

“上网+下乡”打通农村金融服务“最后一公里”

——中原银行商丘分行惠农业务发展纪实

本报记者 霍天艳

砥砺奋进的五年

——中原银行商丘分行高质量发展系列报道

2016年，中原银行结合全省农村地区金融服务需求不断扩大、“三农”金融发展相对滞后的实际情况，在国家乡村振兴和脱贫攻坚战略的大力推动下，根据农村金融市场的金融需求，中原银行党委书记、董事长袁荣兴正式提出了“上网+下乡”发展战略，把优质的金融服务和先进的金融产品、金融工具推广到农村，开拓农村金融市场蓝海，真正服务“三农”，推动农村经济新发展。

2016年9月14日，中原银行商丘分行第一家惠农支付服务点在永城市高庄镇车集村正式开业。此举标志着中原银行商丘分行进军农村金融市场正式拉开了帷幕。经过3年多的发展，该行惠农业务规模不断壮大，服务“三农”经济发展能力快速提升，在服务全市广大乡村发展中发挥着越来越重要的作用。该行2017年、2018年荣获总行颁发的“惠农业务先进分行”，2018年11月荣获总行“惠农业务突出贡献奖”，2019年7月荣获总行颁发的“上半年惠农工作先进分行”等称号。

科学规划布点 实现农村全覆盖

中原银行商丘分行自成立之日起，就肩负着发展普惠金融的使命。

发展普惠金融，对中原银行而言不仅是一份沉甸甸的责任，更是一直以来坚持的基本理念。近年来，该行坚持“贴近市民、服务小微、支持‘三农’、推进区域经济发展”的市场定位，积极推进“上网+下乡”，把服务“三农”作为重要战略工程推进。而开通惠农支付服务点则是中原银行落实普惠金融政策的重要举措，通过惠农支付服务点将现代金融服务的“触角”逐步延伸至乡村，加快打通农村金融服务“最后一公里”。

在总行战略规划的指导下，中原银行商丘分行立足商丘实际，在各县（市、区）政府的大力支持下，全面实施“理念下沉、资金下沉、渠道下沉、产品下沉、服务下沉”，选择金融服务空白地区设立惠农支付服务点，逐步架起为广大乡村服务的金融平台，把“银行”开到农民家门口，形成“县城支行+乡镇支行+惠农服务点”三位一体发展模式，让老百姓实实在在享受到中原银行的惠农政策。目前，中原银行商丘分行辖内拥有8家县域支行、15家乡镇支行、360家惠农服务网点，实现了对县域地区的全覆盖，惠农网点的开设、金融活水注入、金融产品的送出，让乡村“干涸”的大地活跃起来，中原银行在实现乡村振兴的道路上铿锵前行。

清晰的战略思路是发展的基石，科学的营业网点建设是发展的强大动力。冬去春来，岁月飞逝。中原银行商丘分行惠农业务经过几年的摸索，形成了独具地域特色的发展模式，其中最为突出的是“虞城模式”。截至目前，中原银行商丘分



中原银行总行行长助理姚洪波与中原银行商丘分行党委书记、行长郭磊视察惠农服务站的运行情况。 李军 摄



冯桥镇普惠金融服务站2.0开业，中原银行商丘分行党委书记、行长郭磊致辞。 李军 摄

行在虞城县设立了76家惠农服务网点，基本覆盖了虞城县各乡镇政府及行政村，并且形成了5个相互关联的区域服务网络，在区域内部逐步完善了“协同自治”的管理模式，为老百姓提供更加优质高效的服务体验。中原银行商丘分行将以“更好地服务辖内百姓”为己任，真正建设属于中原人自己的银行，为豫东地区经济持续健康发展保驾护航。

“自2016年积极响应总行‘下乡’战略、开设惠农支付服务点以来，我们商丘分行服务县域的根扎得越来越深，与老百姓的联系越来越紧密，惠农支付服务点提供的服务越来越先进，老百姓办理业务越来越便利，我们真正感受到普惠金融是一种‘普之于众，惠之于民’的情怀。”谈起中原银行商丘分行未来的普惠金融服务，该行惠农金融部总经理王辉满怀信心与希望。

集纳服务内容 业务办理便捷高效

“自从有了这个服务站，我们家门口就有了银行，办个业务特别方便，不用像以往那样跑到镇上排队了，而且无论几点只要需要办业务，打个电话他们随时到……”这个负责办理业务的闺女服务特别好，我年纪大了不方便，她都是把我接过来办完业务再送回去。有一次我想开卡，她接上我又到镇上办理，还把我送回家……”在中原银行虞城支行乔庄惠农服务站，正在办理业务的村民纷纷向记者诉说惠农点的便捷、惠农网点的敬业。而像孙静这样的站长还有很多，他们用自己最真诚、最贴心、最专业的服务为无数村民提供力所能及的多方面服务，收获了无数赞誉。

村民们一句句朴实的夸奖，是对惠农服务站站长工作的肯定，也是对中原银行商丘分行惠农业务工作的赞扬。作为河南金融豫军中的杰出代表，中原银行商丘分行把优质的金融服务和先进的金融产品、金融工具推广到农村，把“三位一体”服务开展到极致，让每一位客户都享受到阳光般的温

情服务。根据农村金融特点，中原银行特别推出了“惠农宝”“惠农卡”等产品，使农村居民不仅能够就近便利地享受多项费用优惠减免，而且能足不出村办理小额取款、现金汇款、转账汇款、余额查询、手机缴费充值、网上购物、快递收发等多种业务，而且依托乡镇支行，农民还能够学习使用网上银行、手机银行等线上金融工具，办理网上支付结算、理财产品购买、申请小额贷款等业务，享受到现代便捷的金融服务。

此外，中原银行商丘分行围绕惠农生态圈建设、异业联盟拓展等特色营销，实现县域以下异业联盟合作商户451个，其中永城面粉、宁陵酥梨、虞城麦仁驴肉等被列为中原银行总行示范异业联盟合作案例。县域、乡镇支行定期开展“珍爱光明”活动，为老年人免费查白内障、惠农点送戏下乡、看望孤寡老人、夏粮收购营销等活动，进一步拓宽农村金融渠道，提升农村金融服务质量，树立中原银行品牌形象。今年夏天，由各个惠农服务站为单位，该行掀起了一场“永远跟党走，红歌满中原”红歌大赛，短短3个月的时间，累计在农村举行了170余场，不仅拉近了当地老百姓与中原银行的距离，而且为新中国70华诞献上了一份中原人特别的礼物，得到了当地老百姓的认可与赞许。

2019年6月11日，中原银行全省首家普惠金融服务站（惠农2.0）——睢阳区冯桥镇普惠金融服务站成立。该服务站不仅可以为群众办理日常金融业务，还可以缴电话费、手机费，预订火车票、机票票等。值得一提的是，农家书屋、便民饮水机、惠生生活优惠购等多项功能进一步满足了农村客户“金融+非金融”需求。“冯桥镇普惠金融服务站是中原银行在全省设立的首家普惠金融服务站（惠农2.0），是我行惠农服务网点的升级版，它的开设进一步扩大了中原银行的金融服务范围，将更加便利的金融服务送到老百姓家门口。”中原银行商丘分行党委书记、行长郭磊在睢阳区冯桥镇普惠金融服务站开业时如是说。

短短3年多时间，在科技的引领下，中原银行商丘分行

的农村金融服务体系建设持续完善，惠农网点从无到有、从小到大，遍布商丘大大小小的乡村，普惠金融不仅方便了村民，还为农村经济发展注入了金融活力。

打造“狼性团队” 吃苦耐劳无怨悔

从1到10，只是一个延续，而从0到1，则是一个突破。经过3年多的发展，在总行、分行的支持下，中原银行商丘分行“惠农狼性团队”从无到有、从少到多，已经逐渐成长为商丘农村金融市场一支不可忽视的力量。

普惠金融，情满中原。根据惠农金融工作特点，在党建引领下，中原银行商丘分行由来自于各个县域支行及乡镇支行的50余人组成了商丘分行“惠农狼性团队”，主要负责服务及维护商丘地区辖内的所有惠农服务点。为提高“惠农狼性团队”人员的能力及基本业务素质，提高团队凝聚力，该行特制定了“惠农狼性团队”例会制度，并根据业务需要，在团队中成立了3个大队，选举3名大队长，形成相互比拼的工作氛围，树立“惠农狼性”精神。“惠农狼性团队”不仅是中原银行商丘分行率先打造的惠农团队，也是河南省内第一支“惠农狼性团队”。

九层之台，起于累土。身为中原银行商丘分行“惠农狼性团队”的队员，3年来，他们每天穿梭在陌生的乡间小路上，与不识字的村民进行交流。记者在采访队员刘森时了解到，在刚开始服务乡村老百姓的时候，常常会遭到怀疑他们身份、说他们是“骗子”的人，但他们总是耐心、详细地给村民解释。他们经过一段时间的努力，村民从刚开始的排斥到慢慢接受，这一转变让他们特别有成就感，也为接下来的工作奠定了坚实的基础。

天下大事，必作于细。中原银行商丘分行还不断提高“惠农狼性团队”自身竞争力，创新便民服务，每位队员都参加过层层磨砺，都成为了一名优秀合格的金融讲师。在参加今年全省举办的首届“中原好讲师”大赛中，中原银行商丘分行“惠农狼性团队”队员胡耀文，经过层层选拔与比拼，一举夺冠，取得了全省“金牌讲师”冠军称号，得到了中原银行董事长的亲自嘉奖。“一切荣誉的取得离不开‘惠农狼性团队’的平日努力，胡耀文仅仅是一个缩影，不仅狼性队员个个是‘行内专家’，而且像虞城支行行长余振祥、闫集支行行长胡威等也是惠农方面的专家能手，他们能够做到每项产品烂熟于心、张口就来，能够为不同的客户群体量身推荐适合的产品。”每次提及惠农业务和“惠农狼性团队”，分管惠农业务的中原银行商丘分行副行长韩雪梅的赞美之情溢于言表。

忽如一夜春风来，千树万树梨花开。3年多的时间，在商丘的各个乡村，老百姓惊喜地发现，中原银行商丘分行惠农服务站已经开到了自家门口。现如今，巡查惠农网点、解决其遇到的问题，是每个“惠农狼性团队”队员的工作常态，每天穿梭在乡间，看到“中原蓝”宣传标识遍布村镇，他们的满足感与自豪感油然而生。未来，作为中原银行商丘分行“惠农狼性团队”的一员，他们将不驰于空想，不骛于虚声，坚守初心、执着奋进，躬耕不息、勇于追梦，一步一个脚印，不断书写更加出彩的人生，创造一个又一个辉煌，为中原银行商丘分行的普惠金融事业贡献自己的力量，为国家乡村振兴助力加油。

工商银行商丘分行与商丘市工商业联合会签署全面战略合作协议

全力支持民营企业发展

本报讯（记者 张涛）11月15日，工商银行商丘分行与商丘市工商业联合会签署了全面战略合作协议，工商银行商丘分行将全力支持商丘民营企业发展，为民营企业提供优质、快捷、高效的综合金融服务。

全面战略合作协议签署后，工商银行商丘分行与商丘市工商业联合会将建立起银行、企业和商会组织三方联动的服务平台，通过该平台，为广大客户提供包括融资、现金管理、投资理财、资金结算等在内的全方位金融服务，特别是为中小企业提供创新融资服务，全力支持商丘民营企业发展壮大。

工商银行商丘分行行长史卫红表示，该行将充分发挥综合优势，积极开展产品和服务创新，对商丘市工商业联合会的会员企业在信贷政策、信贷规模、业务效率、资源配置等方面进行优先支持，为民营企业提供多种多样的信贷产品，着力化解民营企业融资难、融资贵的难题，增强企业活力和竞争力，为企业职工提供包括理财产品、基金、财富管理等等全方位个人财富规划服务，以及各类非金融增值服务，从而全方位支持我市民营企业发展。

据悉，工商银行商丘分行自成立以来，始终以支持地方经济发展为己任，坚持服务实体经济本源。目前，工商银行商丘分行拥有29家支行、28间离行式自助银行，为全市10028户公司客户和230多万个人客户提供全面的金融产品和服务。多年来，在市委、市政府的关心帮助和广大客户、社会各界的信任支持下，工商银行商丘分行各项业务保持健康快速发展态势。截至今年10月，各项存款余额196亿元，较年初新增18.3亿元；各项贷款139亿元，较年初新增24亿元，充分体现了该行在积极推动商丘经济社会发展方面发挥的巨大作用。

平安人寿智能核保系统

获亚洲健康险决策者论坛“最佳风险管控创新奖”

本报讯（孙一华）11月14日，在2019年亚洲健康险决策者论坛上，平安人寿智能核保系统凭借创新的核保风控模式、智能化的核保流程荣获“最佳风险管控创新奖”。

本届亚洲健康险决策者论坛以“开放、竞合、创新”为主题，汇集了来自政府、监管机构、保险公司、救援机构、养老机构等海内外机构的200余位嘉宾，共同探讨亚洲健康险领域的前沿和热门话题。平安人寿智能核保系统的脱颖而出，彰显了业界对平安人寿核保技术的认可与肯定。据介绍，平安人寿智能核保系统集智能互动、空中理赔、在



工商银行商丘分行与商丘市工商业联合会签约仪式现场。 本报记者 邢栋 摄

线核保、大数据模型为一体，依托大数据、人工智能、机器学习等技术，以投保即承保为目标，打破既往依赖函件收集资料的模式，简化投保流程，减少客户奔波。在风险控制方面，智能核保系统搭建多种应用场景的大数据模型，构建新一代核保风控体系，优化投保风险识别，帮助客户承保最适宜的保险产品，及帮助客户及业务员提供一系列核保服务和解决方案。

智能核保系统自上线以来，已累计提供逾4000万次服务，人工审核时效由件均3.8天缩短到最快实时承保，大幅减少客户时间成本，交

通成本及投保精力，通过多维场景的推广应用，提升客户体验。即日起至12月3日，平安人寿将在陕西、深圳、广东、北京、四川、河南等地举办“智能核保体验日”活动，为客户做详细介绍，带领客户体验智能核保科技带来的优质服务。

平安人寿表示，在平安集团“金融+科技”“金融+生态”的战略指引下，平安人寿正通过“产品+科技”双轮驱动，将科技赋能到销售管理、客户服务、风险管控等主要场景，迈向全面数据化经营。未来，平安人寿将持续优化智能核保系统，为客户提供更快捷、更便捷的核保服务。

平安人寿表示，在平安集团“金融+科技”“金融+生态”的战略指引下，平安人寿正通过“产品+科技”双轮驱动，将科技赋能到销售管理、客户服务、风险管控等主要场景，迈向全面数据化经营。未来，平安人寿将持续优化智能核保系统，为客户提供更快捷、更便捷的核保服务。

业界传真

商丘华商农商银行

开展财务运营条线知识测试

本报讯（张 扬）为提升员工业务能力，提高服务质量，11月14日、15日，商丘华商农商银行开展了财务运营条线知识测试。

此次测试对象为全体综合柜员及全行主管会计，采取闭卷考试模式，共分ABCD4套卷，分别进行了4场考试。本次财务运营条线知识测试框架有：财务管理、运营服务工作指导、支付清算、账户管理、综合柜面管理、人民币管理、空头支票违规行为管理、电子验印、远程集中授权、客户信息治理、反洗钱、柜面无纸化等。本次考试促使员工查漏补缺，增强了他们的学习能力，夯实了业务基础。该行将建立长效学习机制，定期开展针对性的业务知识培训及测试，确保员工能够将学习成果转化为工作实效，更好地服务客户，提高办理业务效率，提升商丘华商农商银行形象。

市农信办举办安全防范技能竞赛



11月19日上午，商丘市农信办在商丘职业技术学院举办全市农信系统安全防范技能竞赛，来自8家县级联社的近百名运动员参加此次竞赛。本次活动共设置了10米×4折返跑、100米冲刺、女子800米赛跑、男子1500米赛跑、50米跑步灭火及安全防范知识理论考试等六个比赛项目。此次安全防范技能竞赛是对员工安防技能水平的一次大检验，也是员工精神风貌的一次大展示。 本报记者 邢栋 摄

金融帮帮团 帮您来维权

维权热线：0370-2617730
15690770789 15729201692

商丘农信系统

举办旺季营销“开门红”培训会

本报讯（夏春 崔松）为进一步拓宽全市农信系统干部员工旺季营销思路，提升旺季营销策略水平，为全市农信系统取得2020年旺季营销“开门红”奠定坚实基础，11月17日，市农信办组织开展了为期一天的旺季营销“开门红”培训。市农信办领导、各科室负责人、科级以上干部、辖内8家县级行社领导班子成员及相关部门负责人、部分基层网点负责人90余人参加培训。

本次培训邀请了上海优肯金融涵盖的专业老师进行授课。授课内容涵盖了“开门红”的3大发展阶段和旺季营销的业绩变量、关键变量、经营策略、管理策略、贷款营销等6个方面知识点。在培训过程中，授课老师以营销策划+案例分析、专题讲解、交流互动相结合的方式，深入浅出地将系统的理论知识转化为浅显易懂的语言和易于操作的方法，为学员剖析细节、讲解难点、启发思维，充分调动了学员们探求知识的积极性，为学员们带来了一场精彩生动的饕餮盛宴。

市农信办党组书记李建兵在培训结束时强调，各行社要迅速将所学知识运用到实际工作中，切实转变观念，采取强有力的措施，科学制订切实可行、针对性强的营销方案，统筹费用管理，优化绩效考核，充分调动员工积极性，全力以赴做好旺季营销工作，坚决打好2020年旺季“开门红”攻坚战。

本次培训内容丰富多彩、形式多样，对于当前商丘农信系统做好旺季营销“开门红”工作具有非常强的指导性和可操作性，为全市农信系统决胜2020年旺季营销“开门红”注入了强劲动能。学员们纷纷表示将把培训学习成果，切实提升做好旺季营销的本领和能力，以新时代农信人壮志满怀的豪情和舍我其谁的工作态度，快速抢抓市场机遇，牢牢掌握市场主动权，全力以赴夺取全市农信系统2020年旺季营销“开门红”胜利。