

屯留农商银行聚焦特色种植做精做细金融服务

小樱桃变身“致富果”

郝晓波

眼下,正值樱桃成熟上市时节,走进屯留区渔泽镇岗上村的樱桃园,随处可见一簇簇晶莹圆润的樱桃挂满枝头,在阳光照耀下显得娇艳欲滴。果农们穿梭于樱桃树间,熟练地将成熟的樱桃采摘下来挑拣、包装、装车,忙碌的果农们脸上洋溢着丰收的喜悦,这丰收离不开屯留农商银行的大力扶持。作为地方金融主力军,屯留农商银行以普惠金融系列产品为依托,通过金融产品创新升级、配套服务综合完善、办理流程便捷高效等举措,做精做细金融服务,以金融之力全程护航樱桃产业做大做强,为果农打开致富大门。

该行通过“整村授信+精准画像”模式,运用“网格员+行政村关键人”方式,建立村组联络人协同机制,精准获取全区种植大户、种植基地、农民专业合作社等主体信息,通过召开座谈会、宣讲会、实地调研等形式,对资金需求进行全方位调查摸底。通过筛选有信贷需求

的客户,及时制定差异化、个性化营销计划,实现与客户点对点精准营销。同时,针对樱桃种植周期长、资金需求大的特点,该行创新“随用随贷、随借随还”循环贷款模式,灵活推广“富农贷”“惠农贷”“大棚贷”等支农惠农贷款产品,最长授信期限达3年,最快2个工作日放款,确保资金及时到位。

同时,该行立足樱桃产业发展需求,建立完善上下游产业链金融服务模式,构建“生产—种植—加工—采摘—销售”各环节支持体系,通过加大信贷投放、优化服务流程、强化产业协同等举措,全力保障樱桃苗木、有机肥料、生物农药等关键农资供应稳定,为樱桃稳产提质和产业升级筑牢金融后盾。该行以“千企万户大走访”活动为契机,按照地理位置绘制“营销地图”,组建金融外拓小分队,深入田间地头、樱桃购销点,全面了解农户的金融服务需求,采取“适配产品+便捷流程”方式,开辟绿色

通道,实施“一户一策”定制方案,提供全方位的渠道、产品和服务,有效促进产业增产增效。

为破解传统现金交易效率低、风险高的痛点,该行积极推广“晋享e付”支付服务。在樱桃交易市场、农户摊位等地,工作人员携带实体收款码牌、智能语音播报云音响等设备,在严格审核商户经营资质和真实性后,现场提供“一站式”办理服务,通过移动终端完成客户信息采集、线上注册、实时审批、设备绑定等全流程操作,真正实现“当场开通、即刻使用”,让交易更便捷、更高效。“以前卖樱桃最怕收假钱,现在扫一下收款码,钱立马到账,还能查询售卖记录,心里踏实多了!”果农刘大姐开心地说。

今后,屯留农商银行将继续坚守主责主业,把金融资源配置到农村经济发展的重点领域和薄弱环节,积极创新支农惠农富农模式,为“三农”发展注入源源金融“活水”,全面助力乡村振兴。

农信镜头



近日,漳泽农商银行组织各网点开展防范电信网络诈骗宣传活动,工作人员走进社区、乡村、企业等地,通过设立宣传台、发放宣传资料、现场讲解等形式,进行“面对面”反诈宣传,将反诈知识送到群众身边,全力守护群众的“钱袋子”。

李雪 摄

农信故事

“及时贷”助火锅店换新颜

李云安

“多亏有咱们银行的资金支持,现在店面已经重新装好,前段时间试营业效果很好,客流量是以前的好几倍。”佰味仟锅的老板金先生对该行的工作人员说。

金先生经营火锅店已有5年,之前火锅店一直是自助模式,凭借丰富多样的菜品、实惠的价格以及独特的就餐形式,在当地积攒了超高人气,回头客众多。可随着餐饮行业竞争日趋激烈,导致金先生的火锅店生意惨淡,流失了很多顾客。于是,思虑许久的金先生决定把店面升级,将原来单一的涮火锅改成涮烤一体。可店面升级需要

不少资金,这让金先生犯了难。

就在金先生一筹莫展之际,恰逢黎城农商银行城关支行来店进行大走访活动。客户经理高飞了解了金先生的情况后,及时跟进,通过充分的调查和研判,从提交贷款申请到资金到位,仅用了2天时间,便完成了从申请到放款的全部流程,10万元贷款顺利发放到金先生的账户。

有了黎城农商银行城关支行的资金支持,金先生立即开始了自己的店面升级改造计划。如今的火锅店,装修精致,环境优美,店内生意红火,顾客络绎不绝。

一直以来,黎城农商银行城关支行始终坚守服务实体经济的初心,积极响应国家支持小微企业发展的政策号召,不断创新金融产品和服务模式,致力于解决小微企业和个体工商户融资难、融资贵的问题,已帮助众多像金先生这样的创业者实现梦想,为地方经济社会发展注入强劲动力。今后,该行将继续加大金融支持力度,深入了解客户需求,以更贴心的服务、更高效的审批流程,为小微企业和个体工商户提供全方位、多层次的金融服务,与他们携手共进,共创美好未来,助力地方经济持续繁荣发展。

农信快讯

潞城农商银行

上门走访暖民心 金融服务“零距离”

本报讯 日前,潞城农商银行积极开展上门走访活动,深入企业、社区、乡村,为广大群众送去贴心、便捷的金融服务,切实解决客户金融需求,让金融服务的“最后一公里”变成“零距离”。

走访过程中,该行工作人员深入各类企业,与企业负责人进行面对面交流,详细了解企业的生产经营状况、发展规划以及当前面临的融资难题。针对不同企业的实际需求,工作人员现场为其介绍适合的金融产品和服务,提供个性化金融解决方案。

同时,该行工作人员走进社区、乡村,为老年群体、残障人士等特殊群体提供上门金融服务,包括办理社保卡激活、账户挂失、密码重置等业务,让特殊群体足不出户就能享受到便捷的金融服务。此外,该行工作人员还向群众普及金融知识,提升群众金融素养和风险防范意识,受到大家的广泛好评。

此次上门走访活动是该行践行社会责任、提升服务水平的重要举措。今后,该行将持续推进上门走访活动常态化、制度化,为地方经济社会发展和民生改善贡献更多金融力量。(米莹)

襄垣农商银行

多措并举强服务 精耕细作拓市场

本报讯 近日,襄垣农商银行各网点以“拓客源 优服务 赢市场”为主题,开展精准化营销活动,通过创新服务模式、优化产品供给,成功吸引大批新客户,市场份额稳步提升,取得显著成效。

活动中,王桥支行以“早市”为宣传点,组织工作人员为群众宣传金融产品、各项福利活动,为老年群体讲解防范养老诈骗案例。同时,现场受理申贷客户,签订收单业务意向书,切实将金融知识和金融产品送到群众身边;东关分理处工作人员深入对接辖内企业、社区及商户,了解资金需求与经营状况,及时提供资金支持;西关支行以特色活动开展为抓手,将便民渠道、活动福利等特色金融服务搬进网点,全面提升获客覆盖面。同时,积极动员工作人员广泛开展送贷上门服务,营造增户拓面的良好氛围。

今后,该行将持续优化营销策略,聚焦客户痛点难点,创新产品服务,以“精准营销+优质服务”巩固市场优势,努力打造让客户满意、社会认可的“百姓银行”。(朗逸群)

沁县农商银行

一线问需面对面 银企携手共发展

本报讯 近日,沁县农商银行全面开展“千企万户”大走访活动,组织全行员工深入企业车间、商户门店、田间地头,面对面了解企业和商户的经营状况与金融需求,用实际行动践行金融服务实体经济的使命担当,为地方经济社会发展注入强劲动力。

活动前,该行精心谋划,制定详细走访方案,明确走访目标、范围和重点。根据企业规模、行业特点、经营状况等因素,将走访对象进行分类梳理,确保走访工作做实做细。同时,组织员工开展专项培训,提升员工的业务水平和沟通能力,为高质量开展走访活动奠定基础。

走访过程中,工作人员以“听需求、解难题、优服务”为宗旨,每到一处,都与企业负责人、商户业主进行深入交流,详细了解其生产经营、资金周转、市场销售等情况,认真倾听他们在融资、结算、理财等方面的金融需求和意见建议。

通过走访不仅解决了企业和商户的融资难题,还进一步加深了银行与客户之间的联系,提升客户对银行的信任度和满意度。(栗欣)