

成安县农信联社开展“党建+市场营销”活动

为提高全体员工主动营销意识,日前,河北成安县农信联社开展“党建+市场营销”专题活动。

该行领导班子分组包片,利用每周六休息时间带领联部室到基层网点进行帮扶,与网点人员一同对乡镇沿街超市、小吃店、水果店等商户进行“惠农快贷”“聚合支付贷”“创业贷”“优质收单商户”“乡村振兴卡”等产品营销。活动启动当天,共开通“聚合支付”81户、手机银行新入网81户,小微贷款达成意向305户,其中成功发放“惠农快贷”216户,此次活动真正做到党建与业务“两手抓、两促进”。
张晓光 张颖

睢县农信联社投放“西瓜贷”500万元

为助力河南睢县润岗乡西瓜产业发展,近期,睢县农信联社润岗信用社推出了一款新产品——“西瓜贷”。日前,睢县润岗乡乡纪检书记谢天、睢县农信联社党委委员王亚伟一行来到润岗乡对西瓜产业进行调研,查看了大棚种植西瓜情况后,并与三个村的村支书、部分种植户召开“银政农”座谈会。会上,谢天要求,农信社要与种植户加强沟通,尽快投入信贷资金帮助农户生产,同时简化“西瓜贷”办理流程。

会上,该信用社负责人介绍了“西瓜贷”惠农助农优惠政策,种植户纷纷表示,“西瓜贷”对瓜农来说真是一场“及时雨”。据悉,“西瓜贷”一经推出,短短五天成功授信30户、金额达500万元。
罗芳芳

芦溪农商银行做好第三代社保卡换发工作

日前,江西芦溪农商银行整合资源,全力做好第三代社保卡的换发工作,成为全省首家批量保号换卡试点行。截至目前,该行累计发行第三代社保卡43655张,其中保号卡26502张。该行在辖内打造了3个“社银”服务窗口,全行14个营业网点明确服务责任区域,分别对接各乡镇社保所、社区及村委会,直接深入基层介绍社保卡的服务优势和便利,实现与“人社”共同推进第三代社保卡的换发、激活等工作。
肖燕妮

上犹农商银行开展“金融服务进社区”活动

为让金融产品走进“千家万户”,日前,江西上犹农商银行在犹兴社区开展“金融服务进社区”活动。

活动中,该行工作人员向广大群众讲解如何防范金融诈骗知识等,提醒社区居民不要轻信高额利息诱惑,同时让居民现场体验线上贷款产品——“百福快贷”。此次活动受到社区居民的一致好评,增强了社区居民自身防范风险的意识。下一步,该行将继续落实普惠金融工程,加强与社区的全方位合作,推进普惠金融,为群众的幸福生活“加码”。
黄高娟

当阳农商银行为客户送去30万元“信义贷”

“感谢你们的支持,真是又快又实惠!”前不久,湖北当阳市半月镇的“信义老农”陈廷海收到来自当阳农商银行30万元的到账通知后连连道谢。

据悉陈廷海17年风雨践诺还款事迹后,当阳农商银行积极主动对接,一方面致以慰问,另一方面了解陈廷海的资金需求。通过与陈廷海沟通了解到,每到农忙收庄稼时,他都有资金需求,便通过“智慧微贷”系统第一时间为他授信并给予最优惠的利率,该笔贷款从申请到放款,全线上操作,流程仅用15分钟,使陈廷海足不出户就享受到优质的金融服务。截至2月21日,该行通过“智慧微贷”平台“301”模式成功办理贷款3768笔,授信金额38552万元。
毕小芳

来安农商银行上门服务获客户点赞

“你们的服务太好了,不用去银行就能解决金融服务需求。”安徽来安县经济开发区的企业员工纷纷为来安农商银行“金融服务送上门”行动点赞。

据悉,为及时解决客户金融诉求,实现金融服务精准对接,日前,来安农商银行开展“金融服务送上门”行动。该行党委带头组织全行员工走访企业,将辖内园区企业分为永阳、汭河两大片区开展营销,客户经理专人负责与企业对接。该行每周提前制定好走访计划,形成网格营销,主动联系企业,确定需求客户。各网点之间形成联动,多点开花、多点营销,利用外拓便携设备,现场为企业员工办理“信E贷”等信贷产品,提供“一站式”上门服务,以实际行动擦亮来安人“自己的银行”这一金融品牌。
胡宝章

江都农商银行聚焦“银发”客群需求 打造“适老化”服务标杆

□ 李道海 通讯员 胡金慧 洪雅

近日,江苏省银行业协会发布了《2022年江苏银行业文明规范服务适老网点名单》,江都农商银行工农路支行、昌松支行、花荡支行三家网点荣获“2022年江苏银行业文明规范服务适老网点”。

近年来,江都农商银行持续聚焦“银发”客群金融服务需求,积极探索“适老”服务举措和“适老化”升级改造,为“我为群众办实事”实践活动添砖加瓦,不断推进“适老化特色服务”。

配备便民设施,助力“适老”升级。为更好地为老年客户提供金融服务,该行围绕“六个一”要求,对部分网点进行了升级改造,特别设置爱心窗口、老年人便捷通道、爱心专座等,减少老年客户办理业务的等待时间;配备老花镜、放大镜、雨伞、轮椅、急救箱等物品,方便了老年客户办理业务;在

厅堂醒目位置张贴网点服务区域引导牌、“敬老服务窗口”标贴、“地面防滑”“上下台阶”安全提示,让老年客户切实感受到农商银行的温暖。

打造志愿者队伍,助力暖心服务。该行以“暖心、贴心”服务为核心,不断加强服务制度建设,深化优质服务内涵。网点改造时,增设尊老公益区公示网点助老志愿者,随时为老年客户解难题、答疑解惑;针对部分老年人行动不便的情况,该行特别配备了15台便携式STM机具,让员工积极开展上门服务,为偏远村镇和交通不便的客户提供更人性化、更贴心的金融服务,打通了金融便民服务“最后一公里”。

关爱老年客户,普及反诈知识。为满足老年客户对金融服务的需求和反诈诈骗能力,该行在厅堂开展防范电信诈骗网络诈骗、禁止买卖账户等宣传活动,帮助老年客户提高风险防范能

力。同时制作《老年人特别关怀手册》,以插画的形式,向老年客户介绍智能手机的使用方法。

组织专业培训,提升服务水平。该行针对老年客户较多的特殊性,结合网点转型落地辅导培训和优质文明服务提升专题培训,运营管理部对老年客户服务过程中的关键点进行总结,包括老年客户的迎来送往关键事项、厅堂对老年客户风险提示、辅助老年客户办理业务等,进一步提升了网点对老年客户的服务水平。

下一步,江都农商银行将积极践行以人民为中心的发展理念,紧紧围绕省联社全面建设“四品”运营、擦亮“圆圃家园”运营品牌的要求,不断优化网点“适老”服务设施,完善线上服务功能,开展“适老”金融服务宣传教育,以匠心、诚心、暖心架起老年客户服务“绿色通道”,积极打造更多“适老”金融服务样板标杆。



今年以来,贵州凯里农商银行高溪支行不断加强与凯里市高溪社区的沟通联系,携手共建金融社区,抓实春季金融服务。截至目前,该支行慰问留守儿童5人、困难社员及孤寡老人10余人,采集社保卡信息30余户,发放金融知识宣传资料400余份,举办节日送元宵活动1次,开展扫街宣传服务50余次,提供贷款业务上门服务60余次,用心让客户感受到凯里农商银行的真诚和温暖,真正践行“百姓银行”的责任担当。图为该支行工作人员在营业厅为客户发放宣传资料。
赖永玉

宁波农商银行搭建便民缴费场景 为老百姓办好民生实事

近年来,浙江宁波农商银行系统积极投入民生建设,以金融科技和业务创新为驱动,加强线上金融服务建设,搭建便民缴费场景,推进数字化转型升级,助力打造服务民生新生态,布“点”、施“云”、供“水”,聚焦民生实事,办老百姓满意的事。

布“点”,打通金融服务“最后一公里”。宁波农商银行系统现有网点652家,占全市银行网点的28.43%,已全部覆盖宁波乡镇街道。在此基础上,宁波农商银行系统持续加大农村金融基础设施投入,建成助农金融服务点1862个、丰收驿站786家,完善“基础金融不出村、综合金融不出镇”服务体系。同时,依托丰收互联、网点柜面、自助机具和移动PAD四个服

务端,大力推广“四个办”服务体系,“线上+线下”推动“政银”融合业务直达百姓,目前辖内239家营业网点已开设“就近办”服务窗口,共铺设402台自助机具,可承接204项政务和公共服务职能。

施“云”,融入智慧民生场景搭建。宁波农商银行系统应用“社区金融云”“园区金融云”“校园金融云”等64个浙江农商银行数字化改革项目,深化校园、菜场、社区等民生场景建设,以云平台服务优势延伸金融服务场景;实现农村三资管理系统全覆盖、国库集中支付电子化,大力推广“浙里基财智控”项目,助力实现乡镇财政资金、资产、资源管理数字化和风险管控智能化;强化与大数据及发改委、民政

等部门对接联系,打造数字门牌、“社区云”等“数字+金融”场景,融入未来乡村(社区)和数字农村建设。

供“水”,助力地方经济社会发展。宁波农商银行系统加大对宁波地方债券投资,有力助推当地城建、交通、水利等工程建设,降低政府负债成本,缓解地方财政收支矛盾。同时,宁波农商银行系统推广普惠贷款,深化推进基于不同量化积分的“新市民贷”“志愿贷”,创新适合不同年龄层次、不同资金需求的“养老贷”“青创贷”“农创贷”,全系统实现适龄农户普惠贷款授信全覆盖,并以“道德银行”为切入点,进一步推动德治、法治、自治,推动基层治理现代化,用金融力量激励更多的人做好事、讲道德。
毛丽娜 张杰

盐亭农信联社开展信贷精准营销培训 实战“大练兵”成效显著

为帮促全员磨亮营销这把“利刃”,为营销技能“加油充电”,进一步找准目标客户,用好营销技巧,形成全员敢营销、会营销、巧营销的良好局面,日前,四川盐亭农信联社专程邀请银行精准营销与零售业务实训专家开展了为期7天的信贷精准营销培训,此次培训包括“理论培训辅导+实战模拟督导+通关复盘固化”三个环节。各营业网点、前中后台部门负责人及客户经理共计132人参加培训。

授课老师葛静结合前期调研走访收集到的问题,围绕“零售业务批量做”这一核心,深刻剖析了当前信贷投放所面临的困境和原因,并指出开展精准营销、快速拉动信贷动能的重要性。课堂上,葛老师从“定客群、定方案、定产品、定执行”四个方面,用生动的案例,采用关键点反复强调、互动问答的方式,对信贷精准营销能力培养、高效宣讲“十五步流程”及技巧等进行

了详细讲解辅导,参训人员回答问题积极踊跃,期间穿插趣味互动、情景模拟,各培训小组积分交替上涨,气氛轻松活跃。

参训人员严格按照理论培训时讲授的方法,模拟筹备高效座谈会,从会场布置、氛围营造、物料准备、人员分工到人员话术、现场氛围调动、促单预约登记等进行现场实战模拟演练,大家全身心投入,在反复演练中做到会前准备充分、会中有趣有料、会后及时转化。所有参训人员分为14组进行“一对一”通关实景演练,一人不通关,全组不通过,高标准、严要求,确保参训人员完全掌握高效宣讲座谈会全流程、跟进转化技巧、信贷产品讲解话术等培训要点,全面提高培训质效。

“原来我们不懂如何寻找目标客群,现在我明白如何细分客群,从而寻找到目标客群,这是我这次培训最大的收获。”“从羞于开口营销到主动开

口营销,供水带动客户情绪,我突破了自己。”“原来开完营销会就结束,现在才明白,营销会后的持续跟进及转换的重要性。”在总结与固化会议上,优秀学员代表用自己的认识和经历分享了培训过程中的心路历程和心态变化。

从第一天的羞涩开口,到后期的熟练营销;从第一场座谈会的混乱配合,到后面的精细分工、团队协作,为期2天的顶层调研、7天的培训辅导,见证了全体参训人员的成长和进步。在6天半的实战培训中,全辖网点共召开座谈会54场,邀约客户1214人,登记意向客户1006人,贷款意向金额28295万元,授信243户,金额4300.60万元,用信47户,金额653.30万元,转介客户1439人。

今后,盐亭农信联社将持续把握线上线下跟进关键点,做好登记意向客户的授信、用信转化,同时落实晨会转训,强化过程管控,全力扭转信贷乏力困局。
杜巧林 张春燕

九台农商银行 为新市民生活赋能添彩

近年来,吉林九台农商银行聚焦新市民在创业就业、住房安居、教育医疗等重点领域的金融需求,加强金融产品和服务创新,不断扩大有效金融供给,全力提高新市民金融服务可得性和便利性。

该行针对吸纳新市民就业较多的小微企业推出“九易贷”“九商贷”“缴税贷”“红孵贷”等25种信贷系列产品,整合开发了“创融通”“产融通”“聚融通”微贷专属系列产品,2022年小微企业贷款同比增加126亿元。同时,该行还推广应用“吉企银通”系统,累计发放贷款4.4亿元;针对创业农民、高校毕业生、退役军人等新市民群体创业融资需求,加大信贷资源投放力度,与吉林省工会合作,启动“职工双创扶持计划小额贴息贷款项目”,累计发放1.7亿元;开发“创业保”产品,支持农民工进城创业,累计投放1.5亿元。

该行积极创新城镇化金融,研发“社

区通”贷款产品,累计投放贷款3.5亿元,支持近2500户农民入驻新型城镇社区;推进个人住房按揭贷款业务,满足新市民居住需求;为满足新市民经营消费需求,开展“贷易达”“久e贷”等贷款业务,并创新推出“吉运贷”“工惠贷”等专属贷款产品,同时开发信用卡产品,优化“分呗卡”,探索“消费分期”“就诊分期”等产品,缓解客户因疫情造成的还款压力。

该行积极推动网点转型,以党建引领、物业合作、志愿进驻、公益推动等活动为载体以及“九商惠商城”“九商九赢联盟”“九商金融”“15分钟生活圈”等线上平台,推进新型社区银行建设;联合长春市总工会、欧亚集团配合冬奥冰雪、复工复产、助力消费等热点,开展多轮消费补贴活动;联合加油站、体育馆推出“加油满减”“锻炼优惠”等特色活动,同时适时推出理财产品,普及金融知识,提升新市民客群财富管理及金融风险防范意识。
刘华

盱眙农商银行 提升新市民金融服务获得感

□ 本报记者 李道海 通讯员 陈梦阳

为提升社会公众防范金融风险能力,江苏盱眙农商银行全面开展新市民金融服务宣传活动。

活动期间,该行在辖内网点LED屏幕24小时不间断滚动播放“情暖新市民、银伴伴你行”“情系新市民、携手共前行”“新民快贷”为新市民“贷”动未来等宣教活动系列标语。同时,该行还利用各营业网点内的广告机循环播放主题宣传海报,在公共教育区、柜台和填单台等显著位置布置宣传资料,打造浓厚的宣传氛围。

该行为提高本次活动宣传覆盖面,一方面,在辖内闹市区、贸易市场、车站等人流量大、普及面广的位置张贴海

报、悬挂横幅,同时设立宣传点,散发宣传单。另一方面,在党群服务中心开展座谈会,围绕反电信网络诈骗以及汇率避险知识、防范非法集资、银行减费让利等主题,分享防骗技巧、普及金融知识,提高新市民金融服务的获得感、幸福感和安全感。

据了解,该行客户积极响应本次活动,主动了解规范用卡、反诈防骗、防范非法集资等基础金融知识。本次活动持续加大“断卡”行动宣传力度,帮助新市民有效识别骗局,避免自身权益和资产受到损害,引导新市民树立科学投资理财和负责任借贷的理念。

该行将以此次活动为契机,继续深入推进新市民金融保险知识普及工作,让人民群众更好地共享金融改革发展成果。

吉县农商银行 金融“甘霖”润春耕

入春以来,山西吉县农商银行加大信贷投放力度,为春耕注入金融“甘霖”。截至目前,该行各项贷款余额183556.69万元,较年初净增7833.65万元,其中,涉农贷款余额171595.51万元,新发放春耕备耕贷款1827.35万元,惠及农户523户。

该行利用“党建共建助力乡村振兴”活动,抽调60余名员工,分成15个组,深入农业合作社、苹果种植大户及农资经营户开展春耕备耕“地毯式”调研,做到底子清、情况明、措施实。同时各环节负责人对苹果产业春耕备耕各环节的资金需求进行摸底对接,确保春耕备耕贷款有序投放。截至目前,该行累计走访农资经营户50户,对接农业合

作社10余家、种植养殖大户20余户、农户3000余户。

根据农户春耕备耕生产资金需求,该行先后推出“扶果贷”“利商宝”“链条贷”等一系列特色信贷产品,累计投放春耕备耕贷款3694.56万元,重点支持179家涉农企业、专业大户和农户开展春耕生产;把网点搬到田间地头、村民家门口,让广大农户享受“一站式”移动银行金融服务,同时在各支行设立“春耕贷款助农专柜”,对符合要求急需资金的农户实行限时答复、优先受理、快审快批,实现贷款调查、审查、审批等环节无缝对接。截至目前,该行通过设立春耕备耕“绿色通道”发放贷款139笔、金额1351.8万元。
艾菲

枣强农商银行 推进金融产品融合营销

河北枣强农商银行抓住有利时机,借助枣强县“就业援助月现场招聘会”的“东风”,对新型优势金融产品进行融合式推广营销。

该行对标省联社和审计中心各项经营指标任务寻找差距,分析原因,快速行动,打造金融服务新场景,创新工作思路,班子成员带头讲政治、讲担当、拼实干,为实现各项业务首季“开门红”打下坚实基础。

该行主动对接县委、县政府有关职能部门,争取优惠政策和优质资源,做实财政资金对接,在争取提供工资代发等优质金融服务的同时,有效提高低成本存款占比。截至目前,该行

共营销对公客户低成本存款6000余万元,达成与县直有关单位合作意向,预计每月为全县提供批量代发业务3000余笔。

该行整合基层网点人缘、地缘优势,及时获取农户、新市民、新型农业经营主体、小微商户、城镇居民相关信息,对辖内客户进行精准划分、精准营销;做实优质商户对接,采取网格化营销,利用“金融夜校”“金融大集”等途径,在全面回笼优质商户销售资金的同时集中精干力量,全方位融合推进金融产品推广营销工作。截至目前,该行共营销“惠农快贷”468户、金额2738.7万元。
孟宪嵘



近日,吉林郭尔罗斯农商银行开展零售贷款“百日奋战”活动,特邀上海谷咨询存贷一体化专家讲授相关营销技巧。活动现场,客户经理们对意向营销话术、营销环节展开激烈讨论。此次活动,通过电话邀约,联系到信贷客户400余户,邀约到会场客户191户,现场发放预授信卡191张,贷款需求客户167户,需求金额5025万元。图为“百日奋战”活动现场。
蔡姝昱