

# 以优质服务激活金融“活水”

## ——平顺农商银行三维发力赋能县域经济发展

本报记者 王敏 通讯员 白茜

精准深耕,推动营销体系化升级;专业赋能,实现服务链条化嵌入;长效连接,构建客户陪伴式关系……今年以来,平顺农商银行始终坚守“以市场为导向、以客户为中心”的经营理念,通过精细化营销深耕、专业化服务赋能、长效化关系维护三维发力,系统提升营销与服务效能,将金融“活水”精准滴灌到县域经济各领域,以优质金融服务筑牢银客信任桥梁。

聚焦客户触达精准度,该行充分激活网点阵地价值,以厅堂微沙龙为载体,面对面为客户解读“晋享e付”聚合支付的一站式管理、高效能结算等核心优势,让客户直观感受产品价值。在此基础上,该行组建专业外拓团队,以各营业网点为圆心,开展网格化深耕行动,深入辖区街道、农贸市场、沿街商铺等重点

区域进行系统性走访调研。

与传统“广撒网”式推广不同,该行在营销过程中注重精准画像,通过细致分析商户业态类型、经营规模、交易特点及核心金融需求,为不同商户定制差异化服务方案,实现从“被动推介”到“主动适配”的营销模式转变,有效提升了客户触达率与业务转化率,让金融服务更贴心。

专业服务是赢得客户的核心支撑。为保障服务品质,该行建立常态化产品培训与技能提升机制,定期组织一线员工开展业务知识、服务礼仪、营销技巧等专题培训,确保全员精通各类金融产品、熟练掌握服务流程,以专业能力回应客户需求。在外拓服务现场,客户经理依托移动终端设备,可全程在线完成“申请—审批—绑定”全流程操作,真正兑现“一次办结、即时使用”的

服务承诺,大幅提升客户办事效率。

“服务不止于开通,陪伴贯穿全周期”。该行秉持长期主义服务理念,严格落实“谁拓展、谁维护”全程责任制,通过定期上门回访、节假日预约服务等方式,及时排查解决商户终端使用过程中遇到的各类问题,保障支付结算系统稳定运行。同时,积极搭建线上客户社群,实时推送金融优惠活动、业务办理指南,全天候解答客户业务疑问,打破时间与空间限制,构建起高频互动的线上服务阵地。

这种贴心化、常态化、全方位的伴随式服务,不仅显著提升了客户的活跃度与满意度,更在持续互动中不断巩固银客信任关系,实现业务高质量发展与客户体验提升的双向共赢,为助力县域经济持续健康发展注入强劲金融动力。

### 农信镜头



为切实解决老年客户、行动不便及偏远地区客户的金融服务难题,潞城农商银行主动延伸服务触角,开展上门服务。工作人员携带移动设备,深入客户家中,提供社保卡激活、账户挂失、密码重置等基础金融服务,以贴心举措传递金融温度。

米莹 张琪 摄

### 农信故事

## 15万“惠农贷”点亮农户增收路

本报记者 王敏 通讯员 王珊

仲冬时节,寒风凛冽,草木结霜,光秃秃的树枝在冷风中摇曳。但在长子县宋村镇高家洼村,却暖意融融——村民傅大哥的肉兔养殖基地里,工人们正有条不紊地将出栏肉兔装车,即将发往客商处。出笼、核对数量、清点装车,每一个环节都忙而有序,处处洋溢着收获的喜悦。

傅大哥是土生土长的长子人,与肉兔养殖结缘已有二十余年。2002年,他在地投身肉兔养殖行业,从基础的喂养管理做起,一干就是十几年。凭借踏实肯干的劲头,傅大哥逐步掌握了成熟的养殖技术,也积累了丰富的市场经验,为日后自主创业打下坚实基础。2020年,傅大哥瞄准肉兔养殖的广阔市场,决定返乡自主创业。创业初期,他投入200万元建成8栋标准化兔舍,设计养殖容量达3万余只。但

前期未能实现大规模养殖,年均养殖量只维持在1万只左右,仅占用3栋兔舍。随着市场行情持续向好,傅大哥萌生了扩大养殖规模的想法。他计划盘活剩余的5栋闲置兔舍,购置1.5万只幼兔,同时储备充足的兔饲料,为后续增产增收铺路。可就在万事俱备之际,流动资金不足的问题让他犯了难,扩大规模的计划一度停滞。

正当傅大哥一筹莫展之时,长子农商银行慈林支行的客户经理在开展外拓走访工作中,得知了他的困境,第一时间主动上门对接,详细了解其养殖规模、经营状况、资金需求及肉兔市场前景等情况。为尽快解决傅大哥的资金难题,该支行迅速开通“惠农绿色通道”,仅用半天时间便完成了所有审批流程,成功向傅大哥发放15万元“惠农贷”,及时为他注入了急需的流动资金。

拿到贷款后,傅大哥难掩激动,对长子农商银行工作人员专业高效的服务连连称赞。有了资金支持,傅大哥很快购进幼兔、备足饲料,闲置的5栋兔舍顺利投入使用。眼下正值肉兔销售旺季,看着一栋栋兔舍里健康生长的肉兔,傅大哥对这条专业养殖致富路充满信心。

傅大哥的致富故事,正是长子农商银行扎根本土、深耕“三农”、助力小微企业成长的生动写照。

作为服务县域经济的金融主力军,多年来,长子农商银行始终坚守支农支小市场定位,精准锚定辖内新型农业经营主体的金融需求,持续提供靶向性金融支持。今后,该行将进一步优化服务流程、创新贷款产品,以更高效、更便捷的金融服务,持续为县域实体经济高质量发展保驾护航,为地方产业振兴与经济腾飞注入源源不断的金融动能。

### 农信快讯

长治农商银行

## 搭建沟通桥梁 深化员工关怀

**本报讯** 12月24日,长治农商银行举办员工家属恳亲会。银行负责人与100余名员工家属欢聚一堂,共话发展愿景,搭建沟通桥梁,进一步夯实“企业如家”的文化根基。

会上,银行负责人围绕业务发展、客户服务、员工关爱、社会奉献及未来共赢五个方面,全面介绍了该行发展情况。重点阐述了以员工为中心的企业文化理念,详细说明该行如何将经营发展成果切实惠及全体员工,让家属们深入了解员工的工作价值与企业的责任担当。同时,负责人对家属长期以来给予员工工作的理解支持,以及为银行发展建言献策、添砖加瓦的付出表达了诚挚感谢。在交流互动环节,员工家属踊跃发言,纷纷表示,今后将给予家人更多理解与关怀,携手为长治农商银行的高质量发展共同奋斗。

此次恳亲会是深化员工关怀、搭建企家连心桥的重要举措。今后,该行将持续聚焦员工幸福感与获得感提升,进一步凝聚员工及家属的强大合力,奋力再创高质量发展新辉煌。(屈志莉)

壶关农商银行

## 专业培训强技能 蓄力开局谋发展

**本报讯** 近日,壶关农商银行举办2026年“首季开门红”信贷精准营销策略与支行管理效能提升专题培训,旨在精准把握新发展阶段金融工作要求,全面提升员工综合素质,为2026年“首季开门红”夯实基础、凝聚合力。

培训中,专业老师紧密结合该行高质量发展实际需求,聚焦宏观与行业趋势研判,深入分析当前宏观经济金融形势、区域市场特点及银行业转型趋势,引导全员深刻认识新时期发展的机遇与挑战。同时,围绕2026年“首季开门红”核心能力提升,讲授获客渠道拓展、精准走访策略、厅堂氛围营造、品牌形象塑造、员工效能管理、客户关系维护等实操内容,探讨深耕本土市场、服务乡村振兴与实体经济的路径方法,助力实现业务增长与社会责任的有机统一。

作为前瞻布局、决胜开局的重要举措,此次专题培训为全行2026年工作开展了注入了强劲动力。(王喆)

襄垣农商银行

## 精耕细作提质效 优化管理促实干

**本报讯** 为持续提升基层网点经营管理水平与客户服务质效,12月24日,襄垣农商银行组织开展网点经营与客户管理提升专题培训。

本次培训特邀行业资深讲师授课,课程紧密围绕基层网点经营痛点与市场竞争需求,聚焦“网点管理”“客户经营”“支撑督导”三大核心模块展开深度讲解。培训中,讲师结合同业发展态势分析、典型案例拆解、实战技巧分享等多种形式,系统传授给员工动能激发、精准客户走访、厅堂服务优化、特色营销策划、存量客户深耕等关键领域的实操经验。丰富详细的内容兼具指导性与实用性,为参训人员送上可直接使用的“工作宝典”。

课堂上,针对“如何提升网点获客留客能力”“怎样激发团队营销活力”“如何精准对接客户金融需求”等核心议题,学员们各抒己见、深入探讨,在思想碰撞中凝聚共识,在交流借鉴中取长补短,有效提升了培训实效。

此次专题培训,是襄垣农商银行提质网点经营、优化客户管理的具体举措,也是该行扎根地方、赋能实体经济的生动实践。(郎逸群)