



## 我行开展党的群众路线教育实践活动之“三思三观”专题学习讨论活动



本报讯(记者 费英华)为认真学习党的群众路线理论和习近平总书记系列重要讲话精神,按照《中共长兴县委关于开展党的群众路线教育实践活动的实施意见》的部署要求,3月17日,我行在四楼大会议室组织开展了“三思三观”专题学习讨论活动。

第一党支部书记徐学忠同志组织全体党员学习了习近平总书记系列重要讲话精神、中央八项规定和六项禁令;第二党支部书记叶晶晶同志组织全体党员观看了视频——《苏共亡党亡国20周年祭》;党委书记沈建平同志就《厉行节约、反对浪

费——重要论述摘编》进行专题授课,沈书记选取、分析了刘少奇、毛泽东、邓小平等同志的经典语录,深刻阐述了厉行节约、反对浪费的重要意义。

会后,全体党员填写了群众路线教育实践活动民主征求意见表,并投入投票箱。



本报讯(记者 费英华)水是生命之源、生态之基,直接关系到我们的生存环境和生活品质。3月5日,中国银监会湖州监管分局团委和湖州市银行业协会在湖州月亮广场开展了“学习雷锋好榜样 五水共治我参与”的志愿者服务活动。我行共15名青年志愿者参与了本次志愿之行。

春风送暖,太湖沿岸已绿柳吐新,红梅尽展。浙江银监局

团委相关领导为本次活动作动员讲话,各银行金融机构志愿者纷纷在倡议横幅上签名。动员仪式结束后,志愿者沿太湖开展环保公益徒步活动,健步走的同时,收集、清理沿途垃圾。

本次活动充分展示了我行员工以实际行动学习雷锋、奉献社会的奉献精神。我们呼吁青年职工从我做起,从身边小事做起,积极投身到“五水共治”的具体实践中。

学习「雷锋精神」  
助力「五水共治」

## 我行召开2014年度首次企业客户座谈会



本报讯(记者 费英华)为了解客户需求,完善创新我行产品和服务,3月19日,我行在四楼会议室组织召开了2014年度首

次客户座谈会。行长助理潘乐、业务管理部、风险管理部、农贷部负责人及企业客户代表参加了本次座谈会。

参加座谈会的企业客户对我行贷款服务表示一致的肯定和认可,并围绕本行产品展开热烈的讨论,结合党的群众路线教育实践活动,填写了客户问卷调查表,提出了能有效支持本行业务发展的意见和建议。同时,本行人员就相关信贷产品作了详细介绍。

最后,潘行助对客户提出的宝贵意见和建议表示感谢,希望广大客户能一如既往地支持村镇银行的发展,同时表示将对会上提出的问题及时梳理,并落实相关部门及时反馈。

## 我行举办“塑造阳光心态,追求幸福人生”专题讲座



本报讯(记者 费英华)国际三八妇女节悄然而过,五四青年节在并不遥远的未来向我们招手,饱满的热情是前进的动力,阳光的心态是健康的基石,为使全行员工更好地投入到日常的工作和生活中,3月10日,我行特邀请县委党校莫根虎老师为全行员工举办“塑造阳光心态,追求幸福人生”专题讲座。

讲座中,莫根虎老师以“幸福是什么?”为话题展开,以真实的案例说明了不同社会阶层人群心理健康的重要性,指出当今社会健康的新理念,同时以心理问题绝不能轻

视,什么是心理健康问题、心理障碍的主要表现和心理障碍的自我调适四方面贯穿本次讲座。

全行员工认真聆听、积极参与本次讲座,表达了浓厚的兴趣,并希望以后能多参加此类讲座,积极预防和摆脱心理“疾病”,拨正前进航向。

翟晓芳监事长对莫老师的精彩讲座表示由衷的感谢,并指出本次讲座为今年“素质教育提升年”活动的开展起了好头,让员工在工作中学会如何面对压力、舒缓压力,时刻保持前进动力、确保年度目标任务圆满完成。

## 浙江曲艺杂技总团下乡巡演“乐”长兴

本报讯(记者 黄锋)2月21日下午,煤山新川村文化大礼堂内乐韵悠扬,偌大的场地上人头涌动,欢声笑语,由长兴县文广新局主办、长兴百叶龙演出有限公司承办、我行协办的“马年新春,文化惠民”,国家一级演出单位——浙江曲艺杂技总团下乡巡演活动正如火如荼的上演。

活动当天,杂技团向观众们献上了杂技、舞蹈、魔术、小品、歌伴舞等10多个精彩节目,这些惊险而精彩的表演,让观众大呼过瘾,赢得了

观众们热烈的掌声。精彩的演出吸引了近300名群众进场观演。表演过程中还穿插了金融知识有奖竞猜及抽奖活动,让在场群众精神、物质双丰收。

本次活动先后在煤山、夹浦、李家巷等乡镇10个行政村进行,是我县群众马年首次免费享受的一次艺术大餐。大家纷纷



表示希望这样的文化活动能更多惠及群众。

# 我行组织召开提升临柜员工综合素质专题系列会议



本报讯 (通讯员 叶晶晶) 煤山支行的会计主管、全体临柜员工为扎实提升会计主管的现场管理能力及临柜员工综合素质,3月26日、31日我行分别组织和平支行、

接送尾箱及每位柜员、会计主管平时日常工作录像,采取由柜员自我评价,提出存在的问题,再由其他柜员进行补充评价,会计主管点评、运管部负责人总结的方式开展。

员工们认真观看自身上班的“表演”,从“规范化服务要求、操作风险防范、案防要点、服务营销技巧”等方面对录像中发现问题踊跃发言,开展自我剖析及自我批评,同时对其他员工存在的问题客观分析评价,会议气氛热烈,通过该种会议形式,员工们发现了平时自身难于发现的一些“毛病”,学到了别人的长处,明确了今后努力的方向,对自身综合素质提升带来了较大的帮助,员工们表示此种会议形式成效明显。

会议通过集中观看员工晨会、

本报讯 (通讯员 叶晶晶) 近日,我行组织召开了“如何提升柜面服务质量”专题座谈会,副行长沈建平、行长助理俞禄永、运行管理部负责人叶晶晶及全体会计主管、临柜员工参加了本次座谈会。

会议以“如何提升服务质量”为话题展开讨论。临柜员工纷纷表示要从加强学习、勤练技能等方面着手,切实提升自身综合素质,同时就柜面营销工作,提出了众多宝贵的意见、建

议。

俞行助指出:优质服务活动必须常态化开展,各临柜员工要时刻将风险防范放在首位,牢固树立“客户第一”的意识,建立健全“服务规范化、标准化”统一机制。

沈行长指出:要牢固树立“以客户为中心、二线为一线服务”的思想理念,不仅要加强对“外”服务,更要加强对“内”服务,一要加强技能训练,二是讲究服务技巧,三要加强现场管理,四要向优秀同业学习。

## 创建服务规范化机制 提升柜面服务质量



## 基层走亲,连心解忧

本报讯 (通讯员 陈弘毅) 为积极践行我行“立足县域,支农扶小”的经营理念,响应农户服务需求,为农户提供优质金融服务,全面打造我行支农服务品牌,我行行领导班子认真贯彻落实县委关于党的群众路线教育实践活动的部署要求,深入基层,了解农户、小微企业金融服务需求,并向广大群众征集对我行发展具有促进作用的宝贵意见、建议。

3月27日,党委委员、行长助理俞禄永在第一党支部书记、煤山支行行长徐学忠的陪同下,来到槐坎乡礼界村无花果种植专业合作社进行走访。无花果种植户蒋月萍热情地接待了他们。

2012年,在我行将50万元贷款交到她手上时,正是他为无花果销售问题最头痛的时候。那时,蒋月萍种植的无花果仅仅只是摘下果子来卖,并没有任何附加价值,销量虽然比较稳定,但盈利空间十分有限。在走访我国

几大无花果种植基地后,蒋月萍觉得要改变销售模式,对自己种植的无花果进行开发研究新的无花果深加工产品,拓展出无花果茶、无花果果干等产品。但是产品研发已经用尽了蒋月萍数年的积蓄。得知这一情况后,煤山支行立即组织客户经理深入调查种植基地,并决定给予信贷支持。目前该客户已成功研制出

无花果冲泡剂、无花果干等深加工产品,并在2013年建成700平食品加工厂房。

俞行助对蒋月萍吃苦耐劳的实干精神表示赞许,并对其今后的发展提出了自己的意见、建议,希望他今后的创业路上继续将无花果深加工产业做大做强,逐步发展成为我县农业龙头企业。



## 送春风 下基层

本报讯 (通讯员 孔德强) 为深入贯彻落实我党的群众路线教育活动之“五个走访”专题,三月下旬,我行行长助理王政在城东支行行长许丽华的陪同下,走访了长兴画溪街道南石桥村经济合作社、长兴金梭纺织有限公司和葡萄种植户张伯荣,深入基层,切实发挥我行支农支小优势,解瓶颈,促发展,以教育实践的实际成效推动我行各项业务的发展。

在走访座谈中,王行助详细了解了南石桥村经济合作社、长兴金梭纺织有限公司及葡萄种植户张伯荣的生产、生活状况,认真倾听客户关于效益农业、新村拆建、贷款担保、企业发展等

问题。南石桥村经济合作社社长兼书记郭明方说:“村镇银行对我们村的支持力度很大,我们村的基本户也是在村镇银行开立的,下一步,我们将继续深入合作,与村镇银行共发展。”长兴金梭纺织有限公司总经理金卫忠接着说道:“村镇银行也非常支持我们小微企业的发展,信贷款既方便又快捷。”

截止目前,我行对南石桥新农村建房授信额度达2000万元,农村住房装修贷款380万元;对长兴金梭纺织有限公司授信信用敞口额度500万元,极大地促进了村、企业的发展,解决了老百姓的民生及企业担保难的困局。

本报讯 (通讯员 胡启) 诚实守信,不仅是中华民族传承五千年的传统美德,也是每个人立足社会的基本准则。随着我国的改革开放,市场经济水平的不断提高,对我国完善信用体系建设的要求也越来越紧迫。

2006年随着中国人民银行征信系统的上线标志着我国已建成全国性的标准统一的信用信息采集查询系统。作为一名商业银行员工和征信从业人员,征信系统为金融机构在信贷决策和信贷审批上起到的作用深有体会。目前金融机构均已将查询借款人信用报告作为贷款三查中的一项基本信贷制度,金融机构通过查询借款人信用报告及信贷业务明细能够较为准确的了解客户的基本情

## 学条例,讲诚信

况、金融机构融资总额、信用记录情况等,为金融机构识别借款人的潜在风险提供了极其有效的工具。目前我行通过征信系统累计否决的贷款占我行总贷款余额的5%左右,连续5年贷款不良率低于1%,征信系统起到的作用不容忽视。

2013年3月《征信业管理条例》(以下简称《条例》)的颁布实施为征信行业的发展提供了法律保障标志着我国征信业已进入有法可依的阶段。《条例》主要有以下几点内容:

一、《条例》设定了较高的征信

机构准入标准,众所周知,征信行业属于特殊行业,涉及到信息主体的多方面信息,容易引起社会的关注和议论,设定较高的征信机构准入标准有利于征信业健康有序的发展,如注册资本不少于人民币5000万元,有符合国务院征信业监督管理部门规定的保障信息安全的设施、设备和制度、措施等,都体现了严厉的监管态度。

二、《条例》制定了征信业务的统一规则,明确了征信信息采集规则,规定了征信机构不得采集的信息种类,明确了信息用途,要求征

信机构保障信息安全准确,值得一提的是,《条例》对个人不良信息保存期限作出了明确,个人不用再担心自己的不良记录会一直存在,体现了人性化与科学化。

三、《条例》指出了金融信用信息基础数据库存在的意义,金融信用信息基础数据库是我国征信业得以正常运行的基础,集中整合了金融机构上报的信贷信息并提供查询服务。

四、《条例》确立了人民银行为主、地方政府和有关部门多方参与的征信业监管体制,明确了对征信机构的监管措施,通过行之有效的

监管措施有利于征信机构的规范运营和健康发展。

五、《条例》以人为本,规定了对信息提供者和使用者的处罚条件、程序与幅度,保护了公民的隐私权和企业的商业秘密。

《条例》颁布至今已一周整,在颁布实施的头一年,征信业和监管部门大力宣传,掀起全民学习《条例》的热潮,从而让每个公民意识到拥有良好信用记录的重要性,确保征信业每个环节都能有章可循。总而言之,《条例》规范了征信业市场规则,保障了公民的权益,促进了征信业的发展。《条例》的出台开启了一个新的行业,是信用法治建设的一个里程碑。

## 我行参加长兴县金融机构小面额人民币供应长效机制暨爱护人民币宣传活动



本报讯 (通讯员 张丽丽) 为进一步维护金融消费者合法权益,促进流通中人民币券别结构合理化,增强社会公众爱护人民币的自觉意识,3月28日,我行在中国人民银行长兴县支行的组织下,与农村合作银行、建设银行、中国银行在长兴农村合作银行金陵路支行门口广场开展了小面额人民币供应长效机制暨爱护人民币宣传活动。

在本次宣传活动中,我行员工共计发放《爱护人民

币倡议书》、《中华人民共和国人民币管理条例》、《反假宣传册》等宣传资料近200份,重点介绍了小面额现金兑换途径和条件、激活沉淀硬币的好处和方式、残缺人民币兑换和爱护人民币知识以及真假人民币的识别,帮助企事业单位和社会公众了解当前小面额人民币供应状况,以及反假币基本常识和假币的危害性,增强广大人民群众对人民币的爱护意识和假币辨别能力。

## 以人为本,服务至上

本报讯 (通讯员 张俊杰) 2014年3月5日,我行像往常一样开门营业,不久,一位罗女士来我行柜台办理银行卡激活业务。但在办理过程中,受理柜员发现该银行卡激活并非本人办理,按照我行业务办理流程和要求,银行卡激活必须由本人进行操作。经了解,该银行卡持卡人高位截瘫,行动不便,无法来我行办理激活手续,只能由其爱人代理。由于情况的特殊性,我行受理柜员在了解事情原委后立即上报当班会计主管。为切实解决客户难题,我行主动上门为客户办理银行卡激活业务。

次日,我行会计主管及相关临柜人员前往客户家

中慰问了持卡人,同时与客户进行了进一步的沟通并确认情况的真实性。在交流过程中,我行会计主管详细且耐心地向客户讲述了银行卡非本人激活所存在的安全隐患,该客户表示十分理解我行工作,并对我行上门服务表达了由衷的感谢。

服务是银行经营的载体,是银行可持续发展必不可少的有机组成部分。在当今银行业竞争日趋激烈的大环境下,优质的服务体现了银行的软实力与竞争力,我行将一如既往地做好本职工作,立足县域,支农扶小,为全县广大客户群送上高效、优质、便捷的服务。



## 行动是成功的阶梯

本报讯 (通讯员 何利萍) 曾经听说过这么一句话,觉得很有道理——行动是成功的阶梯,行动越多,登的越高。

新年伊始,永远是最忙碌的时候,今年也不例外。任务繁重,需要大家的共同努力。正在迷茫的时候,夹浦支行召开了任务分析会议,针对今年的重头戏,明确了行动的方向。

今年,为推动我行业务进一步发展,我行制定了争分制竞赛活动,在提高广大员工自信心的同时,也大大激发了各经营单位、经营人员

的工作热情。

正当我们感慨今年任务繁重时,我行又适时推出了各项活动和产品,如“真情回馈·全民乐”、“真情回馈?宣传乐”等等,为我们工作的进一步开展提供了强有力的支持和帮助。

活动开始,我们以身边亲朋好友和现有客户入手,利用周末休息时间,在柜面营销来我行办理业务的客户,同时通过客户转介绍办理业务,在一个星期内取得了较好的效果,不仅收获了业绩,也增加了客户量。这使我们认识到:工作必

须走在前沿,不能等待。正如一句话:思想是行动的矮子,等待只会滋生恐惧感,只有行动才能获取成功。在两个多月的时间里,我们不是电话联系客户就是上门走访客户,春节时给客户拜年,也让客户感到无比温暖。通过不懈努力,夹浦支行在新年前两个月里取得了较好业绩,连续两个月在全行争分制竞赛中名列前茅。

在接下来的时间里,我们依然会将行动放在首位,动的越早,努力越多,总会有意想不到的收获。

## 我行赴乐清联合村镇银行考察学习

作者/卢彬

2014,新的一年、新的起点、新的转变,这是一个不同寻常的一年,尤其对业务管理部来说。2014年是业务管理部转型的一年,在原有的工作基础上剥离了数据,更加注重创新产品、营销活动、业务管理和对外合作等方面。面临当下激烈的金融市场竞争,如何更好的面对严峻形式的强烈冲击,业务管理部作为村镇银行重要的管理部门之一,扮演着重要的承前启后的角色。

2014年2月17日,在潘行长助理的带领下,业务管理部、运行管理部一行六人,共同赴乐清联合村镇银行考察学习。此行目的在于同业内业务交流与学习,更多的向兄弟行吸取宝贵经验。乐清联合村镇银行自2010年成立以来,在业务产品、服务方面具有鲜明的特色,秉承村镇银行做小、做散、做精的原则,坚持服务当地、服务三农的经营理念,在乐清市的大金融环境,树立起一面清新、温馨的旗帜,为提升当地金融服务增添新动力。

乐清村镇银行在产品创新、营销活动方面都有较为出色,在为期二天的调研学习中,我们分批行动,点对点、面

对面,与相关职能部门进行沟通对接,我部主要与乐清村镇银行市场部、综合部进行对接,并与市场部总经理、副总经理面对面交流,对乐清村镇银行定期宝、活期宝、联贷宝等产品做了详细的了解,对产品的内容、要求、市场适应度、使用情况做了认真的记录,并结合我行实际情况,与市场部总经理、副总探讨产品创新方面的问题。在与综合部的对接中,更多学习到相关营销活动工作的策划、组织,为更好的推动前台营销工作而创造机会。

此次的考察学习,不仅在产品创新、营销活动方面收获了丰富的经验,同时在业务管理方面也获得了较大的帮助。正所谓“行万里路、破万卷书”只有在实践的基础上,才能收获经验、获得进步,银行业的发展离不开自身的创新能力,只有不断满足市场的需求,提升内在核心竞争力,才能在大浪淘沙的金融环境下获得生存。同行业间的互相交流与学习,取长补短、转变观念、破旧迎新,2014年,坚持“走出去、引进来”,加强学习、做好转型,通过前中后台紧密配合,进一步做好业务管理工作。

## 一年之际在于春

作者/董晶晶

在这个春暖花开的季节,大家脸上都洋溢着笑容,心情就像明媚的太阳,走路也都迈着轻松的步伐。这是春天给我们带来的正能量,也让我们有更充沛的精力投入到工作中。但是,作为客户经理,我们对工作不能这样放松,而是应该以一贯的严谨态度来面对。

李家巷支行在张行长的带领下,两个团队都在做着充分的准备。近日,一队组长联系了李家巷镇广福桥村,与其书记、主任进行洽谈。在联系好后,一队所有客户经理冒着大雨,带上我行宣传资料及小礼品,在该村召开了一次座谈会,后续工作大家正在努力跟进。二队也没有放松自己,一

样在拼搏着。组长带领队员走访各个联系村,了解村民大致资金情况,需要贷款的,我们大力支持;有多余存款的,我们全力营销。不到一个月的时间,就联系贷款户10余户。在此期间,张行长只要一有空闲,就带领客户经理走访各乡镇和行政村,增进我行与各乡镇的关系,为以后更好的拓户和存款营销工作打下良好的基础。

一年之计在于春,对于一个客户经理来说,这是一个拓户的季节,也是一个存款营销的季节,更是一个在新的一年里自我提升的良好开始。李家巷支行作为2013年先进集体,将会在2014年更加努力。

## 银行 VS 余额宝

作者/徐建中

白天上班没时间买理财产品,晚上回到家想在网上银行自助购买时,才发现理财销售额度已经为零了。如今人们的理财意识越来越强,近两期我行理财推出以来,供不应求,不出两天,理财就被一抢而光。

与此同时,互联网上余额宝、零钱宝等产品的推出,得到很多人的青睐,人们纷纷把自己的存款转移到余额宝、零钱宝上,只要有手指在手机或者电脑上轻松一点,每天都能看到自己的收益,又能随时转入转出,而且它们的理财起点金额为1元起,这是多么诱人的理财方式啊。从0到2500亿元的基金规模,支付宝旗下的“屌丝理财神器”——余额宝仅仅用了200多天时间。而从2500亿元到4000亿元,余额宝只用了大约30天。据上海证券报报道,到今年元宵节,支付宝旗下的余额宝站在了4000亿元的规模之上。2月

14日余额宝推出高达5亿多高息保本理财产品,竟然在短短半个小时内就售罄,真是不可思议,如今余额宝等网络理财渠道盘活了银行沉淀资金,同时也给银行业带来了巨大的考验。

如此受欢迎的余额宝也是存在种种风险的,因为货币型基金的收益并不是固定的,余额宝也是如此,如果货币市场表现不好货币性基金收益也会随之下降。余额宝的交易都是在手机或电脑上通过互联网进行的,相对银行而言,操作风险比较高,客户的信任度还是有所欠缺。

虽然人们隐隐约约意识到余

余额宝存在的风险,但是高收益,灵活方便的优点还是让人们对它趋之若鹜。余额宝的出现对银行存款是一个很大的冲击。某某银行推出“天天益”、“天天赢”等产品,就是在余额宝的强大势力影响下推出的,而且在推出后短短的时间内都达到一定的资金规模。

“存款立行”的时代,存款是银行创造收益的源泉,作为银行,我们应该怎么做呢?难道就这样眼睁睁地看着存款流失吗,银行效益日益减退吗?存款利率市场化的步伐越来越快,我们不能坐以待毙,一定要理清思路,集思广益,创新思维,积极努力应对这场互联网带来

的挑战,下面简单谈谈几点自己的意见:

首先,银行提高服务质量、提升柜面效率、加强电子渠道的建设、完善网上银行、手机银行的功能。优质的软硬件服务是留住老客户、吸引新客户的基础条件。如今生活节奏很快,人们都希望用最少的钱办更多的事,如果柜面服务更贴心周到,电子银行更方便快捷,同时银行的信誉优质,安全可靠,客户还是会选择把钱存在银行的。

其次,银行应该创新思维,从适应人们的生活、理财习惯等方面考虑,把握住客户的心理,推出更优质、更有吸引力的理财或储蓄产

品。品种更丰富,期限和门槛更灵活,购买与提取更方便。我想还是有很大一部分人会选择银行的,毕竟银行有完善的机制,资金更有保障。像余额宝等的操作毕竟是通过互联网,还是有一定风险的。

第三,银行要开源节流、节省开支,同时在合理把控风险的基础上,要利用存款创造更高的价值。十八大和十八届三中全会召开后,全国上下掀起了一阵厉行节俭的旋风,我也应该响应号召,合理利用办公资源,加强财务费用管理,把费用用到刀刃上去。创造最大的利润是一个企业的主要目标,银行花尽心思揽存的目的就是要利用存款创造价值,如果在揽存的过程中支出大于收入,就根本没有必要揽存了,但是我们要高度重视“风险收益相匹配”的原则,把控制风险和创造利润看作同等重要的事情,这样才能促进业务的稳步前进。



# 万物复苏的季节 工作也应充满活力

作者 / 陈春雪

一年之计在于春,如何在春季揽储成为我们一个重要的课题。

春节期间所有资金都会回笼:做生意的,会把应收账款收回;农民工要回家过年,老板会把工资结清;外出打工、做生意的也回来了。这些都能成为我们营销的方向。通过努力,春节期间,我共揽储 250 余万元,新增开卡 5 张。

在金融同业竞争日趋激烈的大环境下,如何有效营销存款既是一门技术,更是一门学问,我主要总结以下几点:

**一、常联系,勤走访,做好维护工作**  
平日里,我会经常电话问候或实地走访

客户。节假日,为他们送去一份精美的小礼品。这些都为我在关键时刻需要他们“帮忙”带来了好处。春节前我电话联系了一遍,有些重要客户送纪念册等小礼品,即使是几万也是好的,积少成多。

**二、利用一切可以利用的关系,寻找关键人**

春节时大家都要走亲访友,这时可以寻找关键人,通过他能找到更多的潜在客户。一次偶然的机会我接触到一位儿时的阿姨,通过她的帮忙我新增加 3 张卡,新增 75 万存款。只要我们积极

发现,积极营销,很多时候我们会发现存款无处不在。

**三、感情为纽带,注重信息收集**

春节是中国人一年中最重要的节日,所有的亲朋好友都会聚在一起,这也是揽存的黄金时期,通过请朋友好友的介绍,设定一些目标客户,为新的一年储备客户,丰富自己的资源库。

一年之计在于春,通过新春的营销,我锻炼了自己的营销能力,最主要的是为自己新的一年工作开了个好头,新的一年我会再接再厉做好自己的工作,争取业绩各方面更上一层楼。

受整体经济“寒流”的影响,我行 2014 年开年以来,业绩增长速度相比去年同期有所放缓。但是,我们并没有被眼前的困难吓倒,而是积极采取有力措施,攻坚克难,勇创佳绩。

首先,针对增加存款总量和优化存款结构的目标,我行推出了“春季赢好礼,真情大回馈”系列活动。众多新老客户前来我行咨询本次活动的详情,并积极参与了我行活动。

在贷款方面,我行适时推出了“存贷通”系列产品,帮助客户有效规划资金、解决临时性资金需求并降低贷款利息支出而提供的金融产品服务;该产品主要适用于平时闲置资金较充裕,有临时性、季节性资金需求的客户。初观这款产品,可能会觉得它的适用范围有一定的局限性,但是细想一下就会豁然开朗——受临时性、季节性影响较大,同时又有一定闲置资金的客户正是我行大力支持的小微企业中的优质客户,符合我行支农扶微、做散做小的经营宗旨。随着这款产品逐渐深入人心,我相信在不久的将来,这款产品就会发挥出它应有的价值。

同时,为使全行员工更好地投入到日常的工作和生活中,我行邀请县委党校老师为全行员工上了一堂别开生面的心理辅导课,激励全行员工合理调节工作压力,保持积极向上的心态,以更饱满的精神状态投入到平时的工作当中。此外,为合理配置有限的营销资源,我行对经营人员和非经营人员的可用配比进行了一系列调整,促进了营销工作的顺利开展。

抗击「寒流」,勇创佳绩

作者 / 朱勇

## 迎难而上

作者 / 吴杰

由于金融市场竞争越来越大,利率市场化加上余额宝等金融产品的冲击,对我们金融机构的揽存工作产生了一定的压力,所以我们必须采取有效的措施,在稳固好现有存款的同时还要多去拓展新客户。

首先,我们要想办法优化自己的存款结构,坚持做小做散,多招揽个人存款来保证存款的稳定性,但是我们做小不能放大,不能让客户结构太单一,在拓展个人存款的同时也要尽力去开拓一些对

公存款,通过对公存款的开拓可以使自己的存款得到有效的提升。

其次,在拓展新客户的同时也不能忘了老客户,对于存量客户还是要进行定期回访。和客户做朋友,随时了解客户资金状况,要是发现客户还有在我行以外的存款便可以进行二次营销。

最后,跟踪拆迁款。为了提高存款的稳定性,我们要多去营销拆迁款,多走访拆迁地区,对拆迁户进行定期走访。但是只通过陌生拜访来营销的话会

比较困难,如果通过熟人带领介绍的话成功率就会大很多。所以在拆迁户的营销上我们还是要多勤走访,多打听,把身边一切能发动起来的资源都有效的利用起来。

在这个各个行业竞争越来越激烈的时代,我们要秉承长兴联合村镇银行一贯优良作风,积极向上,勤奋工作,面对市场的激烈竞争依然坚持自己的信念,迎难而上,争取在 2014 年再创佳绩。

## 营销的关键 在于把握时机

作者 / 凌蓓

不知不觉来到村镇银行工作已经近五个月。这段时间和同事一起走过,有忙碌,有艰辛,但更多的是快乐。回忆这段时间,点点滴滴在脑海中流过,个人业绩也得到了较好的提升。

**特殊良机 特殊方式**

新春佳节,是一年中特殊的时期,客户群中有大量的经商人员回家团圆。本人抓住春节这个机会积极走访。在老客户中送钱币册、春联、银条等纪念品,稳定自己的存款,抓住客户的心。另外,之前一直在积累的新客户继续跟进。春节期间这部分客户的存款变动少,应收账款资金陆续回笼,存款数额相对

平时较大。通过朋友、家庭聚会、登门拜访,针对性约谈等途径,向不少工矿企业、个体工商户等潜在客户,详细地介绍了我行特色和各项优惠政策。为未来的工作做好铺垫。

**展望未来 奋发向上**

一年之计在于春。春暖花开之际,也是我们营销人员拓展业务的黄金时期。本人在接下去的工作中会扬长避短。其中最重要的一点就是优化客户结构。个人存款在本人目前的存款中占较大比例。所以拓展公司客户成为首要目标。我相信精诚所致,金石为开。只要我们锲而不舍,终究会有回报的一天。

## 营销藏于细节之中

作者 / 宗剑

新年伊始,辞旧迎新。很快 2014 年的工作安排已经进入我的时间表,有些兴奋但也有些忐忑。当然春节期间的亲朋走动,朋友宴请中相互寒暄、聊天,不忘请朋友帮帮忙,拉点存款。

当然朋友归朋友,工作归工作。朋友可以帮一时,工作是需要长久维护和联系,所以在春节朋友宴请寒暄的同时,应注意其中有些可以挖掘和利用的关系和人脉。有一次,在吃饭当中和饭店老板娘闲聊,了解到今年餐饮业普遍有些不景气,不过在我看来这家饭店平时生意也是门庭若市,顾客对这饭店师傅的手艺也是赞不绝口,回头客也是络绎不绝。聊到这我觉得在生意特别好的时候,顾客结账更需要

方便、快捷,对商户来说方便结算的同时也要避免错收假钞。借此我向老板娘介绍我行 POS 机业务,老板娘对此很感兴趣,答应节后开卡安装。

随后几天,我为看望朋友而去花店购花时,该店老板娘提到跨行转账不方便的问题,于是我推荐了我行网上银行业务,另外鉴于客户刷卡需求,因此在年后我为这个鲜花店安装了刷卡机也办理了网银。在春节期间,给我行带来一定刷卡量和存款。

我觉得在节假日时,趁着休息、逛街、购物时,时刻想到营销我行产品、服务及优惠活动,为客户带去便捷和实惠,使我在老百姓的心中更亲民,更贴心。