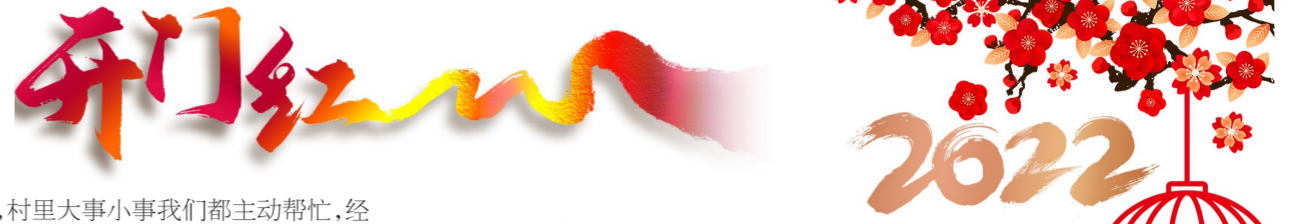


文山广南长江村镇银行

上下联动实现存贷款业务开门红



2022年伊始,云南文山广南长江村镇银行认真贯彻“开门红”启动会精神,及时制定“开门红”营销服务方案,发动全员落实执行,全行上下联动,全力以赴,打响了“开门红”第一枪。截至1月19日,该行在超额完成上年度存贷款净增目标的基础上实现存款较年初新增8148万元,贷款较年初新增281万元。

该行以支行、部室为单位,内勤人员每天至少拜访3个客户,外勤人员每天至少拜访6个客户,通过电话、微信和上门拜访提高了村行主动服务效率,对有贷款需要的客户和行动不便的困难

群体、老年人,主动提供贴心的预约上门服务,每位干部员工每天编辑以长江村镇银行惠民存款活动、贷款政策及优质服务范围为主题的宣传信息并微信群发,极大宣传了村行“开门红”优惠政策,扩大了惠民服务覆盖范围。

连城支行客户经理唐波分享服务经验:“有数据显示,中国有接近一亿的广场舞爱好者,这使得广场舞从社交活动变成了引人注目的文化现象,这也使得我行举办的广场舞活动收获了大批忠实粉丝,因为村行组织的周到细致的文化活动为村民居民提供了休闲娱乐的良好平台,借助这股力量,我行成功

营销1000余万元的定期存款。这主要是得益于我们深耕金融服务责任田和员工细致的工作基础,他们主动为广场舞群众提供各类服务,帮助他们熟悉手机操作,介绍惠民政策、金融知识和防骗案例,获得了广大群众的高度认可,通过舞蹈队微信群宣传实惠的金融信息,扩大了营销宣传覆盖面。而且我们每逢佳节还会举行各类活动,包粽子、做月饼、送饵块、赠春联等等……为存款业务增添了坚实的群众基础。”

珠琳支行客户经理陆春权分享服务经验:“一是找准关键人,我们支行员工与珠琳镇11个村委会保持着良好联

系,村里大事小事我们都主动帮忙,经常找到村委书记、主任和各村村长,与他们聊家常,将金融服务送到他们村、送到村民身边,提高了村民的金融知识素养,提高了他们的诚信意识,让想干事的村民获得资金支持,通过联合村委开展活动,提高了我行的公信力。二是做事先做人,作为客户经理,我日常工作中言出必行,展现出诚实守信的个人形象,体现出村行信守承诺的优良品质,获得客户对我的信任,老客户经常介绍新客户,2022年1月以来,新增发放贷款8笔,储备贷款10余笔。”

王峰

大理巍山长江村镇银行

送金融服务到“千家万户”

为抓住两节期间业务发展的关键时期,争取全年工作主动权,云南大理巍山长江村镇银行早动员、早部署、早安排,全面打响“开门红”战役。该行始终坚持党建引领,强化责任担当,通过开展上山下乡、走千访万营销服务活动,深入宣传普惠金融政策,挖掘春耕备耕、代发代付等资金需求,主动服务广大客户,加大信贷投放力度,为新的一年全面完成各项任务打下坚实基础。

该行通过开展上门服务、新春送祝福、金融服务点等活动,走进乡镇、社区,将金融服务送到千家万户,主动关怀、回馈客户,坚持将银行搬到客户门口,摆摊设点提供金融服务,拉近客户与银行之间的距离。同时,深入掌握乡镇金融需求,做好农企、农户春耕备耕

金融服务,缓解企业扩大生产、发放工资的流动资金缺口,努力让百姓度过安居乐业、欢喜祥和的春节。

巍山村行营业网点的干部员工不畏严寒,坚持走访,跨山越岭深入山区村寨,精心定制春节福袋和惠民产品资料,为山区群众送去惠民金融服务。该行客户经理不惧山高路远,发扬“背包银行”精神,为减少返程次数就带上干粮,只为能前往更偏远的山区村庄。在走访过程中,针对有贷款意向的客户,及时上门调查核实,收集资料,减少客户往返银行次数。截至1月23日,巍山村行各项存款余额2.07亿元,较年初新增1710万元,各项贷款余额2.2亿元,较年初新增610万元,顺利实现“开门红”。

王峰

赤壁长江村镇银行

抢抓“黄金”机遇 加大营销力度

为进一步夯实发展根基,湖北赤壁长江村镇银行主动谋划,因地制宜,提前制定了2022年“开门红”活动方案,全力以赴开展业务营销活动。截至1月29日,全行各项存款余额8.33亿元,比年初净增2000万元,各项贷款余额5.47亿元,较年初净增1317万元。

为抢抓揽储黄金时节,该行各网点按照社区银行模式,营造好厅堂氛围,抓好厅堂营销,丰富节日活动,在乡镇网点下沉“责任田”,开展业务宣传营销;组建营销小分队,机关与网点联动,利用不同形式、不同场合,到广场、菜场店铺等场所,加大营销力度,深入村组、社区开门营销走访。元旦以来,全面推进“整村授信”,制定具体的活动方案,积极推行小额信用贷款,抓好基础性贷款的投放,以三农为核心,以农户、商圈个体工商户、农村专业合作社为主要目标群体,加大对特色农产品、现代农业等贷款的投放,提高客户贷款获得感。

张兴

鹿泉恒升村镇银行
召开“开门红”誓师动员大会

为加快推进经营转型,激发营销动力,扎实开展各项业务,1月14日,河北鹿泉恒升村镇银行召开了2022年度工作会议暨“开门红”誓师动员大会。

本次会议共九项议程,其中“开门红”文件解读、“产品介绍—扫码付、缴费通”作为主要内容在会议中进行了解读与讨论。同时,为了纵深推进“开门红”业务,会议把“开门红动员会签署军令状”做为重点议程,从行长到网点负责人、客户经理,自上而下逐一签署,力争新一年的工作更细致规划,尽心尽力完成承诺的任务数。

该行董事长指出,2022年该行要以“合规、团结、提升”为主题,强基层、重稳健、抓落实,按下银行强劲奔跑的快进键,打造“立足鹿泉,支持小微企业,走入农村,深入百姓内心”的口碑银行。该行行就2022年“开门红”活动作了部署,并对每一阶段竞赛中的突破点进行周密安排,要求全员上下克难攻坚、真抓实干,横向走访,纵向落实,抢抓春节机遇,在做好疫情防控的同时以只争朝夕的责任感和时不我待的紧迫感扎扎实实推进各项业务。

赵媛

吉安稠州村镇银行
“全员出击”营销储蓄存款

为充分抓住春节前后外出人员集中返乡“人员流”、经营资金集中回流“资金流”储蓄存款营销旺季,浙江稠州村镇银行村镇银行发展总部于1月24-26日组织9家稠州系村镇银行分为三大战区开展为期三天的“全员出击 颗粒归仓”储蓄存款营销PK赛活动。最终,江西吉安稠州村镇银行以全口径存款净增1.1亿元,储蓄存款净增9000万元,完成率达150%,达成存款意向客户数共2865人,新开借记卡177张大胜收官,并以九家村行总分排名第三的好成绩获得季军,为此次PK赛活动交上了一份满意的答卷。

吉安稠州村镇银行提前召开全员启动大会,全力做好早谋划、早部署,在三天PK赛中,该行各部室支行组建十四支战队提前做好准备工作,各战队各显神通,以储蓄存款为目标,走街串巷,走千家访万户,设定目标基数,制定营销计划,联络存量客户,攻克新进入户。各经营部室以存款“四个路线”为宗旨,对前期各专项活动储备的扎实客户进行全力落地营销。活动过程中,统计人员鼓励全员每天人人破零,适时督促未破零人员,做到全员出击,应进都进,实现颗粒归仓。

罗凡

英山长江村镇银行

“三个精准”确保“开门红”

湖北英山长江村镇银行自2022年“春天行动”“开门红”活动开展以来,全体干部员工通过开展“三进三送”活动,做到“三个精准”,确保对接不留“盲点”,服务不留“空白”,截至1月18日,各项存款余额6.63亿元,较年初净增2208万元,各项贷款余额4.73亿元,较年初净增2185万元,顺利实现“开门红”。

在去年12月中旬,全行员工走村串户,深耕责任田,特别是针对小微企业、个体工商户、种养大户进行全方位对接,掌握其春耕备耕需求并主动授信,提高“整村授信”覆盖面的同时主动了解农户务工收入、茶叶药材收入,主动服务、精准营销,增加新客户增长点,扩大存款资源,为“开门红”存贷款营销储备资源、赢得先机。该行利用“两节”时机开展送春联、元旦慰问等活动,精心准备开户礼遇,赠送春节气氛装饰,慰问困难老人;利用移动短信平台、“村村响”广播、微信朋友圈、微信小视频、抖音小视频等喜闻乐见的形式加大宣传



力度;精心布置网点,营造节日氛围;开展欢乐腊八、手写春联、“春节七天乐”等主题活动回馈新老客户,提高认知度和美誉度。

春节前是承包商、小微企业年底兑现结账集中时期,在充分分析市场的基础上,该行充分抓住这个有利时机,深入企业、商户,主动对接,深耕责任田,重点营销,主动授信,在解决企业老板、承包商和农户

肖玉祥

关岭恒升村镇银行

“浙信快贷”正式上线

2022年,贵州关岭恒升村镇银行继续坚守“做散、做小、做实”的市场定位,坚持立足农村,服务三农,助力乡村振兴,促进共同富裕,坚定发展初心,做“小而精,小而特”的暖心银行。

近日,“浙信快贷”正式在关岭恒升村镇银行上线,分管行长带领营销团队走进断桥镇两个新建档空白村进行“整村授信”,现场开卡。“浙信快贷”业务的发起加强了关岭恒升村镇银行金融服务机制,提高了互联网+普惠金融服务水平,更好地满足了新时期金融服务需求,促进个人贷款业务健康发展的同时真正实现了打造在家门口的金融服务。

汪娇娇



丹江口楚农商村镇银行

存款余额突破4亿元

湖北丹江口楚农商村镇银行在市委的坚强领导下,在全体干部员工的共同努力下,截至1月26日,各项存款余额达4.04亿元,较年初净增8499万元,昂首挺进“4亿存款俱乐部”。

丹江口楚农商村镇银行始终坚持以党建统领经营全局,积极融入地方经济发展大局,截至目前,累计发放贷款6.21亿元,各项贷款余额2.49亿元,坚持推进全行、全员营销战略,紧抓优质客户资源,坚决打出“载体宣传”和“人员造势”组合拳,严格落实督导督办、强化奖惩考核、严肃纪律作风,开创了业务经营发展新局面。

张慧 张小山



临武浦发村镇银行

促进业务跑出“加速度”

湖南临武浦发村镇银行启动2022年“开门红”营销竞赛活动以来,截至1月26日,已归集全县中小学课后服务费1160万元,星校园推广由城区全覆盖迅速向乡镇延伸,成功从他行划转住房维修资金1500万元,相关房地产公司已缴款165笔1443万元。

全县中小学课后服务费、某房地产缴款是县域多家银行紧盯和争抢的资金归集项目。从去年11月份以来,该行领导班子亲自挂帅,靠前指挥,多

次向县级主要领导汇报工作,多次深入教育局、自来水公司等单位协调推进项目落地,搭建了顶层设计,拿出实在管用的措施全力服务客户。

运营、科技、客户经理、后台支撑部门紧密协作,形成合力,按照全行制定的营销项目清单,将任务层层分解落实到岗位,明确各步骤、各环节完成时限,确保“日日有行动,每周有进展,月月有成效”,为重点项目营销和开门红按下了“加速键”。

刘学文

咸宁富民村镇银行

启动“开门红”劳动竞赛

为全面总结2021年度经营管理工作,明确开启2022年工作计划和提升措施,切实做好“开门红”旺季营销工作,1月14日下午,贵州咸宁富民村镇银行组织召开中层干部述职述廉暨“开门红”劳动竞赛启动大会,领导班子、中层干部、后台部室工作人员、网点信贷主管及客户经理代表等现场参

会,其余人员均视频参会。

会议上,中层干部进行述职述廉,依次对履职情况、工作进展情况以及其他事务性、计划外工作中的特色亮点进行了详细的汇报并进行了民主测评,业务管理部总经理对2022年度新春存贷款劳动活动相关文件进行了详细解读。

陈漫姿

花都稠州村镇银行

存款余额突破43亿元

1月24日,伴随着“披荆斩棘,一往无前,众志成城,飞跃巅峰,花都必胜!”的口号,广州花都稠州村镇银行的160名“战士”全体出动,为期三天的存款PK赛拉开帷幕。

活动设置了“存款王”“电销王”等奖项,稠行红马甲迅速走入村社、走进企业、走到社区,通过开展“春日游园”“迎春送福”“积分送礼”等各式活动,在送出新年祝福的同时也收获了周边群众的存款。三天的赛事在紧张又热烈的气氛中逐渐走到尾声,在比赛指定时间结束前2分钟,狮岭支行客户经理营销存款50万元,临门一脚将存款送上43亿元的新高地。

申瑞红 王东仪

