

# 优化产品供给 赋能经济发展

## ——黎都农商银行多点发力冲刺2026年首季“开门红”

本报记者 李斌 通讯员 张晓琳

寒意渐浓，温情不减。眼下，2026年首季“开门红”工作已全面启动，黎都农商银行迅速部署、全域联动，各网点同步启动“扮靓厅堂、提质服务、精准营销”融合推进模式，用喜庆氛围凝聚奋进力量，以暖心服务传递金融温度，为新的一年业务高质量发展开好局、起好步注入强劲动能。

走进黎都农商银行各营业网点，浓厚的“开门红”气息扑面而来。高悬的红灯笼、醒目的红展板，不仅营造出喜庆祥和的节日氛围，更让客户直观感受到银行的服务诚意与奋进活力。依托辖区客群特点，各网点精准打造特色便民空间：“爱心驿站”专区配齐老花镜、血压仪等便民物品，大堂经理用方言通俗讲解反诈知识与智能设备操作技巧；热饮供应、应急药品储备、手机充电等服务全天在线，还专门为用户

外劳动者开辟专属休息区，让原本专注于业务办理的厅堂，升级为有温度、有情怀的便民服务阵地。

在扮靓厅堂环境的基础上，黎都农商银行同步推进服务升级与团队聚力，以“一盘棋”思想筑牢“开门红”攻坚保障线。通过晨会明确当日营销目标、夕会复盘工作成效，搭配微信群实时通报业绩捷报，全行上下“比学赶超”的干事氛围愈发浓厚，各岗位更是紧随节奏精准发力、协同增效：大堂经理化身“厅堂主播”，借助客户等候间隙开展微沙龙，细致解读“存钱赢微信立减金”等活动政策；综合柜员以“微笑服务+一句话营销”双轮驱动，在严守合规底线的前提下，高效挖掘客户潜在需求；客户经理主动走出网点拓展客户，深耕对公客群，扎实筑牢银企合作根基。

在各个岗位精准发力、协同增

效的基础上，黎都农商银行进一步聚焦核心目标，以“点对点精准营销、心贴心优质服务”为抓手，将厅堂氛围营造与市场拓展深度融合，推动红火氛围转化为实实在在的营销实效。线上依托微信公众号、抖音短视频等平台广泛推送活动信息，扩大活动覆盖面；线下以各营业网点为枢纽，联动社区共建、企业走访、金融知识普及等多元场景，构建起“厅堂留客、外拓获客、口碑带客”的良性循环。

开局即冲刺，实干赢未来。在接下来的工作中，黎都农商银行将持续锚定首季“开门红”目标，深化厅堂服务内涵，优化产品供给与营销模式，以更浓厚的喜庆氛围聚人气、更专业的金融服务提品质、更务实的工作举措促实效，全力打赢2026年首季“开门红”攻坚战，为赋能区域经济高质量发展注入强劲动能。

### 农信镜头



在武乡农商银行阳光分理处的营业厅内，等待办理业务的客户，手中都捧着一杯热气腾腾的茶水。这温馨的一幕，源于该行常态化开展的“暖心热饮 温暖您心”厅堂服务活动。看似微不足道的“一杯水服务”，实则蕴含着浓浓的服务温度。这份贴心举措，让金融服务不再冰冷生硬，以点滴细节赢得了客户的信任与肯定。

张霞 摄

### 农信动态

## 以暖心举措传递普惠金融温情

本报记者 王敏 通讯员 赵晓霞

连日来，漳泽农商银行太行东街支行紧紧锚定首季“开门红”核心目标，立足厅堂服务提质增效，聚焦外拓营销赋能升级，以专业素养筑牢金融服务防线，以暖心举措传递普惠金融温度，全方位激发服务活力，奏响实干奋进的昂扬乐章。

走进太行东街支行营业厅，浓郁的新春气息扑面而来。以“马”为主题的装饰元素点缀厅堂各个角落，红灯笼与吉祥贴画相映成趣，原本严谨的金融空间瞬间暖意融融。清晨的阳光刚洒进营业厅，大堂经理李敏便已投入到忙碌的工作中，她俯身向户外劳动者张阿姨细致讲解便民金融产品，顺手递上的一杯温热茶水，让寒意瞬间消散。“阿姨，要是遇到有人自称‘公检法’要求转账，一定要先打电话核实，千万别轻

信陌生来电！”在介绍产品的间隙，李敏顺势开展反诈知识宣讲，结合“假冒公检法办案”“虚假保健品推销”等群众易受骗的典型案列，逐一拆解骗局套路、讲解识骗防骗技巧，切实帮群众筑牢风险防范意识。

厅堂服务暖人心，外拓赋能更有力。为全力冲刺首季“开门红”，支行组建的“移动金融服务队”主动下沉服务重心，穿梭在周边社区、街边商铺之间，为小微商户和特殊客群送去“零距离”金融支持。“这笔贷款来得太及时了，正好赶上春节前备货旺季，进货的底气一下子就足了！”街角水果摊主张大爷握着服务队队员的手，言语间满是感激。针对街边小微商户资金周转需求，服务队精准推送“惠商贷”“普e贷”等特色信贷产品，通过简化申请流程、

开通审批绿色通道，将金融活水快速精准滴灌至经营一线，有效缓解了商户备货的资金压力。

不仅如此，针对老年群体和行动不便的特殊客群，服务队还将金融服务延伸至客户家中，上门办理开卡、转账、密码重置等业务，切实解决了特殊群体“出行难、办事难”的问题，让金融服务的温度直抵人心。

每一次耐心解答、每一笔精准放贷、每一次上门服务，都彰显着漳泽农商银行扎根本土、服务实体的初心使命。今后，漳泽农商银行将以首季“开门红”为契机，持续深耕本土市场，不断优化服务流程、提升专业能力、延伸服务触角，以更优质、更高效、更暖心的金融服务，为地方经济高质量发展贡献力量。

### 农信快讯

襄垣农商银行

## 下沉服务重心 精准对接需求

本报讯 近日，襄垣农商银行聚焦辖区商户核心金融需求，启动“金融服务进商户”专项活动。该行工作人员主动下沉服务重心，走进街巷商铺，将便捷金融服务精准送达商户经营一线，以高效暖心服务为商户经营添便利、解难题。

活动期间，工作人员携带移动设备及宣传资料，重点走访了餐饮面馆、食品加工坊、零售门店等各类经营主体，通过面对面沟通的方式，精准对接商户金融需求。针对商户高频收款的经营特点，工作人员详细讲解了该行收款码到账快、对账便捷、零手续费等核心优势，现场演示收款码绑定、语音播报、手机对账等关键操作流程。针对有需求的商户，工作人员现场协助完成收款码申请、绑定及调试全流程服务，确保商户顺利用上安全便捷的收款工具。

此次专项活动有效解决了商户“办事远、办事难”的痛点，今后，襄垣农商银行将持续深化“上门服务”模式，把更贴合商户需求的金融产品和服务送到家门口，以实际行动为地方小微商户发展赋能。

(郎逸群)

沁县农商银行

## 高效推介金融产品 有效解决客户难题

本报讯 近日，沁县农商银行以夯实电子支付基础、拓展优质商户为核心目标，全面启动“晋享e付”专项营销推广活动。通过“线上+线下”联动宣传、服务流程优化、客群精准维护等举措，持续提升产品市场渗透率与客户满意度，为该行全年高质量发展筑牢根基。

为有效扩大“晋享e付”产品知晓度，该行精准搭建立体化宣传矩阵，实现全域覆盖式传播。线上层面，依托微信公众号、客户服务群、员工朋友圈等多元载体，以图文并茂的形式精准推送聚合收款、智能对账等核心功能，打造全天候、广触达的宣传渠道；线下层面，以各营业网点为核心阵地，通过LED屏滚动展播、宣传折页派发、柜面人员主动引导等方式开展常态化宣传解读，切实提升了产品的市场认知度。

此外，工作人员结合商户经营需求，精准推介存贷款、信用卡等配套金融产品，全方位满足商户多样化金融需求，让“晋享e付”不仅成为商户高效便捷的“收款利器”，更成为衔接综合金融服务的重要纽带。

(栗欣)

屯留农商银行

## 金融服务有温度 首季营销有力度

本报讯 连日来，屯留农商银行精准对接城乡居民及小微企业金融需求，以优化服务体验为切入点、创新营销模式为突破口，通过务实举措与接地气的服务，成功点燃首季营销热潮。

为提升服务质效，各营业网点科学增设窗口、配备专职厅堂引导员，提前梳理高频业务流程、优化资料审核环节，最大限度压缩客户等候时间。针对老年客户、返乡务工人员等特殊群体，推出“一对一”专属服务，工作人员手把手协助办理社保卡激活、手机银行开通等业务。

营销模式创新方面，该行构建“线上+线下”联动矩阵，打造多元消费服务场景。线下，各网点结合地域特色开展“首季开门红·好礼送不停”活动，有效吸引周边群众参与；线上，依托手机银行APP、微信公众号等平台精准推送惠民信息。针对小微企业、个体工商户旺季经营需求，量身定制“烟草贷”“备货贷”等特色信贷产品，同步推出利率优惠、审批绿色通道等扶持政策，切实缓解商户备货、农户春耕备耕资金压力，以金融活水精准赋能地方经济发展。

(陈雅媛)