

株洲农商银行 新春走访慰问基层员工

节后上班首日,湖南株洲农商银行领导班子在机关新春团拜会后,分片深入辖内39个支行网点,走访慰问员工,送上新春祝福,督导“开门红”工作。

每到一处,该行领导班子亲切问候,把新春的祝福和美好的祝愿送给每一位干部员工,激励大家以崭新的精神面貌投入到节后各项工作中,奋进“开门红”,为实现全年工作目标开好头、起好步。

领导班子热情的问候、诚挚的祝福、温情的激励,使大家备受鼓舞,纷纷表示将在新的一年奋发图强、努力工作,以更加积极的干劲和饱满的热情,全力开创株洲农商银行经营发展新局面。

周彪林

柘城农商银行 以“最美厅堂”建设服务客户

近日,河南柘城农商银行组织32家营业网点开展了2023年“最美厅堂”网络评选活动。

该行各网点秉承“客户至上”服务理念,坚持从客户体验出发,各营业网点员工群策群力,集思广益,装饰个性化、定制化的“最美厅堂”,用细节感动客户,用专注打动客户,营造了浓郁的节日氛围,彰显了“以客户为中心”的服务理念。

此次评选活动面向社会公众,秉承“公开、公平、公正”原则,投票活动设置为5天,投票量6022票,访问量35141。投票的同时,客户还可以进入柘城农商银行公众号详细了解“开门红”活动信息。王宇

榆树农商银行 抢抓“两节”契机促营销

近期,吉林榆树农商银行抓住“两节”契机,开展“大展宏‘兔’开门长虹”2023年喜迎新春暨“开门红”活动。

该行结合辖内实际制定活动方案,结合“三结合、一体推动”活动第三阶段推广,全面激发员工营销积极性,抢抓全年工作目标。与此同时,该行对营业网点进行装饰,营造“开门红”活动氛围,充分利用线上公众号、朋友圈与线下营业网点厅堂、外拓相结合模式进行营销宣传。

截至目前,该行各项存款余额突破180亿元,较年初增加2.32亿元;贷款余额97亿元,较年初增加1.94亿元。穆虹宇

涿州农商银行 外拓营销助力“开门红”

为持续推动2023年首季“开门红”活动,扎实开展多渠道拓展市场,河北涿州农商银行全体干部员工全面掀起旺季营销热潮。

该行充分利用“双节”重要节点,以人员流动大的重点区域为突破口,全方位挖掘潜在客户,持续加大营销力度,着力提升各项业务稳步提升。春节期间,该行累计发放宣传彩页2700余份,成功吸储揽存2000万元,办理小微企业贷款5笔,金额3440万元。图为该行员工向客户宣传“晋享生活”APP。葛娟娟

春节期间,该行推出“涿易贷”“涿薪贷”“乔迁贷”等多种特色信贷产品,采取信用、保证、抵押多种担保方式,使用灵活,利率优惠。截至1月末,该行存款较年初增加5.57亿元,低成本存款较年初增加1.07亿元。杨立乐

阳曲农商银行 贷款投放超额完成首季任务

山西阳曲农商银行秉承“起跑就要冲刺”的理念,全行上下凝聚共识、靠前发力,精准匹配信贷产品,持续增加信贷投放,有效保障“三农”融资需求,实现贷款稳定增长。截至目前,该行各项贷款净增3.22亿元,完成首季任务的150%。

该行结合“千名行长结对子”活动,各事业部对小微企业和个人工商户无贷户“两张清单”逐一梳理对接,第一时间了解客户用款需求。在此基础上,进一步完善“三级授信体系”,依托“晋享贷”“移动展业”和“小微作业平台”等办贷模式,开展整村授信、网格金融服务,大力推广“助农贷”“公薪贷”“收单贷”等信贷产品。谢芳

长岭县农信联社 精准施策促旺季营销

为深入推进年初营销工作,确保“开门红”任务顺利完成,吉林长岭县农信联社加强组织领导,明确工作思路,激发员工干劲,采取多项务实举措扎实开展“开门红”工作。

该联社组织各网点紧紧抓住农民工返乡有利时机,线上线下齐发力做好揽储工作;要坚守支农支小的市场定位,加大贷款营销力度,坚持“一市一策、一企一策”,尤其是全力支持农户贷款及新型农村经营主体贷款。与此同时,该联社转变营销理念,成立营销小组,以张贴海报、厅堂营销及微信朋友圈转发等方式宣传“开门红”活动,并设立活动奖品,全面推进“开门红”活动深入开展。王雪莹



尧都农商银行紧盯目标任务

存贷款营销全面“飘红”

自2023年首季“开门红”活动开展以来,山西尧都农商银行全员紧盯各项工作目标,团结一心、奋发作为,各项业务齐头并进、稳健发展。截至1月28日,该行实体贷款余额净增12.19亿元,完成同步目标的233.61%;各项存款余额净增43.58亿元,完成同步目标的453.98%。首战捷报频传。

做好顶层设计是确保“开门红”战役打赢打响的“关键一招”。为此,尧都农商银行强化党建引领,认真贯彻落实省联社、临汾审计中心党委的决策部署,各基层党组织、党员充分发挥战斗堡垒作用和先锋模范作用,带头定目标、提举措,营造“比学赶超”的良好氛围,有力推动党建工作与业务经营工作融合发展。

为确保“开门红”相关的政策、产品、营销技巧真正入脑入心,让全员

“有的放矢、带‘枪’上阵”,该行积极组织业务骨干开展营销培训,强化员工对营销方法、技能的吸收,并将培训“精髓”通过“转授培训”的形式传达至全员,促使全员掌握先进营销理念、营销技能,为一季度“开门红”提供强有力的智力支撑。

在尧都农商银行的89家网点适时地开展厅堂“微沙龙”小讲堂,温馨的对话与互动交流既可以缓解客户等待的焦虑情绪,提升客户满意度,也是提升网点宣传效率的突破口,能够迅速捕捉客户需求,精准营销,促使业务快速落地。

该行积极创新宣传方式,立足网点,开展大厅“微讲堂”、柜台人员“一句话营销”,提高客户对活动的熟知度。并通过线上微信朋友圈、美篇、抖音等

自媒体工具开展“云”宣传,让尧都农商银行的信贷产品能在大街上看到、抖音里听到、朋友圈上刷到。此外,该行抢抓春节营销旺季的有利时机,进社区、进市场、进企业、进商圈,不断加强与客户的联动,以创新加实干强抓组织资金,把客户的需求变成服务的动力,持续加大对小微客户的拓展力度,努力把“小客户”做成“大市场”。

喜庆的中国结、可爱的小白兔、缤纷的“福”字窗花……各网点以“最美网点”评选活动为契机,从客户体验出发,精心装饰布置厅堂,优化功能分区,进一步提升品牌服务形象。

尧都农商银行将紧紧围绕首季“开门红”的各项指标,牢牢把握有利时机,全力以赴,抢抓任务,逐个击破,奋力夺取“开门红”各项指标的胜利。陈萍



春节期间,山西安泽农商银行把营造节日氛围和业务营销统筹推进,围绕首季“开门红”的各项目标,抢抓春节期间营销黄金时机,创新营销形式,改进工作方法,确保服务不停、业务不断、营销不止,为广大客户提供全方位、多渠道的金融服务,全面推进各项业务稳步提升。春节期间,该行累计发放宣传彩页2700余份,成功吸储揽存2000万元,办理小微企业贷款5笔,金额3440万元。图为该行员工向客户宣传“晋享生活”APP。葛娟娟

筠连农商银行制定“三张清单” 推动对公存款营销创佳绩

今年以来,四川筠连农商银行紧盯目标,强化部署,凝聚力量,组织全员持续奋战对公存款营销,率先完成“开门红”对公存款任务。截至1月27日,该行对公存款金额较年初净增1.62亿元,对公存款日均金额较年初净增1.05亿元,率先完成“开门红”对公存款任务。该行发挥党委核心领导作用,将对公存款营销摆在突出位置,坚持提前部署,坚持从顶层设计,为促进对公存款营销指出明确方向。2022年12月以来,该行专题研究部署对公存款营销工作,统筹制定对

公存款营销方案,将任务目标、营销措施与首季“开门红”工作紧密结合,从营销主体、营销阶段等多个维度分解对公存款任务,通过定期分析、定期督导等方式促进对公存款稳步增长。共开展对公存款营销专题研究4次、督导8次。

该行启动“强根”营销劳动竞赛,开展对公营销专题培训3次,重点针对对公存款的重要性、营销措施、阶段任务进行讲解说明。各支行对照营销竞赛方案,组建13支营销服务队,主动认领片区责任客户,每周深入走访营

销对公账户,全员建立对公客户营销、营销战绩台账。

该行全盘部署,提早动员,建立领导班子、中层干部、员工“三级”营销模式,制定对公存款营销“三张清单”,即存量重点客户清单、存款负增长清单、新目标客户清单,将目标任务层层分解到每名员工。并迅速启动“领头雁”营销服务工程,主动对接县委、县政府,筛选县域重点企业项目、特色企业、大型商场等。并通过全员奋斗,锁定明确目标,成功营销对公账户64户、金额2.2亿元。胡世鑫

阜平县农信联社召开年度工作总结会 确保各项业务开好局起好步

王海潮 通讯员 王越

近日,河北阜平县农信联社召开2022年工作总结大会暨2023年业务“开门红”工作调度会。该联社理事长田伟及其他领导班子成员、各部室、网点负责人参加。

会议对2022年第四季度业务指标进行了总结,主要对2023年“开门红”活动的业务指标进行了分析。截至1月27日,阜平县农信联社各项存款余额达76.65亿元,较年初增长3.46亿元。其中,低成本存款余额为13.69亿元,较年初增加1.72亿元;各项贷款余额共计31.12亿元,较年初增加0.73亿元。新年伊始,各项业务已呈现出积极发展态势,争取为全年工作开好

头、起好步。

会上,田伟对“开门红”活动做出进一步要求。他指出,要深入学习,细化各项任务指标。认真贯彻落实省联社、保定审计中心首季“开门红”工作部署,抓住春节前后返乡人员集中,资金回流速度快的黄金期,积极开展业务营销。各网点要组织员工重新分析学习“开门红”营销方案,结合当地经济情况,细化各项任务指标,在补齐业务短板的同时,也要保证让业务短板更精、更优。要统筹谋划,加大营销宣传投放。在做好网点内营销宣传的基础上,积极“走出去”进行入企入区营销。并充分利用微信视频号、抖音短视频,围绕网点形象服务展示、企业文化建设等制作各类

短视频,在官方账号发布,组织全员转发。要强化考核,提升员工业务水平。将“业务大练兵”提上日程,各业务条线与会计辅导共同组织开展员工业务培训,制定学习、考核方案。各网点负责人要加强员工业务管理,激发员工积极性,让每位员工从自身做起,积极行动起来,以客户为中心,以满足客户需求、改善客户体验为己任,提升客户满意度。要提高站位,做好县域金融主力军。作为农信员工,应当始终牢记服务“三农”、中小微企业的初心和使命,以严谨细致的工作、热情周到的服务、温馨舒适的环境,支持县域“六大产业”“四大园区”等产业发展,持续巩固脱贫攻坚成果,全面推进乡村振兴。

商丘市农信社系统 “开门红”存贷款业务首战告捷

新年伊始,河南商丘农信社系统认真贯彻落实省联社“开门红”工作部署,牢固树立“开局就是决战”的意识,始终保持“起步就是冲刺”的劲头,以党的二十大精神为指引,迅速掀起首季“开门红”营销工作热潮。

全市农信社系统通过细化“开门红”营销活动方案,明确目标任务考核办法,创新推出“金燕全家福”信贷产品,出台小额信贷产品尽职免责指导意见,组织营销评比竞赛,开展进企业、走

社区、访商户宣传活动,建立微信群、推广微信公众号线上、线下同步营销等措施。商丘农信社系统从领导班子到基层员工,从机关各部到一线柜台,前中后台人员上下一心,全力以赴,誓夺首季“开门红”战役全面胜利。截至2023年1月23日,全市农信社系统各项存款余额达1346.85亿元,较年初上升34.79亿元,持续保持良好态势;各项贷款余额达600.71亿元,较年初上升6.82亿元,突破600亿元。夏春

广元农商银行 举办迎新春营销宣传活动

为进一步提高自身金融产品知晓度,提升四川农信品牌形象,助推各项业务稳步增长,日前,四川广元农商银行举办了“迎金兔送福·书春联添吉”迎新春营销宣传活动,为全市人民送上新春祝福,营造了浓厚的春节喜庆氛围。

活动以文艺演出形式开展,在一阵欢快的鼓乐声中,演出正式拉开序幕。形式多样的节目逐一上演,整村授信、网格化等重点工作,以及“蜀信e·贷”“商易贷”等“拳头”产品巧妙地融入小品中,形象生动地展现了广元农商银行

行服务地方经济发展的使命担当。

活动现场,省联社广元办事处党委委员、副主任王洪兵到场观看指导。广元农商银行党委书记、副行长高尚灼发表致辞,回顾了该行2022年支持广元经济社会发展成效,介绍宣讲“开门红”期间主推的“蜀信e·贷”“商易贷”、大额存单等产品及营销活动。辖内利州支行、市场街分理处组织工作人员现场开展营销宣传,接受客户咨询、为大家答疑解惑,活动现场成功预约存款800万元,贷款300万元,办理信用卡10张。吴镇铎 李胜男

紫阳农商银行 开展旺季营销“新禾行动”

新年伊始,陕西紫阳农商银行各网点积极响应旺季营销“新禾行动”工作安排,抢抓节日先机,坚持营销活动不停歇,宣传行动不止步,采用“造氛围+守阵地+强外拓+融媒体”营销策略,不断造声势、树形象、立品牌,全力打造专心、贴心、良心、放心紫阳人自己的“四心”银行。

为增强厅堂营销氛围,紧紧围绕旺季营销“新禾行动”活动方案要求,对营业大厅进行精心装饰和布置,突出节日气氛。大大的红灯笼,喜庆的中国结,精心摆放宣传展架、展品,营造温馨的“开门红”氛围。

紫阳农商银行各营业网点充分发

挥厅堂营销主阵地的作用,依托“新年绑定福利 好运9.9随行”“陕西农信年货节 玉兔呈启幸运年”“春运享满减 欢喜赴团圆”等线上优惠活动,提高客户银行卡体验度及使用率。并通过网点工作联络群、村委工作群等宣传措施,稳固存量、拓展新增,做好组合产品的营销宣传。

该行各营业网点主动出击,以聚焦“三农”服务需求,发挥“背包精神”外拓营销。在做好存量客户维护的同时,今年,该行注重新客户的开拓挖掘,以春节人员返乡为契机开展营销宣传工作,大力宣传农商银行各项金融产品,不断扩大品牌效应。祁峰

固安农商银行 以奋斗之姿夺取“开门红”

为深入贯彻党的二十大精神,将学习成果转化到经营发展的“硕果”,河北固安农商银行秉承“开局就决战,起步就冲刺”的精气神,打好2023年首季“开门红”战役。

新春伊始,固安农商银行召开了首季“开门红”动员大会。会上,该行领导现场解读活动方案、考核细则和领导包联督导工作安排。动员会后,固安农商银行各支部、支行立即组织全员学习会议精神,认真分析指标,细化营销方案,制定考核办法,落实营销责任,安排部署各项具体工作。并用最短的时间对

网点进行装饰,利用各种道具营造节日氛围,增添节日喜庆祥和的气氛。

连日来,该行干部员工主动对接政府部门,利用春节期间组织开展文化大庙会的契机,在闹市区分发春联、彩页等宣传品;赞助县政府举办新春京剧晚会,将农商银行优质的金融服务和良好的企业形象搬上大银幕;积极参加县委经济工作会议、固安县卫生健康发展大会、固安县金融支持实体经济工作会议,进一步扩大农商银行影响力和知名度。赵俊杰 冯亚刚

资中农商银行 强化督导提升服务质效

为确保2023年各项工作开好局、起好步,近日,四川资中农商银行党委副书记、行长邓秉和前往罗泉支行、发轮支行、龙结支行等一线网点进行“开门红”工作督导,并看望慰问一线基层员工,对旺季营销工作提出指导性建议,为打好“开门红”战役保驾护航。

督导中,邓秉和实地察看和详细了解各支行“开门红”工作安排部署情况、业务运营情况、窗口服务情况、网点建设情况及员工工作和生活情况等。同时,传达了省联社副主任郑立新到资中督导会精神,通报了资中农商银行“开门红”工作推进情况,针对实地查看和

督导过程中发现和存在的问题进行了深入分析。

就下一步工作开展,邓秉和指出,要切实优化厅堂服务,以规范化的服务流程为导向,要充分发挥厅堂营销主阵地作用,从服务环境、服务手段、服务内容、服务效率、服务态度等方面入手,强化管理,合理安排人员,用服务赢得客户、赢得存款。要深入开展精准营销,以“微沙龙”“坝坝会”、上门拜访、厅堂营销、电话营销等形式,制定精准营销渠道;通过定责、定人、定岗,把任务精准下达分解到个人,持续提升服务客户质效。王思静

(上接1版)

不仅如此,广西农信社还推出新版手机银行,应用“云计算”、大数据和生物识别技术等金融科技,不断优化服务,提升客户体验,持续提升金融服务水平。并进一步加大线上产品创新力度,加快各类业务向线上正常迁移;加快推进数字化转型步伐,依托科技赋能深入实施“整村授信、户户有信”工程,提升农户授信覆盖面,进一步优化完善“桂盛富民金融服务平台”功能,提升服务质效。

全力创新共享平台

广西农信社坚持以“改革增力、科技赋能”为抓手,以“数据先行、科技赋能、业务转型升级”为目标,不断加强数据治理与提升数据能力,在业内率先实

现了数据品牌、数据标准和标准平台的创新成果落地。

广西农信社自主创新了“桂数耘”金融数据标准共享平台。据了解,该平台是基于云化运营的数据标准平台,项目融合了数据品牌、数据标准和标准平台三项专利科技成果,通过打造共建、共享、共用涉农金融数据标准体系和标准运营平台,用统一标准构建起数据的通用语言,有效推动数据的高效流通和融合应用。该平台上线运营将有效引领农村金融数据标准体系,推动数据标准在广西、全国,以及东盟国家推广应用,赋能涉农、金融行业和东盟企业跨境合作,为实现“共用数据标准、共建金融生态、共享RCEP(区域全面经济伙伴关系协定)新机遇”提供了平台支撑。