

平原农商银行加强网点转型建设，以网点带重点，以服务促业务，带动低成本存款稳步增长。截至7月末，智e通个人客户9.61万户，较年初增长1.35万户；智e购注册客户1.52万户，新增客户1978户；智e付交易额3.44亿元；线上用信、授信金额分别达2.66亿元和2.77亿元。

加强基层网点转型建设。农商银行研究完善了岗位设置，使会计主管工作区由仅限于柜台内，拓展到柜台内外，发挥了会计主管的营销和厅堂管理的作用。同时，18个支行网点确定指挥柜员及专职业务操作员各1名，负责厅堂客户识别分流、业务咨询、厅堂内客户营销维护和客户投诉反馈等工作，全力打造“智慧厅堂”“服务厅堂”“营销厅堂”，对网点内外不同区域分区划片，明确区域责任人，保持厅堂干净整洁，全面提高服务质量。

强化智慧柜员机宣传推广。根据不同工作时节，确立阶段性主题，加强智慧柜员机的宣传，充分利用“春天行动”“燃爆夏日”活动，常态化组织“慧德支付”“智e购”商城“智e通”手机银行等主题营销活动，吸引更多线上客户，为线上业务发展奠定了坚实基础。组织智慧柜员机“体验有礼”“分享有礼”等活动，现场邀请客户体验办理存取款、转账、回单打印、余额明细查询等业务，激发客户的兴趣与认同，智慧柜员机业务替代率达79.23%。

健全完善考核机制。在业务考核上，农商银行将内勤人员工资薪酬与业务量挂钩，向设备业务量倾斜，按照线上渠道—自助设备—智慧柜员机—柜面的顺序，精细化分流客户。按每月对智慧柜员机业务量进行统计，分析业务量占比，对业务量较少的支行进行调度。采用“日排名、周调度、月总结”模式，对完成相关业务指标进行排名，每周对排名落后单位进行约谈，通过考核、督促，激励先进，全行的授信、用信覆盖面得到显著提高。（张国水）