

# 从“量的追赶”到“质的跨越”

## ——潞城农商银行多措并举推动信贷业务质效双升

本报记者 王敏 通讯员 张少臣

锚定目标精准发力,专项营销点燃全员动能;高管带头下沉一线,打通政策落地“最后一公里”;创新路径破解融资难题,供应链与担保贷款双线突破……今年以来,潞城农商银行锚定“精准、下沉、创新、提效、赋能”五大核心,以专项营销为引擎、一线深耕为路径、产品创新为突破,全力推动信贷业务从“量的追赶”向“质的跨越”转型,为区域经济高质量发展持续注入金融“活水”。

聚焦“抢进度、补差距、扩客群”核心目标,该行精准锁定三大重点领域靶向发力。在企业服务领域,深耕辖区专精特新企业及产业链小微企业,量身定制灵活适配的特色信贷产品,打通产业链资金流转堵点;在乡村振兴领域,以乡镇网点为支点,组建专项服务团队,向种植养殖大户、家庭农场全面推广专属农贷产品,实现辖区乡村走访全覆盖,让金融服务扎根田间地头;在居民消费领域,精准对接装修、家电以旧换新等民生需求,通过联合优质商户、对接政府补贴政策等方式,持续

拓宽消费信贷客群边界。

为确保目标落地见效,该行建立“责任到人、节点明确”的闭环推进机制。由信贷管理部牵头拆解三阶段攻坚任务:联合税务、市场监管部门精准筛选优质客户,建立“无贷户营销白名单”;组织客户经理逐户上门对接,确保白名单客户对接率100%、意向转化率不低于30%;定期复盘未落地客户需求,针对性优化服务方案,全力提升贷款新增额。

高管带头下沉,让政策落地更有温度。该行创新构建“高管包片+分管驻点+中层督导”三级推进机制,推动营销力量全面扎根一线。营销过程中,高管带头深入小微企业园区、专业市场开展面对面服务,实时破解流程堵点与资源需求难题。针对小微企业“缺抵押、难融资”痛点,该行以创新路径拓宽信贷投放渠道,实现供应链金融与担保贷款双线突破:一方面,组建业务骨干专班赴先进地区学习成熟经验,成功对接区域多家核心企业,推出“核心企业担保+应收账款质押”模式,由核心企业推荐上下游优质

客户,为产业链中小企业提供全周期资金支持;另一方面,深化与政府性融资担保公司合作,创新推出“担保快贷”产品,大幅简化无抵押小微企业、个体工商户的审批流程,压缩放款时限,让金融服务更具普惠性。

为精准破解一线服务难题,该行专门召开客户经理专题座谈会,分类收集不同层级员工诉求:针对3年以上资深客户经理,聚焦“产品匹配度、审批堵点、风控与投放平衡”等核心问题;面向新入职客户经理,重点收集“培训需求、考核理解难点、客户对接困惑”等实操难题,确保全员发言、问题全收录。人力资源部、信贷管理部现场办公,形成《客户经理问题清单》,逐项制定解决方案,切实提升一线团队的服务能力。

展望未来,潞城农商银行将持续以五大核心举措为抓手,进一步压实工作责任、优化服务流程、创新金融产品,不断重塑核心竞争力,让更多金融资源流向实体经济重点领域和薄弱环节,为区域经济社会发展提供更坚实的金融支撑。

### 农信快讯

平顺农商银行

## 上门走访摸需求 全面覆盖促发展

**本报讯** 近日,平顺农商银行正式启动“一机构一主体”营销拓展行动,以分层对接、精准施策为核心,聚焦各类经营主体金融需求,全力提供高效便捷的综合金融服务。

行动中,该行负责人率先垂范,主动认领关键任务,将辖内中央企业、地方国企、新能源龙头企业、专精特新企业及省市级重大重点项目作为核心服务对象,开展高频次对接与深度调研工作。针对不同企业的经营特点与发展需求,创新采用“一企一策”服务模式,量身定制涵盖融资支持、结算服务、现金管理、供应链金融等多元领域的全方位综合金融方案,为核心企业稳健发展注入金融“活水”。为扩大服务覆盖面,该行通过上门走访、银企座谈、存量客户引荐等方式,实现对全县重点项目及专精特新企业的营销对接全覆盖。

今后,该行将持续深化与各类经营主体的精准对接,不断优化“一企一策”服务模式,在融资产品创新、服务流程简化、金融资源下沉等方面持续发力。

(白茜)

黎都农商银行

## 深入一线送服务 定制方案解难题

**本报讯** 近日,黎都农商银行组建专项服务团队,深入社区商圈、田间地头、产业园区等地,开展全方位金融营销宣传活动,将信贷产品、支付服务与便民政策精准送达各类客户身边,以“零距离”服务打通金融惠民通道。

在社区商圈,工作人员聚焦商户经营需求,重点推介“兴隆贷”“商e贷”等信贷产品,针对资金周转、扩大经营等痛点,提供定制化融资解决方案。针对农村市场金融服务需求,工作人员带着宣传手册走进田间地头,用本土方言解读金融政策,将专业术语转化为农户听得懂、用得上的实用信息。同时,现场为农户提供农机购置贷款咨询办理、社保卡激活等“一站式”服务,切实解决农村地区金融服务“最后一公里”。

今后,黎都农商银行将持续深化网格化外拓服务机制,进一步拓宽服务覆盖面,将服务触角延伸至更多经营主体,以更精准的金融产品、更贴心的便民服务,为地方实体经济高质量发展注入强劲金融动能。

(张晓琳)

沁源农商银行赤石桥支行

## 锚定目标抓落实 精准营销解民忧

**本报讯** 今年以来,沁源农商银行赤石桥支行聚焦存贷款核心业务,以“人员联动、营销精准、服务暖心”为抓手,深耕服务片区、强化走访对接,实现存款指标持续稳步增长。

自本年度初,该行便锚定全年工作重点,全面研判支行发展现状,精准绘制业务推进“作战图”。从营销策略谋划制定,到常态化走访营销、骨干帮带指导,再到阶段性总结推进,全员上下目标一致、主动作为,为存贷款等核心业务高质量推进夯实组织根基。同时,针对服务片区范围广、客群分散特点,该行推行“划片分区责任制”,为每名员工划定服务区域,明确工作责任。通过梳理片区内企业、商户、农户三类客群信息,建立详细的“三类台账”,精准掌握客户经营状况与资金需求。

今后,该行将以“提升区域金融服务质效”为核心目标,持续锚定存贷款核心业务主线,以更精准的营销对接与更暖心的金融服务,切实推动核心业务高质量发展。

(贺晓庆)

### 农信镜头



近日,屯留农商银行锚定年末工作收官与民生服务提质双目标,充分依托辖内27个营业网点及村级助农服务点,将“让老客户回家”专项行动、“深耕本土 聚力赋能”客户大走访、整村授信三大重点工作贯通融合、协同推进。截至目前,该行已累计回访客户超6000户,以扎实举措坚守普惠金融初心,为筑牢金融服务民生的坚实防线注入力量。

陈雅媛 摄

### 农信故事

## 高效服务获客户称赞

### ——武乡农商银行半小时办结儿童社保业务

本报记者 王敏 通讯员 张霞

“真是感谢农商银行的工作人员,不到半小时就帮孩子办好了社保业务,服务既专业又贴心!”近日,石先生特意致电感谢,为武乡农商银行工作人员的暖心服务点赞。

事情要从一通求助电话说起。一天,武乡农商银行运营管理部工作人员接到客户石先生的来电,称其亲戚家的孩子因父母常年在外务工,一直由姥姥照料,而孩子现急需激活社保卡,才能顺利接收低保补助,这关系到孩子的基本生活保障,一家人十分着急。

了解到这一特殊情况后,该行工作人员第一时间将情况反馈给相

关部门,运营管理部迅速与营业部联动,快速商讨解决方案。考虑到孩子的特殊监护情况和补助发放的紧迫性,该行果断启动“特事特办、急事急办”服务机制,为这名特殊儿童开通社保卡办理“绿色通道”,最大限度压缩办理时间,确保问题及时解决。

在业务办理过程中,营业部工作人员张瑜与王燕默契配合、分工协作:一人细致核对相关材料、耐心解答家属疑问,一人熟练操作业务系统、精准完成功能设置,整个流程衔接顺畅、高效快捷。从材料提交到业务办结,全程仅用了不到半小

时,困扰一家人的难题便顺利解决。事后,石先生特意致电省农商银行“96518”客服中心,表达对武乡农商银行工作人员专业素养和暖心服务的由衷称赞。

一直以来,武乡农商银行始终坚守“以客户为中心”服务理念,将提升厅堂服务质效作为增强客户体验、树立品牌形象的重要抓手。通过优化服务流程、简化办理环节、完善便民设施、强化员工服务培训等一系列扎实举措,不断丰富服务内涵、提升服务温度,用实际行动解决群众急难愁盼问题,赢得广大群众的广泛认可与好评。