



齐河农商银行

零售贷款营销取得新突破

春天行动开展以来,齐河农商银行提前行动,统筹规划,周密部署,集中精力开展贷款营销工作,零售贷款取得较快增长。截至1月8日,该行各项贷款余额75.66亿元,较年初增长4694万元;其中零售贷款增长5698万元,零售贷款户数增长274户。

强化考核 确保春天行动提质增效

一是提前周密规划。元旦前多次开会研究春天行动考核办法,并邀请支行行长、客户经理等广泛征求意见,并于12月29日召开春天行动动员会议,印发了《2020年春天行动活动方案》等5个活动方案和考核办法,为春天行动提供了制度保障。二是实行全员营销。除信贷人员外,内勤柜员、机关人员等全员分配贷款营销任务,和绩效工资挂钩,充分挖掘全体员工的社会资源。同时,对信贷副行长开通放款权限,优化客户经理考核,实行考核到人,充分激发客户经理的工作积极性。三是开展专项活动。开展了“你消费我买单,享信e贷免费体验”活动,对于春节期间新办理该行信e贷的客户,给予最长90天信e贷免息额度,带动客户体验。

该行信贷产品,撬动城乡市场。目前信e贷增长154户1042万元。

创新产品 满足零售客户资金需求

一是成立研发小组。抽调专人成立信贷产品研发小组,深入市场调研,了解客户需求。同时,通过多种途径摸清全县各金融机构的信贷产品种类及利率执行标准,作为包装整合信贷产品的依据,不断加大产品研发力度。二是创新信贷产品。根据省联社贷款产品,并借鉴全省其他农商行先进经验,先后优化推出公职人员消费贷款、车位贷、新能源汽车分期贷、小微循环贷等10余款贷款产品,填补细分市场空白。三是加大宣传力度。通过微信公众号、宣传彩页、LED屏等线上线下相结合的方式,大力宣传贷款产品。期间共印制宣传彩页4万份,微信宣传5次。

分层营销 巩固扩大基础客户群体

一是农区开展整村授信金融夜校。支行行长全程参与金融夜校,总行领导和帮包部室经理参与现场活动。注重和外部部门结合,邀请种养殖技术人员、卫生院、派出所、学校、各类培训机构等共同参与,讲解专业知识,充实金融夜校内容。二是城区开展网格化营销和行业客户营销。八家考核单位认领了16个行业客户,同时根据齐河县特点,又新增钢材销售、酒水销售、汽配销售三个行业开展营销。组建微信群,各单位每天汇报营销进度。三是公司部组织开展政银企座谈会。公关税务局获取开发区纳税企业明细,邀请开发区管委会和30余家与该行没有业务的小微企业参加,宣传公司零售贷款产品和信贷政策,最终获取企业贷款意向12家5000万元。

(陈琳 董业勤)



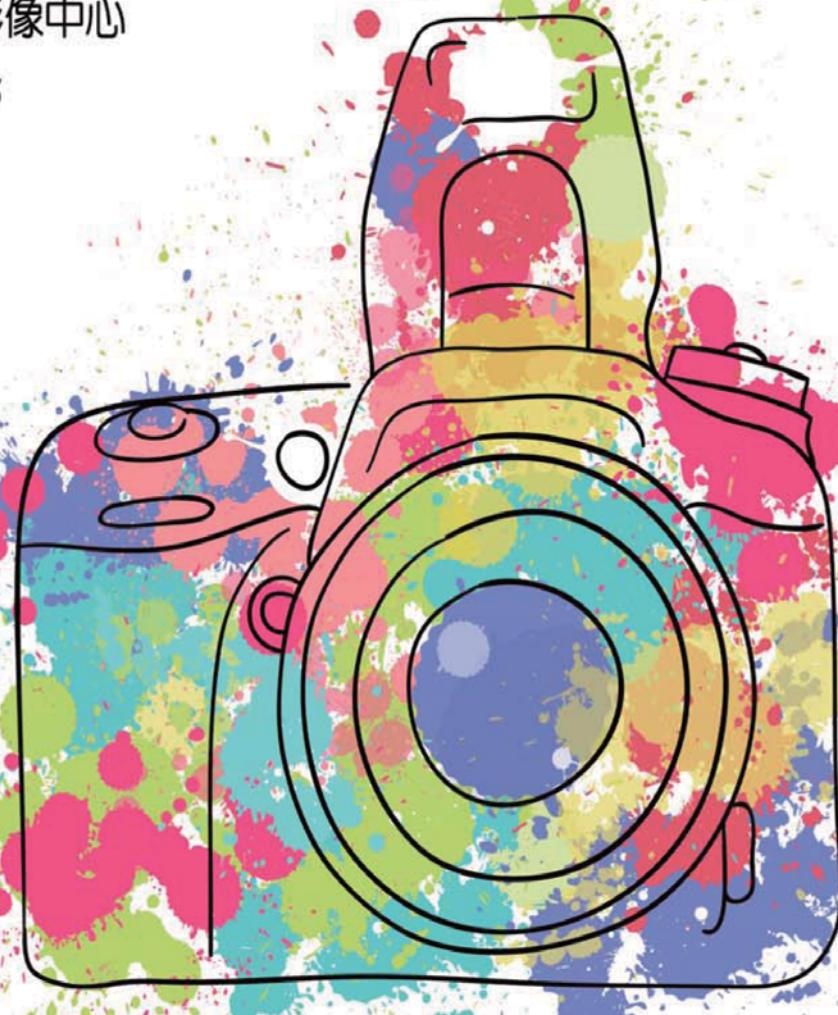
“过暖冬过好年”慰问活动

2020年1月9日上午,齐河农商银行纪委书记、监事长华林一行走进对口帮扶的表白寺镇盐庄村开展“过暖冬过好年”慰问活动,向贫困群众送去了米、面、油等生活必需品,表达了齐河农商银行党委对他们的关心和问候,传递了齐河农商银行对困难群众的良好祝愿,进一步提升了社会影响力。

齐鲁晚报(德州)融媒体影像中心

商业影像部 0534-2696675

18561168653



专业,才够出彩!