

★周口市农商银行(农信社)贷款营销竞赛“金燕行动”掀热潮

周口农商银行营业部

“三轮驱动”添动力 惠民“金燕”增活力

本报讯(通讯员王慧茹)贷款营销竞赛“金燕行动”开展以来,周口农商银行营业部紧紧围绕目标任务,以“上量、提质、增效”为目标,以个人、小微企业贷款投放为重点,坚持党建引领、营销加码、服务升温“三轮驱动”,不断掀起贷款营销活动热潮。

党建引领激发新动力。该营业部以打造过硬党支部、开展“能力作风建设年”活动为抓手,对标对表、查漏补缺,不断提升党员干部履职尽责的能力和担当干事的勇气。通过开设“党员先锋岗”、划分“党员责任区”、

建立“党员结对帮扶”,充分发挥党员先锋模范作用。

营销加码激活新引擎。一是以“三个一”为标准制定外出营销排班表,即每天一位部门经理或支行行长带领一位客户经理、一位部门(支行)成员“进社区、进村组、进园区、进商圈、进市场”,了解不同群体生产生活情况,以及在贷款融资、业务办理等方面的需求和困难,推广信贷产品,收集意见建议,改进服务方式,增强获客能力。二是以“两问四送”(问需于企、问计于企,送政策、送产品、送服务、送知识)

为核心,对“行长进万企”“万人助万企”名单企业进行实地走访,调研资金需求,宣讲惠企政策,指定联络员,提供定制服务,探求深度合作。三是坚持对存量客户开展“回头看”工作,通过发送信息、拨打电话等方式了解客户其他业务需求,开展交叉营销。

服务升温增添新情谊。以技能高、效率高、态度优作为服务的基本准则,强化学习教育、细化服务管理、深化人文关怀,优化业务种类,为不同客户群体提供一站式金融服务。延伸服务链条,建立“驻村进社区”服务

机制,明确专人与社区、村委、企业对接,定期组织客户经理、柜员开展上门服务,为市民提供开户、授信、社保卡办理、“金燕E付”、代收代发等服务,拓宽普惠金融渠道。在秋收等节点,实行全员无休,并主动延长营业时间,开设爱心窗口,提高业务办理效率,为便利支付结算、满足农户资金缺口提供方便。截至8月31日,该营业部各项贷款余额6.10亿元,较“金燕行动”初期净增1457万元,个人贷款净增额完成目标任务的100.04%。②12

鹿邑农商银行

“金燕行动”正当时 助企纾困解难题

本报讯(通讯员刘煜焜)为加快助企纾困步伐,鹿邑农商银行以贷款营销竞赛“金燕行动”为抓手,统筹疫情防控和金融服务,创新创优产品和服务模式,聚力做好高质量发展文章。截至8月底,该行各项贷款余额126.49亿元,较年初净增4.4亿元。

突出组织领导,抓好统筹布局。鹿邑农商银行结合鹿邑实际,制订并下发《鹿邑农商银行贷款营销“金燕行动”竞赛活动方案》,成立贷款营销竞赛“金燕行动”领导小组,将活动开展情况作为检验“能力作风建设年”活动的重要抓手,形成上下联动、全员上阵的良好局面。

突出营销重点,助力实体经济。该行进一步完善提升“党建+金融”服务模式,结合“万人助万企”“行长进万企”等活动,持续开展银企对接,

开展“进社区、进村组、进园区、进商圈、进市场”贷款营销走访活动,主动上门服务,精准对接需求。借助大数据信贷系统,提升信贷服务效率,进一步丰富系统数据、完善风控模型,持续优化产品设计,加大营销推广力度,加强对已授信客户的跟踪服务。

突出产品优势,优化金融服务。该行充分研判市场形势,不断优化服务渠道,为客户“量身定制”金融服务举措,在服务到“家”、送货上“门”的过程中,深入推广便捷化、普惠化信贷产品,拓展延伸金融服务范围,健全完善信贷一体化服务体系,通过提高线上受理率、简化线下办贷流程、用足用活优惠政策,确保业务跟踪问效等手段,全力纾困“显真情”、全心办好“暖心事”,助力稳住县域经济基本盘。②12

行长进万企 服务“零距离”



为落实“行长进万企”活动、推动贷款营销竞赛“金燕行动”,周口市农信办党组书记、周口市农商银行党委书记、董事长张智勇(左二)一行深入企业调研客户金融需求。②12

通讯员 崔永强 摄

本报讯(通讯员张志华)全市农信系统贷款营销竞赛“金燕行动”开展以来,项城农商银行个人金融部在转变营销思路、强化宣传、优化服务上精准发力,贷款增长实现新突破。截至8月底,该部累计营销贷款694笔,合计金额0.96亿元。

在营销上下功夫。改变“等客上门”的旧有观念,精准走访调研辖内在外商会、外出务工人员,根据客户实际逐户制订营销方案,统一上门开展精准服务。该部先后赴北京、山西外拓2次,集中为64名客户办理线上贷款,合计用信金额960余万元。

项城农商银行个人金融部 精准施策 增加信贷投放

同时,该部对接街道、社区及村组,精准掌握辖内企事业单位公职人员、教师、医护人员及个体工商户资料,建立优质客户档案和定期沟通交流机制,实行客户经理与客户“一对一”对接,按名单上门走访客户,开展面对面、一对一的精准贷款营销,为后期

开展金融服务打下坚实基础。在宣传上下功夫。该部借助新信贷产品“家装贷”“科技贷”上线有利时机,全员分组开展“线上+线下”营销活动。每天借助抖音、微信视频号等媒介发布宣传短片,在朋友圈、客户微信群发布产品优惠文案,确保线

上宣传“不断档”;在线下为每位客户经理印制工牌、宣传手册、名片,按照网格划分开展网格化营销。

在服务上下功夫。该部在营业网点公示“办贷流程”“办贷指南”,将贷款产品、期限、利率、流程等要素公开化、透明化,让客户贷得放心。信贷前台实行柜面服务“7+7”流程,厅堂设置饮水机、复印机等设施,提升客户办贷体验。主动对接当地不动产登记部门,根据客户的需求提供周到及时的“一站式”服务,增强农商银行的社会认同度和可信度。②12

沈丘农商银行莲池支行

靶向发力 拓展信贷市场

本报讯(通讯员崔少瑞)贷款营销竞赛“金燕行动”开展以来,沈丘农商银行莲池支行以强基础、调结构、控风险为重点,以优服务、提效率为抓手,力争在贷款营销竞赛“金燕行动”中取得好成绩。截至8月末,该行贷款净增880.38万元,完成任务占比146.73%。

提高站位,解放思想。该支行迅速召开贷款营销委员会,组织全体员工认真学习考核方案,结合竞赛任务和目标,制定营销策略,将贷款任务细化分解,具体到人,充分调动全员贷款营销积极性,掀起比学赶超的贷款营销氛围。

锁定目标客群,靶向发力。该支行结合“五星”支部创建等活动,积极走访基层党支部,促进党建与金融深

度融合发展。锁定公务员、医生、教师等客群,积极组织洽谈会精准对接,着力扩大贷款营销覆盖面,拓展优质客群。

线上线下联动营销,营造浓厚氛围。该支行充分利用微信朋友圈、抖音等媒介进行线上宣传;线下以营业网点为主阵地,利用LED显示屏、厅堂电视实时宣传金融产品,力争盘活潜在客户。

优化服务,提高办贷效率。该支行充分发扬“挎包”精神,建立客户信息台账,筛选优质客户;贷款营销实行销号管理,做到客群拓展有方向、走访进度有把握、业务落地有抓手,坚持“以客户为中心”的服务理念,优化办贷流程,为客户提供高效、便捷的金融服务,争取与客户建立长期金融合作。②12

西华农信联社迟营信用社

外拓营销送服务 普惠金融进万家

本报讯(通讯员朱爽)为迅速掀起贷款营销竞赛“金燕行动”热潮,西华农信联社迟营信用社组成外拓小分队奔赴大连,开展“党建+金融”普惠金融万里行活动,以一系列有担当、有温度、有特色的综合金融服务,切实将“一站式”服务,增强农商银行的社会认同度和可信度。②12

外商会,制定外拓营销计划,积极对接商会负责人、乡贤名士、外出务工人员等关键人员,通过微信等方式建立外出务工人员“朋友圈”,用“串点、连线、成片”三个步骤打造普惠金融生态圈,建立多层次协同获客网络,确保普惠金融“青山常在”。

持之以恒,构筑发展“快车道”。此次大连外拓,迟营信用社共对接客户120余人,授信35户,授信金额720万元,切实为外出务工人员经营发展按下“加速键”,推动老乡走向发展“快车道”。今后,迟营信用社将持续践行“为民服务解难题”的金融初心,承担“百姓银行”的社会责任,继续把产品做优、服务做深,为老乡搭桥梁、系纽带,把外拓营销不断深耕细作下去,实现“金燕飞入惠万家”。②12

郸城农信联社城郊信用社

真抓实干增份额 营销竞赛见成效

本报讯(通讯员李玉昆 梁威)全市农信系统贷款营销竞赛“金燕行动”开展以来,郸城农信联社城郊信用社紧紧围绕上级各项安排部署,立足实际、多措并举,贷款营销竞赛“金燕行动”取得了阶段性成效。截至9月8日,该行贷款余额2.8亿元,较年初增长9000万元。

积极宣传贷款营销活动。该社为加大贷款营销活动宣传力度,一方面,组织员工走街串巷,发放信贷产品宣传折页,为群众讲解最新贷款优惠政策和贷款服务流程;另一方面,通过营业网点多媒体电视、LED显示屏滚动播放信贷产品信息等方式进行宣传,掀起贷款营销活动热潮。

积极开展外拓营销活动。该社积极与辖内行政村保持密切沟通,获知辖内有很多在浙江一带从事挖掘

机、买卖、运输、操作工作的务工人员,需要大量流动资金用于维持挖掘机的日常生产运营。该社通过老乡微信群沟通确定营销群体后,立即制订营销方案,开展以“叙乡情、共合作、谋发展”为主题的外拓营销活动,解决家乡外出创业人群的贷款需求。此次外拓营销活动,共授信5000余万元额度,授信320人次,为开展贷款营销竞赛“金燕行动”打下了良好基础。

积极对接企事业单位群体。依托“金燕E贷”优惠利率活动,该社在郸城农信联社帮扶部支持下,明确营销工作重心,组织员工分组进入辖内企事业单位和居委会进行营销,介绍“金燕E贷”利率低、额度高、用款灵活等多种优势,建立营销台账,并通过持续性走访和电话回访,累计达成1000余万元的授信目标。②12



- ①太康农商银行利民支行客户经理为客户发放“家和贷”后,客户当面致谢。 通讯员 张圆圆 摄
- ②商水农商银行巴村支行员工到沿街商铺营销贷款。 通讯员 李叶 摄
- ③淮阳农信社工作人员在村室门口张贴“致客户的一封信”。 通讯员 齐盈盈 摄
- ④扶沟农商银行曹里支行客户经理为葡萄种植户提供送货上门服务。 通讯员 王梦楠 摄



服务在一线