

潞城农商银行多措并举优化信贷服务流程

打好金融服务“组合拳”

□ 元德清

随着金融市场的不断发展和客户需求的日益多样化,今年以来,潞城农商银行采取多措并举的策略,锚定服务“三农”、服务小微、服务实体经济的职责使命,打出金融服务“组合拳”,不断优化信贷服务流程,创新信贷服务方式,积极开展市场主体对接专项行动,主动对接市场需求,持续加快普惠涉农、普惠小微贷款投放速度,以满足广大客户的个性化需求,“贷”动消费升级。

提升普惠金融覆盖面

为更好地做优营销服务,潞城农商银行将市场主体对接专项行动列为当前的“一号工程”,按照“分层级、全覆盖”的原则,全面梳理辖内各类市场主体名单,明确“高管、中层、员工”的营销对接目标,结合“高管营销日”“全员营销日”“行长结对子”等系列活动,全员开展上门对接营销,深耕辖区内的每一处商圈、社区、村庄,对确有资金需求的客户建立白名单,按日跟进、及时办结。同时,将客户走访、授信、用信等纳入绩效考核,按周通报市场主体对接情况,按月组织专项行动推进会,对措施不力、进度缓慢地进行约谈和督促整改,根据考核得分及时兑现激励奖惩,进一步激发全员工作积极性,切实提升普惠金融服务覆盖率和满意度。

深耕普惠金融责任田

一直以来,该行始终坚持“扎根本土、服务三农”的经营宗旨,优先配置金融资源,主动融入乡村振兴大局,全面助力乡村振兴战略实施。通过建立专营机构、专业队伍、专属产品等“十专”服务机制,推出了“兴农快贷”“惠农贷”等12款专属信贷产品,以“整村

授信”为抓手,开展“走百村、访千家、人万户”服务营销,持续加大对农户、合作社、特色产业、涉农企业的信贷支持力度,用优质金融服务助力乡村振兴战略,截至目前,累计投放普惠涉农贷款20.37亿元,切实发挥了“乡村振兴主办行”作用。同时,严格贯彻落实金融支持巩固脱贫攻坚成果的工作要求,坚决保障脱贫小额信贷政策延续性,按照“一户一策”原则扎实摸排脱贫户劳动生产等各类金融需求,做到脱贫人口小额信贷应放尽放。

提高普惠金融可得性

为满足不同群体的金融需求,该行通过推送公众号、转发朋友圈、发放宣传折页等方式,大力推广“晋享e贷”线上申贷平台,让客户足不出户便能实现小额贷款线上申请、线上发放,有效提高服务效率,降低服务成本。在全员上门走访对接的过程中,工作人员对“晋享e贷”申贷方法和流程要求进行详细介绍,为满足客户后续金融需求提供更加精准的服务。同时,针对中小微企业、个体工商户等融资难题,该行专门在政务服务中心“首贷续贷”服务窗口设置专人专岗进行客户对接,为客户提供专业的咨询服务,帮助其解决实际难题,切实让每一位客户都能享受到公平、合理、便捷的金融服务。

今后,潞城农商银行将继续坚定不移推动高质量发展,在转方式、调结构、增动能等方面下功夫,积极践行金融机构社会责任,聚焦服务好区域经济发展,为助力人民美好生活创造更大价值,打造百姓信赖、客户满意的口碑银行。

武乡农商银行

多措并举 助力小微企业发展

本报讯 近日,为更好地发挥金融机构服务小微企业的“主力军”作用,武乡农商银行积极开展了一系列服务活动,切实助力小微企业发展壮大和县域经济发展良性循环。

为了更好地提供服务,武乡农商银行始终将整村授信与网格深耕工作作为重点推进,秉持“网中有格,格中有人,人中有责”的理念,构建一对一跟踪营销服务体系,实现对全县小微企业的全域覆盖。客户经理在营销服务过程中,充分利用微信群开展产品宣传与业务推广,借助走访深入挖掘客户金融需求,为客户提供精准、高效、优质的金融服务,实现精准扶持,并科学设定贷款利率,降低融资成本。

同时,该行还制定了支持小微企业专项方案,深化“政银企”三方合作,以座谈会、宣传会为桥梁,宣政策、拓业务、优服务。(李静)

漳泽农商银行

提升营销技巧 深化厅堂内涵

本报讯 今年以来,漳泽农商银行积极推动运营管理向更加“精细化”的目标迈进,不断创新服务方式、提升营销技巧、深化厅堂内涵,将触角伸向“三农”领域,全力推进服务规范化建设,全面打造全新的服务模式,助力农信事业提质增效。

该行通过营造网点服务“新环境”,以“多元化、智能化、特色化、营销化”为目标,结合实际情况,融入特色、创新理念、形成交流式、互动式的场景布局,完善VIP客户室、自助银行、网上银行、便民服务等功能分区,全力改善服务环境,为客户提供人性化的网点体验。该行还充分利用晨夕会时间,组织员工学习“柜员服务七步曲”“一句话营销”等服务礼仪,进行场景演练。并积极开展技能培训,全面提升员工的业务能力和服务水平,提升客户金融服务体验感。同时,该行进行软硬件设备适老性升级改造,方便老人完成业务办理,结合老年人需求配备爱心座椅、老花镜、大字版计算器、急救箱等设施。并针对行动不便的老年客户,坚持特事特办,为其提供入户办理、上门核实服务,让广大老年客户足不出户即可享受便捷、人性化的金融服务。(李雪)

平顺农商银行虹梯关支行

瞄准客户需求 开展暖心服务

本报讯 日前,平顺农商银行虹梯关支行积极优化服务流程、提高服务质量,将客户服务维系在“具体而微”的每一步,全力为辖内客户提供更优质的金融服务。

该支行利用晨夕会安排每日营销计划,总结归纳厅堂服务与营销成果。网点负责人作为业绩提升和过程管控第一责任人,除日常做好网点协调工作外,主动转换角色,零距离服务客户,感知客户真实需求,深入查找服务短板,持续提升营业网点服务客户质效。在硬件设施、人文关怀方面,充分考虑不同客户的差异化需求,打造更加人性化的营业环境。同时,依托“户外劳动者爱心驿站”,为户外工作者提供休息的场所,开辟老年人爱心专座和便捷服务窗口,完善无障碍通道,为老年人配备老花镜以及各类急用药品等。

此外,该支行还坚持厅堂和外拓联动,巧用厅堂“微沙龙”,集中宣传手机银行、存贷款产品、社保卡、信用卡活动等业务。同时,积极对优质商户、存量客户等进行回访,定期在村组织微信群内推送各项金融产品及服务内容,聚焦辖区主业,探索客户需求,解决客户难题。(白茜)

情暖特殊儿童 传递希望之光



近日,壶关农商银行在壶关县特殊教育学校开展了以“情暖特殊学校 关爱特殊儿童”为主题的新时代文明实践实践活动,给该校学生送上保温杯、棉袜、牛奶等爱心物资,为该校师生带去温暖与关怀,以实际行动关心关爱残疾学生,为构建和谐社会贡献金融力量。

秦龙龙 王喆 摄

农信故事

小草莓“映红”致富路

□ 王珊

初冬时节,长子县石哲镇石哲村的草莓大棚里暖意融融、一派生机。一垄垄的草莓苗生长喜人,绿油油的叶子中,黄白色的小花竞相绽放,草莓种植户尹大姐正忙着查看草莓苗的生长情况。

“小张,别看现在草莓还是绿的,等再过20多天,就成熟啦,第一茬是长得最大的,品质也是最好的,适合游客采摘。”在大棚里,尹大姐边走边给张睿强介绍。

尹大姐是长子县本地人,从事草莓种植已有10余年,在草莓种植方面积累了丰富的经验。今年年初,尹大姐决定扩大种植规模,从原先的一个棚扩建成四个棚。然而,土地承包和大棚搭建都需要不少的资金投入。正当她因为资金问题犯愁时,长子农商银行石哲支行的工作人员张睿强在外拓走访时了解到她的情况,便主动对接向她推荐了该行的信贷产品“晋享贷”。随即,张睿强便与客户经理进行上门服务,通过实际调查和办理相关

手续,很快便为尹大姐发放了15万元的贷款。

“以前都是自己去银行办理贷款,怎么也得三五天,还得找担保人。如今,银行工作人员送贷上门,服务真是太好了。”谈及农商行的热心服务,尹大姐满意地称赞。虽然草莓还未成熟,但尹大姐的草莓早已有着落了。不仅有预约采摘的老客户,还有提前联系好的大型超市和水果店。在农商行的信贷支持下,小小的草莓成了尹大姐的“致富果”,种植草莓也成了更多农户的致富路。

在长子县,像尹大姐这样的服务故事还有很多。近年来,长子农商银行依托点多面广的优势,不断深耕本土,根据辖内农业类型创新信贷产品,先后推出“乡情贷”“惠农贷”“创业贷”等信贷产品,不断简化贷款流程和手续,创新服务模式,解决农户生产种植中的融资难题,全方位助力乡村振兴。