

普惠金融部关于开展 2026 年客户 营销触达工作通知

各行（部）：

为扩大普惠金融服务覆盖范围，请按照新下发的金信分企业名单加大营销触达力度，积极开展精准对接工作。现将 2026 年营销触达工作相关事项通知如下：

一、重点安排

各行（部）以金信分 450 分以上企业名单为营销触达目标，对市内行（含朝阳区）各新增 120 户目标数量（合盛支行新增 100 户），县域及域外分行各新增 300 户，开展拓展性营销触达。

二、核心目标

请各行（部）按照新增目标客户名单，扩大服务半径，提升精准转化，推动产品渗透率，必保实现对名单内企业触达率 100%，使目标客户授信转化率不低于 10%（以客户扫码授信为排名依据）。

三、工作要求

请各行高度重视，合理制定具体营销触达计划，每周汇报名单内客户的营销触达情况，按照相应对接阶段填报营销触达反馈表，确保营销触达任务高效落实。

营销触达各阶段相关要求：

第一阶段，具体工作目标为到企业现场，实地考察企业经营生产情况，是否具备营销储备条件。具体要求：到现场拍摄照片、对企业经营生产情况有初步的判断并得出是否具备进一步营销的结论。

第二阶段，具体工作目标为与企业建立联系，开展需求挖掘与深度交流。具体要求：与企业重要关系人留存联系方式，并对企业实际情况，包括但不限于企业金融服务需求，主营业务产品，目前经营状况、对外融资情况，经营生产计划等。

第三阶段，具体工作目标为，方案推介与促成转化。具体要求：了解企业产品在同行业的定位，对企业需求进行合理化判定，合理适配我行产品，实现授信落地。

特别说明：名单内的企业要求必须走访，名单外的客户走访需进行标记。

普惠金融部

2026年1月20日