

# 向下而行 为普而耕

——临高农商行以实际行动书写普惠金融美丽篇章

文 | 袁国华 秦娇

近年来,临高农商行坚持立足“三农”、聚焦主业,在做深做细做实“三农”市场中赢得发展优势,争取发展主动,在苦干实干中书写提质增效新篇章。截至2023年3月31日,各项存款余额79.36亿元,比年初增加4.56亿元,增幅6.1%。各项贷款余额42.77亿元,比年初增加2.50亿元,增幅6.21%,所有经营综合指标均在全系统排名靠前,为打造“小而美”的农商行奠定扎实基础。

## 做足资源下沉文章

在传统普惠金融业务进程中存在受理调查对象单一、投放激励不足、辐射范围狭窄、客户经理综合业务素质能力不强、客户体验感不佳等问题,难以形成规模效应。针对上述问题,临高农商行党委班子通过资源倾斜,有效推动全行资源向下而行、为普而耕。

临高农商行党委以目标为导向,基层一线配足配齐客户经理,更快更好地融入乡村振兴金融需求中。为有效推进金融服务下沉,建立以客户为中心、共同发展的联动机制,实行“网格化”服务模式。按照全县经济发展情况,设专职信贷条线人员69名,每个农区网点平均配备3名以上客户经理。结合临高“渔业大县”实际,沿海支行配备6名客户经理,实现金融资源

下沉。

下沉的信贷客户经理深化政银合作,发挥熟人熟情的优势,开展“地毯式”网格化营销,深入所在地的个体工商户、农户,做到相关信息应采尽采、等级评定能评快评,为后续整村授信工作快速推进打下坚实基础。截至3月末,临高农商行下沉的客户经理完成了17395户涉农信用信息采集工作,评定为A级以上的有11380户;完成新型农业主体评定109户,评定为A级以上的有49户。

如何将绩效考核和资源配置有机结合,发挥财务资源四两拨千斤的效应,让海南农信支农支小定位得到有效发挥?临高农商行党委大胆决策,将财务、人力资源重点向支农支小、风险化解和低成本存款倾斜。实行客户经理与业绩挂钩,下有保底,上不封顶,客户经理完成每月发放线下普惠贷款最低笔数或发放最低金额,就能拿到期望工资,绩效考核向小普倾斜,让客户经理坚定了做小做散的决心。

为让有限资源实现效率倍增,临高农商行还探索出“能者上、庸者下、劣者汰”的动态用人机制。全行上下牢固树立“晋升靠能力、收入靠贡献、落后要淘汰”的理念,落实业绩考核退出机制,推动形成干部能上能下、能进能出的良好局

面。考核下沉、资源下沉,临高农商行业绩成效明显。截至3月末,临高农商行涉农贷款余额19.80亿元,比年初增加0.82亿元,增速4.32%;小微企业贷款余额18.64亿元,比年初增加2.13亿元,增速12.91%。

## 整村授信助推乡村振兴

临高县南宝镇光吉村,属于农业种植区,传统农业种植效益低下,村民收入来源单一。近年来,光吉村积极探索多元化种植模式,通过发展香米种植和加工,辣椒、凤梨种植等,农户增收渠道不断拓展。

临高农商行南宝支行以党建共建为契机,组织客户经理利用闲暇时间,走村入户,充分了解村民生产生活情况和农产品种植加工情况。针对该村的金融需求,临高农商行探索出以党建共建促整村授信的模式,扶持村庄特色产业发展。整村授信,即以行政村为单位,在村党支部的支持下,通过组织村干部、致富带头人、六老(老教师、老村医、老党员、老战士、老乡贤、诚信老客户)一起开展评议,提升信用管理水平。根据评级结果,主动对符合授信条件的农户给予授信,讲信用的客户给予优惠利率,让村民更快得到授信、更方便用信。