

自蓝海行动开展以来，临清农商银行在厅堂氛围打造，外拓营销转型上深思、发力，深耕本土市场，以厅堂营销为抓手，以提升服务为突破，在全辖形成厅堂发力、外拓配合、全员聚力的“大零售”营销新局面，着力提升网点品牌，全面迎战“蓝海行动”，让农商品牌唱响运河两岸。截至3月底，各项存款192.26亿元，较年初增加9.75亿元，零售类贷款余额49.34亿元，较年初增长7994万元。



以外拓营销为“蓄力”，把产品“送上门”。自蓝海行动开展以来，临清农商银行充分发挥本土银行的优势，在全辖铺开“整村授信”金融产品到家门行动。坚持“深耕”才能“生根”，积极开展“三跟进两对接”活动，“三跟进”即“跟进街区、跟进社区、跟进商区”；“两对接”即扎实开展“四张清单”工作对接和积极推进“整村授信”工作对接。上百名“红马甲”坚持农商人“本土银行”优势，上门为群众开通便民缴费、掌上银行、“家门口”办理社保卡等业务，让金融服务知冷暖、接地气，为“普惠金融”注入新内涵。截至目前，已服务农户25000户、服务小微企业主5600余户，个体工商户客户7000余户，为深耕市场打下坚实基础。