

咸宁农商行召开2023年第一期“小微金融论坛” 增强团队凝聚力 提升支行长业务能力

本报讯(记者 徐浪 通讯员 王子燕 陈醇)为落实示范支行创建,推进微贷主业,近日,咸宁农商行党委书记、董事长陈继华主持召开全市农商行2023年第一期“小微金融论坛”暨支行长能力提升专题会议。

参会的60余人分为七个小组,

围绕“如何通过渠道建设增强团队凝聚力”进行小组发言,以“我最想提升的能力是什么”开展小组讨论,各县行董事长、市行各一级支行行长对现场讨论情况进行评议,市行领导以“我期望的支行行长”为题,对支行长工作提出意见和工

作要求。

会议强调,支行长能力提升是长远之计,也是现实的迫切需要;是省联社“示范支行创建”工作要求,也是微贷主业推进、农商行转型发展的关键。人才难得,必须坚持不懈培养。要求支行行长要懂微贷懂营

销,要与员工要同甘共苦,一心一意带领大家把微贷做好;每一个合格的支行长都应该善于沟通协调主动作为,同时要能够克服级别情结,为单位谋发展,为员工谋幸福,对农商行这个单位的未来有所思考,对所在支行的发展有责任感、使命感。

崇阳农商行营业部 金融服务直通车开进车间

本报讯(通讯员 程余莲)今年以来,崇阳农商行营业部紧扣园区企业服务需求,以发行第三代社保卡为切入点,在湖北中健医疗用品有限公司开展“整企授信”,为企业600多人批量发卡、批量授信,实现银企合作共赢。

该行通过走访企业,了解到其有更

新社保卡的需求。为了不影响企业生产又及时跟进开展第三代社保卡的发放,农商行工作人员携带移动设备驻厂为企业员工办理第三代社保卡激活,同时以备用金的形式向企业入职两年以上员工及高管个人给予1万至100万的信贷授信。

在向企业员工授信前,营业部邀请企业高管及各车间主任对企业员工进行筛选,挑选出授信白名单,以保证授信质量。在激活第三代社保卡的同时,提供手机银行、微信银行等一揽子服务。为保障客户后期熟悉操作,通过赠送小礼品的方式,邀请客户进行体验式

用信、熟悉还款流程。此次为企业量身定制的专属服务方案得到企业管理层的高度赞扬与配合。

截至目前,已发放第三代社保卡313张、激活313张;预授信355户,授信79户,用信15户。同时开通短信银行313户,微信关注313户,手机银行121户。

“存量”变“增量”赢得大舞台 嘉鱼农商行新街支行杜坤微贷“营销经”

●记者 徐浪 通讯员 张京安

“小杜啊,你可算来了!我儿子这回想做点生意,差点资金还得找你支招。”初春的一天上午,嘉鱼县新街集镇经营五金店的王大叔一把叫住了正在回访客户的嘉鱼农商行新街支行客户经理杜坤。

在客户眼中,杜坤可是个“多面手”,有时他是银行信贷员,能为客户带来最新的金融“福音”;有时他又是维修员,因为客户的收款喇叭出现故障时,他总是能第一时间“排忧解难”……在同事眼中,杜坤的每一天就像个“陀螺”转个不停。

◆与每位客户做朋友

去年1月,杜坤从其他支行调入新街支行。从来到新街支行的第一天起,杜坤做的第一件事情便是请支行老员工带着自己逐家拜访周边客户。不到一个多月,杜坤已经与支行周边客户十分熟络,大家每当看到杜坤到来,都会亲切地叫上一声:“杜经理,你来了!”客户信任杜坤,无论是存款还是贷款都主动联系他办理,杜坤也是不遗余力的为每位客户送上最暖心的金融服务。

一天晚上8点,杜坤在支行加完班,正准备下班回家,突然一通电话打来,原来是杜坤的扫码客户张女士店铺的收款喇叭突然无法使用,张女士十分焦急,便求助杜坤,在得知情况后,杜坤立即拿上新的收款喇叭,开车来到张女士的店铺,为张女士及时更换了收款喇叭。“杜经理和我印象中的银行工作人员不一样,他亲切的就像朋友一样,我十分信任他!”李女士对杜坤赞不绝口。

“作为农商行客户经理,我的职责就是支农支小支实,为广大小微客户做好金融服务。”这是杜坤常放在嘴边的一句话。事实上他也是这样做的,无论是深入村组开展整村授信,还是走街串巷送码授信,他总是以最真诚的服务对待每一位客户。

◆精益求精服务客户

“真诚对待每一位客户”。这句话作为座右铭写在杜坤笔记本的首页,入职农商行近5年,从柜员到客户经理,无论遇到何种客户,杜坤总是一脸笑容。

“杜经理第一次到我店里来,他一脸微笑,我连拒绝的理由都没有了!”客户王阿姨谈起初见杜坤的情景,除了治愈的微笑,杜坤对待客户更是倾力服务,能自己做的事,他从不转嫁给客户;能自己跑的路,他从不让客户奔波,优质的服务让杜坤收获丰富的客户资源。

今年2月初,经存量客户转介绍,杜坤与人在深圳创业的嘉鱼籍客户李总取得联系。得知李总扩大经营需资金支持后,杜坤便向其推介农商行信贷产品,并为李总量身打造融资方案。由于客户远在深圳,无法返乡办理贷款手续,杜坤在春运返程高峰一票难求的情况下,最终一张“站票”历经近4个小时站到深圳。最后在杜坤真诚服务感动下,李总当即办理了贷款相关手续。“我要为杜经理的真诚服务点赞,以后我有金融需求还找家乡银行!”李总被杜坤的贴心服务所感动。



◆客户就是我最大的财富

“做微贷没有巧,关键是做好存量客户维护,让其成为我业务的‘宣传员’!”杜坤经常对新进的客户经理谈到自己的微贷营销经验。对存量客户的回访是杜坤日常的一项重要工作,每过一段时间,杜坤便会打开自己“分门别类”的客户档案,逐户电话联系。“经常与客户联系,这既是贷后管理的需要,更能让我时刻掌握客户及其周边人群的金融需要,在不断的信息更新中挖掘新的营销机遇。”微贷市场无限大,杜坤坚信客户转介绍是一条高效的获客渠道。

去年1月中旬的一天,刚来新街支行一周的杜坤正在支行周边一家店铺进行客户回访,此时杜坤注意到,在这家店铺门口有一位40岁左右的大哥正

关注着他,似乎想跟他说些什么。杜坤连忙上前与这位大哥交谈起来,交流得知这位大哥姓李,在石码头村承包了约百亩地,现周转困难,急需一笔资金采购农资,但李大哥又觉得自己没有关系,肯定贷款无门,所以一直苦恼。在看到杜坤后,他便跟上去想咨询贷款事宜。在经过调查后,杜坤为李大哥办理了10万元的码商e贷,为其解燃眉之急。目前,李大哥已陆续为杜坤转介绍微贷10笔,合计320万元。

截至目前,杜坤个人累计营销微贷670笔,金额7500万元,其中约70%以上来源于存量客户转介绍。

存量变增量,难点变亮点。截至2月15日,杜坤2023年个人微贷余额净增2100万元,客户净增170户,微贷综合排名全行第一。