



奉新农商银行 转变作风确保“开门红”

为凝聚2020年年末收官战和打赢2021年一季度“开门红”攻坚战的强大合力,自去年10月下旬起,江西奉新农商银行扎实开展了“强引领、强信念、强技能、强服务、转作风”专题教育和竞赛活动,全员紧扣“强”和“转”找差距、补短板、强弱项,实现了以作风大转变促进效能大提升,以过硬的作风创造过硬的业绩。

据了解,该行已连续3年完成了存款、贷款、不良、利润等主营业务指标。2020年,该行存款余额完成全年任务的108%,贷款余额完成全年任务的110%,净利润完成全年任务的116%。 **李绪平**

阳城农商银行 出实招迎战“首季开门红”

首季以来,山西阳城农商银行紧盯任务指标,及早谋划布局,创新工作思路,全力以赴打好“客户营销战、阵地保卫战、服务升级战”,为全年各项业务发展奠定了坚实基础。截至目前,该行各项存款净增8.02亿元,完成目标计划的223%。

在提早开展市场调研的基础上,该行针对制定营销方案,确定以一年期及以下存款营销为重点,采用存款兑积分、兑礼品的方式吸引客户存款。 **张雁敏**

镇远农商银行 督导支行“开门红”工作

1月19日,贵州镇远农商银行副行长潘波赴“第五战区”报京支行开展“开门红”督导工作,并走访慰问了退休老职工。

座谈会上,潘波听取了报京支行近期“开门红”工作相关情况的汇报,对员工们近期工作状况、下步工作安排以及在产品营销活动中遇到的困难与问题,进行了专项指导和解答,并针对报京支行“开门红”工作情况提出了相关要求。 **吴兴富**

临桂农商银行 举办“开门红”营销培训班

为进一步提升员工的营销意识,增强营销能力,近日,广西临桂农商银行举办了“开门红”营销培训班。

培训班上,主讲老师采用“理论+案例”“理论+数据”“理论+研讨”等方式,从旺季营销整体布局、旺季营销前期准备、重点客群的营销、客户需求挖掘与厅堂营销策略等方面,向参训人员做了系统的讲解,让该行员工更好地掌握了“开门红”营销策略及技巧,为打赢“开门红战役”提供了有力的保障。 **蒋芳芳**

信丰农商银行 打造特色党建品牌

近年来,江西信丰农商银行紧紧围绕“立足县域、服务社区、支农支小”的市场定位,大力组织辖内党支部与商会、协会、企业、社区、园区、村级“两委”、政府部门等党组织开展“一支部一品牌一特色”党建品牌创建活动,为业务高质量发展注入了强劲活力。

截至2020年末,信丰农商银行各项存贷款余额分别达到124.51亿元和79.51亿元,较年初分别净增13.41亿元和11.11亿元,增幅分别达到12.07%和16.25%。 **卢成琼**

泰兴农商银行 开展整村授信深耕三农市场

多年以来,江苏泰兴农商银行积极应对同业市场竞争,加快转型升级步伐,以“三农”市场为基础定位,业务经营持续保持“稳中有进、稳中向好”态势。

自新冠肺炎疫情暴发以来,泰兴农商银行积极转变服务理念,通过“整村授信+阳光E贷”新模式,在全辖范围内开展无感授信工作。截至2020年末,该行“整村授信”授信户数达15.7万户,授信金额140亿元。 **沈剑宇 于鹏**

梨树县农信联社 存款余额突破百亿元

面对疫情影响和同业竞争压力,2020年以来,吉林梨树县农信联社迎难而上,全力提升存款市场拓展能力,存款规模保持较快增长。截至2020年末,该联社各项存款余额突破了100亿元,同比增加近20亿元,增幅23.57%。

面对疫情,该联社及时调整营销策略,积极拓展线上营销渠道,利用联社微信公众号、员工朋友圈、抖音等多种形式引导客户,提高网上银行和手机银行使用率。目前,该联社电子银行业务替代率已达到82.02%。 **孙敬龙**

泗洪农商银行多措并举 打响“营销战”誓夺“开门红”

□ 本报记者 李道海 通讯员 程园

岁末年初,金融机构迎来资金回笼的高峰期。为有效抓住这一存贷款营销旺季的机遇,江苏泗洪农商银行积极行动,多措并举全面打响了新年“营销战”,誓夺首季“开门红”。

工作中,泗洪农商银行挂图作战,精心编撰活动方案,于去年10月份即开始筹划“开门红”工作,先后组织多名业务骨干赴兄弟单位交流学习业务发展经验、到基层支行调研了解一线员工及市场需求,并结合历年的经验和做法研究制定了“2021年‘走千家、

访万户、共成长——赢在春天”‘开门红’劳动竞赛活动方案”。该行在方案中明确了目标任务、奖惩措施,详细部署了活动举措、规范动作要求,为全行员工指明了工作方向,调动了员工的工作积极性。

自“开门红”活动筹划以来,该行多次召开行办会、行务会,对活动方式进行讨论,对方案的可行性进行论证,确保各项任务举措可操作、好执行。今年初,该行还召开了“开门红”启动工作会议,其分管副行长现场解读活动方案,其董事长、行长分别提出了工作要求,动员鼓励全行员工紧盯

目标,齐头并进做好客户营销工作,争创业绩“开门红”。

为确保全行员工熟悉方案内容,落实好各项工作要求,该行分片区、分岗位单开展多轮培训活动,培训结合服务的东南片区水产丰富、西南片区蔬果种植等区域特色,有针对性地提出了营销建议。同时,该行对支行行长、客户经理、综合柜员、大堂经理等岗位,在活动开展、外出营销、客户对接中的职责分工进行再明确、再细化,通过分解落实切实将“开门红”期间的活动做好、工作做实,营造浓厚的新春氛围,创造优秀的营销业绩。



为抢抓春节前后经营机遇,加大2021年“开门红”宣传力度,营造浓厚氛围,前不久,贵州茅台农商银行与贵州力超超市(仁怀国贸店)合作,开展了客户专享年货“福”营销活动。活动期间,该行客户持年货“福”券,即可按优惠价抢购指定的8类年货商品,增强了客户体验感和忠诚度。图为参加活动的客户在付款结算。 **黄许许**

新沂农商银行全力冲刺“抢”字为先 提升服务效能助力旺季“开门红”

为全面迎战2021年“开门红”,江苏新沂农商银行拿出“开局就是决战、起步就是冲刺”的状态,确立“抢”的意识,强化“抢”的担当,通过“抢抓”部署落实、“抢抓”客户服务、“抢抓”宣传营销、“抢抓”活动引领,努力“抢出”该行高质量发展的“加速度”。

为加强对“开门红”工作的组织领导,该行成立了领导小组、督导小组、运营保障小组、科技保障小组、后勤保障小组、安全保障小组,全行上下挂出“作战

图”、建立“攻坚组”、摆开“擂台赛”,把任务安排到天、责任落实到人,做到“有要求、有部署、有跟踪、有考核”,形成“报告及时、协调有力、运转有序”的保障机制和“横向到边、纵向到底、上下联动、齐抓共管”的组织体系。

为提升服务效能,助力“开门红”,该行巧用科技赋能,建立活动管理系统,通过数据分析,加强对辖区内政府、企事业单位、种植养殖户、个体工商户、历年存贷大户等的全面性预约;

通过数据筛选,对有意向的贷款客户跟踪性预约;对“开门红”期间到期的定期存款和贷款客户,针对性电话预约。为畅通服务渠道,该行积极引导农户到普惠金融服务点取款和办理代缴业务,有效分流客户,并适当延长服务时间,避免客户流失;设立财政资金、对公客户、储蓄大客户专用窗口,保障优质客户服务质量;成立机关后援队伍,分派到基层网点主动对接客户。 **徐小飞**

安州农商银行启动“整村评级授信” 为地方经济注入金融“活水”

近年来,为贯彻落实四川省农信联社党委“1234567”发展战略,四川安州农商银行以党建为引领,坚守市场定位,持续“做小做散”,发挥农村市场优势,做深做实“整村评级授信”,展现“农村金融主力军银行、普惠金融主力军银行、地方金融主力军银行”的责任与担当,全面推动脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接,为当地经济发展注入金融“活水”。

“因农而生,伴农成长”,安州农商银行“姓农不忘农”,时刻牢记服务“三农”初心,坚守市场定位,以“整村评级授信”为抓手,深入推进“走千访万”工程。从2018年开始,该行逐步在全区各乡镇铺开“整村评级授信”专项工作,印发了《“整村评级授信”工作实施方案》,出台了《关于持续推进“整村

评级授信”的安排意见》,并多次组织专题培训,积极发挥党建引领作用,深入推进“支部共建、党委共联”“双基”惠民工作,签订支部共建协议,设立共建活动室,建立交流机制,打造“信用村”品牌;联合乡镇党委和村党支部召开“整村评级授信”启动大会,充分发挥党支部战斗堡垒作用,推动党建与业务深度融合,助力乡村信用体系建设。截至目前,该行已评级授信12万多户,覆盖当地10个乡镇。

为充分发挥地方金融主力军作用,该行以“党建引领+合作社+金融扶持+产业”的发展模式为抓手,主动对接,上门服务,下沉重心,积极向农村专业合作社、家庭农场、职业农民等新型经营主体提供金融支持,助力当地产业发展。“我从2007年开始就与四

川农信打交道,所有业务都在农商银行办理,他们员工真诚热情,与我们没有距离感,有他们在,我们农民做事儿就有底气……”当地秀水镇农腾机具合作社理事长张某发自肺腑地对笔者说道。该合作社是安州区优质粮油现代农业园区的核心企业,主要从事综合农事服务,从育苗、播种、施肥到收割、运输实现了产前、产中、产后的全产业链服务,每年服务的规模可达2666.67公顷。2020年,该合作社在洪灾中经营受到严重损失,安州农商银行总行党委在走访慰问中了解到相关情况后,开辟“绿色通道”,为其发放了信用贷款120万元。据统计,2020年安州农商银行累计为新型农业经营主体发放贷款2.3亿元,有力助推了当地产业的发展。 **张娜**

商水农商银行加强支部建设 推动党建与业务融合发展

一直以来,河南商水农商银行把抓基层党建作为提高党建引领作用的抓手,形成了党建和业务融合发展的良好局面。截至2020年12月末,该行各项存款余额141.78亿元,较上年末增加17.47亿元;各项贷款余额70.17亿元,较上年末增加9.45亿元,全面完成了河南省农信联社下达的目标任务。

在加强基层党支部建设工作中,该行党委书记积极履行第一责任人职责,召开专题会议部署党建工作,制定党建考核办法并纳入单位经营管理目标;严格按照班子联系党支部文件要求,每月参加一次基层党组织活动,及

时发现和掌握基层党建工作中遇到的新情况、新问题,了解广大党员群众的愿望和要求,积极探索新时期基层党建工作的特点和规律,为改进基层党建工作提供决策依据。

为扎实推进基层党建组织建设,该行牢固树立“抓基层打基础”导向,着力将党建工作的中心放在基层,优化党支部人员配备,建好党员活动室,配好软硬件,为党支部过好组织生活打牢基础。

为推动基层党组织和党员充分发挥作用,该行引导各党支部把政治属性放在首位,推动基层党组织找准功能定位,创新领导方式,发挥党支部的

战斗堡垒和引领作用,积极完成重大任务。疫情期间,该行党员干部主动投身到疫情防控中去,在做好网点消杀和正常提供金融服务的基础上,开展志愿服务、为卡点送防疫和生活物资、走访小微企业掌握资金需求等工作,全力服务疫情防控。

围绕“回归本源,专注主业”的宗旨,该行扎实开展了“党建+金融”“金桥工程”,广大党员干部走在前列、干在实处,与村党支部开展共建共创,带领员工开展“亲情大走访”,推行“周到贷”和电子银行业务,满足百姓性的金融需求。截至2020年12月末,该行已走访了286个村,近1.3万户。 **李文涛 姜东坡**

永济农商银行压实责任 推进“首季开门红”业务竞赛

为深入贯彻落实山西省农信联社2021年度工作会议精神,山西永济农商银行结合全辖实际,积极运用新思维、新机制,找准出发点和落脚点,牢牢把握存贷业务,通过实施“四制模式”,任务层层分解,责任层层压实,强化了团队意识、攻坚意识和争先意识,强力推进了“首季开门红”业务竞赛活动的有序开展,为全年工作开好局、起好步。

竞赛活动中,该行设立“红黑榜”,每天对全辖工作成效、工作动态、推进进度、大额资金及典型案例等进行通报,并结合工作实际制定具体措施,合理确定奋进目标,形成“评、比、赶、超”的竞争氛围。为进一步推进“首季开门

红”业务竞赛活动,该行按月对竞赛活动进行综合考核排队,对综合考核排队倒数第三、第四的战队,由总行“三长”进行约谈,约谈对象为战区政委、包行经理及战队全体班子成员;对综合考核排队倒数第一、第二的战队,报请运城市农信联社包片领导亲自进行约谈,约谈对象为战队全体班子成员。该行对综合考核连续两个月排队最后一名包的行经理,给予降级处理;对于连续三个月排队最后一名包的行经理,下放基层网点进行锻炼;对综合考核战区、战队得分低于70分,且综合排队最后一名战区政委、战队队长实行末尾淘汰。

谢军红 何红星

宁津农商银行阳光大街科技支行发挥党建引领作用 “结对互联”促进存贷款增长

今年以来,山东宁津农商银行阳光大街科技支行充分发挥过硬党支部示范点的引领带头作用,聚焦主营业务,深化对接协作,强化多维营销,积极提升“春天行动”业务实效。截至1月21日,该支行存贷款余额分别较基数增长1.28亿元和3254万元,增幅分别为27.41%和12.47%。

工作中,该支行对标“春天行动”考核要点、目标和任务,着力从思想、方法、机制等方面进行细化、分解,建立“1+1”和“1+N”结对互联模式,即1名党员带领1名中层、1名党员带领若干员工,对标任务计划、营销目标客户;由

党员带头“摘标”,放大示范效应,把3项、9类指标逐一落实到每名党员和员工。目前,该支行已实现存款“摘标”8000万元,贷款“摘标”3000万元,认领客户80户、企事业单位50家。

该支行积极推行勤访、勤联、勤跑的“三勤”工作法,对员工认领外的意向客户,特别是流动资金大户,由党员骨干带队,逐一上门进行拜访对接,详细了解其资金回笼等信息。目前,该支行已走访对接住建、房管、水利等行政事业单位23家、企业40家,成功协调预售房监管、农民工工资监管资金等对公存款3000万元。 **许鑫 宋青华**

盐亭县农信联社文通管理社加大考核力度 超额完成对公账户开户任务

2021年“开门红”的战鼓已然敲响,四川盐亭县农信联社文通管理社以“开局即决战,起跑就冲刺”的理念,齐心协力,多方施策,对公账户开户数量和质量取得了阶段性成效。截至1月20日,该管理社新拓展对公账户8户,完成2021年“开门红”对公有效账户任务的133.33%。

为动态掌握当地新落地客户开户情况,该管理社主任与当地工商所对接,及时掌握单位注册登记、预先核准等潜在客户信息。此外,该管理社在辖内网点开设了“对公开户绿色通道”,落实专人负责开户业务,实行全流程办理,努力缩短业务办理时间,提升客户开户体验,全面提升服务品质和办理效率。

为加大存量账户维护力度和存量客户的内部挖潜,拓宽与客户合作的深度和广度,该管理社要求门柜人员随时关注客户账户资金动态,并及时向管户客户经理反馈,共同配合做好账户后续维护;通过定期走访方式,与财政所、村委会加强沟通,逐户上门拜访开立账户的专业合作社,积极争取财政资金、村社资金等存入管理社账户。 **张春燕**

铜川市王益区农信联社完善工作制度 夯实党建基础提高服务质量

一直以来,陕西省铜川市王益区农信联社始终把党的政治建设放在首位,以党建统领工作全局,充分发挥党建引领业务发展、引领基层治理、引领工作开展的作用,促进了各项业务高质量发展。2020年该联社各项存款余额37.99亿元,各项贷款余额20.01亿元。

为进一步夯实党建基础,提高服务质量,该联社在健全党建工作制度体系、组织体系上,进行了有效的探索和实践,通过规范“三会一课”制度、党员学习教育制度、党委及党支部议事规则、党建工作“双述双评”等制度,强化对党建责任制工作的督促、检查和考评。工作中,该联社严格落实“两个责任”和“一岗双责”,不断强化支部书记“抓党建出政绩、抓党建出效益、抓党建出动力”的意识,通过采取工作例会、日常督办、定期报告、调研走访等方式,及时了解基层党支部党建工作开展情况,

不断压实各级工作责任。

为践行普惠金融理念,该联社以基层党支部为单位,通过党建共建的合作社、开展“金融知识进万家”“金融知识万里行”等活动;通过在辖区所有村组设立“金融便利店”,布放助农便民“金融E”终端55台、“店铺管家”10个;在辖区26个行政村建立金融惠民服务工作站26个,为辖内农户、商户及小微企业提供了全方位的金融服务。通过近三年的努力,该联社为1万多户农户进行了建档评级,建档面达100%,有效农户授信面达100%。

围绕支持乡村振兴战略,该联社积极开展项目扶贫、产业扶贫和结对帮扶,加大小额扶贫贷款投放力度,近三年累计发放贷款19.61亿元,提供了全区90%以上的农业贷款和100%的扶贫贷款,实体贷款累计投放量位居全区首位。 **屈建华**



一直以来,安徽省青阳农商银行秉持“客户至上”的服务理念,坚持为特殊人群提供专属上门服务,为他们送上了一份特殊的关爱。图为该行酉华支行员工上门为老年人办理社保卡激活业务。 **查婷婷 钱筱亦**