

河南经济报 记者 杨磊 通讯员 罗芳芳

“张主任你们来得真快!我刚在俺村微信群里发了贷款需求，你们就来了，真是一刻也不停歇，为你们的服务态度点赞。”家住尚屯镇常郭屯村的鸚鵡养殖户韩艳峰激动说。

四年前，韩艳峰从一名养鸟爱好者转变为鸚鵡养殖户，自此开启发家致富路。韩先生说：“我饲养鸚鵡已经有三四年时间了，目前鸚鵡养殖行情非常稳定，加之自身的养鸟经验与技巧让我收获颇丰。现如今我计划扩大养殖规模，再增加一百对鸚鵡，同时准备购置几台制冷设备降低养殖场的温度，而现在场内一百对存笼量还未达到出售标准，所以急需3万元流动资金。今天，我无意中看到微信群中说咱们信用社贷款十分方便，现在更是出了一个‘小程序’，一扫码就能贷下来款，我也不懂怎么扫码，你们给我讲一讲呗。”听完韩先生的诉求，该社张主任说：“刚刚观看了您的养殖场，鸚鵡长势喜人，养殖技术、销售渠道您也不缺，唯独缺少流动资金，用一句话形容就是‘万事俱备，只欠东风’。今天，我们社就是来给您送‘东风’的，现在拿出您的手机扫描‘睢e贷’二维码，现场就可以帮您申请贷款额度!”

半个小时

之后，韩先

生获批了5万元的授信额度，

他说：“用3万批给5万，农信社

就是面面俱到。”看到客户满脸笑容，张主任和曹经理从心底为他高兴。

客户的满意结果绝非偶然，乃是必然。“夏日行动”启动伊始，该社采取多种措施开展贷款营销工作。一是网点主任第一时间组织全员会议，将联社动员会、加压会的要求传达到每位员工，调动员工的工作热情与积极性，并对各项工作再部署、再动员、再加压，强化全员营销意识。二是通过柜面、厅堂、LED屏、宣传彩页、微信群、进村入户宣传等方式对“睢e贷”进行了全方位、多角度的宣传，营造竞赛活动氛围。三是积极对接镇党委政府，以“乡村振兴·农信随行”为切入点，以“睢e贷·普惠贷”为落脚点，对25个行政村、74个自然村一一走访，详细了解各村产业结构，获取并掌握此村种植、养殖、返乡创业能手等多类客户信息，根据客户的资金需求情况，精准施策。截至目前，该社“睢e贷”累计扫码1411户，授信金额526万元，用信金额302万元，用信率57.41%，真真切切达到了“增户扩面”的预期效果。

该社以优良的工作作风和高效的办贷效率获得了存量客户的高度认可与赞扬，通过他们的口口相传，再次获取一众新增客户，为农信社的“提质增效”和长远发展奠定了坚实基础。

下一步，该社全体员工将继续以“夏日行动”信贷营销活动为机遇，狠抓落实，持

继续关注客户需求，大力营销线上贷款产品，确保各项业务稳健发展。