

## 大同农商银行 “三点发力”各项存款净增15亿元

自今年首季“开门红”业务竞赛开展以来,山西大同农商银行充分发挥农信社“五种优势”,紧盯目标任务,丰富营销手段,狠抓工作落实,持续在做大、做稳、做优存款规模上下功夫,为各项业务发展奠定坚实基础。截至今年1月27日,该行各项存款净增15亿元。

该行深入推行领导班子、中层干部、一般员工“三位一体”的营销架构,高管人员重点营销财政账户、集团类客户;中层负责对接中小微企业;员工侧重营销其他自然人客户,形成全员揽存款的良好氛围。同时,该行对当前存量的中高端客户逐户建档、精准画像,提高客户联系率,实施“一对一”的营销服务和维护,挖掘内在存

款增长点,确保高净值客户存款稳步增加。

该行充分发挥点多面广的优势,积极创建信用市场(街道)、信用社区,培植优质客户,打造优质储源基地;利用“首季有礼”“厅堂沙龙”等多种形式开展外拓营销,精准营销,增强批量获客能力,增加基础客户群体,打出品牌,打出影响,带动资金流量、存款增量。

该行打造集信贷、信用卡、理财、保险、贵金属等为一体的综合服务场景,灵活运用收单商户、手机号码支付、云闪付等线上新兴业务渠道,满足不同客户的金融需求,以优质产品带动存款增量,提升客户忠诚度。徐碧卿

## 湘乡农商银行 为退休职工送关怀

春节期间,湖南湘乡农商银行组织开展“走访慰问送温暖 殷切关怀显真情”走访慰问活动,总行党委班子成员分别带队走访困难员工以及退休职工,为他们送去温暖的关怀和新春的祝福。

走访中,该行党委班子成员每到一户都热情地与困难员工及退休职工拉家常、话发展,详细询问他们的身体情况和生活状况,叮嘱退休职工要保重身体,鼓励困难员工树立信心,保持乐观的生活态度,并对他们为湘乡农商银行改革发展所作的贡献表示衷心的感谢!一声声亲切的问候,一句句贴心的

话语,让困难员工及退休职工感受到了“家”的温暖。大家纷纷表示将以积极乐观的心态克服困难,一如既往地支持农信事业,为湘乡农商银行高质量发展贡献力量。此次慰问活动,该行走访慰问困难员工以及退休员工共计42人,发放慰问金12万元。

一直以来,湘乡农商银行始终把政治上关心、思想上关怀、生活上关爱困难员工及退休职工作为企业文化建设的重要抓手,想职工之所想、急职工之所急、帮职工之所需,为职工办实事、解难事,实实在在提升员工的幸福感、归属感和获得感。宋泛知

## 邢台农商银行 举办有奖征文活动

十年风雨同舟,十年乘风破浪。2022年12月15日是河北邢台农商银行成立十周年的重要时刻。为丰富改制十年来的品牌内涵,增强全体职工凝聚力,推动高质量发展,更好服务地方经济,2022年11月,该行特举办“我与邢台农商银行的这十年”有奖征文活动。

活动期间,该行广大员工积极响应、踊跃投稿,作品紧扣主题,内容丰富,题材广泛;通过文字书写十年来的自身感悟与农商银行的点滴变化,表达出对农商银行的深深热爱与美好祝愿;截至2022年11月末,共收集稿件40余

篇。2022年12月期间,该行通过微信公众号、内刊等平台择优刊登征文作品,使全体员工、广大客户更加了解邢台农商银行的发展历程。经评审小组一个月的认真审稿、评选,最终16篇作品脱颖而出。

此次征文活动多角度、全方位再现了十年来邢台农商银行支农支小的足迹、踔厉奋进的面貌、勇毅前行的信心,充分展现了员工积极向上、朝气蓬勃的精神,激发了全体员工干事创业的热情,显著提升了该行的品牌形象与社会美誉度。何登运

## 阳城农商银行 积极开展存款营销

山西阳城农商银行紧抓春节期间黄金营销时点,以抓实厅堂营销、抓实外拓营销、抓实黄金客户为切入点和突破口,加大营销力度,促进各项业务稳定增长。春节7天长假期间,该行各项存款净增1.06亿元,低成本存款净增1.05亿元,个人综合金融达标客户净增1376户,对公综合金融达标客户净增37户,四项指标均超额完成当月任务目标。

春节期间,该行多个网点仍保持正常营业,全力保障广大客户金融需求;各网点充分发挥厅堂营销主阵地作用,依托网红打卡墙、贴福送对联等活动,提升用户体验,部分网点邀请书法家名家在网点挥毫泼墨,为广大居民现场书写、送上对联。同时,该行扎实做好一

句话营销,以言简意赅的营销术语,立足现有产品活动,大堂经理与柜台人员开展精准营销,进一步提高营销的精准度和高效性。

休假不休息,春节期间该行各营业网点充分利用节假日营销旺季,全力组织开展拜年营销、走访营销,入网格、走商户、进社区,对辖区内客户进行宣传全覆盖,并对每日走访客户和意向客户建立动态台账管理,休假人员通过微信拜年、抖音营销、电话营销等形式,发布“开门红”期间特色活动、节日优惠,让更多的人了解到农商银行的产品,认可农商银行的服务;同时,各网点派专人持续做好辖内ATM机、POS机、金融服务站等巡检维护,实现春节期间所有机具站点安全运行无故障。张雁敏

## 永年县农信联社 设立“一站式”金融服务平台

近日,第十九届中国·永年标准件厂商联谊暨产品展示会在中国永年紧固件博览中心隆重召开。为全面提升金融服务实体经济质效,河北永年县农信联社积极搭建“政银企”对接平台,设立“一站式”金融服务平台。永年县农信联社党委书记、董事长率领领导班子成员、业务宣传队和信贷产品营销人员为参会企业提供金融服务,进一步加大金融支持民营和中小微企业力度,展示永年农信良好形象。

该联社领导来到“一站式”金融服务平台,了解产品营销和宣传情况,参观了展览会企业展厅,与参展企业负责人交谈对接,了解企业资金需求,指出,永年县农信联社作为乡村振兴主办

行,要充分利用此次展会,积极主动对接本土中小微企业,掌握企业融资需求,提升金融服务质量,助力地方经济发展。

会上,该联社工作人员积极服务每一名参会者,在入口处引导嘉宾,全面介绍该联社存贷款产品、电子银行业务等,对广大客户提出的业务咨询给予解答,并为现场有贷款需求的客户进行贷款预登记,“标准件惠民贷”“惠农快贷”等信贷产品获得参会嘉宾一致好评,咨询人数众多,深受客户欢迎。

据悉,首日,该联社累计发放宣传单3万余份,与客户达成贷款意向216户,涉及金额达8000余万元。陈达

## 南通农商银行强化公司治理

# 增强稳健发展“韧实力”

近日,江苏南通农商银行2022年度主要业务经营成绩单出炉。面对疫情影响、宏观经济下行、区域竞争加剧、行业风险暴露等多重困难,全行主要业务经营呈现稳中有进、稳中加固的良好态势。截至2022年末,全行存贷款规模保持稳定增长,涉农及小微企业、制造业等重点领域投放加速,为稳住区域经济基本盘提供了强大助力。南通农商银行各项发展韧劲十足的背后,是健全有效的管理奠定的坚实基础。

南通农商银行将坚持党的领导和加强党的建设贯穿于公司治理制度建设的始终,努力把党的优势转化为公司治理的竞争优势和发展优势,党委发挥领导作用,把方向、管大局、促落实。南通农商银行在章程中明确党委前置程序和制度落实要求,深化完善“三重一大”党委前置决策链条及重大决策事项督办,梳理确定党委前置研究讨论的事项清单,并加强决策流程的智能化和系统化建设。

南通农商银行持续探索建立规范有效的公司治理体系,建立健全党委领导、董事会战略决策、监事会严格监督、高管层授权经营的公司治理架构,不断提升股东大会决策水平,加强董事会建设,发挥监事会监督功能,规范高级管理层履职,形成了各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的运行机制。2022年,全行共召开股东大会1次,审议或听取议案27项;董事会会议9次,审议或听取议案123项;监事会会议4次,审议或听取议案90项;行长办公会56次,审议或听取议案494项。

南通农商银行严格按照该行信息披露管理办法,聘请具备合格资质的会计师事务所对该行2021年度财务报告进行审计,出具客观公正的审计报告;加强内外沟通,增强信息披露的严谨性和实效性;按照及时、准确、完整的信息披露要求,组织编制并发布了2021年度报告、2022年上半年度报告、三农金融服务工作情况报告、消费者权益保护工作情况报告、社会

责任报告、重大关联交易等信息披露内容,使投资者能够深入了解该行发展态势和取得的成绩。

南通农商银行制定《江苏南通农村商业银行股份有限公司董事会对行长室2022年目标考核管理办法》,明确董事会对行长室年度目标、履职考核内容及指标;制定《江苏南通农村商业银行股份有限公司2022年度重点工作实施方案》,配套形成2022年度重点工作分解落实清单,以“清单式管理、项目化推进、标准化考核”打通从战略规划到年度经营工作的贯通路径。董事会围绕数字化转型、营运管理转型、人力资源管理、乡村振兴服务点运行等重点任务,认真开展年度调研,分析问题并提出针对性的意见建议。

党的二十大报告提出,完善中国特色现代企业制度,弘扬企业家精神,加快建设世界一流企业。省联社高度重视完善公司治理,南通农商银行将持续深化公司治理改革,进一步夯实稳健经营基础。曹亚萍

## 灌阳农商银行 联合开展宣传活动

近日,广西灌阳农商银行联合灌阳县社会保险事业管理中心,前往灌阳农商银行黄关支行开展城乡居民养老保险参保、电子社保卡及存款保险宣传活动。

活动现场,该行工作人员通过竖立宣传海报、派发宣传折页、现场提供咨询解答等方式,向群众宣传养老保险及电子社保卡的相关业务知识,对老百姓的疑问逐一耐心讲解;并向商户、行人发放宣传传单,宣传养老保险制度实施意义、保障范围、保费来源等内容。

本次活动的开展,进一步提高了广大群众对电子社保卡的认知度,同时也提升了社会公众对存款保险制度的认知水平和风险防范意识,让广大群众进一步认识到存款保险制度对于保护存款人权益的重要意义。戴文平 李磊

## 钟山农商银行 联合开展走访慰问活动

近日,广西壮族自治区联社梧州党工部副部长到广西钟山农商银行开展春节走访慰问活动,看望慰问了老党员。梧州办事处综合室副经理、钟山农商银行党委书记、纪委书记等陪同。

一行人来到老党员家中走访慰问,与他亲切交谈,拉家常、问冷暖,详细询问他的身体状况、家庭经济收入、生活情况;同时感谢他兢兢业业、几十年如一日在平凡的岗位上为农信事业的发展作出的贡献,展现作为一名共产党员的使命和担当。嘱咐他保重身体,以愉快的心情过好每一天,并给他们送去了慰问品和慰问金。老党员对副部长及钟山农商银行领导班子和同事们的亲切关怀表示感谢,并祝愿农信事业的明天更加美好。

副部长希望钟山农商银行一直将走访慰问老党员、退休老职工、帮扶困难党员和困难职工作为建立健全党内激励、关怀、帮扶机制的一项重要内容,切切实实为他们办实事,送温暖。钟山农商银行党委书记表示将以新春走访慰问为契机,创新思路、扎实工作,切实为老党员、退休老职工、困难党员和职工办实事、解难题。梁娇燕

## 竹山农商银行 获农业信贷融资担保公司感谢信

近日,湖北省农业信贷融资担保有限公司向湖北竹山农商银行致感谢信,对该行在推进乡村振兴和农业现代化建设工作中的付出给予了充分地肯定和感谢。

近年来,该行始终坚守市场定位,认真贯彻落实乡村振兴战略要求,深入践行“小微金融店小二”乡村振兴主办行“责任担当,不断下沉服务重心,创新金融服务模式,优化业务办理流程,加强普惠金融建设,实现了各项业务与乡村振兴有效联动、协同发展的新格局。自开展合作以来,该行联合省农担公司围绕县域重点农业产业,因地制宜创新担保模式,先后开发出“茶叶贷”“香菇贷”等农担金融产品,有效解决了农业融资难、融资贵的问题,助推农业经营主体稳步发展。截至2022年末,竹山农商银行累计发放个人、对公类“农担贷”385户、金额30689万元,为推进乡村振兴战略提供了坚实的金融力量。周松涛 宋巍



为充分体现党组织的重视与关怀,河南唐河县农信社党委书记、理事长,纪委书记、监事长一行到离退休干部、困难员工和结对帮扶对象家中开展走访慰问,为他们送去米面油等慰问品,并致以新春祝福和问候。图为走访慰问现场。王龙 袁芳

## 汤阴农商银行“五步法”

# 实现业务发展与客户口碑“双提升”

2023年首季“开门红”开展以来,河南汤阴农商银行以“首战即决战、决战必亮剑、亮剑定取胜”的决心,全员以信贷精准营销为抓手,实施营销“五步法”,提供优质金融服务,深挖客户潜在需求,精准匹配贷款产品,开展“一揽子”营销,实现了业务发展与客户口碑的“双提升”。

该行扎实开展信贷精准营销活动,认真研究分析“网格化营销”图,深入各社区、村庄、集市,与商户谈心、拉家常,第一时间了解掌握他们的经营状况和金融需求,通过勤跑勤问,全方位收集客户信息,持续做好外拓走访营销,稳步扩大营销覆盖面;全员发动亲朋好友,街坊邻居,主动“找客”“获客”“抢客”,构建起“厅堂营销、外拓营销、

线上营销、春节探亲营销”等立体化营销体系。

该行按日整理客户资料,分类进行汇总,对客户资料进行漏斗式筛选,发觉潜在需求客户,并设立客户营销需求台账,为提升贷款营销实效夯实基础;定期梳理汇总分析客群需求,明确营销区域及主要群体,再次对客户进行营销走访,有针对性地推介信贷产品,拉近与客户间的距离。

该行不断改变营销方式方法,聚焦“客户需要什么”,找准客户需求点,以最快的速度,为潜在客户匹配对应的信贷产品和服务,并主动添加客户微信,及时向客户发送最新对公产品,详细向客户讲解产品优势,第一时间解决客户难点、痛点,稳步增强客户的认可度和满意度,为提升贷款营销质效夯实基础。

李越 陈相宇

该行采取电话回访、登门拜访等形式,增加与存量客户的接触时间和接触面,进行持续跟进和再营销,站在客户的角度思考问题,把最新的信贷产品和服务和优惠活动介绍给客户,用“一揽子”金融服务,全方位满足客户后续需求,让客户切身感受到方便快捷高效的服务。

一方面,该行深入挖掘存量客户潜力,为拓展优质金融客户为契机,开展交叉叠加营销,细分客户需求,通过精准营销,增加客户使用金融服务种类;另一方面,在存量客户转介绍方面做文章,紧盯上下游客群,以提供差异化、个性化、多元化金融服务为突破口,做强客户传导工作,提高客户转化率。

## 嘉祥农商银行多措并举

# 存款规模再攀新高 服务合作再开新局

今年以来,山东嘉祥农商银行深入贯彻落实省联社和济宁审计中心党委各项工作要求,以提升存款规模效益为目标,持续推动网点转型,强化厅堂内外营销,加快推动资金组织量增质优。截至1月17日,该行各项存款余额201.80亿元,突破200亿元大关,较年初增加11.43亿元。

该行持续开展移动智慧厅堂服务队活动,把服务送到客户家门口;组建22个移动智慧厅堂服务队,配备24台移动智慧柜员机,积极开展走村入户、进企业等实地营销活动,拓展存款2.1亿元;优化存款产品体系,推出“七天乐”“财源滚滚”“宝贝计划”“益成长”“利多多”等特色存款产品,丰富了存款产品体系,拓宽了员工营销视角,增强了客户吸引力。

另外,该行全力推动“一公里”商圈营销;组织各支行形成商户包保模式,商户落实到具体员工,制作完备的商户档案,打造长期、持续、深度融合的“银商”关系,全面提升商户服务水平;将商圈营销范围扩大,辐射网点周边、深入村庄社区,为小微商户提供扫码、结算、电子银行、存贷款等综合服务。

为进一步便利客户收款,该行积极与科技公司对接,引进“云喇叭”,提高科技服务水平,实现商户收款“秒到账”。另外,该行发挥自身优势,着力开发线上缴费服务平台,融合缴费渠道,开展线上惠民活动,推出线上缴纳暖气费、燃气费立减活动,鼓励群众使用线上渠道缴费,并随机享受该行提供的立减金,进一步提升客户普惠金融获得感。同时,为进一步方便群众,该行将自来水费、电费、医保费等项目统一进行了整合,实现足不出户即可缴费,进一步方便群众。截至目前,该行累计缴纳暖气、燃气费等突破800万元。此外,该行积极对接教育部门、科技公司等,为经开区高级中学搭建了方便快捷的缴费平台,并布设了校园一卡通、餐厅售饭机等设备。截至目前,该行累计为2000余名学生提供缴费服务。另外,该行开展线上抖音、微信直播送服务活动;组织辖内各支行通过微信直播、抖音直播、微信群、电话短信等多种渠道宣传反诈金融知识、手机银行、医保费缴纳、信贷知识等内容,推动服务更加贴近客户、符合客户需求。截至目前,该行累计开展直播232次,受益群众4万余人次。

该行开拓服务合作新局面,与卫生系统合作,陆续上线了“银医通”和“电子健康卡”项目,拓宽了线上缴费渠道;开发建设代收燃气费平台,成功融入“智e通”手机银行APP和微信公众号;积极对接企业、居民,通过手机银行、“农金通”、智慧柜员机等渠道代收电费,优化缴费服务,进一步畅通服务渠道。为提升服务精准性,设计宣传海报、单页30余款,打造宣传氛围,通过专业播音员录制宣传音频,在网点门口、街区循环播放,配备4辆业务宣传车,在村庄、集市进行循环展播,延伸服务半径,精准对接客户需求;强化提升厅堂服务技能;组织内训师队伍开展培训和转培训,对特色存款、存款营销、电子银行等业务进行全覆盖培训,着力提升全员服务水平。鲁延亮