陆续围上来，在鄞江支行工作人员的帮助下，上前办理开户、存取款等业务。一位80多岁拄着拐杖的老人家颤巍巍地递过存折说：“鄞州农合行的服务真正是送到家门口了，我腿脚不方便，原本要走好远的路到镇上，还要排老长的队，现在在家门口就可以拿钱了，真正是自家人的银行啊！”

流动银行服务车长约6米，宽约2米，由一台存取款一体机、一台便民终端和一个综合业务服务窗口组成。车上配备2名柜员及3名安保人员。该车以防弹、防暴车辆为载体，依托3G无线加密技术的无线专网平台，与银行核心系统、监控系统联通，只要有3G信号，都能使用，打破有线专网无法覆

盖偏远乡村的限制，能办理存款、取款、转账、网银等所有银行柜面能办理的业务。这是全市首辆向银监部门报备的3G流动银行服务车，鄞州农合行通过自主研发，于6月1日正式启用。该车将银行业务压缩到这辆特制的“流动银行车”内，为偏远乡镇、社区、企业的群众和企事业单位提供上门金融服务，建立起一条连接城乡、惠及民众的金融服务“快速通道”，在家门口、厂门口就近为百姓办理基础金融业务，用实际行动打通金融服务“最后一公里”。

流动银行服务车自6月份投入使用以来，有效缓解了农村地区特别是偏远山区金融服务的难题。当月累计出车20次，场地涉及幼儿园、企业、小区、工业城、行政村等。

余姚农合行：开启“夜市银行”服务新模式

“有了夜市银行真是方便多了！”余姚城东建筑工地的徐师傅办完业务高兴地说道。那天他同老乡从工地下班经过余姚农合行文山路分理处时已经接近晚上八点了。看到银行门还开着，他就询问能不能汇款到省外，柜员加快速度在关门前帮他办理了该笔业务。

近年来，余姚城东新区随着住宅、商业、金融、教育、医疗等配套设施的逐步健全，经济日趋繁荣、人口不断增加，对金融服务的需求也呈现多样化的趋势。余姚农合行基于社区银行建设思路，以地处城东新区的文山路分理处为试点，于6月18日正式开启了余姚首家夜市银行。

夜市银行突破了传统的营业时间限制，将营业时间延长至晚上8点，在为客户提供开户

开卡、存款贷款、支付结算、提现转账、挂失解挂和理财咨询等一站式个人金融服务的同时，实施“夜市银行+微贷中心”的运作模式，将业务范围延伸至信贷业务与中间业务，由微贷中心每天安排2名客户经理到网点周边广场、小区开展业务营销。同时，丰富客户体验区功能，配置苹果电脑、网银体验机、自助终端等设备，满足客户对金融、购物、娱乐、休闲等多重体验。夜市银行的延时服务受到了客户的普遍欢迎，自开业至今，夜市银行交易总量3063笔，目前正在稳步提升中。

夜市银行的服务模式是余姚农合行实施网点转型、打造特色社区银行的一个创新尝试，不仅给客户带来了全新的金融服务体验，也将社区服务理念进一步向纵深推进。

市区农信联社：“壹佳壹”惠民工程亮点多

市区农信联社以合众之力推进社区银行转型试点工作。辖内百丈信用社创新开启了“社区金融惠民壹佳壹工程”。信用社与江东区金融办、街道党组织加强合作，推出“1个信用百丈社+1个社区”系列工程。即信用社创新组合金融产品，推进各项“1+1”活动，社区帮助、支持、参与金融创新，深化社区金融普惠服务。

产品活动“壹佳壹”。通过“1组普惠金融产品进社区+1组普惠公益活动进社区”双叠加的方式，在送金融产品到家的同时，把公益活动送进社区。一方面，该信用社为社区居民订制专属普惠产品，如“聚贷宝”居民信用贷款产品，低门槛解决居民融资难问题。另一方面，在社区里开展各种金融讲座，为社区居民送去文艺演出，牵头引荐优质企业进社区举办公益活动。

两项基金“壹佳壹”。即1项普惠金融社区赞助基金+1项小额冠名慈善基金。由信用社根据社区推荐的服务产品，按成交量提供一定额度的赞助基金，用于社区各项金融服务共建活动经费。小额冠名慈善基金由百丈信用社出资，用于社区困难党员、群众、五保户慈善列支。

站点人员“壹佳壹”。构建“1个金融服务站+1名金融服务联络员”模式。在金融服务站里，设立自助机具及金融产品展示区，为客户提供便捷的“家门口”式服务。同时建立社区金融联络员制度，由客户经理定向联络金融服务站点，以更好地了解客户投资理财、转账结算、电子银行等方面的金融业务需求，把金融服务站打造成一个全新的金融服务惠民点。

奉化农商行：“丰收网+站”成便民服务贴心人

几天前，奉化西坞庙后周村的陈阿姨想买台冰箱，便来到奉化农商行“丰收网+站——庙后周服务站”，站长帮不熟悉电脑的她，在各大购物平台对比冰箱性能和价格，最终选择一款价廉物美的冰箱顺利买好了。

4月1日，奉化农商行首家“丰收网+站——庙后周服务站”在奉化市西坞庙后周村正式开业，“丰收网+站”可为村民提供网上代购、网上农产品代卖服务，有效实现了网络买卖的双向服务模式。同时“丰收网+站”还可为村民提供手机话费充值、专家门诊预约等一系列便民惠民服务。

“丰收网+站——庙后周服务站”紧邻该行便民金融服务点，这样的布放模式，把金融服务与非金融服务有效结合，将原先的单一金融服务向多元化综合服务转变，村民不

论办理存取款、转账等金融服务，还是网上购物、农产品代卖等非金融服务都能轻松解决，为村民的生活提供了更多的便利，逐步实现了“基础服务不出村”的目标，有效提升村民的满意度。

“每到晚上，这里都很热闹，村民不论是为了购物还是散步，都会来我们的‘丰收网+站’转转，看看最近有没有特价产品，时不时地还会买几件，生意也一直很红火，在这里的购物经历也变成了村民们茶余饭后聊天的内容。”站长张雪平呵呵地说道。村民方便了，“丰收网+站”管理员收入提高了，奉化农商行形象提升了，正是因为这一项便民惠民服务的推出，让三方都受益。

截至8月末，奉化农商行已经在辖内开办了10家“丰收网+站”，分布于7个行政村。

宁海农信联社：“养老贷”助力老年人夕阳红

“要不是自己办理这贷款，我还真不敢相信有那么好的事，现在我每个月养老金可以多领500元了！”宁海县桑洲镇村民陈阿姨高兴地说道。陈阿姨于去年底办理了宁海农信联社第一笔“丰收养老贷”，现在每月除去贷款还款后仍有结余，比未办贷款之前还要多出许多，尝到甜头的她立马跟村里村外的老朋友通报了一遍，号召他们前来办理贷款。

宁海农信联社近年来在社区银行转型建设道路上，结合普惠金融工程积极探索创新，将普惠触角延伸至全县近两万多名被征地老年人，用新推出的“养老贷”产品为他们编织了幸福的养老梦。

桑洲镇被征地农民葛阿姨，也是“丰收养老贷”的首批受益者，她去年申请了“丰

收养老贷”贷款7万元，贷款期限为10年，每月还款金额为782.46元，月退休金1348.02元，还了贷款后，每月结余565.56元，与之前领取的被征地养老保障基本持平。用她的话说：“还贷的压力一点都没有！”

据统计，目前宁海县已从被征地养老保障转职工基本养老保险的人数为16603人，其中15280户农户是通过宁海农信联社“丰收养老贷”这条途径解决了转保资金短缺的难题，占比达90%。而为了将这项民生实事工程落得更彻底，宁海农信联社发挥社区银行“灵活、便捷、快速”的特点，从人员保障、流程优化、贷款创新着手，为“丰收养老贷”办理开辟了贷款绿色通道。截至8月底，该联社已发放养老贷金额11.2亿元，占今年联社新增贷款的84.6%。

慈溪农商行：“整村授信”为社区信用添活力

“昨晚刚评价好授信额度，今天一早就贷到钱了，慈溪农商行的效率真高。”慈溪掌起镇古窑村的村民小张经营着一家水蜜桃网上商铺，想租个仓库以便扩大销量，一直苦于没有资金，通过慈溪农商行的“整村授信”贷款，让他及时租好了供货仓库。

掌起镇古窑村是远近闻名的“蜜桃村”，而今年水蜜桃的销量更较往年红火，不仅是水蜜桃个大味甜，还因为慈溪农商行的“整村授信”帮助古窑村扩大了水蜜桃产量。

慈溪农商行与镇（街道）、村（社区）合作，以“包干客户经理+金融服务联络员+村民组长”的模式对农户家庭信息进行深入挖掘，同时，结合精准营销系统的大数据分析

技术，对村（社区）批量授信，着力解决农户合法有效抵押物少，担保难问题。通过整村批量授信，增添了社区信用活力，激发农户创业激情，加快社区银行转型建设，同时助力农户创业致富，深化推进普惠金融工程。

在慈溪农商行社区银行转型建设工作中，通过以整合信息采集、综合评价和信贷业务审批等业务流程的“普惠快车”模式，精准对接“整村授信”，在提前授信、资料齐全的前提下，在半个工作日内即可发放信贷资金。“和美社区银行”通过“整村授信”，最大程度活化农户信用，进一步夯实农村信用体系，发挥出社区银行的正能量。

北仑农信联社：“阳光宝盒”为居民解难题

今年初，原住梅山梅西村王女士因孙女将在白峰就读幼儿园，急需一笔钱装修修峰家附近的房子，以供自己和孙女居住。根据客户情况，阳光信用社推荐了适用于工薪阶层的“惠乐宝”为客户解决燃眉之急。一周以后王女士顺利拿到了20万元贷款。她感激地说：“真没想到在你们阳光信用社一个礼拜就拿到了钱，为我解决了眼前的困难。”

历来担保难、抵押难是许多社区居民贷款的老大难问题，从去年开始，北仑农信联社在城区专门设立阳光信用社，网点辐射辖内多个成熟小区，专注服务社区居民朋友，通过推出“阳光宝盒”系列产品，以信用方式为主切实解决居民资金难题，该系列包含“惠农宝”、“惠商宝”、“惠乐宝”、“惠来

宝”四个子产品。产品对象覆盖个体工商户、工薪阶层、“三农”和新北仑人四类群体，客户可根据需求通过宝盒中的四个“宝贝”开启创业财富之门。已在北仑居住10多年的四川籍客户牛大哥，从2011年的一家小店扩张到目前的超市，生意做得红火。由于刚刚扩大经营，且年底需要囤货，导致资金非常紧张。因为缺少抵押物和担保人，牛大哥四处奔走却无功而返，阳光信用社在了解情况后为客户送上了适用于新北仑人的“惠来宝”产品，很快向牛老板发放了10万元的信用贷款，让新北仑人也感受到了市民待遇。

目前该四类产品已为352个客户解决资金难题，累计发放金额达11661万元。



象山农信联社：“蓝领通”普惠低收入职工再就业

日前，宁波顺声通讯设备有限公司的9名职工顺利地从小徐信用社申请到了“蓝领通”贷款卡，授信额度均为10万元。自去年8月开始试点以来，大徐信用社已办理“蓝领通”业务55户，授信额度523万元，受到了当地企业职工普遍欢迎。

近年来，为普惠职工客户最后一公里，解决蓝领职工生活生产问题，象山农信联社以社区银行转型为抓手，借助县总工会桥梁作用，采取“工会推荐+信用社发放”合作模式，为普通职工量身定制信贷产品，在全国首创推出工会会员“蓝领通”贷款业务，授信总额为1亿元。这一创新性工作开展以来，申贷人数呈爆发式增长，截至目前，该社已成功发放“蓝领通”1063张，累计发放贷款总额14488万元，超过50名贷款人实现创业

再就业。

一直以来，个人信用贷款的优质客户大多为白领阶层，而蓝领职工由于收入和家庭资产状况限制，在申请贷款时往往被拒之门外。为尽快打响品牌、惠及更多普通职工，“蓝领通”业务推出了一系列普惠服务——无年费、分类贷款利率优惠；随需随贷、按月结息；享受农信社其他各项业务的便利服务与优惠。据悉，与农信社普通贷款相比，“蓝领通”业务额度高，利率比同档次贷款下浮20%，比普通信用贷款下浮30%。

据统计，全县持有“五一服务卡”且符合“蓝领通”申领条件的职工有2万多人，相关申贷工作已在18个乡镇（街道）实现全覆盖。

镇海农商行：创业贷款服务“新镇海人”

“镇海农商行不仅帮我们盘活了流动资金，还帮助我们的客户解决了购买设备的资金问题，有效遏制了拖欠现象的发生。”9月7日上午，当来到位于蛟川街道的宁波艾格玛机电科技有限公司时，在镇创业的新镇海人何进龙总经理，说起镇海农商行蛟川支行给予的支持，他深有感触。

几年前，有着10多年机电销售经验的何进龙选择自主创业。去年年初，正当何进龙为流动资金短缺愁眉不展时，镇海农商行蛟川支行行长胡国华前来自家上门走访，经过几次调查和沟通交流后，竟决定向何进龙的公司发放一笔特殊的贷款，无需担保，无需抵押的“新镇海人创业贷款”。

有了镇海农商行的大力支持，何进龙的企业经过一年的发展成为区内上规模企业，

去年销售额达3000余万元，今年有望突破亿元大关。

截至目前，镇海农商行蛟川支行已累计向区内55户新镇海人的小微企业，发放“新镇海人创业贷款”，总金额2870万元，为社区银行的转型迈出了坚实的一步。另该行还为新镇海人个人提供诸多金融服务，截至目前已累计发放新镇海人个人贷款105户，累放金额2150万元。

为扩大金融服务范围，目前镇海农商行已将已贷款的新镇海人，需要贷款的新镇海人，各行政村租房开厂的以及区域内财务由会计代理的新镇海人组建微信圈，建立新镇海人微信服务中心，为他们提供金融、政策、财务、创业、租房、生活、消费等全方位服务。

