中国农金
中華合作時報·农村金融
——有态度，有温度的农金新媒体——

导 读

信用贷款占比43.40%，其中，2022年新发放贷款中信用贷款户数达53.02%——福建泉州农商银行的信用贷款占比高，不仅意味着该行为缺少抵押物的小微企业和个人客户提供了更多融资
便利，同时也对该行信用风险的管控能力提出更高要求。

这背后的秘诀是什么？

作 者丨中华合作时报记者 蔡 靓

通讯员丨庄建华 李裕钰

推动普惠小微贷款明显增长、信用贷款和首贷户比重继续提升——这是国务院对金融机构的明确要求。

同业竞争日趋
白热化、“人熟地熟”传统
优势难以为继——这是城区农商银行普遍面临的发展难题。

如何找到
“党政所需、市场所缺、客户所盼、农商所能”的结合点，从而逆势突围？

福建泉州农商银行创新构建
“纯信用、智能化、个性化”服务模式
，探索出一条城区农商银行的突围之路。截至2022年2月末，该行贷款余额177.83亿元，信用贷款占比43.40%，其中，
2022年新发放贷款中信用贷款户数达
53.02%；2021年至2022年2月末，
新增民营小微企业首贷户280户，授信金额1.43亿元。

信用贷款占比高，不仅意味着泉州农商银行
为缺少抵押物的“三农”、小微企业和个人客户提供了更多融资便利，同时也对该行信用风险的管控能力提出更高要求。这背后的秘诀是什么？

“关键在于顺势而为，将外部宏观形势与内部微观战略有机结合，找到城区农商银

中华合作时报》记者采访时介绍，该行在
福建省农村信用社联合社
高质量发展转型“
三三战略”的指导下，坚守支农支小
定位，以“做精做强设区市农商行”
为目标，以“行·
家”为企业文化，以科技赋能为抓
手，创新推出
“福农·小额标准贷”等一系列纯信用、
免担保、标准化的产品“利器”
，不断提升金融服务的针对性
、便捷性，走出了一条数字化转型推动高质量发展之路。

图为泉州农商银行在疫情期间推出的“战疫?云金融”服务平台部分页面截图。

落子——

精准定位，

服务“新三农”“新市民”、中小微

如今，城区市场早已成为银
行激烈竞争的“红海”。在泉州市区，更是有29家银行在金融市场中角逐。

要突出重围，首先要精准定位，在市场中找到发展坐标。

关于如何找准自身定位，林向前做了一个生动的比喻：“在金融服务领域，如果说大型、中型银行是‘高大上’的酒店，农商行
要成为具有本土特色的精品民宿，从而形成差异化竞争优势。”

客户定位
同样需要打好“差
异牌”。泉州农商银行将主要服务对
象锁定为
“新三农”“新市民”和中小微企业。
“细分客群、有所取舍、明确定位，是为客户提供个性化服务和实现自身差异化发展的基础。”林向前补充道。

锚定目标客群，如何为其“量身定制”金融服务？

一方面，要服务好“三农”与中小微企业，对银行的风控能力是极大考验；另一方面，市民及企业主对金融服务便捷性、体验感等要求更高，对银行的服务能力提出极大挑战。

泉州农商银行
以科技赋能为抓手，以信用贷款为
破冰“利器”

信贷产品
，根据不同客群的金融
需求、风控特点为其定制贷款额度和利率
，并实现“一个入口、一张证件、一次申请”的极简申贷模式。

此后，该行依托
“产品标准化、办贷无纸化、风控数据化、审批自动化、营销网络化、尽职免责化”业务办理模式，在福建农信
“五福”系列信贷产品的框架内，将“小额标准贷”系列产品创新升级为面向农户

、新型农业经营主体等客群的“福农·小额标准贷”
，面向海洋渔业养殖户、经营者的“福海·小额标准贷”
，面向外贸企业、电商企业、个
体工商户等客群的“福商?小额标准贷”，面向小微企业主的
“福工?小额标准贷”
，面向公职人员、都市白领、牙医等客群的“菁英宝·小额标准贷”等。

图为泉州农商银行金融助理走访小微企业。

布局——

精准服务，

构建“纯信用、智能化、个性化”模式

“没想到这么方便！不用抵押也不用担保，很快就拿到了贷款。”从泉州农商银行申请到100万元的“福工·小
额标准贷”后，泉州某香业股份有限公司的法定代表人洪先生赞叹不已。

该公司是一家集香制品、制香设备研发、生产、销售及加盟服务为一体的科技创新型企业，拥有“高新技术企业证书”“环境管理体系认证
”等多项经营许可、资质。此前，因为急需增加一笔流动资金用于日常经营周转，洪先生曾向几家银行咨询，发现申请贷款需要提供有效的抵押、担保等手续，而且审批时间长。

正当洪先生愁眉不展时，泉州农商银行金融助理在网格化营销过程中得知了这一情况，向其推荐办理纯信用贷款产品“福工·小额标准贷”。

该行受理贷款申请后通过“大数据”发现，洪先生征信记录良好，该公司经营已超十年，拥有核心技术以及稳定的客户群体，近年销售量稳步增长。该行按照“福工·小额标准贷”办理标准“根据上年度缴纳增值税总额的5倍给予授信”，为该公司授信100万元，有效满足了企业的流动资金需求。

客户“没想到这么方便”的赞叹背后，是信贷业务基于大数据风控的创新。

泉州农商银行行长杨清波向记者介
绍，该行构建
“纯信用、智能化、个性化”服务模式
的两大“科技支点”，是风控数据化和审批自动化。

在风控数据化方面，该行从
贷前调查、审查审批、贷后管理三个维度，
不断采集内、外部系统数据增加风控
规则维度
——内部接入福建省农信联社信贷管理系统不宜贷款数据、不良贷款数据、配偶信息以及人行征信信息等数据，外部接入腾讯
等多家公司
的主流及特色数据源，
形成系统化风控模式。经客户授权，在贷前环节
，通过人工调查、系统数据交叉验证进行客户身份识别和反欺诈过滤，在“面谈、面签”基础上，结合生物识别技术
和公安身份信息进行多维精准身份验证。在贷后管理环节
，建立风险预警监控模型、贷后催收管理系统，还上线电子赋强公证业务，如果贷款出现不良，由公证处出具电子公证书，直接向法院申请强制执行，可节省大量的

人工成本和时间成本。

在审批自动化方面，该行打造
“自动审批为主、人工干预为
辅、风险控制为核心”
的审批模式，根据各个细分客群的特点，制定个性化的风控评分标准模型，不断迭代，并引入反欺诈、多头借贷、借贷意向验证、偿债压力指数、特殊名单验证等外部数据源，通过进件系统自动跑批，根据风控模型
高速核定贷款额度、高质进行风险甄别、高效完成风险审查。

记者在采访中了解到，泉州农商银行
不足10人的科技研发团队，覆盖高管、科技人员、业务人员、风控人员、支行负责人、客户经理等多个条线、岗位
，风控模型的设计与多次迭代升级，都由这支复合型“金融科技先锋队”根据细分客群的特点独立完成。该行甚至有专门针对牙医、律师等职业群体专属的金融需求与风控特点设计的风控模型以及贷款额度、利率区间。

疫情期间，该行进一步升
级“非接触式”服务，迅速创建
“战疫?云金融”服务平台
，配套出台小额贷款“码
”上借、企业贷款“码”上贷、续贷
“码”上办等十条金融战“疫”举措，为客户提供7×24小时云上金融服务，助力打赢疫情防控阻击战。

图为泉州农商银行在疫情期间为客户提供“非接触式”金融服务。

科技赋能，不仅让泉州农商银行的
风控能力
和服务客户能力迈
上新台阶，也提升了总行服务客户经
理的能力，实现了“让数据多跑、客户经理最多跑一趟、客户一次不用跑”。

“以前整理一份客户档案的时间，现在能跑好几个客户了。”一位客户经理感慨道
。

个性化专属“营销二维码
”与“福农e厅”个人电子名片
，产品与个人电子信息可在朋友圈、微信群一键推广，客户有融资需求可自主申请
，实现跨时间、跨空间式网络营销。在疫情期间，还采取网络视频调查等非接触式

营销模式，实现客户在线申贷、在线放款。

无抵押、无担保的信用贷款，如何让客户经理“敢贷、愿贷”？

在泉州农商银行，“尽职免责”绝不是一句简单的口号，而是客户经理心中的一把标尺。

该行出台《泉州农商银行做实普惠金融、服务乡村振兴、助力实体经济尽职容错免责制度》，从
产品制度、授信管理、营销考核等多个维度将尽职免责容错与不良容忍制度有机结合
，运用大数据分析认定，对符合尽职免责的风险业务，只扣罚对应的计件奖励，充分释放营销人员活力。

截至2022年2月末，泉州农商银行
已为13.4万户授信系列信用贷款
，授信金额125.35亿元
，用信金额77.18亿元，真正实现了
客户“能贷、好贷”和银行“敢贷、会
贷”
的“双赢”，
在打造城区农商银行高质量
发展转型新样本的同时，为泉州市“强产业、兴城市”
双轮驱动战略贡献了金融力量。

↑↑↑点击上图获取

《2021农商银行转型趋势报告》完整版

百万读者都在看 **点击下方名片，农金新闻天天见**

独家丨专访福建省农信联社理事长李卫民：实干兴社，实干是检验人才的重要标准

独家丨福建农信：普惠金融创新实践擦亮“金字招牌”

以纯信用为主！泉州农商银行发布“福农·裸房贷”

来源/中华合作时报·农村金融

主编/刘小萃 制作/吕国旺