新年新气象　平洲支行多措并举促网点转型

[编者按]2016年伊始，平洲支行早部署、早行动，借鉴行内转型网点的成功经验，通过在各网点连环开展大堂经理轮值、服务之星评选、保险理财沙龙以及各种客户互动活动，在第一季度即成功打响了新年营销第一炮，为全年工作开好局，起好步。

大堂轮值　主动营销

从3月份起，平洲支行在下辖各网点全面开展大堂经理轮值周活动，要求网点负责人每周安排1名员工轮值大堂经理，鼓励员工运用专业的营销技巧主动为客户服务和推介产品。活动开展一个月以来，成绩相当喜人。

图为轮值的网点人员积极进行营销活动

为确保活动顺利开展并取得最佳效果，平洲支行内训师工作坊的年轻内训师们还特地为本次活动开发了关于提高网点员工营销技巧能力的课程，轮值的员工必须在接受培训检验后方可上岗轮值。

本次轮值，旨在提高平洲支行员工的全员营销意识和能力，真正把优质的营销服务理念和技巧落实到柜台中去，同时也为平洲支行营销型人才库的建立起到了积极的参考作用。

（平洲支行综合部　崔文洁）

图为平洲支行内训师为网点人员开展营销能力专项培训

用心服务　满意无限

2016年1月，平洲夏储支行创新思维，通过开展“夏储之星”评选活动，用最简单直接的方法检验客户对服务的满意度，受到了广大客户的一致好评。

评判的标准和方式都十分简单，叫号纸就是评价表，100分是夏储支行员工对待每一次服务的标准。对服务的评价如何，得分多少，全权由客户决定，得分最高者则为当月的“夏储之星”。

参与活动的客户纷纷表示，本次服务评价活动非常好，容易操作，而且让他们有非常强的参与感。特别是经常跑银行办业务的客户，在对比过我行与他行的服务后，客户连声称赞“还是你们农商行好！办事高效，服务又好！我最喜欢来这里了！”

本次评选活动，对促进网点人员自觉提升服务水平，从而促进南海农商银行社会形象的提升和全行整体稳健发展等方面均起到了积极的作用。　（平洲夏储支行　曾琪）

客户对柜员的评价“棒棒哒”

春暖花开　十分有爱

三月，春姑娘已悄然来到。在这个万物复苏、阳光明媚、绿意盎然的季节，平洲夏储支行别出心裁，适时开展2016年植树节特别活动，期间在夏储支行办理新开立电子银行套餐、购买理财产品、签约基金定投等业务，均可凭相应积分兑换多肉植物一盆。活动吸引了不少新老客户，特别是受到了白领女性的欢迎。活动效果十分显著，特别是电子银行新开户数大幅上升，很多平时不愿意开通电子银行业务的客户都纷纷加入到夏储支行的大家庭中。

（平洲夏储支行　曾琪）

图为我行工作人员与客户一直精心挑选多肉植物

盎然的绿意也是我们对客户的心意

理财沙龙　赢在未来

1月14日，平洲夏储支行邀请合作单位——前海人寿保险业务专家成功举办了一期理财沙龙，受到了客户的热烈追捧，现场异常火爆，效果也立竿见影，11名参加沙龙的客户中，有7人当场签单。

当日下午3点半，在平洲夏储支行张琳行长简洁的欢迎辞后，沙龙分享会正式开始。来自前海人寿保险的业务领域专家秀丽老师由浅入深，利用简单的脑筋急转弯迅速调动起现场气氛，并通过对比第四套和第五套百元人民币，幽默生动地道出了通货膨胀对老百姓的影响。紧接着，秀丽老师又引入了2015年央行降息降准等一系列经济事件，使得客户们纷纷陷入深思，这时，老师再顺理成章地推出我行代销的前海人寿保险产品，使客户仿佛看到了希望，这就是他们需要的产品！据统计，当场预约受理的客户就多达到7人，受理金额共约100万元。

（平洲夏储支行　曾琪）

参加理财沙龙的客户听得津津有味

亲子烘焙　寓教于乐

图为亲子烘焙现场

寒假来临，小朋友们如出笼的小鸟欢天喜地，而作为家长，不仅希望能多多陪伴小朋友，更希望能在小朋友尽情玩耍的同时寓教于乐。平洲富景支行想客户所想，特别邀请了网点的10个VIP客户家庭，在VIP室内举办了一场“小小烘焙家”亲子活动。此次活动不仅增进了VIP客户们与家人之间的亲情，也为VIP客户们建立起沟通交流的平台，更让VIP客户深深感受到平洲支行“更贴您心”的服务宗旨，受到了VIP客户们的高度肯定。

为了让参加活动的大小朋友们更加高兴，平洲富景支行的同事们加班加点，提前用微笑气球、丝带、彩花等充满童趣的装饰品将整个VIP室布置得多彩而温馨。2016年1月30日，活动在小朋友们的“自制棉花糖”中正式拉开序幕，在嬉笑打闹的过程中，小朋友们忘记了害羞，也没有怯场，一个个带着满满的好奇心围在老师姐姐身边，聚精会神地看着老师姐姐关于“北海道戚风蛋糕”的示范和讲解。随后，小朋友和家长一起，充分发挥自己的想象和创造力，认真仔细地为蛋糕抹上一层层的奶油，用水果摆出不同的造型，有的像公主城堡、有的像超级怪兽，各有各的特色，各有各的心思。

蛋糕做好了，小朋友们带着满满的成就感，和爸爸妈妈一起与亲手制作的蛋糕合影留念。随后，不同家庭之间又进行了亲切的交流，小朋友们互相分享自己的劳动成果，细细品尝，满是幸福和喜悦；家长们满足地看着孩子们嬉笑打闹，互相交流着育儿的经验，现场气氛十分温馨。活动的美好瞬间还被平洲富景支行的员工及时收入镜头并制成电子相册，赠送给每个到场的家庭（平洲富景支行“小小烘焙家”亲子活动电子相册可通过扫描本文末的二维码观看）。

此次亲子活动，平洲富景支行把欢乐带给了VIP客户，一方面提高了小朋友们的动手能力和分享交流能力，增强了VIP客户们的亲子关系；另一方面拉近了平洲支行与VIP客户间的距离，进一步加深了解，也让客户体验了我行的业务特色和优质服务，大大增强了VIP客户对平洲支行的粘度。

（平洲富景支行　供稿）

亲自烘焙活动电子相册二维码

本版采编　冯倩如

《南海农商银行》编辑部地址：南海大道北26号农商银行大厦　E-mail：nanhaibank@126.com　传真：(0757) 86266806　邮编：528200　珠江时报制作·承印　热线：86228745

GDRC　NRC BANK
南海农商银行
相伴多年　更贴您心
主办：广东南海农村商业银行股份有限公司
⊙第48期　|　⊙2016年3月31日　星期四　|　⊙佛(南)内准字第13048号　|　⊙http://www.nanhaibank.com

一路向前　看美丽佛山

我行组织500人方队参加佛山50公里徒步活动，与市民一同欣赏沿途美景，践行运动健康理念

本报讯（记者　纪晓霞）3月26日早上7时30分，伴随着久违的朝阳，“美丽佛山，一路向前”2016佛山50公里徒步活动在佛山五区同时举行。作为南海线的特约冠名单位，我行组织了包括员工和客户在内的近500人的慈善方阵参加徒步活动，成为当日的一道亮丽风景线。

徒步慈善大方阵，壮观！

上午7时许，已有近6万名参与南海线50公里徒步活动的市民在南海千灯湖聚集，而在我行慈善方阵集结处，500名身着简洁整齐定制T恤的徒步大方阵显得分外抢眼，受到了电视台与社会各界的高度关注，参与的员工、客户、市民纷纷拿起自己的手机拍照留念。只见或有三三两两的闺蜜、或有结伴同行的同事、或有我行员工贴心陪同的客户、或有三代同堂的家庭组合，都在起点处留下了欢乐的身影和美好的回忆。活动现场，由我行业务骨干组成的志愿服务队耐心地解答市民的疑问、派发沿途补给的水和食物，并协助维护现场秩序。上午8时左右，随着主持人的一声令下，我行慈善方阵紧跟浩浩荡荡的徒步大军陆续出发，一路有说有笑，在感受佛山城市面貌变化的同时，也增加同行者之间的感情。晚上19:24，在经历了11个半小时的徒步旅程之后，我行慈善方阵的第一名勇士胜利抵达世纪莲体育中心终点站！对所有顺利完成50公里的徒步勇士，我行还特别准备了奖杯奖牌，祝贺他们完成这一次勇气之旅。

特约签到点活动，吸引！

在17.5公里的第二签注点映月湖公园，我行专门为徒步市民准备了各式各样的精彩活动，吸引了无数市民驻足观看。在舞台区域，我行文艺协会的员工搭台现场表演，一首充满青春活力的《青春修炼手册》舞蹈迅速点燃了现场激情，一曲曲悦耳激情的组合唱不断将表演推向高潮，把徒步活动的狂欢气氛燃至高点，既充分展示了我行贴心服务的企业文化，也为徒步线路营造了一道特有的亮丽风景线。在业务活动区，我行业务骨干现场开设了多个业务咨询摊位，接受市民的咨询和业务办理；业务骨干还主动深入人群，在与市民交谈的过程中派发宣传单张和开展金融知识宣传，赢得了市民的认可和青睐。

微信全天候直播，给力！

全城聚集，集体刷屏刷圈，盛大的50公里徒步，已成为佛山的标志性盛事！活动当天，为及时记录和传递活动动态，我行通过微信公众号全天全程直播实时盛况，一张张开心的笑脸、一幅幅优美的风景、一段段精彩的视频，通过小小的手机屏幕快速传递到了千千万万参与或关注徒步活动的市民手中。此外，我行还与南海电视台合作对我行徒步队活动动态进行航拍，全方位、多角度对这次盛大的群众性体育活动进行了全景式跟拍，创造了崭新的全民关注度和城市兴奋点，体现了我行便捷贴心的金融服务。

图为我行客户与部分员工在50公里徒步终点合影

本次特约冠名南海线50公里徒步活动，是我行真情答谢客户和市民，积极支持佛山公益事业发展的又一重要举措，也是我行丰富员工文体活动、展现魅力农商的新的尝试。

创新求精　助力转型

总行召开2016年度培训工作会议

图为陈晨华副行长为2015年聘任的高级内训师颁发聘书

本报讯　3月31日上午，我行2016年度培训工作会议在总行三楼会议室召开。总行陈晨华副行长、各部门特约内训师及培训管理员、各支行分管副行长、综合部经理及培训管理员、2015年聘任的正式内训师及内训师代表共150人出席了会议。会议对我行2015年聘任的正式内训师、2015年度信贷培训工作优秀部门进行了现场授聘和颁奖，对2016年度的培训工作进行了部署，并开展了培训工作感悟和经验分享交流。

陈晨华副行长在会上强调，新的一年要继续加大我行培训工作力度，并明确2016年度培训工作主要任务：一是开展全员在线学习，营造全员学习的氛围；二是引进企业理财顾问师(CFC)资格认证培训项目，打造优质专业人才队伍；三是开展学习地图二期课程开发项目，开发公司客户经理、网点负责人两个关键岗位六门内训课程，构建科学的课程体系。要把“工匠精神”贯彻到培训工作中去，创新求精，真正实现培训助力战略转型的目标。

会上，陈晨华副行长为2015年聘任的65名内训师颁发了聘书。与2014年相比，我行内训师队伍呈现不断发展壮大的良好态势，去年新聘任初级内训师43人、中级内训师16人、高级内训师6人。该批内训师承担了我行大部分业务辅导培训工作，为推动我行业务发展作出了突出贡献。我行高级内训师、总行理财业务部的陈华老师在分享她多年的内训工作感悟和心得时表示，培训工作对促进内训师业务的精进和个人能力的提升具有良好的促进作用，要成为一名优秀的内训师，必须不断提升专业知识和培训技巧，不仅要传播知识、传递信念、还要传递正能量。总行小微金融部副总经理张慧代表培训工作优秀部门现场进行了经验分享。会议还公布了2015年度课程开发评级结果，评选出了13门由我行内训师自主开发或改良的一级课程和二级课程。　（人力资源部　李凯宜）

本版采编　冯倩如

我行当选佛山市农业产业商会副会长

本报讯　3月28日，佛山市农业产业商会2016年年会在佛山嘉思高酒店举行，佛山市及各区农业局、各镇街农林渔局、市社管局、市工商联、市药监局、各会员单位代表等出席。总行小微金融部冯继潮副总经理代表我行参加授牌仪式，接受有关领导授予我行“佛山市农业产业商会副会长单位”牌匾。作为新晋副会长单位，我行与佛山市农业产业商会进行了合作签约，双方将在“一二三产业融合助推农业+”上开展深度合作，切实解决农民、农业产业企业融资难、融资慢的困扰，让农民、农业产业企业及时获取价格合理、便捷安全的金融服务。

一直以来，我行围绕区内农业产业企业发展需求，以高度的责任感不断提升农业产业金融服务水平，在市场营销、产品创新、流程改造、风险控制、服务手段等方面大胆突破，逐步完善小企业融资产品体系。其中，为切实解决“三农”贷款难问题，2015年我行创新推出“惠农乐”特色信贷产品，该产品主要为从事花草树木蔬果种植、鱼类禽畜养殖等微小企业主或其控制人发放，能够有效满足其经营活动资金需求。

（小微金融部　何施颖）

图为小微金融部冯继潮副总经理(左一)代表我行参加授牌仪式