

天宁支行

11月13日，雕庄支行青年员工邵一朵、陈白羽、王闻达和徐婷婷组成的青年突击队，在支行行长的带领下，前往位于中海凤凰熙岸的中海环宇天地商业街进行宣传活动。

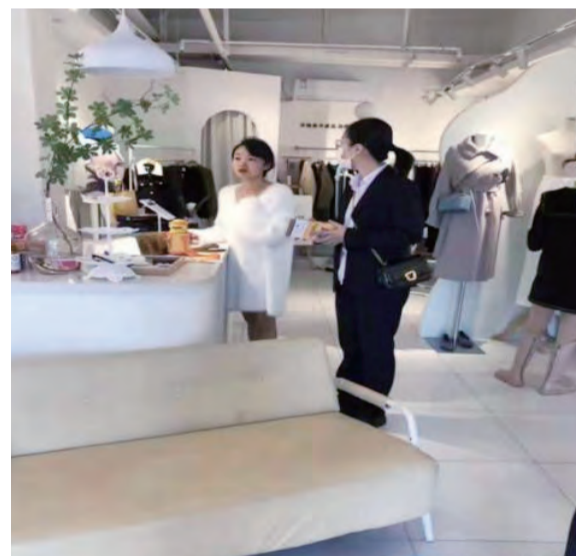
沐浴着秋日暖阳，徜徉在建筑别致、业态丰富的社区商业街，带娃溜一圈、喝个下午茶、逛个水果店、给宠物洗个澡，是“凤凰新城第一街”带给居民的人间烟火和岁月静好。商业街业态丰富，生活超市、品质餐饮、休闲娱乐、个创美学、儿童教育等应有尽有。目前，整条街区超90%的商户已开门营业。

雕庄支行员工抓住契机，走进商户中宣传我行的收银通产品，介绍收银通“多码合一、实时通知、多店对账、无需提现、实时到账”的特点，告知客户收银通开通满3个月的优质商户可申请体验客户付款单笔营业额低于（含）2000元实时到账服务。并且，个体工商户使用收银通收款可以直接进法人银行卡，省去了微信支付提现的手续，节省了提现手续费。多家商户表示愿意办理，并留存了联系方式，后期支行员工进行跟踪服务。

与此同时，雕庄支行还宣传了对拒收现金行为说“不”，告知商户虽然支付手段多种多样，但是拒收现金是违法行为，提醒商户不得拒收现金；向商户讲解了新版人民币知识，重点介绍了人民币防伪特征，提高了商户识别假币的能力；还向商户介绍了存款保险制度以及我行的存款利率。客户表示，我行存款利率相比其他银行有一定优势，今后有资金会考虑来我行办理存款。最后，支行工作人员为商户宣传了非法集资和反洗钱知识，商户表示受益匪浅。

这次宣传活动，不仅向商户宣传了我行的优质金融产品，拓展了业务，也宣传了贴近日常生活的金融知识，充分体现了雕庄支行青年突击队员的精神风貌，拉近了我行与客户的距离。

● 雕庄支行 陈白羽



秋“东”养生乐 送专业健康

东台支行举办私行客户专享活动



私人银行部

11月29日强级别寒潮侵袭江苏，私人银行部主管和经开区私行中心全体人员一行不畏“速冻”模式冒雨驱车前往东台国际大酒店，举办秋“东”养生乐专业健康讲座私行活动。本次活动在东台管理行前期精心准备下，共邀约了10多名私行客户和白金客户到场参加活动。

活动于下午14:30准时开始，首先由私行分中心财富经理结合当前市场行情，尤其是当下理财波动剧烈的大环境下为到场的贵宾客户详谈资产配置情况，并重点讲解了家族信托和保险金业务。

其次，由省中医毕玮医师带来健康专业知识讲座，重点为客户讲解了膏方在秋冬养生季中的功效和使用要点，并结合大家平时作息情况生动地讲解了不同人群该如何做好养生，最后毕医生还为有需求的客户把脉和看舌苔，为今后养生做贴心小提示，受到大家的好评。

● 私人银行部 李峰

“三把火”点燃旺季营销开门红

儒林支行多措并举开展旺季宣传营销



旺季营销工作已拉开序幕，为抢占先机、占领宣传高地，儒林支行早谋划、快布置、强攻势，在做好日常宣传工作的基础上，准确把握三个不同时段优势进行旺季宣传营销，以达到精准触客、有效获客、多措并举、深度黏客的效果，努力点燃旺季开门红。

第一把火：儒林安置房项目

前期，儒林安置房项目儒风苑的交付工作开启，儒林支行敏锐地发觉营销先机，抓住协助儒林政府完成交

付工作的机会，主动对接客户，引导客户办理相关交房手续并做好收款工作。与此同时，为助推旺季宣传，便利居民获得更优质的金融服务，儒林支行在显眼处设置广告宣传牌，对旺季存款储备、阳光贷及家装分期等业务进行宣传。根据客户需求，为客户提供房款、装修款等金融服务，争取做到人人都知道我们的产品，人人感受到我们的服务。在各部门的相互协作和支行工作人员的共同努力下，最终储备了5户阳光贷客户、金额85万元，家装分期60万元以及旺季储蓄存款200万元。

第二把火：深入儒林工业园区

现阶段，由支行营销条线组成的外拓营销宣传队伍深入儒林工业园区，以新市民金融服务宣传为契机，围绕新市民在创业就业、住房保障、教育培训、医疗保障、老有所养和基础服务等方面的金融政策，宣传我行针对新市民推出的金融产品服务、优惠政策、

办理条件和业务流程等。此外，通过面对面沟通，了解企业员工需求，有针对性地宣传推广我行存款、信用卡及家装分期等金融产品，为旺季开门红做好准备。

紧抓在建“人才公寓”契机

下阶段，儒林支行将紧紧抓住建造“人才公寓”的契机，进一步开拓宣传主阵地，力争实现营销大突破。预计今年年底前，儒林镇职工综合服务中心将在儒林镇落地，届时将为周边数千名新市民提供助农取款、远程银行等一揽子综合金融服务。触手可及、暖心周到的普惠金融便民服务将为旺季营销提供巨大助力。

旺季营销的号角已吹响，儒林支行将紧跟总行旺季宣传营销步伐，占领宣传主阵地、下好先手棋、紧抓关键点、牢牢掌握客户源，确保2022年收好官，为实现2023年旺季“开门红”添砖加瓦。

● 金坛支行 供稿

缓解企业困境 助力乡村振兴

南夏墅支行开展“金融惠农”走访活动

武进高新区支行

为切实缓解企业“融资难”“融资贵”“集资诈骗”等问题，11月16日，南夏墅支行联合南夏墅村党总支，对集镇范围内的企业开展“金融惠农”走访活动。

企业发展周期长，需要长期稳定的融资支持；产业链上下游小微企业、个体工商户增信不易……今年以来，围绕企业融资“痛点”“难点”，金融机构有的放矢优化服务，为企业发展注

入更强发展动力。在政策推动下，南夏墅支行与南夏墅村党总支达成了党建共建意向，共同助力南夏墅乡村振兴。

走访活动中，南夏墅支行行长和南夏墅村党委委员走进企业厂房，详细了解企业经营情况，为企业送上金融信贷政策汇编，提供可行性强的融资方案。对于企业提出的疑难问题，支行行长一点一点地记录下来，普及并解释了我行的利好政策，介绍了我行的信用贷款、供应链金融业务等，为企业提出了切实可行的解决方案。



此次走访活动是南夏墅支行联合南夏墅村党总支开展的“金融惠农”的一次成功的实践探索。接下来，支行还将与南夏墅村党总支继续携手推进“金融惠农”走访活动，积极开展各类党建共建活动，真正缓解企业困境，助力乡村振兴。

● 南夏墅支行 符淑华

营销不间断 服务不停歇

溧阳市支行

旺季营销，没有捷径可走，唯有“踏实付出”。11月26日，溧阳市支行辖内各机构开展周末旺季宣传活动，除做好大客户的日常维护以外，将营销的目光聚焦到市场商圈

等人流、资金流密集的区域，并深入走进村委社区、学校医院，将宣传的触角延伸到每一个可以触碰到的小角落。

细化营销对象，明确营销目标，分别深入村委、商圈、社区、市场开展营销宣传。通过上门营销，深入市民，积极走访打卡，拓展新客户，维护老客户，提高宣传覆盖面和受众度，确保营销成果落地。

突出重点，丰富形式，做好产品业务宣传。根据市民需求，有重点地宣传我行“阳光信贷”、信用卡等产品。

延伸服务广度和深度，实现客户价值最大化。深入企业，积极营销对公开户、代发薪、企业贷款等业务，以点带面，延伸服务广度、深度。

辖内各机构外拓宣传时，全方位贴近客户，提升服务体验，助力旺季业务营销，将我行重点金融产品宣传折页送进千家万户，为拓宽客户市场抢占先机。本次营销活动共预约“阳光信贷”245万，信用卡20张，优质商户6户，收银通12户，保险5万，预约存款1056万元，各类贷款14户金额1162万元。

● 溧阳市支行 供稿

赶赴拆迁地段 宣传存款产品

钟楼支行

11月26日，金色新城支行在备战2023年度“开门红”工作时，得知辖区内征

地补偿款即将发放，第一时间采取行动，领导带头、全员参与，利用周末休息时间，全力以赴做好征

地补偿款营销工作。在拆迁现场，支行负责人向拆迁办详细了解拆迁相关流程，并就现有金融产品进行介绍，为后续营销做好铺垫。同时，支行工作人员兵分多路，上门开展金融产品和服务宣传工作。

接下来，金色新城支行将继续跟进征

● 金色新城支行 供稿

江南农村商业银行
JIANGNAN RURAL COMMERCIAL BANK

江南信用卡/社保卡

暖冬赠礼 关爱予你

一分惠购10元电子券 随机立减6-9.99元

活动时间 2022年12月1日-12月31日

¥6 美团 外卖券

¥9 京东 外卖券

扫码参与活动

活动一 活动期间，客户使用信用卡下单支付领券（微信立减金或美团外卖通用红包），即可享受随机立减6元-9.99元特惠。每用户每日限参与1次，活动期内限参与4次。活动限前8000名参与，名额有限，先到先得。

活动二 活动期间，客户使用社保卡下单支付领券（微信立减金或美团外卖通用红包），即可享受随机立减6元-9.99元特惠。每用户每日限参与1次，活动期内限参与4次。活动限前8000名参与，名额有限，先到先得。

① 客户名下信用卡和社保卡可同时参与活动。
② “美团外卖通用红包”兑换流程：点击购买，输入美团外卖账号绑定的手机号，支付后即可充值到账，使用购买页面输入的手机号扫码登录美团外卖，点击“我的”-“红包/卡券”即可查看。
③ “微信立减金”兑换流程：立减金购买支付成功高，进入我的订单-订单详情页-卡密，点击卡密链接即可领取立减金；领取完成后，您可以在微信“我-卡包-券和礼品卡”查看领取的立减金。社保卡领取的微信立减金支持名下储蓄卡通用，信用卡领取的微信立减金仅支持名下信用卡使用。

96005

江南农村商业银行
www.jnbank.com.cn