

开门红

梧州市区农信联社 提前部署冲刺“开门红”

近日,广西梧州市区农信联社召开“虎啸奔腾开胜景 党旗引领开门红”2022年“开门红”启动大会,旨在动员全体干部员工以饱满的热情、昂扬的斗志,积极奋战2021年末收官冲刺,全面征战2022年“开门红”勇创佳绩。

启动会上,该联社党委书记、理事长陈斌紧紧围绕“如何持续推动梧州市区联社实现高质量发展”作动员讲话,并就“开门红”工作进行总体部署。

启动大会上,陈斌现场揭开2022年“开门红”目标榜,要求各基层网点务必做到胸怀全局、心中有数、协调推进、锻造长板、补齐短板,确保各项目标同步推进落实,业务发展亮点纷呈。为将目标责任层层压实,河池、长洲、企贷、河东四个片区中心主任分别与片区网点负责人签署“军令状”,表明了决战决胜“开门红”的信心和决心。

李润焱 刘伟利

霍邱农商银行 召开旺季营销动员会

近日,安徽霍邱农商银行召开“虎虎生威,决胜2022”第一季旺季营销启动动员大会。

会议以目标任务、考核方式、活动保障、活动奖励、活动要求等方面对2022年第一季旺季营销活动进行了解读。会议要求各机构活动精心准备,认真谋划旺季营销活动;理清思路,做好各项任务分解,落实到人、强化考核;多措并举,把任务目标和要求落到实处。

会上,霍邱农商银行旺季督查工作小组及财务运营部负责人就做好督查和中后台服务保障工作分别发言,城区支行和农村支行代表就如何做好旺季营销活动进行了表态发言。各部门负责人纷纷表示,他们将在各自岗位上做好表率,坚决完成总行党委交办的各项任务。

赵泽

尧都农商银行瞄准目标 携手共进誓夺首季“开门红”

□ 本报记者 丁鸿雁 通讯员 贾杰

12月19日,山西尧都农商银行召开2022年“携手共进 虎虎生威”全员首季“开门红”启动大会,尧都农商银行领导及各中层以上干部员工在主场参会,其余人员在分会场参加视频会议。

尧都农商银行党委书记尹文斌对《尧都农商银行2022年“携手共进 虎虎生威”全员首季开门红活动方案》进行解读。“狭路相逢勇者胜!”“不辱使命 勇攀高峰!”“势必完成,雄起!”……一句句铿锵有力、信心满满的奋斗誓言中,尧都农商银行46家支行行长、财富中心总经理上台摘取了开门红“奋斗目标”。

尧都农商银行党委书记、董事长李鹏与党委副书记孙文清签订军令状;孙文清与分支行、管理部室、事业部室代

表签订《军令状》。《军令状》上的一个个名字不承载“使命必达开门红”的信心,更有“一诺千金战骁勇”的责任。

启动大会结束后,尧都农商银行纪委书记邵平主持召开了“首季开门红”暨一季度业务竞赛活动动员部署会,为开新局、起好步定方向、明措施、提士气、鼓干劲。

会上,尧都农商银行党委书记、董事长李鹏作了重要讲话,他对2021年首季“开门红”工作中取得的成绩表示肯定,为2022年“首季开门红”赢战新开局、迈步新征程、展现新气象再鼓干劲。他强调,有必胜之心方成决胜之志,赢战新开局就要以“敢为人先”的魄力奋勇冲锋,要积极发扬尧都农商银行“36578”的优良作风和“背包精神”,拿出“敢为人先”的劲头,瞄准

目标,坚定信念,实现获客能力、活跃客户、市场份额的三大提升;有全胜之策方成完胜之举,迈步新征程就要以“稳扎稳打”的定力善作善成,要“早谋划、早储备、早部署、早行动”,结合“网格化”服务对辖内目标客户再摸排、再挖掘、再走访,为客户量身定制“一揽子”金融服务,让客户资源生生不息、取之不竭;有能胜之军方成优胜之事,展现新气象就要以“万众一心”的合力百花齐放,要彻底发动全员、依靠全员、激励全员,充分发挥绩效考核“指挥棒”作用,在全行牢固树立“按绩取酬”的鲜明导向,让全员以更足的干劲、更强的动力、更实的作风、更优的服务,为尧都农商银行稳健可持续发展凝心聚力、蓄力远航。

吕梁农商银行出台保障措施 扎实推进年末收官工作

日前,山西吕梁农商银行全面部署、扎实推进年末收官各项工作,党委班子下沉一线开展服务、外拓走访,政策指引与保障措施迅速出台,全行上下工作信心大幅提振,工作作风坚定务实,工作质效明显提升,全面掀起了决战决胜全年工作热潮。

吕梁农商银行出台《网点负责人绩效工资追补办法》,用实惠激发担当、用高薪撬动潜力,鼓励支行行长用实干赢得薪酬,想方设法提高整体的薪酬;出台《网格化推进实施方案》,结合“农情金秋 信惠有您”业务竞赛,制定了更为详尽的工作指引,为支行业务拓展提供办法、明晰路径;推出“晋享”系列“一购”优惠活动,用活线上获客平台,为拓展客户提供了强有力的营销抓手、平台支撑、科技保障;开展“网点整治回头看”工作,多条线联动提供综合保障,在机具设备、用电取暖、餐厨卫生等方面及时查漏补缺,一切服务于一线,确保业务经营无后顾之忧。

与此同时,该行领导班子将工作重心转移到一线,上躬躬身服务、外拓实地营销,运用自身资源优势,在对公拓户、贷款营销等重点难点工作上发挥引领作用示范效应,通过“向我看、带着干、帮着干”的方式,引导工作正能量推进。在此基础上,该行全面升级“行长上柜台”活动,将支行行长上柜次数增加到每周一次,将机关正职上柜次数增加到每月两次。并拓展人群,要求机关干部以及没有临柜经验的后备干部同样上柜服务;考核质量,设定临柜业务量比例要求,确保体验服务起到实效。同时,该行不断强化机关基层联动,将每周二与周六设定为“全员清收日”,将每周三设定为“全员营销日”,机关员工除完成必要事务外全部下沉到一线,任务一起扛、工作一起干,与包联网点形成“命运共同体”,全员进入战时状态。

今年以来,吕梁农商银行坚定贯彻“把服务当成产品”的服务理念,持

续固化“四位一体”培训成果,服务营销督导组高质量履职,对晨夕会质量、电话邀约情况、厅堂微沙龙开展、柜员服务全流程等按日全面进行督查与指导,大大提升了柜面及厅堂服务质量,为“赢在大堂、胜在服务”打下了坚实基础。此外,该行将网格化营销走访、信用主体建设作为当前工作的重中之重,引导客户经理持续深耕区域网格,挖掘客户信贷需求,重点在增户拓面与民营及小微企业贷款投放上下功夫。并设置“红黑榜”,通过内部通报、公开表彰等方式,调动、倒逼全员的工作积极性,在全行上下营造起了决战决胜、使命必达的工作氛围。

越到紧要关头越要有坚定的信念和必胜的决心,越要保持旺盛精力和持久耐力,咬紧目标不放松、攻坚克难加油干,吕梁农商银行全员定将协力奋斗,为顺利实现监管评价升级,跻身全省优质银行序列而不懈努力。

冯捷

永吉农商银行 抢先抓早积极备战“开门红”

为科学谋划,抢先抓早,不断扩大市场份额,提高资金占比,实现2022年首季存款“开门红”的任务指标,吉林永吉农商银行“三点发力”加大宣传,以此营造全方位、立体式、全覆盖的宣传氛围,为即将开展的“开门红”活动鼓足干劲,开足马力。

为营造“开门红”喜庆、红火的浓厚氛围,永吉农商银行辖内各网点共同发力,精心“扮靓”厅堂,通过统一设立宣传海报、规划整理礼品摆台,把厅堂营销做成“存款、贷款、电子银行”产品为一体的“金融超市”模式,给客户带来全新的感官和服务场景体验。并通过网点会员日、微沙龙、座谈会等不同营销活动,进一步拉近与客户之间的距离,有效推动产品营销与客户拓展,挖掘微沙龙内

涵,进一步提升网点的综合竞争力。

为拓宽营销宣传范围,永吉农商银行对县域内现有金融市场进行深耕细作,掌握客户信息,细化客户群体,坚持存量提升和新增外拓营销,加大营销力度,抢占优质资源,不断提高业务渗透力与市场占有,真正夯实金融市场。同时,该行采取“线上+线下”相结合的方式有效宣传,一方面,通过在LED滚动屏、微信、朋友圈等宣传普惠金融和存贷款优质产品信息,广泛地开展宣传,吸引和提升客户群体的关注和影响力;另一方面,该行积极利用“双节”临近之际,抢抓农户粮食交卖和农民工返乡之机,延伸回馈和让利客户活动的内涵宣传,维系老客户,全面做好资金组织工作。

贾晓东

石泉农商银行 确保“新禾行动”旺季营销取得实效

日前,陕西石泉农商银行召开2022年“新禾行动”旺季营销活动动员会。总行领导班子,各部门、各机构正副职,会计主管、客户经理以及机关业务部门全体人员参加了会议。

会议伊始,该行党委委员、副行长毛彬宣读了《石泉农商银行2022年“新禾行动”旺季营销活动方案》,为首季开门红及全年工作指明方向,明确目标、坚定信心!随后,各业务条线部门负责人就“新禾行动”专项考核办法及计划分配情况进行了详细的解读和说明,确保“新禾行动”形成上下联动的合力,取得应有的实效。

会上,城郊支行、饶峰支行、营业部等3家机构负责人从工作目标、工作措施、工作重点等方面进行了表态发言,表达了众志成城、砥砺前行、誓夺首季“开门红”的信心与决心。

动员会最后,党委书记、董事长刘冠陆作誓师讲话。他对2021年各

项工作取得的成效给予了高度认可,并准确分析了当前经济形势下发展的机遇与挑战,要求全员切实将思想、认识、作为、担当统一到总行党委的决策部署上来,真正走活今年“满盘棋”,下好明年“先手棋”。同时,刘冠陆对做好“新禾行动”旺季营销工作提出几点意见:存款要突出一个“优”字,贷款要突出一个“实”字,清收要突出一个“力”字,电子银行业务要突出一个“细”字,管理要突出一个“严”字。

开局就是决战,起跑就是冲刺!“新禾行动”集结号已经吹响,石泉农商银行全体干部员工将上下同心、同频共振,把目标刻在心上,把担当扛在肩上,统一思想、落实行动,咬定目标、脚踏实地,埋头苦干、久久为功,全力完成2022年旺季营销工作任务,确保实现今年圆满收官,明年精彩开局。

郭建华

柳河农商银行 储蓄存款实现稳步增长

为做好储蓄存款组织工作,吉林柳河农商银行综合施策、精准发力,取得较好成效。截至11月末,该行储蓄存款余额51.43亿元,较年初增长6.5亿元。

今年以来,该行持续加强“聚合支付”、电子银行、社保卡的推广应用,促进形成新的存款增长点。并加大力度开展线上、线下宣传,借助整村授信、普及金融知识万里行”等活动,深入了解每一类客户的需求与习惯,建立客户档案,做好跟踪服务,进行精准营销。

屈子靖

邹城农商银行 借助移动厅堂开展上门服务

前不久,山东邹城农商银行看庄党支部通过走访发现从事建筑行业的盛大哥因开立银行卡问题发愁。据了解,盛大哥和工友们没有统一的银行账户,工资发放不方便,眼下又因工期紧没有时间到银行办理,可愁坏了他们。了解到这一情况后,看庄党支部迅速行动,通过移动厅堂服务队,内外联动,到工地现场上门服务。工作人员的到来受到了农民工朋友的热烈欢迎,大家分批有序地进行开卡。期间,该行工作人员还为大家讲解手机银行的使用、宣传存款灵活方便、贷款优惠政策等。

该行通过移动厅堂上门服务,解决了农民工的燃眉之急,拉近了与客户的距离。

徐曼

隆化县农信联社 提升征信合规管理水平

为进一步做好征信工作,切实保护征信信息安全,全面提升征信合规管理水平,河北隆化县农信联社明确征信工作分管领导及征信牵头部门,建立健全相关部门合理分工、协同合作的工作机制。

同时,该联社按照“权限控制、监督制约、责任落实、安全必要”原则,开展征信系统用户设置和管理,规范做好用户创建、停用、启用、解锁、重置密码、角色维护、用户信息变更等用户管理工作,并为征信查询网点配备了专用电脑进行信用报告查询,电脑放置在摄像监控范围之内且实行24小时监控。

崔利凡



为大力支持乡村建设,推动区域经济高质量发展,近日,江西江州农商银行与九江市柴桑区乡村振兴局签署战略合作协议。根据协议,江州农商银行将在各乡镇建立2至3个普惠金融服务站,打通金融服务“最后一公里”,并在2022-2026年向柴桑区符合条件的经营主体提供20亿元人民币信贷资金支持。此次一同举办的还有柴桑区消费扶贫展示展销会,江州农商银行工作人员现场向各参展的民营企业、合作社发放宣传折页。图为消费扶贫展销会活动现场。

邓娟

濉溪农商银行弘扬“小推车”精神 传承红色基因打造特色支行

安徽濉溪农商银行双堆支行党支部于2014年6月成立,是该行党委下设的30个党支部之一,现有中共党员12名。该党支部以淮海战役“小推车”精神为传承,深刻挖掘红色精神的丰富内涵与现实意义,持续将“小推车”精神赋能思想、组织、力量,通过传承红色基因建好特色支部、厚植红色情怀做好特色服务,为革命老区群众送资金、送温暖、送保障,在红色土地上创一流业绩,持续推动党建工作和业务发展深度融合,为金融服务乡村振兴助力,已发展为思想引领强、支农力度大、各项业务优的特色基层党组织,打造了红根党建特色支行。

2015年,双堆支行党支部正式成立“小推车”金融志愿服务队,他们俯

身、弯下腰,穿梭于大街小巷,奔走于田间地头,活跃在街道社区、机关企业,拎起挎包,拿上机具奔赴群众家中,把为农服务根基深植于淮北大地,让党建融合多点开花、齐头并进,“小推车”党建品牌逐渐成熟。截至目前,共开展志愿服务200余次,服务群众4万余人。

自“我为群众办实事”活动开展以来,“小推车”金融志愿服务队持续开展“拎包银行”上门服务活动,将社保卡送到抗美援朝老军人家中、外地求医病人手中;在厅堂开展“亮身份作承诺”党员示范岗文明服务活动,在敬老院开展“护航老人幸福晚年”志愿服务活动。同时,根据当地群众生产经营特征,“小推车”金融志愿服务队形成“1名党员+多名群众”的战斗小

组,以当好金融政策的宣传员、普惠金融的推广员、服务三农的信贷员为目标,深入田间地头,种养大户、新型农业经营主体等开展金融政策宣传、走访调研,不断提高乡村振兴金融产品匹配度,服务“一镇一品”。在了解到辖内部分收粮大户夏收、秋收时节融资难问题,双堆支行党支部还结合实际研究资金服务方案向总行申报,创新推出了“粮贸易贷”特色信贷产品,有效解决了融资需求。截至目前,双堆支行党支部共为8个村庄的708户农户授信3702万元、48户新型农业经营主体授信340万元;为9户收粮大户发放“粮贸易贷”1013万元,为115户农户授信“金农e贷”624.6万元。

刘杨 杨晓莺 于静静

寿光农商银行 优化营商环境赋能实体经济

服务实体经济是金融业发展的基础与动力之源,也是提高金融服务质效,优化寿光市营商环境的重要内容。今年以来,山东寿光农商银行扎实开展“为群众办实事”实践活动,不断强化金融对实体经济支持,降低企业融资成本,切实帮助企业排忧解难,为企业高质量发展提供了坚实保障。

在寿光市通利窗饰有限公司的生产车间内,几台编织机在工作人员的操作下正有序生产。虽然现在公司运行平稳,可在前几个月,他们还面临无力偿还贷款的窘境。

“当时企业贷款马上就到到期了,而还款资金还没有着落。是寿光农商银行的金融服务专员了解情况后,主动来上门服务。与我们面对面、心贴心沟通交流,了解我们企业生产经营情况、未来融资需求及征信、抵押物状况等融资

条件,为企业做了一次‘全面深度体检’,对前期贷款做了无还本续贷,并为企业制定了个性化的融资方案,不但解决了融资难题,而且还节省了一大笔财务费用。”企业相关负责人如是说。

针对当前中小企业普遍反映的缺乏抵押物融资难问题,寿光市创新制定了《金融服务企业发展专项信贷计划实施方案》,由寿光农商银行单列信贷资金10亿元,年化利率不超过6%,从贷款受理到发放限制在5个工作日内。截至目前,寿光市已发放专项信贷资金6.8亿元,有力地支持了中小企业发展。

今年以来,为加大推进企业上市步伐,寿光农商银行积极为企业融资提供资金支持。相关部门通过走访调研后,备资源企业,邀请知名券商为企业上市“诊断”、召开专题协调会等措施,精准对接企业上市发展需求。

徐洋清

丰城农商银行 推动零售业务驶入“快车道”

随着复工复产持续推进,江西丰城农商银行坚定支农支小定位,以全员营销和整村授信为抓手,持续“做强农区、做精郊区、做优社区”,吹响了零售转型的冲锋号。截至11月末,该行贷款余额客户43129户,较年初新增16843户,增幅64%;100万元以下贷款客户数新增占比99.40%,户均贷款余额28.9万元;互联网金融客户17.68万户,较年初新增7.01万户。新增激活社保卡10.73万张,同比增加8.35万张,增幅350.80%。

今年,该行新增产品线上营销渠道,充分运用“百福云”服务平台对存款、贷款、电子银行等产品的集成优势,以员工个人云服务二维码为媒介,大力开展全员综合化营销。并持续推行整村授信工作,力争五年内农户建档覆盖率达90%,授信达80%、用信率达50%。不仅如此,该行还积极开展网格化营销,力争居民、商户、小微企业建档覆盖率达80%,授信率达60%、用信率达30%。

与此同时,丰城农商银行积极推动金融产品多元化,服务渠道畅通化,构建线上线下多位一体“新零售”业务模式。结合市场需要,该行推出无抵押无

担保信贷产品——“百福快贷”。其中,线上版“快贷”只需手机银行一键申请,秒批秒贷;线下版“快贷”只需一张表申请,按标准化流程实行当天受理,次日办结。截至11月末,该行新增发放“百福快贷”2亿余元。此外,该行不断拓宽乡村服务渠道,践行普惠金融理念,优化金融便民服务,充分发挥“云服务”平台优势,打造了集社保、生活、校园缴费等“一站式”缴费平台。并建立了363个“村村通”便民服务站和两个社保卡制作网点,让普惠金融真正走进千家万户。截至11月末,“村村通”便民服务站产生涉农交易近12万笔,交易金额突破10亿元,惠及10多万名农户。

一直以来,丰城农商银行在业务办理上注重一个“快”字,在服务体验上注重一个“优”字,从而促进零售业务转型发展。该行一方面加快智慧银行建设,不断丰富智能自助设备业务功能,智慧柜台机具覆盖全行80%的网点,业务电子化使用服务更加高效。另一方面,该行秉承“客户至上”服务理念,适时开展“夜市银行”,提供延时服务,为困难客户提供人性化上门服务。

黄臻