

咸宁农商行2021年半年工作会议提出

# 创新发展 完善机制 提升效能

本报讯(通讯员 王子燕 谭玮)7月19日下午,咸宁农商行召开2021年半年会议,传达学习省联社理事会和半年工作会议精神,结合咸宁实际,在前期系列工作部署的基础上,进一步总结梳理提炼,推进高质量发展。

市行党委书记、董事长陈继华强调,要对上半年的工作作一个客观的评价,培养战略思维;对地方经济发展新格局有一个正确的预期,增强农商行金融功能,强化党建引领,办出地方金融特色,创造良好营商环境;对农商行自己的路有一个坚定的判断,坚守支农支小市场定位,当好微贷革命践行者、当好乡村振兴主办行、当好小微金融店小二。

陈继华要求,要进一步把领导职责履行好,把注意力真正放到基层党建上、放到微贷发展上、放到信贷风险处置上;进一步把干部作用体现出来,发挥业务骨干作用、做出服务基层实绩、挖掘全行先进典型;进一步让群众力量

发挥出来,在“两个竞赛”中争取实打好的成绩,在“整村授信”中争做红色农信精神的传承者,在“两个专项行动”中争当捍卫农商行权益的英雄。

陈继华强调,进一步激发活力,发挥集体智慧,提升推进高质量发展的动能、效能和机能。坚持培训学习,提升获客能力、带领团队的能力、调查研究等三种关键能力;结合“两个竞赛”,完善三个工作机制,坚持和完善工作周报、坚持完善绩效考核激励、坚持正确选人用人导向;培养良好习惯,强化三项科技赋能,加快推进“人码合一”,应用客户经理作业APP,开展线上微贷审批。

陈继华要求,进一步改良作风,严格自我约束,增强推进高质量发展的纪律保障、生态保障和文化保障。

党委委员、行长周群胜要求,要理清工作思路,着力在主责主业上下功夫;要找准实施途径,着力在提高创收能力上下功夫;要落实工作任务,着力



在抓早抓严抓常上下功夫。弘扬担当的精神,团结进取、奋勇前行,为加快建设“三大银行”而努力奋斗。

市行信贷管理部、电子银行部、小微金融部、风险合规部分别通报了整村授信、让利商户竞赛、微贷劳动竞赛、信贷风险化解工作,咸宁农商行营业部营业室、官埠支行、资产经营部,通山农商行,赤壁农商行分别就增存稳存、整村授信、信贷风险化解、送码授信、党史教育学习作经验交流。

咸宁农商行

## 举办微贷营销经验交流分享会

本报讯(通讯员 艾青)7月19日上午,咸宁农商行市行党委书记、董事长陈继华主持召开全市农商行微贷营销经验交流分享会,以身边的人和事启发教育提升全员营销能力。市行领导周群胜、王纲、张秋生、邓伟祥出席会议。各市县行班子成员、机关部室和支行负责人、先进典型、青年员工代表等300多人在主分会场参加经验交流。15名先进典型代表现场交流发言,47个营销能手作书面交流,专家全程互动点评。

会上,陈继华为基层微贷营销达人的专业能力、服务精神、扎实作风、团队

协作、巧妙借力点赞,鼓励全市农商行干部员工认真学习先进典型,不断提升自我,争当做一个有能力、有业绩、有前途的微贷人。

陈继华说,农商人应该坚信世上无难事,只怕有心人的用心闭环营销。一心一意、专心致志、心无旁骛,不能心神不定。用心捕捉信息,主动去找、有方法地找、利用工具找,改变守株待兔的坏习惯;用心对待每一个客户,营销时“未见其人,先闻其声”,最快将贷款办成,做“一面之交”,多则“两三面”;最重要的是要有感恩的心,“不相忘”,不做

一锤子买卖,而是记住客户、感恩客户,换来客户认可。坚信业务是脚底板跑出来的。农商行的营销需要摒弃投机取巧的任务心理,用“铁脚板”精神走遍村组、走遍社区、走遍街道,真正做到“扎实”。功到自然成,这种努力会使你越来越轻松欣喜,所以,一定要坚信,有无数个客户在等着你。坚信客户是最好的营销助手,客户带来新客户,农商行品牌就活了;客户更新是农商行经营需要,客户基础稳定增长,新陈代谢正常,经营就活了;营销与时俱进,员工水平不断提升,队伍就活了。

“送码授信”工作如何在竞赛中获第一?

## 咸宁农商行淦河支行:锁定目标齐努力

●记者 徐浪

“两个竞赛”开展以来,咸宁农商行淦河支行以“街道全覆盖”为目标,制订可行方案,快速精准出击,全员群策群力,截至5月底,净增扫码商户809户,占计划的104.7%;商户活跃率62.64%,占计划的104.4%;优质商户占比28.17%,占计划的140.9%;多码布放占比26.3%,占计划的87.8%,“送码授信”让利商户竞赛综合排名全市农商行第一名。

在全市农商行“两个竞赛”督办会上,淦河支行行长王鹏辉作“送码授信”工作交流。他们是怎么做到的?

### 统一思想,主动作为

人心齐,泰山移。在淦河支行行长王鹏辉看来,开展“两个竞赛”活动,首先要统一思想,凝聚共识,变被动作为为主动作为。

收到竞赛通知后,淦河支行立即召开会议解读文件,将支行每个员工的思想统一到“两个竞赛”活动的精神上来。在此基础上确定阶段性工作目标重点和方向:坚持“商家户数为王”,扩大商户数

量;坚持“市场覆盖”原则,提高市场占比;坚持“长久服务为要”,维持商户活跃度。成立送码授信工作小组,明确人员职责并按商户清单分解任务到人到天到区域,做到人人心中有方向,个个肩上有指标;及时建立员工走访微信群,及时为客户答疑解难并一对一开展让利宣传;通过晨会安排当天走访对象,点评前日落实情况,杜绝“走马观花”。

### 扬长补短,扎实巧为

领导干部带头,先进带动后进,从熟悉的活动区域到大范围走出去,不断鼓励员工勇于营销,督促员工利用下班时间走进商圈,积极宣传营销,在实践中找到营销的成就感,在实践中提高营销能力。

同时,内外勤结合,3人一组,每组负责4-5条街,进行全方位宣传营销、全面回访维护,确保营销一户有效一户,拓展一片活跃一片。同时利用淦河支行在行政服务中心的便利条件,组织召集个体工商户、企业、医院、学校等召开“银商对接会”“银医对接会”,进行“送码授信”产品集中推介。

此外,每周组织员工定期交流学习探讨,鼓励员工分享在营销实践中的营销心得,对于难点、疑点问题及时讨论寻找方法,总结经验,并把走访营销、商户回访以及好的营销经验和方法分享至走访群中,“比”数据,“学”经验,“赶”差距,同事之间相互提醒,争取向老同事、优秀同事看齐。

### 绩效撬动,奋发有为

支行将竞赛考核任务与工资绩效挂钩,制定奖惩措施,转变员工依赖存、贷款产品计价工资的思想,激励员工争取电银产品计价,注重联动营销,带动存、贷产品宣传齐抓。设立支行扫码优胜奖,对当月拓展商户排名前三名的员工进行奖励,对完成任务落后的进行相对应的惩处。

多措并举,淦河支行形成了你追我赶的浓烈竞赛氛围。

大堂经理向嵘同志,只有两个月就要退休了,仍坚守岗位,出色完成每项工作任务,今年累计营销微贷10笔、金额350万元,扫码商户78户,起到了老员工的模范带头作用。

综合柜员张楠,有着一股不服输

### 嘉鱼农商行组织党员干部开展党史学习教育

本报讯(通讯员 杨惠春)为深入推进党史学习教育,日前,嘉鱼农商行组织机关中层干部、支行行长和部分党员代表前往簰洲湾98抗洪烈士陵园,开展“学党史、悟思想、办实事、开新局”教育实践活动。

当天,党员一行参观了抗洪烈士陵园,并敬献花圈,重温入党誓词。在抗洪纪念馆序厅浮雕前,一件件实物、一张张照片、一个个镜头和抗洪纪录片,仿佛把大家带回那个暴风骤雨、生死危急的夏天。

此次教育活动让党员干部深刻体会到了抗洪英雄们的英勇无畏奉献精神,激励了党员干部以史为鉴、学史增信。大家纷纷表示,要立足本职岗位,学习烈士精神,以更加饱满的热情投入到日常工作中去;要把学习教育与业务经营结合起来,聚焦省联社当前部署的阶段性工作和“两个竞赛”活动,全面加快活动开展,切实再造工作氛围、再聚工作合力,再加工作措施,发挥“店小二”精神,全力服务好客户;要进一步发扬98烈士抗洪精神,攻坚克难、苦干实干、顽强拼搏、勇创佳绩,以优异的工作业绩检验党史学习教育的成效,推进农商行高质量发展。

的拼劲和强烈的集体荣誉感,积极利用不临柜和休息时间外出拓展扫码商户和微贷,提前保质保量完成个人任务,今年累计营销微贷15笔、金额888万元,扫码商户76户。

客户经理张宇沁,贷款不甘于人后,扫码勇往直前。在外出营销微贷的她争做“有心人”,回访客户的同时,摸排周边商户存量商户是否持续在用我行的收款码,关注客户体验感,询问客户是否有好的建议,及时反馈给电银主管。今年累计营销微贷35笔、金额1450万元,营销扫码商户65户。

淦河支行行长王鹏辉说,海阔任鱼跃,天高任鸟飞。市场充满机遇与挑战,营销永无止境,淦河支行将在扫码商户稳存量促新增的同时,着力提高优质商户占比,以更加昂扬的斗志、更加饱满的热情、更加过硬的作风,再闯新征程,再作新贡献。

