

# 周口市农商银行(农信社)贷款营销“金燕行动”全面启动

周口市农商银行(农信社)

## 精准“滴灌”助企纾困 贴心“金燕”助力发展

**本报讯** (通讯员 姜庆波) 为服务好项目建设、服务好企业、服务好基层、服务好民生,近日,全市农商银行(农信社)全面启动“金燕行动”贷款营销竞赛活动,并下发实施方案和信贷投放指导意见,要求各县市区多措并举、担当作为,确保不折不扣完成省联社和市政府下达的投放任务。

明确投放重点。一是全力服务实体经济。全面落实党中央、省、市政府关于稳住经济大盘、助力复工复产的各项决策部署,指导各行社结合区域产业、项目发展实际和国家政策导向,扎实开展“万人助万企”“行长进万企”活动,“面对面”问企所需、因户施策,加大小微企业信贷支持力度。二是全力支持“三个一批”项目建设。围绕周口纺织服装、食品加工、生物医药等重

点产业和可降解材料、智能零部件、生物育种育苗等新兴产业,建立上下游客户“项目库”,满足全产业链各环节资金需求,支持政府培育更多“专精特新”企业。三是全力服务“三农”和乡村振兴。发挥乡村振兴主办行作用,主动与乡镇、行政村、社区及行业协会建立党建联盟,组织人员深入开展进街道、进乡村、进社区、进商圈、进产业园区“五进”活动,对各项信贷政策、金融知识进行宣传推介,通过整村授信、逐户授信,深挖农村市场潜力,全面掀起贷款营销新高潮。

创新产品服务。一是丰富产品体系。以服务县域经济发展为己任,立足农业大市,“三个一批”项目建设和县域“一县一业、一镇一特、一村一品”的产业格局,针对其产业链上下游客户

的信贷需求,量身定制具有针对性、灵活性的金融产品和服务。二是加快数字金融建设。以“优质、高效、便捷”为基本点,充分利用市政府开发的智慧金融服务平台,采取“线上+线下”相结合的方式,全力加大“金燕e贷”系列产品的营销推广,全方位提升客户的体验感。三是提供差异化服务。本着让利于民的原则,实施利率优惠,进一步完善优化贷款利率定价机制。贷款额度根据借款人的实际需求、贷款方式合理确定。贷款期限依据生产、经营周期,按1年至3年的期限灵活掌握,彻底解决客户难贷款、贷款难、贷款贵等问题。

履行社会责任。一是出台纾困帮扶措施。针对受疫情严重冲击的中小微企业、个体工商户、新型农业经营

主体等客户,出台支持市场主体抗疫情促发展、稳经济增长、助力乡村振兴等举措,通过考核引导督导各行社加大信贷投放,缓解客户压力。二是提高办贷效率。本着“急事急办、特事特办”的原则,畅通信贷服务渠道,进一步简化办贷流程,实施首问负责制、跟踪督导制,确保资金早审批、早授信、早投放。三是落实金融惠企政策。在“不抽贷、不断贷、不压贷”的基础上,坚决落实各项金融惠企政策和要求,大力推广“金燕连续贷”“金燕复工贷”等纾困类产品,通过调整结息周期、贷款展期、无还本续贷、下调贷款利率、实施容缺办理等方式,一户一策,为客户提供差异化、保姆式服务,真心实意地帮助企业渡难关、解难题。②12

周口农商银行

## 金融活水“贷”动企业发展

**本报讯** (通讯员 汪倩) 近日,周口农商银行以“金燕行动”贷款营销竞赛活动为抓手,进一步加大贷款投放、优化信贷结构、降低融资成本,为服务周口高质量发展跨越式发展提供了源源活水。

高度重视,精心组织。该行第一时间成立领导小组,下发活动实施方案,将全行27家支行和22个机关部室划分为8个互助营销小组,明确目标任务、压实工作责任、严格奖惩激励。各营销小组围绕方案要求迅速行动,细化措施,形成了齐抓共管、全员营销的强大合力。

创新引领,实干先行。各营销小组根据网点地理位置、客群特点及周边市场环境,找准中间联络人,明确营销重点,或通过“党建+金融”服务联盟进社区、进村组,大力营销“党员先锋贷”“强国积分贷”“周到贷”;或依托支付

结算、对公账户开立、联盟商户合作等,对大型商超、批发市场、农贸市场等进行地毯式走访,加强存、贷、网络金融业务的联动营销;或主动与财政、税务等职能部门及大型、优质企业对接,根据组团人数、合作深度确定利率优惠。注重台账管理,对存量及意向客户持续跟踪问效,通过深化服务内涵、扩大服务半径、增强客户黏性,以老带新、以点带面。

严格考核,强化督导。该行牢牢树立业绩导向,将营销成绩与评优评先、职务晋升紧密挂钩,通过日通报、周排名、月考核让干部员工知荣辱、晓进度、明重点,以授红蓝旗的形式增加考核仪式感,进一步加压推进。截至8月8日,周口农商银行“金燕行动”期间累计投放贷款596笔,投放金额9317.78万元。②12

淮阳农信联社

## 聚焦三大举措 抓实贷款营销

**本报讯** (通讯员 齐盈盈) 自“金燕行动”贷款营销竞赛活动开展以来,淮阳农信联社周密部署,充分利用整村授信、外拓营销等手段,加大信贷投放力度,以金融服务助力乡村振兴。

以整村授信为突破口,深挖市场潜力。该联社制订竞赛营销活动方案,以整村授信为抓手,以普惠金融为导向,以贷款投放为目标,下沉服务重心,拓宽客户渠道。以网格化营销为途径,以完善客户信息为契机,扩大受众范围,精准上门服务。加强与村“两委”对接沟通,安排专属客户经理提供专项金融服务,实现“基础金融不出村,综合金融不出镇”。

以外拓营销为增长点,加大信贷投

放力度。该联社结合各乡镇实际情况,制定外拓营销计划,创新推出“乡情贷”,优化申请方式,简化审批流程,降低贷款利率,帮助在外老乡解决资金短缺难题。利用外拓营销时间短、速度快、受众多、资金需求大的优势,分批次开展外拓营销活动,快速增加信贷投放量。

以普惠金融为结合点,优化金融服务。该联社把贷款营销和乡村振兴相结合,组织开展送资金、送服务、送知识、送政策和送志愿服务的“五下乡”活动,全方位、多层次满足客户的金融需求,做到分类施策、精准营销。以普及反洗钱、反假币、防诈骗等金融知识为手段,帮助群众增强安全防范意识。以上门服务、“挎包行动”为载体,为群众提供优质便利的金融服务。②12

郸城农信联社

## 多措并举强服务 深耕营销“责任田”

**本报讯** (通讯员 孙北平) 自“金燕行动”贷款营销竞赛活动开展以来,郸城农信联社结合实际,突出重点,细化考核,迅速动员,坚决打赢营销竞赛攻坚战。截至目前,该联社各项存款余额213.25亿元,较年初增加2.61亿元,贷款余额78.79亿元,较年初增加1.2亿元,考虑不良贷款核销因素,实际新增3.06亿元。

加强组织领导,统一思想认识。该联社第一时间成立了“金燕行动”贷款营销竞赛活动领导小组,及时召开动员会、推进会,明确分管领导、人员构成及职责分工,实现了“联社班子包片、机关部室包社”的良好竞赛氛围。

制订专项方案,强化督导检查。该联社结合自身实际,制订出台“金燕行动”贷款营销竞赛活动实施方案,明确竞赛活动规则、活动奖惩和任务分配

表,夯实工作责任,细化奖惩措施,采取月度考核和年度考核相结合的方式开展全员营销,确保任务分解到位、制度执行到位、奖惩落实到位。

明确宣传重点,营造浓厚氛围。该联社持续加大宣传营销力度,借助公交车广告、微信公众号、美篇、宣传海报等载体,大力宣传贷款产品,将柜面营销、扫街营销、联合营销相结合,形成营销合力。

创新营销模式,优化执行效率。各社(部)将“金燕行动”贷款营销竞赛活动与党建、大数据信贷、普惠金融、整村授信紧密联系,有效运用“金融+”模式,积极与县委、县政府,各乡镇办事处,小微企业沟通对接,通过组织召开银企座谈会等方式,打造以农信社为中心,串联政府、企业、个人的金融生态圈。②12

西华农信联社

## 全面营销引领“致富金燕”飞万家

**本报讯** (通讯员 赵亚威) 自全市农商银行系统启动“金燕行动”贷款营销竞赛活动以来,西华农信联社迅速行动,努力推动该联社在新增贷款和结构优化方面取得新突破。截至目前,该联社当年累计投放贷款28.89亿元,当年新增贷款3.01亿元,为支持地方经济发展作出了卓越贡献。

导向明确一个“准”字。该联社以加强小额贷款投放为主要导向,各社(部)人员主动维护现有客户,拓宽优质客户,通过召开分析推进会,及时通报、全面考核各社(部)营销成果,针对薄弱环节制订下发专项工作方案,查漏补缺,全面提升。

营销突出一个“广”字。线上线下同时开展各种营销活动,有效扩大“金燕e贷”等线上产品的受众群体和覆盖范围。绘制营销作战图,明确营销分工和责任落实,以网格化营销打通营销行动“最后一公里”。结合客户需求及时组织人员赴外地营销,为外地老乡解决资金

难题。依托前期“党建+金融”金桥工程建设,完善各乡镇金融需求档案,跟踪客户需求,及时投放信贷支持。

服务凸显一个“优”字。该联社结合客户需求和反馈意见持续创新完善产品种类,适时开展提额降息等优惠活动。开辟信贷绿色通道,增添审批人员,加快审批效率,适当延长营业时间,全方位加快贷款投放,提升客户的体验感。充分利用普惠金融宣传车开展上门服务,完善各网点金融机具和设施配备,为客户享受高效信贷服务提供优质保障。

奖惩落实一个“严”字。该联社确立完善领导班子包片、机关科室包社的督导检查机制,将全体员工纳入考核体系同奖同罚。领导班子每周带队督导分包社营销情况,走村入户开展营销宣传。每周召开营销总结分析会,通报营销数据,落实奖惩政策,总结工作亮点,指明改进方向,营造“敢干、愿干、争干、抢干”的工作氛围。②12



太康农商银行客户经理化身“外卖员”,对接该县城郊乡王荆玄村大队党支部书记,将信贷产品送到群众家门口。 赵曼曼 摄



近日,商水农商银行员工创新工作方法,迅速掀起“金燕行动”贷款营销竞赛活动热潮。图为练集支行客户经理到薛套村养殖场进行贷前调查。崔永强 摄



鹿邑农商银行坚决落实周口市农信办各项工作要求,组织全辖区干部员工对沿街商户和城乡居民进行走访营销。 赵向阳 摄



近段时间以来,扶沟农商银行按照“金燕行动”贷款营销竞赛活动要求,积极组织客户经理前往该县各大农贸市场开展外拓营销活动。 焦洋 摄

项城农商银行

## 三个强化催生信贷服务“加速度”

**本报讯** (通讯员 张志华) 为调优信贷结构,加大信贷支持地方经济建设力度,自全市农商银行系统“金燕行动”贷款营销竞赛活动开展以来,项城农商银行迅速行动,组织开展全员贷款营销活动,现已取得初步成效。

强化领导,成立组织。为确保贷款营销竞赛活动有效开展,该行成立了营销竞赛活动领导小组,由主要负责同志任组长,其他班子成员任副组长,各支行、部负责人为成员,结合辖区实际,量化考核指标,按照重点时间、重点工作倒排工期,确保贷款营销竞赛活动有序有效开展。

强化营销,统筹推进。该行探索推广“党建+金融”服务模式,与地方党委、政府沟通对接,充分发挥党建、金融协同共建的组织优势,强力推进整村授信、增户扩面,进一步提升授信客户覆盖率,以“周到贷”为

抓手,充分运用好“天使贷”“园丁贷”“公薪贷”“商超贷”等信贷产品,树立主动营销意识,扩大宣传覆盖范围,以“行长进万企”走访活动为契机,以向企业发放金融政策明白卡等形式,完成对客户调研、对接和服务,确保实现辖区内中小微企业客户营销全覆盖。

强化考核,严格奖惩。为强化责任落实,调动全员营销积极性,该行在营销竞赛活动中对各支行(部)按旬进行考核通报、按月进行奖惩,对每月末得分前三名的支行(部)进行现金奖励,单位负责人在分析会上进行先进经验介绍,对排名后三位且未完成任务的给予经济处罚,单位负责人在分析会上发言表态,连续倒数的对其班子成员进行诫勉谈话,形成齐抓共管的工作合力,营造浓郁的竞赛氛围。②12

沈丘农商银行

## 营销竞赛按下金融助企“快捷键”

**本报讯** (通讯员 崔少瑞) 为贯彻落实各级党委、政府关于稳住经济大盘的安排与部署,结合自身经营发展需要,沈丘农商银行组织开展营销竞赛擂台赛,为盘活实体经济、推动自身经营发展,展现担当,贡献力量。

站位全局,提高认识。组织全行信贷条线召开“金燕行动”贷款营销竞赛活动动员会。开展贷款营销竞赛活动,既是落实党委、政府稳经济大盘部署的具体举措,又是抢占金融市场、提升经营效益、化解经营风险的需要。

突出组织领导,践行全员营销。贯彻“党建+金融”引领,成立该行以党委书记任组长、班子全员参与的专项领导小组。行班子带头干,按旬公示营销竞赛情况,迅速掀起全员比学赶超的贷款营销氛围。

用足活用政策,助推贷款营销增长。出台尽职尽责办法,消除信贷人员后顾之忧。主动摸排市场,把信贷产品设计与消费者金融需求有效衔接,推出接地气的信贷产品。优化办理流程,提高贷款办理的速度和效率。

多措并举,精准营销。围绕县域支柱产业、集群产业、龙头企业下功夫,锁定优质企业、高级管理人员及重点员工进行链条式营销、全流程服务。积极对接优质客户上中下游企业,充分挖掘信贷需求。抓好中小微企业、个体工商户、外出创业人员,找准切入点,努力提升客户的体验感和认同感,培育潜在客户和优质信贷市场。

坚持目标导向,强化激励举措。用好绩效考核激励这个“指挥棒”,以实现目标为导向,向信贷条线倾斜,让更广泛的基层员工,特别是信贷条线充分享受经营发展成果。②12