

吉林银行走稳走实普惠金融高质量发展之路——

坚守惠民初心 润泽百业千家

普惠金融在中国走过了十载奋进路。

在此期间，吉林银行积极响应政策号召，一直脚踏实地“做着实事”。从战略引领到普惠贷款力度，从惠企纾困政策到创新金融产品，持续提升普惠小微、乡村振兴的金融服务覆盖面、可得性和便利度。

实际上，普惠基因始终深植在吉林银行的血脉之中。

作为省内唯一一家城商行，自成立以来，该行始终坚守“服务地方经济、服务中小微企业、服务城乡居民”三个定位，秉承“真做普惠、做真普惠”的发展理念，服务小微、服务普惠早已成为各级机构、员工的思想共识和自觉行为。

一组组数据充盈着普惠民生的“吉”温度：自成立以来，吉林银行累计向超过6万余家小微企业投放普惠贷款，金额超过6100余亿元，特别是自2018年原银保监会普惠型小微贷款监管考核以来，余额、增量吉林全省持续占比第一，连续五年监管达标。荣获十佳普惠金融服务创新奖、全国十佳普惠金融城商行等。

对如今的吉林银行而言，普惠金融既是舍我其谁的使命担当，也是自身求生存、谋发展的关键一招。

施足底肥

为乡村振兴“蓄能增势”

吉林是农业大省。作为在这片沃土上诞生、成长的本土金融“主力军”，吉林银行坚持把服务乡村振兴作为全行服务的重要使命，循着这一初心，该行持续加大资源投入，延伸服务触角，强化科技赋能。

金秋十月，广袤的田野里，遍地黄澄澄的玉米簇拥成金色的海洋，一派喜人的丰收景象。“感谢吉林银行为我们送来了‘及时雨’，不仅解决了难题，也为我们以后的发展吃下了‘定心丸’。”乾安县安字镇前上村书记李成功高兴地说。

前上村党支部领办合作社共种植40公顷顶糯玉米。今年春耕期间，合作社购买种子、化肥等农资出现了资金缺口。得知这一情况后，吉林银行主动上门对接需求，安排专人办理，优化办贷流程，并发放首笔吉林银行“党支部领办合作社惠农贷款”。得到贷款后，前上村党支部领办合作社40公顷高标准农田玉米得以顺利完成种植。

把更多的金融资源配置到重点领域和薄弱环节，发挥普惠金融作用。党的二十大报告指出要全面推进乡村振兴。金融支持乡村振兴也是国务院近日印发的《关于推进普惠金融



吉林银行支持乾安县安字镇前上村党支部领办合作社顺利完成种植。



吉林银行支持肉牛养殖户扩群增收。

高质量发展的实施意见》的重要内容。

在我省实施“秸秆变肉”暨千万头肉牛建设工程的背景下，吉林银行在省内同业率先推出“活体抵押贷款”产品，以牛、羊、猪、鹿等牲畜为担保，为畜牧企业及农户解决融资需求。去年，该行在全省打造了17家肉牛产业支行，下放审批权限，缩短审批链条，执行最低优惠利率，今年相关政策已推广至所有县域支行。同时，吉林银行在金融同业率先带头主动承担肉牛活体抵押贷款监管费，每年帮助客户降低融资成本近1000万元。截至10月末，肉牛产业贷款余额72.88亿元，贷款余额和增量居省内同业首位。

回答好乡村振兴这道“必答题”，还要紧紧依靠金融创新。在产品创新方面，吉林银行打造“吉企成长”普惠金融产品体系，单列乡村振兴类子产品系列；在银政合作方面，结合县域产业特点，推动“一县一业”惠农贷款业务落地；以惠农金融服务站为前沿阵地，推动“整村授信”业务落地，实现服务不出门、取款不出村、村村有站点、户户有授信；在同业合作方面，加强与吉林农担、吉农金服等合作，解决新型农业经营主体融资需求，与永安期货公司探索“期货+保险”模式，创新金融支持生猪产业发展新路径。

线下打通金融服务乡村“最后一公里”，线上创新驱动数字金融“加速度”。截至10月末，吉林银行涉农余额838.13亿元，本年累计投放451.92亿元。

增面扩量

金融“活水”助力小微“强韧性”



吉林银行聚焦“真小真微”金融助力海鲜超市。

众多小微企业和个体工商户，承载着国计民生，代表着万家灯火，是普惠金融的重要服务对象。但普惠小微客群“小而散”的特点，决定了其需求的多样性。要想真做小微、做真小微，显然并非易事。

如何精准破解小微企业“两难”问题？在多年深耕小微企业的过程中，吉林银行一方面下沉服务重心，狠抓真小真微，研发推出专设信贷产品，另一方面运用金融科技整合大数据信息，提升金融服务的精准匹配能力和服务效率，持续推动小微金融服务增量、扩面、提质。

“过去看能不能贷款，就是看抵押。如今，一部手机，一张营业执照，不到一天，不交额外费用，贷款就到了。”长春市民赵华夏激动地说。

赵华夏经营着一家海鲜超市，由于需要扩大经营规模，急需一笔资金投入。他咨询过多家金融机构，但是由于没有有效抵押物，所以一直没有成功贷到资金。吉林银行“新普惠”微贷团队在了解情况后，为其提供了“吉惠贷”贷款产品，有效帮助他解决了融资难题。

“吉惠贷”不再唯抵押担保，可以有生产经营融资需求的小微客户以自身信用就能获得贷款资金。产品上线90天以来，累计受理客户申请2454笔，为205户小微企业主、个体工商户提供资金支持5568万元，实现平均单笔办理时效24小时。

这样的故事不胜枚举。“没想到在我们有资金需求时，吉林银行能克服我们企业成立时间短的困难，积极与我们对接，而且快速发放贷款，让我们把企业做大做强信心更足了！”吉林睿圣科技有限公司



吉林银行金融支持科创型企业“吉林睿圣科技”。

财务总监并立超感慨地说。

吉林睿圣科技以生产酵母系列产品为主，具有多项技术专利，在同行业中有较高的技术影响力。但该公司与其他初创型、成长型企业一样，也存在着轻资产运营、重资金投入的特点，急需通过金融机构融资帮助解决扩大产能的资金缺口。在了解公司的科技实力和资金需求后，吉林银行松原分行将其列为“战略客户”，对睿圣科技进行资金注入，解决该公司的燃眉之急。

在普惠金融探索实践中，吉林银行坚持深耕小微板块，向微贷客户、成长型客户两端延伸，围绕“微贷客户、小微客户、成长型客户”三大目标客群，制定差异化授信政策，并依托政府、担保、产业集群、数贷四大平台实现批量获客，推动普惠贷款扩面上量。针对小微企业普遍缺乏担保物的情况，吉林银行打破“抵押物崇拜”，研发推出吉惠贷、结算贷、创客贷、吉商数贷等多款无抵押、纯信用的信贷产品，建立“吉企成长”产品体系，形成普惠金融品牌。尤其是今年刚刚推出的吉惠贷，该行计划将其打造成服务小微企业的明星和拳头产品，未来三年投放100亿元以上、服务小微客户超过3.5万户。

不止如此，吉林银行还推出专属绿色通道，及时满足客户金融需求。提供专享减免让利，免除小微企业融资过程中的评估费、抵押费、保险费、公证费，协调相关部门为符合标准的小微企业提供贴息服务。围绕科创金融，把一批初创型、成长型企业优选出来拓展为战略客户，为其量身定制融资方案，在发展的路上与客户“一起成长、一起分享”。

科技赋能

打通堵点服务增效

“申请下来‘吉商数贷’，我们不用再为资金周转困难发愁了，企业也可以安心搞经营了。”长春市某农业有限公司相关负责人说。该企业为水稻初加工企业，需定期向农民大量订购水稻，由于自有资金不足，无法及时支付，在企业一筹莫展之时，吉林银行得知企业情况后主动与其对接联系，并向企业推荐了吉商数贷平台项下产品“吉商信用贷”，线上申请，自动审批，无需抵押，当天放款。

“吉商数贷”是吉林银行专门为小微客户量身打造，集成在线精准测额、极速审批放款、智能风控、融智赋能等多项功能于一体的数字化金融服务平台，为用户提供“线上申请、大数据审批、极速放款”的数字普惠信贷服务。该平台的重要特色就是集合了较多行业领先经验和创新技术，将小微企业信贷业务平均办理时长缩短了50%，真正实现了“让数据多跑路，让企业少跑路”。同时，构建了数字化的信贷审批体系，在提升80%审批效率的基础上，对信贷风险实现了有效管控。截至2023年10月末，“吉商数贷”平台累计为小微企业授信2436笔，授信金额237631.3万元，发放金额200439.1万元，贷款余额183091.1万元。

9月15日，吉林银行凭借“吉商数贷”项目在业务模式及风控管理上的数字化创新，获得由全球知名数字化转型咨询机构IDC(国际数据公司)颁发的“2023 IDC中国年度未来企业”大奖。



吉林银行创新推出线上贷款“吉商数贷”。

机制保障

持续提升普惠金融服务能力

近年来，引导银行建立“敢贷、愿贷、能贷、会贷”机制，是监管政策的一大特点。吉林银行在普惠金融业务上的多维度推进，并非一朝一夕的事，背后则是组织架构、队伍建设、激励考核不断调整优化所带来的支撑。

为“行稳”普惠金融之路，在组织架构层面，吉林银行从顶层设计入手，早在2009年便成立城商行系统首家小微企业金融服务专营机构，从此开启了小微企业专业化经营之路，开创了行业先河。当时，多家体量相当的金融同业纷纷前来交流取经、互相观摩，在业内树立了良好的口碑。在后续的发展过程中，吉林银行进一步结合当地实际，几经改革变革，围绕普惠金融工作职责持续优化总、分、支组织架构，管理体系不断优化完善，让金融服务真正得以下沉，有特色的小微金融发展之路逐渐清晰。

在队伍建设层面，吉林银行沉下心来，在全行率先开展“专人、专业、专注”的“专家治贷”模式创建工作，建立客户经理队伍资格准入机制，同时结合2020年以来开展的零售变



吉林银行普惠专业客户经理“战训营”培训。

革经验，进一步强化条线队伍管理，建立“红黄牌”机制，激发客户经理工作积极性。按照“统一集训+实践历练”模式，建立特色战训营培养机制，队伍面貌焕然一新，单体产能不断提升。

在激励考核层面，吉林银行充分利用专营牌照优势，建立客户经理等级管理体系，持续推动客户经理考核改革，考核与个人业绩挂钩，业绩优先，多劳多得，确保发挥考核“指挥棒”作用。同时，明确业务导向，强化支持普惠业务投放力度，发挥激励费用的引导作用，在保证激励费用向一线营销人员倾斜的同时，及时予以兑现，最大程度激发人员积极性。

倾斜更多激励，辅以尽职尽责。值得一提的是，今年吉林银行建立了与客户经理个人业绩直接挂钩的多劳多得绩效分配机制及业绩激励机制，仅用4个月时间就提前完成普惠专业贷款年度增量计划。

乘势而上

努力谱写普惠金融新篇章

致力于解决经济社会发展中的不平衡不充分问题，让群众最广泛地感受到金融温暖，是发展普惠金融的应有之义。

对中小银行而言，做普惠金融有天然的优势，也存在劣势。优势在于，相比大行，中小银行扎根地方，更了解区域发展特色和优势，市场份额和覆盖率更高。同时，机制灵活、决策链短，产品服务更能满足金融需求；而劣势在于，中小银行资金成本高，科技赋能有限，配套资源禀赋不如国有大行，风险抵御能力较差等。

识变、应变、求变。“吉林银行始终恪守金融为民宗旨，在责任践行中坚守初心、创造价值。下一步将精准聚焦普惠金融重点领域和薄弱环节，加大信贷投放，创新服务模式，夯实平台获客拓展增量，强化风险管控，创新人员培养模式，持续提高金融服务的广度、精度和深度。”吉林银行相关负责人表示。

据了解，吉林银行把自身的高质量发展与吉林省高质量发展有机结合，重点围绕一汽供应链、医药产业链、千亿斤粮食工程、千万头肉牛工程等重要产业拓展普惠业务。针对农业强省建设，该行将通过“线上+线下”，创新乡村振兴信贷产品，支持新型农业经营主体发展农业适度规模经营，打造金融“土地银行”模式。此外，吉林银行计划未来三年选择支持2000户成长型中小微企业，不仅作为普惠业务的重要增长点，而且培育成未来公司业务的基础客户。

向上生长、向下扎根，普之城乡、惠于民生。未来，伴随金融资源进一步投入、科技进一步创新，服务模式进一步优化，吉林银行普惠金融发展更加值得期待。