

通山农商行召开2024年支农支小服务“春天行动”动员大会 打响“提质增效”第一仗

本报讯(通讯员 陈新华) 枕戈待旦迎鏖战,秣马厉兵再前行。近日,通山农商行组织召开2024年支农支小服务“春天行动”动员大会,贯彻落实省联社及市行“春天行动”动员大会精神,安排部署2024年“春天行动”各项工作。

会议解读了通山农商行2024年支农支小服务“春天行动”工作方案、绩效考核方案、微贷全员营销方案。杨芳支行、宝石支行、洪港支行、通羊支行、新城

支行、营业部6家支行作了表态发言。

会议指出,2024年是省联社三年规划的第一年,是“提质增效”的第一仗,所以统筹好2024年“春天行动”,夺取开门红,意义重大,全行务必认清形势、全面把握、明确重点、找准方法、凝聚共识,全面夺取2024年“开门红”。

会议强调,全行干部员工要认真领会“三个破冰”“五大活动”“五个统筹”“八个聚焦”的具体内涵,并同实际工作

紧密结合,科学运用。进一步强化大局意识、服务意识、责任意识,激发干事创业动能,推动各项工作落实见效。

会议要求,要统筹谋划、精准发力、力学笃行,实实在在做好每一项具体工作。要切实转变观念,弘扬务实作风,以高度的责任感和使命感勇毅前行。要戒奢戒躁,勤俭持家,弘扬老一辈农信人“铁脚板”和“挎包”精神。要明确奋斗目标,细化工作措施,以科学统筹和全盘考

虑运筹帷幄。要处理好短期与长期、发展与风控、效益与成本、量增与质提等多重关系。要精准实施政策,突破难点堵点,以合理谋划聚焦重点靶向发力。要重点做好存款调优、信贷投放、风险化解、利息收入、电银提质等工作。要弘扬清风正气,筑牢风控城墙,以作风优良的纪律底线保驾护航。要严守业务经营、财经纪律、安全生产、舆情防控等底线,为高质量发展夯实基础。

赤壁农商银行中伙支行

全力以赴开门红 靓丽厅堂迎客来

●记者 徐浪 通讯员 吴涵

起跑影响全程,开局决定全局。2024年元旦,赤壁农商银行中伙支行“开门红”活动在红红火火的气氛中拉开大幕:走进营业大厅,映入眼帘的是“龙腾见喜 新春大吉”八个字火红对联,喜气洋洋的财神,红彤彤的小灯笼挂饰,红红的窗花……网点装扮一新,喜迎顾客,浓浓的年味扑面而来。

新年第一天早上7点刚过,赤壁市中伙铺镇街道的农贸市场热闹非凡,赤

壁农商银行中伙支行新员工工程璇很早就打开了网点营业室大门。

8点10分,中伙支行全体员工服务七步曲晨练完毕。员工意气风发、精神饱满地汇报上日的工作成果和当天的工作计划,支行行长李婷为各岗位人员总结和加油助力,营业室里回响着她那句话:“奋斗春天里,冲刺开门红!”

9点45分,支行信贷主管杨思涵约好的第一个客户扫码流量贷,金额40万元。余老板在中伙街道上经营一家猪肉铺,使用扫码付已经5年,是中伙支行金

用户。余老板说:“上次你们来我铺子问那个二维码牌子,说二维码用得好就能贷款,这不新年第一天来办贷款博个好彩头。”

12点20分,午餐时间已过,信贷室只剩下支行行长还在加班,员工彭李青催促:“李行长该吃饭了,天冷菜容易凉。”李婷笑着说:“下午我还要到村里走访客户,现在还要准备点资料,再等一会吧,菜凉了没事。”

开门红,红似火。元旦当天,中伙支行柜面办理业务109笔,进村走访客户9户,办理收款码3户,签约微贷4笔350万元。

咸安农商行

兑换硬币解客难 真诚服务暖人心

本报讯(通讯员 陈书贤) “你们这里能兑换硬币吗?”近日,一位中年客户手提一袋散乱硬币来到了咸宁农商行咸安支行营业室,询问是否可以兑换硬币。

大堂经理了解情况后,立即接待了该客户。与客户交谈后,大堂经理得知客户家距离网点较远,客户来到附近收取店面租金却收到了一袋“沉甸甸”的硬币,不知如何处理。

考虑到客户带来的硬币数量较多,其他排队办理业务的客户等候时间较长,大堂经理和柜员一起在柜台清点硬币,副行长协助将等候办理业务的客户分流,及时和客户沟通并安抚情绪。

经过了近一小时的清点,挑残,捆绑,最终为客户兑换了3000余元人民币,客户连声道谢,对工作人员认真负责的态度表示十分认可。

咸宁农商行咸安支行营业室始终坚持以“一切为了客户,为了客户一切”的服务理念,高度重视业务精细化、办事高效化、服务优质化,坚持合规制度与人性化服务相结合。下一步,咸安支行营业室将继续用情用心用力为群众办实事,不断提升金融服务质效,进一步提升客户的获得感、幸福感。

罗敏:“销冠”的秘诀

●通讯员 万景

“你的服务真好,我身边有朋友需要一定都推给你!”在咸宁农商行高新营业室经常可以听见客户对罗敏服务的肯定。平时,罗敏做事雷厉风行,走路都是风风火火地小跑,办公桌上总是摆满了贷款文本,正因她积极努力的营销,让她一直是高新区营业室的“销冠”。

◆用真诚赢得客户信任

和罗敏共事一段时间,会发现她的获客渠道最多的是客户转介绍,因为她的亲和力,对人一脸笑容,更重要的是她的真诚服务。

一位年纪偏大,手机操作比较困难的扫码客户,就经常找她,罗敏从来不嫌麻烦,只要需要维护,她就三天两头的往客户店里跑,耐心帮忙处理各种问题,手把手教客户操作,赢得了客户的信任。这位客户把儿子转介绍给罗敏,办理一

笔贷款,并将自己和他的亲戚的全部存款都存到了农商行。

◆用学习提升服务质量

在罗敏看来营销不是一件苦差事,而是很多次学习提升能力的机会。为了满足客户的信贷需求,不断提升自己才能在对接客户时显得足够专业,才能迅速为客户量身定制符合要求的信贷方案。

平时,罗敏会利用中午休息时间认真学习信贷产品,坚持做到能融会贯通且熟练运用这些信贷产品。当大家在讨论一些“疑难杂症”的贷款问题时,罗敏就像一本“活字典”,无论是文件中或系统上的问题,她都能解答一二。

要说罗敏营销贷款秘诀,就是要在“我行金融产品和客户之间架起一座沟通的桥梁”,客户在寻求银行解决问题的时候,用专业、真诚去服务,就是营销的开始。



遗失声明

本人不慎遗失湖北省农村集体经济组织统一收款收据第一联,票据号02270727,特声明作废。