

## 渝北银座村镇银行打造助农业务新场景

## 直播带货解决农户销售难题



图为渝北银座村镇银行开展的“银座10载助农助企直播”直播现场,主播向网友介绍产品。

近日,数百名观众通过重庆渝北银座村镇银行直播间,开启了线上“云”采摘草莓体验。受新冠肺炎疫情等因素影响,三农经济发展受限,部分农产品滞销,农户流动资金紧张,对生产经营带来了不少困难。为此,渝北银座村镇银行积极响应国家乡村振兴战略,落实“六稳”“六保”方针,加强涉农金融服务力度,借助直播新媒体的流量契机,依托该行“生活圈”线上消费平台,以“互联网+金融”直播营销新模式助力乡村振兴发展。

## 草莓采摘上云端 乡村振兴下田间

据了解,渝北区统景镇合理村的远方草莓采摘园负责人覃某波,是一名“80后”四川人。2019年,覃某带着资金来到统景镇合理村开启了果农之路。靠着当

得天独厚的农业条件,草莓种植当年覃某就获得了大丰收,在收获的喜悦中,覃某打造了“远方草莓采摘园”,使其成为当地的一张特色名片。但近年来,受疫情影响,采摘园游客锐减,草莓面临销路窄的难题。3月,正值春季草莓采摘的黄金时期,大量成熟草莓滞销导致果园资金周转紧张,亏损巨大。

渝北银座村镇银行统景支行了解到情况后,主动联系了覃某,并为其开展一场“助农助企 暖心惠民”直播活动。当天,渝北银座村镇银行把直播间搬到田间地头,该行员工化身主播,通过农户采访、现场采摘、观众互动等形式,向直播间的网友们介绍了覃某种植基地的位置、草莓生长环境及品种、基地游玩设施等内容,为直播间的网友们带

来草莓“云”采摘体验。在该行主播的带动下,直播间氛围活跃,仅50分钟收获1.2万次点赞,通过直播助农拓销的新举措,成功售出部分滞销草莓,有效缓解了“远方草莓采摘园”的销售压力,也为当地果农后期销路打开了新局面。

## 助农直播新形式 乡村振兴新模式

此次直播,是渝北银座村镇银行助力地方农副产品销售,深度服务三农、支持乡村振兴的一个缩影。

在疫情反复的当下,渝北银座村镇银行充分利用线上直播赋能农业传统产业,带动地方经济增长。自去年10月至今,该行已持续开展了近50场直播活动。2021年10月28日,渝北银座村镇银行依托十周年行庆,联合知名助农服

务平台——载禾农业,推出“银座10载助农助企”公益直播,精选多款来自当地农产品的优质农副产品,累计销售770件、金额3.35万元;1月10日,推出“银座惠生活·年货节”直播,通过商家让利、银行补贴、优惠券叠加下单等方式,直播1.5小时,销售额达23.49万元……为全面贯彻落实乡村振兴决策部署,充分发挥村镇银行支农支小金融服务力量,渝北银座村镇银行将持续推出助农助企系列直播活动,以凝聚多方力量提升地方农副产品品牌知名度、拓宽销售渠道,促进三农经济兴旺。

## 特色专案 助力乡村振兴有质效

作为服务于区域经济的新型农村金融机构,近年来,渝北银座村镇银行全面赋能乡村振兴金融服务工作,积极部署,根据《乡村振兴特色银行工作指引》方案,创建由县域乡村振兴领导专班、前台人员、村居营销人员、行业营销人员组成的“兴农助农队伍”,创新服务举措,持续丰富助农公益活动;将银行网点构建在各村镇,为乡镇村民打造开在“家门口”的金融服务中心;设立红色信贷岗、金融网格员,深入田间地头,上门“一对一”服务,以实际行动全面提升乡村振兴质效,实现“兴农、兴产、兴村”。

下一步,渝北银座村镇银行将持续探索具有民生特色的助农服务模式,以新金融行动贯彻新发展理念,坚定支农支小服务方针,紧跟乡村振兴的“冲锋号角”,进一步发挥新型农村金融机构力量,助力乡村振兴,推动共同富裕。  
李侃 陈月

## 行业动态

## 成都龙泉驿州村镇银行为客户量身定制“桐银钱包”

“我们可以帮您用‘桐银钱包’申请一笔‘备用金’,不用就没有利息,手续简单快捷,资料齐全当天就能放款。”“好呀,我最近资金周转有些困难,额度太小去银行办理贷款也麻烦,这个‘备用金’正好符合我的需要,明天我就来提交资料。”日前,四川省成都市龙泉驿区洛带综合市场摊主李先生高兴地向成都龙泉驿州村镇银行洛带支行工作人员说道。据悉,“桐银钱包”是该行秉承“建龙泉人自己的银行,为龙泉人定制钱包”的理念,立足龙泉商户实际需求打造的特色金融产品,旨在为辖内中小微企业提供更加优质的金融服务,具有准入易、手续简、功能多等特点,自推广以来便受到群众和商户的广泛好评。长期以来,该行针对龙泉广大市民、商户金融需求推出众多各具特色的创新金融产品,取得了显著成效。  
鄢志强

## 湟中三江村镇银行开展党建共建主题活动

日前,青海湟中三江村镇银行党支部、乐都三江村镇银行党支部、门源大通村镇银行党支部和平安大通村镇银行党支部在海东市乐都区高庙镇卯寨党史馆教育基地联合开展了“党建共建促发展、支部联建促提升”主题党日活动,各党支部党员代表、高管、中层等30余人参加了此次活动。

活动中,原海东市党校副校长王全德从“两个确立”的决定性意义、中央和青海省“一号文件”精神、村镇银行助力乡村振兴“三个方面作了深刻系统的讲解;对2022年全面推进乡村振兴进行解读剖析,为村镇银行助力乡村振兴明确了方向和目标。随后,全体党员参观了卯寨党史馆教育基地,通过本次参观让广大党员在接受党性教育的同时,进一步坚定理想信念,激发干事创业的动力。  
郝文杰

## 纳雍富民村镇银行荣获“爱心企业”称号

近日,贵州纳雍富民村镇银行荣获共青团纳雍县委授予的“爱心企业”称号。

自成立以来,该行始终坚持经济效益和社会效益“双轮驱动”,在服务三农、助力小微的同时,秉承“发扬奉献精神,热心社会公益”理念,积极承担社会责任,以金融力量参与公益事业,大力投身抗“疫”、助学等公益慈善事业。同时,该行积极打造一线窗口文明服务形象,通过设立“学雷锋志愿服务站”、便民服务站,竭尽所能满足客户多元化需求,提升便民惠民服务水平。据统计,该行已累计向社会各界捐款捐物近60万元。  
曾亚男



日前,河南省开封市祥符区刘店乡政府与开封新东方村镇银行举行了助力乡村振兴战略战略合作签约仪式。活动现场,刘店乡乡长曹伟、开封新东方村镇银行党委书记、行长李小雷代表双方签署了助力乡村振兴战略战略合作协议。李小雷表示,协议签订后,该行将认真履行承诺,在资源配置、综合服务、金融创新,全力支持刘店乡经济发展和乡村振兴工作。图为李小雷(右)代表开封新东方村镇银行为刘店乡助力乡村振兴综合授信两亿元。  
史情楠

## 云和联合村镇银行 岗位双聘优化人力资源

为促进人力资源优化配置,加大竞争性选人、用人力度,落实“让合适的人在合适的岗位上”的用人理念,近日,由杭州联合银行发起的浙江云和联合村镇银行组织全体员工召开了2022年度岗位“双聘”动员大会。

为确保本次“双聘”工作的顺利开展,让全体员工充分了解“双聘”工作的原则、内容和意义,统一思想,消除顾虑,提高对“双聘”工作的认识,该行董事长对“双聘”方案进行了解读。同

时表示在整个“双聘”过程中,该行将坚持公开、公平、公正和竞争择优的原则,有效增强全行员工的知情权、参与权,提高选人用人的公信度,得到全行上下的认同。充分展现该行“让想干事的人有机会、能干事的人有平台、干成事的人有地位”“讲能力、讲奋斗、讲贡献”的用人导向。

通过“双聘”工作的开展,将有效增强该行员工的紧迫感和危机感,充分调动员工的积极性和创造性,促进人员合

理流动,使得前台营销队伍得到充实壮大,实现人员队伍老中青的梯次配备,年龄结构、知识结构、素质结构和气质结构得以优化,进一步为村镇银行持续健康发展奠定坚实基础。

最后,该行董事长对安全保卫工作进行部署,全行上下认清安保形势,防范于未然,确保经营安全;明确职责,认真落实安全责任,做到安全责任到人;加强日常安全检查、突击检查,做到未雨绸缪之处认真整改。  
项乐芳

## 章丘齐鲁村镇银行制定金融方案

## 让信贷“暖风”吹进春耕备耕

征程上的新生军,近年来,章丘齐鲁村镇银行积极践行社会责任,倾力支持地方经济,“普之于城乡,惠之于人民”,用情、用力、用心做好三农金融服务,致力成为金融政策的“宣传员”、金融产品的“推广员”、摸清客户融资需求的“走访员”。在春耕备耕的关键时期,章丘齐鲁村镇银行深化金融服务,主动担当,急农户之所急,为春耕播洒金融服务信贷“及时雨”,将信贷“暖风”送入千家万户。

## 精准定位 做农户的成长伙伴

作为以支农支小为己任的地方金融机构,章丘齐鲁村镇银行对春耕备耕工作“早安排、早谋划”,及时、快速地将农民紧缺资金送到农户手中,确保不误农时、适时下种”。同时,该行加强组织领导,成立专项领导小组,定期调度春耕贷款发放进度,制订重点支持名

单,提供优质金融服务;深入开展实地调查,掌握春耕备耕生产实际资金需求情况,提高春耕备耕金融服务的覆盖性及可获得性。

近年来,章丘齐鲁村镇银行积极响应中央农村工作会议部署积极保障对农业科技应用研发的信贷支持力度,大力推进种源等农业关键核心技术攻关,提升农机装备研发应用水平,加快发展设施农业,强化农业科技支撑。截至目前,该行累计支持发放农业科技类贷款51笔,金额1.08亿元。

## 不断创新 为农户“量体裁衣”

章丘齐鲁村镇银行以“亲情贷”“创业贷”“惠农贷”等特色产品为基础,围绕春耕备耕,不断加大创新信贷产品步伐,为广大农户提供更多、更合适的信贷选择;充分发挥独立法人的灵活优势,明确春耕备耕贷款办理各环节时



在信息化的社会背景下,人们的交流方式也在逐渐发生着改变,微信逐渐成为了一种成年人普遍的交流媒介,因此在新形势下要保持原有竞争优势,除了要加强线下银行网点转型外,还要借助互联网科技的力量,高频、持续地触达客户,最终促成交易。

近年来,浙江富阳恒通村镇银行积极布局线上渠道,充分运用微信等营销渠道获客并开展业务。它突破了传统的物理交流方式,打破了交流的地域限制,更新了获客渠道,使得客群定位更加准确,微信功能的不断完善促进市场占有率也在不断地提高,微信用户逐渐递增,数量庞大,为银行拓客寻求了一种新的途径。

作为银行来说,微信公众平台是为客户服务的重要渠道,同时也是互联网金融竞争中需要争取的重要入口,对于村镇银行这类技术实力偏弱的小银行来说,有效的利用微信公众平台能够以最低的成本为客户服务的宣传信息,进行产品营销推广、增加品牌价值;利用微信的服务号功能,可以直接为客户建立线上服务渠道,增加与客户的互动。

作为银行营销人员来说,微信朋友圈的客户群体并不是单一的,因此要对你的客户进行分组,不同的客群有不同的群组。比如你的微信朋友圈老年客户群体较多,那么你就可以将老年客户群体单独划分建群,主要推送存款、防诈骗、养生等信息。如果你的微信朋友圈小微商户多,同样可以建立一个商户分组,推送“二维码收款”或者贷款信息。这就类似淘宝的大数据推送,主要根据你平常的购买习惯、消费能力进行一个精准划分。真正达到精准营销的目的,可以减少客户的选择困难,也避免低风险承受能力客户选择高风险的产品。推送越精准,效果越明显,争取把对的产品推销给对的人,以提升促进微信朋友圈业务转化。

以富阳恒通村镇银行为例,该行营销人员通过微信朋友圈的“i码付”产品推送,进行产品优势的展示,吸引了众多小微商户的目光,客户主动进行微信咨询,从而完成线上的咨询到线下的业务成功办理。在“i码付”产品办理完成后,该行营销人员还可以通过微信对小微商户进行直接的售后服务,让小微商户体会到即时解决问题的快感,真正减少客户到营业网点办理业务的频次,享受到银行便捷、快速的优质服务,不断拉近商户与银行间的心理距离。2021年,该行通过微信联系促成成功办理的“i码付”产品达200余户,不仅带动了存贷款的发展,也增强了该行在商户中的影响力,提升了恒通村镇银行的品牌形象和行业影响力。

所以,村镇银行应不断整合线上渠道资源,丰富“金融+”场景。不仅要做好微信群客户分类分层管理,还需建立好微信群的运营和维护机制。建立了微信群之后,日常适时穿插分享不同客群关注的资讯、银行动态信息及近期活动,及时活跃群内客户提出的问题,适时开展业务宣传推广,不定期进行金融知识的普及,活跃群的气氛。一方面将更多的同类潜在客户拉进微信群,壮大群成员人数,邀请更多的客户加入群聊,持续不断地对微信群进行维护及充实;另一方面探索各种方式来加强群互动,提高群粘性,与群成员“混个脸熟”,和客户之间的交互要有序渐进进行,从关注、点赞、互动到正面交流,再到产品和服务推介,要因人施策地进行营销,实现潜在客户向实际业务客户的有效转变,真正赢得客户信任。

通过线上个性化的营销方式,让更多的客户了解到恒通村镇银行的产品,不断增加知名度和关注度,从而达到发展存贷款的目的,真正实现对客户和潜在客户的线上线下全方位覆盖和管理,助推恒通村镇银行业务高质量快速发展。  
(作者单位:浙江富阳恒通村镇银行)

## 广水楚农商村镇银行

## 超额完成“春天行动”目标任务

今年以来,湖北广水楚农商村镇银行认真贯彻落实省行“春天行动”工作部署,明确目标任务,细化工作措施,全行干部员工实干巧干,顽强拼搏,经过三个月的不懈努力,实现了“春天行动”完美收官。截至3月末,该行贷款余额1.72亿元,比年初净增3899万元,完成“春天行动”任务计划的278.8%,增幅29.26%。

“春天行动”伊始,该行便面临8000万元财政性存款到期的压力,该行负责人王自钰积极向市政府汇报工作,并在市行领导的联系协调下,成功全额转存。同时,该行在提升存贷比确保符合财政增收资金要求的基础上,积极向当地财政局汇报,申请按照《银政战略合作协议》约定补齐财政性资金存放缺口,顺利争取到2000万元财政性资金存款。在市政

府领导的推荐下,该行积极上门对接双剑鼓风机、云都、正路大自然公司等当地优质企业,开立一般账户,组织对公存款1200余万元。该行还在市区、社区醒目位置投放广告,印制宣传传单3万份,将员工分为三个小分队,常态化开展扫楼扫街、进村入户宣传。据统计,“春天行动”期间,该行三个小分队通过外出宣传组织存款1300万元。

当地市政府元月11日召开一季度“开门红”工作会议后,该行及时调整小微贷投向,在不放弃市区市场的基础上,将目光投向乡镇市场。该行依托“金融村官”,以蔡河镇为试点,在全辖推进“整村授信”活动,累计为12个村98户个体户、种植大户、农户成功授信,发放贷款47户,金额1850万元。  
王启萍 李君

## 村镇银行如何利用微信拓展客户

□洪远方俞成丹