

咸宁农商行开展微贷客户经理能力提升培训

# 交流共享 蓄势前行

**本报讯(记者 徐浪)**近日,咸宁农商行小微金融部、人力资源部联合组织开展第二季度第一期微贷客户经理综合能力提升培训,各一级支行分管行长、内设部室全体人员,二级支行正副行长、客户经理共112人参加。

培训现场,第一个环节由9名微贷客户经理分为三组,分别围绕“你认为困难最多的一笔房联融,你是怎么营销成功的?”“咸创贷的目标客群和营销方法”“怎样高效地营销个人创业贴息贷款”交流课题,交流人员准备充分,对授课内容进行深度学习与思考,坚持理论联系实际,分享成功的营销事例、好的工作做法;第二个环节由小微金融部对

审批过程中遇到的代表性的问题进行分析并现场答疑;第三个环节随机抽取10名客户经理,现场测试《客户经理应知应会》内容。

会上,全员学习氛围浓烈,现场交流讨论热烈,互动答题积极参与。

“这次培训很不一样,气氛很活跃,我问了几个问题,很快得到了大家的解答,答案其实很简单,但对我非常宝贵。”咸宁农商行高桥支行余文松说。

“这次培训感触颇深,给了我们客户经理学习的机会,看着这些做得好也说得好的人,其他人在心里有一个鞭策;同时也看到这些年轻的客户经理在学会思考的同时磨练了意志,在竞争日益激烈

的今天还能保持良好的心态,也十分难能可贵。”贺胜支行行长张祥锐说。

感受到了小微部精心部署,打造了高质量培训分享会。在分享会过程中分享者深化自我提升在场的客户经理的能力,我在对照学习先进者的工作方法中知不足补不足。现场分析会,通过案例,真实还原场景,审批岗现场近距离专业解答,拉近了审批岗和客户经理的距离,利于客户经理解疑答惑提升能力。现场互动氛围热火朝天,参与感十足,快问快答检验成效。后期会有疑惑向小微部审批岗请教,与先进者交流。同时期待下一次的培训会,因为每一次的参与学习都是一次提升。”营业



部营业室新转岗客户经理张友芳说。

咸宁农商行相关负责人表示,此次培训内容丰富,全员参与感强,进一步改进了教学关系,创新了培训形式,扩大了培训面。下一步,市行人力资源部、小微金融部将持续坚持客户经理能力提升培训,激发学习兴趣,营造交流氛围,推进客户经理队伍成长、支行营销终端功能更好发挥,把微贷文化发扬光大。

荣获全省农商行2023年支农支小春天行动“存款优胜单位”,赤壁农商银行——

# 多方挖潜提质效 励力同心创新高

●通讯员 张芳

今年以来,赤壁农商银行坚持高目标引领,围绕降低存款付息率在优质服务、结构调优、渠道建设上凝聚共识,创新思维,推动存款业务实现新突破。截至一季度末,全行各项存款余额100.61亿元,比年初增长13.61亿元,完成春天行动任务的183.42%,荣获全省农商行2023年支农支小春天行动“存款优胜单位”。

## ◆安排部署凝共识

提前谋划部署,凝聚全员共识。确立好于同期、高出计划的目标,统一思想,激发全员斗志。各支行提前1个月对一季度到期的24.58亿元客户清单进行回访跟进,行党委提前对接重点大户、潜在项目户等,为“春天行动”做好资源储备工作。截至3月末,共新增企业账户126户,累计沉淀资金2813万元。

坚持三个机制,优化考核方式。坚持责任揽存机制,锁定任务台账余额,对存量客户进行领养,让人人有任务、户户有对接、笔笔有维护。坚持比拼竞赛机制,开展“春节天天乐”“破百亿争状元”专项竞赛活动,合理设置绩效考核,开展月评比、阶段性评比,在比学赶超中不断激发团队的内生动力。坚持督办帮扶机制,包片领导和挂点人员根据日通报中各支行业务短板,以参加晨会、分享心得等形式加强督办帮扶。

## ◆优化服务显温度

优化网点客户服务。赤壁农商行通过示范行引领,根据柜面服务质量和服务使用率等情况,累计设置红榜16人次、黑榜4次,全面提升柜面综合服务能力;通过劳务派遣公司将已

退休的优秀揽储人员聘任到各支行,充实大堂经理队伍,加强厅堂引导分流,强化厅堂营销服务,抓实存量客户稳存增存工作。

细化客户领养服务。按照“分户到人、分类走访、分层维护”原则,下发存款客户清单,对月日均存款余额在1万元以上的逐户明确维护人员,50万元以上的由支行负责人参与维护,进一步加强精细化服务管理,坚持在服务存量中找增量。

强化机关部室服务。班子成员自觉躬身入局,为一线牵线搭桥,加强系统大户公关维护;帮扶专班根据各支行业务短板进行周末拉练;挂点人员负责对支行50万元以上的经营性贷款进行回访,开展扫码引流专项行动,积极引导扫码付商户、贷款客户将资金归集到农商行。

## ◆结构调优找突破

在利率竞争中找突破。提前2个月分层次对2023年一季度定期存款到期情况进行分析和对接,为存款营销宣传预热;对2022年各银行机构存款实际完成情况、2023年开门红政策利率情况进行全方

位调研分析,并提前调整定期存款利率,为抢占市场赢得先机,也为存款付息率下降做好充足研判。3月末,存款付息率2.15%,比年初下降0.11个百分点。

在存量客户中找增长。多措并举,进一步强化全员利差意识。一是引导支行将定期存款由中长期向一年期转变,降低付息率,利率定价上,三调一年期定期存款利率,在保持市场竞争优势的同时,缩小中长期定期存款与一年期定期存款的利息差;营销宣传上,重点宣传一年期定期存款,全员揽储时优先推荐一年期定期存款。二是全面梳理全行协议存款利率,适时根据日均存款留存调整协议定价。截至3月末,全行一年期定期存款占比26.12%,比年初提高2.62个百分点,金额比年初净增5.83亿元。

在项目大户上挖潜力。积极对接市委、市政府,争取新增重点建设项目账户开立政策倾斜;依托市发改委、招商局等部门提供的企业清单,主动对接项目上下游企业,开展账户营销及工资代发等业务;积极跟进社保局、交通局等重点账户,为调优存款结构、打开低成本资金引入通道凝聚动能。截至3月末,赤壁市16家金融机构存款净增31.39亿元,赤壁行的净增占比达43%。

## ◆渠道建设求实效

抓扫码引流。开展收银宝商户资金归行专项营销活动,提高扫码商户资金归行率,活动一个月,优质商户绑定存款净增4990万元;开展“银校合作”专项活动,代收学费3077笔、金额

696.17万元;在两个扫码示范点开展“抢鲜购惠生活”智慧菜场商户满减专场活动,活动启动一周内,商户交易笔数上升24.5%,交易金额上升19.8%。截至3月末,全行累计拓展扫码商户2.81万户,绑定日均存款13.91亿元,较年初净增1.21亿元。

抓贷款回流。坚持“以贷引存,以存促贷”原则,以贷前考核个体商户日均存款余额的方式,建立综合贡献度的利率议价机制,把客户资金归行率与贷款利率挂钩,切实增强信贷对存款业务的拉动效应。积极开展贷后管理工作,紧盯50万元以上贷款客户资金归行情况。截至3月末,全行50万元以上的经营性贷款余额29.77亿元,贷款客户存款日均资金沉淀1.6亿元。

抓社保卡增流。利用社保卡换发契机,第一时间配齐设备,实现网点换发全覆盖。以工作的高响应、高效率,宣传全覆盖的方式赢得市人社局的一致好评,并取得了社保卡换发工作的主动权。联动人社局企保、机保、居保等部门,结合春节人流返乡期,积极与村两委对接,推动以村组为单位批量换卡。截至3月末,新增第三代社保卡1.8万张,卡总余额9784万元,日均留存资金8256万元;争取社保代发资金1.44万笔、金额7551万元。

道阻且长,行则将至;行而不辍,未来可期。赤壁农商行将以一季度成绩为新起点,化荣誉为新动力,围绕渠道建设、结构调整、对客服务继续发力,持续做好稳存增存工作。

**湖北咸宁农商银行**  
HUBEI XIANNING RURAL COMMERCIAL BANK

乡村振兴  
主办银行

全市农商银行存贷超千亿  
支农支小支微更给力  
**1000亿**