

金乡农商银行各项业务实现快速发展

# 多面发力，提升整体工作

今年以来，金乡农商银行深入贯彻落实省联社和济宁审计中心党委工作部署要求，坚守市场定位，深耕全产业链营销，细化营销措施，全力扩大实体贷款投放，各项业务实现快速发展。截至5月末，存款余额较年初增加12.96亿元，增幅9.35%，实体贷款较年初增加19.56亿元，增幅20.25%，均位于全省系统前列。聚合支付商户7582户，交易笔数达22.6万笔，留存活期存款日均余额1054万元。



## 抓落实部署，在“实”字上下功夫

高度重视组织推进。金乡县农商行通过晨会与周例会等形式，进一步强调商户拓展的重要性，并对辖内商户进行划片管理，鼓励全员做好常态化营销，抓住每一个机会深度挖掘客户需求。同时制定了专项营销活动方案，明确活动目标，完善推进计划。大力开展异业联盟活动，联合优质商户开展“交易满减”活动，“权益平台+支付领红包”让商户真切得到人流导入、产品宣传、交易奖励等实惠，提升客户粘度。在任务考核方面，按照先完成先受益和“人人有任务、人人有考核”的原则，将新用户拓展、交易量作为考核项目，每日在微信群通报指标进展，建立督导调度工作机制，营造“比学赶超”氛围。

增强队伍内生动力。立足目标，强化考核。从实干出发，细化考核办法，明确考核目标、奖惩措施，按照“多劳多得、按劳分配”为原则，按月兑现营销奖励，充分调动员工营销积极性。注重管控，强化督导。设置业绩“红黄榜”，激励先进，鞭策后进，建立“日通报、日调度、日推进”机制，形成“人人有目标，日日有进度”的积极局面。

提升服务，强化技能。提升全员厅堂内外服务营销能力，通过开展专题培训、线上交流等途径，加强对各基层网点业务指导，提高员工对各项业务的认知程度和对营销的重视程度，树立员工营销意识，目前开展交流培训24次。

## 抓创新宣传，在“活”字上下功夫

加强厅堂营销。以厅堂为主阵地，综合运用宣传展架、电视广告、工作人员讲解方式，宣传权益平台零费率、资金安全、语音播报等使用优势，登记意向客户联系方式，采取预约办理和上门办理相结合方式及时开通，提升客户体验度。深化外拓营销。与网格深耕工作结合，采取“扫街进铺”的方式，全面开展地毯式推广，“地毯式”走访社区超市、商业步行街、商场等商户，通过持续扫街形式开展营销，做到每个商户多频次营销不遗漏。重视新老客户联动。通过老客户亲身体验权益平台便利性、安全性、快捷性三大优势，口碑相传，“以老带新”，提升客户认知度，达到良好的宣传效果。

年初以来，金乡县农商行各网点加大外拓营销力度，全员主动对接走访，进农户、进社区、进企业、进单位，利用时间节点，开展各类营销活动，同时宣传各项存贷款产品及各项惠民政策，切实帮助客户解决金融服务方面相关问题，为客户送上最及时的金融服务。开展移动办公服务，携带移动办公设备，走进村庄、社区、企业等客户群体较为集中的区域开展移动办公服务，上门为居民、企业员工办理社保卡等各项业务，耐心解答客户对于金融服务方面的问题，为客户量身定制个性化金融产品，以面对面的金融服务将客户金融需求落到实处，打通金融服务的“最后一公里”。坚持重点客户“走出去”服务营销策略，逐户开展对公客户“一对一”走访，与客户做好沟通，及时了解客户金融服务需求。年初以来，全体员工坚持每日在岗营销，提供金融服务400余次。

## 抓服务保障，在“优”字上下功夫

主动上门服务。以金融服务“就近办”为抓手，发挥移动办公设备的作用，对拓展营销过程中未开立银行卡和电子银行产品的客户，由工作人员携带移动柜员机现场为客户办理，开展“一站式”服务，进一步增强客户粘性和服务体验，实现商户资源的有效拓展，提升广大客户金融服务的便捷性。

做好后勤保障。金乡县农商行建立商户微信群，及时解决商户问题，将最新活动宣传工作，及时掌握商户日常经营和产品使用情况，精准对接商户的服务需求。

注重回访提质效。金乡县农商行将商户营销和日常回访结合起来，积极了解客户在使用过程中遇到的问题并跟进解决，在巩固营销成果的基础上，不断提升客户粘性。同时，引导商户在醒目位置摆放收款码，引导商户改变收款习惯，增强客户对我行的认可度，进一步提高商户动户率。

做细“靶向营销”。班子成员带头对接行业管理部门，获取优质客户清单，开展“靶向营销”，为客户精准提供金融融资建议。

做实“清单营销”。金乡县农商行聚焦各类客群需求，精准营销获客，通过批量获取外部优质小微企业、个体工商户、新型经营主体、乡村好青年清单等各类清单，为信贷营销开辟新的渠道。

归纳“行内清单”。筛选行内存量优质客户、同期未授信客户等行内客户清单，全面回访，以点带面，充分挖掘客户潜力，形成服务优势“转介绍”的业务推荐闭环，为信贷业务客户池“开源引流”。

