

江苏射阳农村商业银行股份有限公司

2019 年度三农金融业务开展情况的报告

公告编号：2020-001

特别提示：本报告已经本行第四届董事会第八次会议审议通过。现予以公告。

现将本行 2019 年度三农金融业务开展情况报告如下：

2019 年工作回顾

2019 年，本行以服务三农和振兴实体经济为中心，以普惠金融服务体系建设为主线，以助推农业供给侧结构性改革和乡村振兴战略为抓手，优化资源配置，完善服务措施，全力以赴做好三农金融服务工作，实现了本年度三农金融业务发展的既定目标。本报告期末，本行各项贷款 185.38 亿元，其中涉农贷款余额达 71.45 亿元，占全部贷款 38.54%，占实体贷款 49.66%，涉农贷款比 2019 年初增 12.47 亿元，增幅达 21.14%。支农支小“三占比、四增速”七项指标全部达标。

一、信贷投放情况

一是推进全行阳光信贷，做实普惠金融。做深做透阳光信贷，深耕深挖县域市场是本行二次转型的一项战略工作。2019 年度，本行通过“网格化采集，信息化建档”，有效提高了农户授信覆盖面和签约用信率。本报告期末，辖区总农户数 24.74 万户，授信数 17.71 万，农户授信率 71.59%，已签约数 46955 户，授信签约率 26.5%，用信数 23127 户。二是加强小微企业走访，提

升服务质效。组织架构上，本行设立了盐城、射阳两个公司部，重点服务各区域内企业客户。权限管理上，所有支行都具备区域内涉农贷款受理权，部分支行增设小微企业业务受理权。营销举措上，定期对规模企业进行走访，实现“贷款营销+电子银行+存款理财+信息建档”立体式服务，真正做到金融服务助推企业发展。本报告期末，企业实体贷款 66.58 亿元，比年初增 14.47 亿元。实施客户授信期限由一年调整至三年，续贷业务可当天随还随贷。**三是开展政银企担对接，启动战略合作。**全面启动“政银企担”合作计划，定期开展“政银企担”综合授信活动。上半年，对县域企业和重点乡镇开展了多次银企对接，如与射阳县盘湾镇、临海镇、洋马镇分别开展小微企业集中授信、菊花贷试点等全方位战略合作。**四是做好企业减费让利，降低融资成本。**在当前存贷利差不断收窄、各项管理成本持续攀升的情况下，本行按照惠企政策的要求，坚定不移地下调相应的贷款利率，进一步降低企业融资成本，至目前，本行综合收息率比去年同期下降 0.23 个百分点。同时，不随意压贷、抽贷和断贷，运用“连连贷”、“易融贷”等产品，创新企业还款方式，减轻了企业贷款到期后的还款压力。

二、渠道建设情况

线下渠道方面，本行从 2012 年开始发展金融便民业务，2019 年实施便民服务点优胜劣汰计划，优化商圈布局，增加布点密度，推动分类精细化管理。本报告期末，本行金融便民商户有 313 户，其中农村金融综合服务站 150 个，行政村覆盖率 139%，2019 年全年发生查询交易 21.32 万笔，账务性交易 23.38 万笔，交易金额 3.56 亿元，极大方便了农户取款需求。在各营业网点布置了近百台 STM 机，优化了厅堂服务流程，提高了业务办理效率。

线上渠道方面，为小微企业和个体工商户量身定制“微易贷”、“商易贷”等产品，对“惠农快贷”、“快E贷”、“税E贷”“企信贷”等产品进行优化。按照“一品、一图、一句宣传语”的要求，汇编信贷操作手册。大力推广阳光E贷、农商E贷两款线上产品，不断优化授信模型和准入规则，线上贷款通过率近50%，金额近7亿元。

三、风险管理情况

在做好支持三农业务发展及金融服务工作的同时，本行也不断加大风险管控力度，防范各类风险，资产质量不断向好，发展态势稳中有进。本报告期末，本行资产总额达305.61亿元，贷款余额185.38亿元，不良贷款3.52亿元，不良贷款率1.9%，其中，涉农贷款71.45亿元，涉农贷款不良贷款余额为2.19亿元，占贷款总额的1.18%，占涉农贷款的3.06%。

四、产品创新情况

在推进三农发展的过程中，本行各业务部门积极推进产品服务创新，全面提升市场竞争力。积极推行部分品种的小额贷款全部线上办理；本行将线上自助贷款品种进行整合，开发了一系列适应市场需要的新产品，满足不同层面客户的消费信贷需求。2019年本行又修订了“渔轮贷”、“按揭贷”、“旺铺贷”等产品，切实解决了客户贷款担保难及手续复杂等问题。

五、支付体系情况

面对农村竞争日益激烈的支付结算市场，本行不断加强农村地区的自助服务网络建设，合理布放自助设备，不断扩展服务渠道，提供全覆盖的三农金融服务网络。本行目前电子银行产品齐全，能够服务各种类型的支付结算，主要产品有网上银行、手机银行、电话银行、短信银行、存取款机、微信银行、POS业务、

自助查询终端等，2019 年本行大力推广二维码收单、ETC 业务，进一步方便农村经营者的资金结算。本报告期末，本行二维码收单商户 24100 户，较年初新增 16132 户，ETC 发卡 19837 张，较年初增加 19086 张。

六、团队打造情况

2019 年，本行继续开展零售业务转型工作，不断调整优化零售条线队伍，通过零售团队建设，进一步抓实抓牢普惠金融。积极开展“财富管理”、“售后管理”和“理财投资”等各种培训，针对性地举办营销比武、优秀案例分享、过程化管理等活动，帮助团队快速成长，有效提升专业素质，培养一批熟悉三农金融业务、促进三农金融业务发展的专业管理和营销团队。

综上所述，2019 年，本行三农金融业务开展情况总体良好。但还存在农村信用环境尚未培育成熟、农户贷款风险管控压力较大、乡村人口“老龄化”导致客户群体优化难度大、三农金融服务设施、产品、渠道等要素有待改进等不足或困难。本行将坚持问题导向，克服困难，改进工作，进一步提升三农金融服务质效。

2020 年工作计划

2020 年，本行三农金融业务工作的总体思路与目标：坚持支农支小的市场定位，进一步组织实施本行支农支小的发展战略，集聚“资金计划、金融产品、渠道建设、风险管理、科技支撑、人力资源”等要素，紧紧围绕实现支农支小“三占比、四增速”工作目标，进一步做好、做实、做优三农金融业务，更好地支持地方经济建设发展，开创互惠互赢新局面。2020 年，本行将重点抓好以下几方面的工作：

一、支持乡村振兴,培植经济新业态。加大新型农业经营主体支持力度,持续支持区域内专业大户、家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体,促进地区农业综合生产能力得到有效提升;切实把信贷资金投放到乡村振兴重点领域和关键环节,加大对乡村旅游、智慧农业、农村电商等农村新产业、新业态的信贷支持;加大民营与小微企业的支持力度,进一步强化市场导向,落实“一企一策”,优先保障民营与小微企业信贷资金的投放。

二、推动阳光信贷,优化客户新结构。对年龄较大的客户替换成子女授、用信,有效解决客户因超龄导致无法放款的问题,以点带面,传承老客户,引入新客群,持续优化本行信贷客户的年龄结构。

三、健全信用体系,打造定价新模式。建设信用户、信用村,积极营造地区良好的信用环境;完善产品定价机制,建立科学的风险定价管控体系,实行差别化利率;拓展管理会计系统在产品定价、考核引导、预算管理方面的运用,通过强化考核管理,引导资源配置优化,提升财务管理价值创造能力。

四、重抓渠道建设,提升服务新水准。强化社保卡金融功能开通,叠加补贴发放、贷款发放、手机银行、理财认购等更多的金融功能。挖掘二维码收单客户的金融服务需求,并配套相关线下活动,增强零散商户粘稠度。与学校合作,优化学费缴纳功能,将家长群体引流到电子银行渠道。以 ETC 客户为切入点,大力拓展贷记卡分期业务。在电话营销、短信推送等传统营销方式基础上,创新引导卡片、百问百答等方式,及时解决网点营销产品过程中遇到的问题,定期整理形成产品问题手册,更新迭代新产品。

五、推动科技创新,建立数据新支撑。建议省联社、行管组分别协调省市级主管部门,主要是财政、民政、税务、人社、医

保、工商、经信委、发改委、农业农村局、公积金等部门，获取各自领域的有效数据，实现普惠金融精准落地。本行目前正在积极打造新零售平台，持续推动存单质押、担保贷款等线下业务向线上迁移，充分发挥大数据的“大价值”。

特此报告。

江苏射阳农村商业银行股份有限公司

2020年4月8日