

黎城农商银行积极开展首季“开门红”各项工作

全员齐发力 开启新征程

□ 申林超

新征程、新起点,2025年首季“开门红”工作开展以来,黎城农商银行全员上阵、全力以赴、全面营销,辖内各网点积极响应、迅速行动,紧盯任务目标,抢抓元旦机遇强营销,顺势而为抓客户,掀起浓厚的蓄客营销热潮。

大堂经理主动出击。为全面做好“开门红”各项工作,大堂经理变“被动等客”为“主动营销”,以厅堂营销为主阵地,在客户等候间隙,积极向客户科普信用卡还款、最长免息期、办理流程等知识,并详细向客户介绍办理该行信用卡可参与的各类优惠活动,以此调动客户办理信用卡和参与活动的积极性,为网点业务发展注入新活力,让厅堂这片小天地,持续绽放营销大光芒。

客户经理精准对接。办贷中心的客户经理对照前期登记台账,积极走访、精准对接客户,通过勤跑、勤问、勤开口,为不同需求的客

户推荐切合实际的贷款产品。对有实际业务需求的客户,他们迅速对接落实,跟进办理,第一时间解决客户金融需求,提升贷款营销质效,以高效率的办事速度和精准走访提高获客能力,进一步扩大市场份额,做好客户资源储备工作。

综合柜员联动营销。柜员作为厅堂联动营销中重要的一环,具有不可替代的作用。为抢抓营销机遇,网点柜员利用办理业务间隙,通过一句话营销的方式对产品进行介绍,强化客户对行内存款、贷款、信用卡等产品的知悉度。

运营主管存量维护。存量客户维护是网点业务长效发展的关键。做好存量客户维护,能够帮助网点梳理客户群体、增强银户黏性,将客户转化为价值忠实客户。各网点运营主管利用年初时间对行内的对公客户进行电话回访,一方面提醒法定代表人对公司账户进行对账,另一方面通过拉家常的形式

与其沟通,了解企业的经营情况和金融需求,为维护对公存款和针对产品营销打下扎实基础。

负责人带头营销。网点负责人发挥带头营销作用,组织人员利用下班后时间到周边的超市、商场、中小微企业进行集中回访,对照制定的营销策略,针对不同经营类型的商户,做好产品营销与维护,满足客户全方位的金融需求,进而扩大市场份额。

部室员工联动走访。该行部室员工以辖内网格为半径,深入社区、村委、周边商户、小微企业,扎实开展“进村入企到户”营销活动,通过面对面交流、拉家常的方式与客户建立良好的沟通关系,第一时间了解客户的经营状况和金融需求,为客户推荐适配的贷款产品。同时,积极配套提供存款、理财、收单商户等“一条龙”金融服务,第一时间解决客户难点、痛点,增强客户的认可度和满意度,提升营销广度。

农信镜头

腊八粥香 情暖意长



→ 腊八节活动中,长子农商银行工作人员不仅为前来办理业务的客户送腊八粥食材,还为客户讲解反诈、反洗钱等金融知识,得到客户的一致好评。 王珊 摄

腊八节当天,漳泽农商银行工作人员为辖区内商贩送上暖心“粥”。在送上节日祝福的同时,工作人员还为商贩宣传讲解了防范电信诈骗的相关知识,进一步增强了大家抵制电信诈骗的“免疫力”。 李雪 摄



→ 壶关农商银行充分发挥行业特色,将腊八节传统习俗与金融服务深度融合,积极开展一系列精彩纷呈的节日活动,既弘扬了中华民族优秀传统文化,又为客户提供贴心的金融服务。图为银行工作人员与客户一起剥蒜腌制腊八蒜。 王喆 摄



→ 腊八节当天,武乡农商银行组织工作人员前往敬老院,为老人们送去了八宝粥、大米、面等食品,并详细询问老人的日常生活和身体状况,彰显了该行关爱社会和服务社会的企业责任感。 张霞 摄



农信快讯

潞城农商银行

特色活动 打造多元化金融品质

本报讯 近日,潞城农商银行各网点举办了一系列别出心裁的特色活动,吸引众多客户参与其中,让客户在欢乐的氛围中享受金融服务。

走进该行营业部大厅,爆米花的香气扑面而来,以红色为主色调的装饰充满节日氛围。为给客户提供更贴心的服务,该行专门设置了爆米花机、儿童图书区域等便民设施,旨在让客户在等待间隙,感受到家的温暖与舒适。

除此之外,各网点为活跃厅堂气氛,积极开展“金融小课堂”活动,向客户介绍金融知识和最新产品,针对客户关心的理财收益、存款利率等问题,工作人员逐一解答,并为客户提供个性化的金融理财方案,提升客户对金融产品的认知度,增强客户与银行间的信任度。今后,该行将持续创新服务形式,为客户提供优质、便捷、多元化的金融服务。 (米莹)

屯留农商银行

齐心协力 共促业务提升

本报讯 首季“开门红”活动启动以来,屯留农商银行组织全员开展各项厅堂活动,为各项业务提升积蓄力量。

余吾支行充分发挥人缘、地缘优势,坚持“以客户为中心”的服务理念,以客户需求为主导,持续开展“送白菜”“捧小米”等惠民、利民厅堂活动,鼓励周边客户积极参与,以此为契机加强网点与客户的沟通交流,打造暖心的厅堂服务,增强客户黏性,促进各项业务更上一层楼。

高头寺支行充分挖掘客户群体潜力,从客户服务、厅堂布置等方面着手,积极发挥厅堂营销“主阵地”作用,工作人员在向广大等候办理业务的客户介绍各项趣味活动的同时,结合日常工作,精准营销,扎实做好各类客户资源挖掘工作,提升网点效能。

上村支行以客户需求为出发点,引导客户添加网点客户群,方便广大客户在群内预约现金存取、零钱兑换、信用卡活动等业务。同时,对年龄大、行动不便的老年客户提供上门服务,使客户足不出户即可享受到多元化的金融服务,真正做到想客户之所想、急客户之所急。 (陈雅媛)

平顺农商银行青羊支行

跨界合作 构建金融工作新场景

本报讯 日前,平顺农商银行青羊支行与平顺县乒乓球协会联合开展2025迎新年“乒乓球三人制”团体赛。近年来,青羊支行与平顺县乒乓球协会跨界合作,多次开展乒乓球友谊赛,推进银行转型升级和乡村文化振兴,实现业务发展与品牌提升的双赢。

在广大乒乓球爱好者享受体育运动的同时,该支行还在活动现场摆摊设点开展金融知识宣传活动。工作人员绘声绘色地讲述和演示,让原本枯燥的产品条款,变得通俗易懂且生动活泼。此外,“五元理发”“八方来财有好礼”“签约送好礼”等活动,更是将现场气氛推向高潮。

通过金融与体育文化的“混搭”,普惠金融服务在良性互动中稳健发展。今后,该支行将在总结固化的基础之上,深化与县域各方合作,充分发挥金融功能,全方位构建金融与经济、民生、文化、体育相结合的金融工作新场景,持续推动各项业务高质量发展。 (白茜)