

泰州农商银行
举办“开门红”启动大会

为夺取“开门红”的全面胜利,新年伊始,江苏泰州农商银行举办了2021年“开门红”启动大会。

会上,该行党委书记、董事长赵波做了致辞,并与行长华飞、副行长张青海分别为该行获得“项目创新”“最美厅堂”以及“服务明星”荣誉的获奖员工颁发了证书。会上,该行领导对2021年泰州农商银行“开门红”方案进行了解读,并做了动员讲话。

吴琴

隰县农商银行
将党建融入业务营销

今年以来,山西隰县农商银行党委以中心组(扩大)宣讲会的形式,通过以会代训,将贯彻落实十九届五中全会精神与首季“开门红”紧密结合,将政治素养和业务素质的提升融入日常工作中,不断丰富“党建+”活动内容,将党建融入组织资金、信贷投放和电子银行业务营销等业务,确保各项决策部署落到实处,助力圆满实现首季“开门红”。

闫杨

濉溪农商银行
开展主题营销活动

前不久,安徽濉溪农商银行上下联动,全面出击,深入淮北市烈山区、濉溪县众多乡镇开展“金牛开门 百日当红”主题营销活动。

活动中,该行充分利用乡村逢集赶会的契机,在当地“新天地”连锁超市附近摆设展台,宣传手机银行、“金农信e付”“金农信e贷”等金融产品,引导过往群众参与“幸运大转盘”“积分兑换”等电子银行体验活动,吸引了1000余名群众咨询办理业务,形成了良好的宣传效应。

章弛 于静静

古县农商银行
调研春耕备耕资金需求

春节过后,山西古县农商银行认真梳理辖内农业产业龙头企业、种植、养殖大户名单,要求各网点客户经理组成金融小分队,深入农业企业、村组和农户、农资经销商中,开展春耕备耕需求调查,有效对接农户、农产品经销商在购买化肥、农药、农机等方面的资金需求,及时做好资金匡算工作,全力满足客户信贷资金需求,将春耕备耕工作落到实处。

阴婷

贵港荷城农商银行
创建党风廉政教育基地

为进一步推进全面从严治党工作,营造浓厚的金融廉政文化氛围,日前,根据上级部署,广西贵港荷城农商银行联合同业创建了贵港金融联盟暨党风廉政教育基地。

据了解,该基地是由人民银行广西贵港市中心支行党委、贵港银保监分局党委发起,贵港市金融主管部门和辖内银行业、证券业、保险业共同打造的一个集展示、宣传、教育等多功能于一体的党建综合平台。

曾燕眉

邯郸市肥乡区农信联社
存款余额突破85亿元

今年以来,河北省邯郸市肥乡区农信联社在应对抗击新冠肺炎疫情的同时,奋力拼搏抢市场,业务发展再创佳绩。截至1月末,该联社各项存款余额达到85.17亿元,较年初增加5.74亿元。

为做好存款营销工作,该联社召开了旺季工作启动大会,通过现场签订责任状,将辖内网点划分为六大战区,并实行班子成员攻大户、中层干部盯企业、基层员工保散户的全员营销模式,迅速掀起了决战“春天行动”热潮。

霍琳剑 马驰骋

镇远农商银行
召开专题学习研讨会

前不久,贵州镇远农商银行党委召开2020年度民主生活会专题学习暨理论学习中心组2021年第一季度学习研讨会。

研讨会上,与会人员以“认真学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,加强政治建设,提高政治能力,坚守人民情怀,夺取决胜全面建成小康社会,实现第一个百年奋斗目标的伟大胜利,开启全面建设社会主义现代化国家新征程”为主题,开展了学习和研讨。

罗朝银

筠连农商银行打好“三张特色牌”
个人存款实现突破式增长

近年来,四川筠连农商银行紧紧围绕四川省农信联社“多找客户,找好客户”的基本思路,切实实践行“五大营销”理念,着力打好稳存量、重会议、抓活动“三张特色牌”,仅两周时间个人存款便增长了6633万元,实现个人存款突破式增长,全力助推了存款首季“开门红”。

为严防存量资金“跑冒滴漏”,筠连农商银行注重打好“稳存牌”,充分利用科技CRM客户关系管理系统、宜宾客户关系管理系统以及客户信息表,对存量高值客户和价值客户进行分类梳理,及时了解客户存款频率和习惯,充分做好客户营销维护。按照梳理的1万余户客户名单,该行根据不同客户类型,有针对性地采取电话邀约、定制产品、告知活动消息、送温馨祝福等方式,着力做好客户维护,取得稳定存款1.5亿元的佳绩。

为充分做好稳蓄增存,该行利用相关系统对往年“开门红”期间存款频率较高的客户进行分析,建立存量客户重点营销台账,精准营销了高值客户300余户,并实现新增存款3956万元。

为确保与各类客群精准对接,该行注重打好“会议牌”,组织召开了2021年“开门红”会议,对全行员工深入讲解考核办法和实施方案,进一步压实工作责任,凝聚工作动力,指明工作方向。该行还开展会议专项营销活动,组建营销宣讲团队,走乡村、进社区、进单位,通过举办“农户院坝会”和外出务工人员座谈会、企事业单位座谈会、客户联席会等多种会议,分层对接各类客户,宣讲“开门红”各项活动,并现场收集客户信息,进行二次精准营销。目前,筠连农商银行已召开各

类会议32场,成功营销参会人员存款1131万元。

为实现增量资金“攻坚破壁”,该行注重打好“活动牌”,围绕牛年主题,制定存款活动方案,开展了“全民集牛气,幸福带回家”“存款农商享钜惠,新春好礼送不停”和“牛年送福”等一系列存款活动,确保了旺季期间活动不断档,不断增强客户吸引力;通过打造网点“靓装”工程,将辖内各营业网点环境进行装扮,突显“开门红”活动主题,营造热闹活跃氛围。该行还开展双线联动合力营销,线上,利用网站、自媒体、微信、朋友圈转发存款活动政策;线下,通过横幅、地贴、海报等方式进行全方位宣传,形成线上线下一体化宣传,助力网点个人存款揽存。截至目前,参与该行举办活动的人数已达600余人,实现新增个人存款1655万元。

胡世鑫

登封农商银行制定考核方案
确保打赢“开门红”战役

为完成今年首季营销工作,河南登封农商银行坚持早谋划、早部署、早行动,制定全行统一营销方案,采取多种有力措施,外争市场、内优机制,统筹兼顾,迅速掀起了首季“开门红”工作热潮。

立足“早”字,摆足“车马炮”。为确保全面打赢2021年首季“开门红”战役,该行在2020年11月初就成立“开门红”营销活动领导小组,统筹策划“开门红”营销方案;积极调研辖区金融市场、制定考核方案、梳理业务流程,建立网贷风控模型,经过连续两个月的论证和讨论,科学制定出2021年经营目标计划、“开门红”活动方案和绩效考核办法。该行还组织开展了营销技能提升专项培训,全方位提升员工营销能力和服务水平,以崭新的精神面貌和工作激情全力迎战2021年“开门红”。

围绕“严”字,开启“攻势局”。该行召开“开门红”启动大会,明确各单位“开门红”营销任务,签订一季度营销任务军令状,全面压实营销责任;全行实施绩效考核,计价奖励、薪酬管理等相关考核办法,开展“奋战百天·献礼百年”营销竞赛活动;划分五大战区,由总行领导班子任战区司令,各部门分片包干,对辖内五个战区各项任务目标进展情况实行帮扶督导;实行每日战报、每周评比、每月通报,奖励先进、鞭策后进,激发了全行员工干事创业激情,形成了“千斤重担大家挑、人人身上有指标”的良好竞争氛围。

突出“广”字,打通“楚汉界”。该行借助“好运接力”“存款积分兑好礼”“贷款优惠中大奖”等“开门红”活动,融入“惠民贷”“公信贷”等各类金融产品,统一设计宣传海报、彩页等各类厅

堂装饰物,打造浓厚的“开门红”营销氛围,提高宣传效果,并充分利用电视广告、公交车体广告、微信公众号、电梯广告及自媒体等多种途径开展宣传,扩大受众覆盖面。

聚焦“优”字,勇当“过河卒”。该行充分利用厅堂阵地优势,组织大堂经理进行“厅堂微沙龙”宣讲活动,在客户等待办理业务时,对客户进行产品推介。为提升网点服务质量,该行要求各支行严格遵守“7+10”优质文明服务,做到主动、热情、耐心、周到,切实为客户提供舒适的服务环境。同时,该行还进一步深入开展了“三信”评定工作和“党建+金融”活动,组织客户经理深入农村、社区和企业,把金融服务送到客户手中,把优质服务送到百姓心中,让客户享受到“足不出户”的金融服务便利。

刘晨飞



春节前夕,吉林省梨树县农信联社班子成员带领相关部门人员来到梨树县双河乡三道岗子村,对所包保的35户已脱贫的家庭进行了节前走访慰问,送去价值1万余元的米、面、油等生活必需品。图为走访慰问现场。

张世超

滨州农商银行加强党支部建设
提升金融服务质效

近年来,山东滨州农商银行党委坚决贯彻山东省农信联社党委“123456”总体工作思路,认真落实“六个坚定不移”和“五大工作理念”,坚持“围绕发展抓党建,抓好党建促发展”的理念不动摇,着力抓创新、重细节、严落实、变作风、树形象,以党建统领队伍建设,全力提升服务能力。

为扎实推进支部建设标准化系列工程,滨州农商银行按照“三亮、六有、十上墙”的标准,积极推进党员活动室筹建和过硬党支部建设,帮助10家支部补齐更新活动室设施及上墙内容;加强优秀传统文化、革命文化、社会主义先进文化和农信“大挎包”精神学习,提升思想道德境界;组织全行党员学习十九届五中全会精神,带领50余名党员干部赴红色教育基地参观学习,开展

“唱红歌、观红影”活动,让“红色基因”薪火相传;积极参与市级银行机构“党建引领 窗口点亮”行动,并成立了“党建金联盟”“扬先锋旗帜、筑钢铁堡垒”等一大批叫得响、立得住的品牌党支部。目前,该行34家党支部已全部完成标准化建设,建成过硬党支部19家,占比达到55%;打造品牌党支部14家,占比达到41%。

滨州农商银行积极开展最美评树活动,评选“最美党员”“最美农商人”416人。疫情期间,该行累计收到抗疫志愿书407封,走访社区、村庄1069个,送去慰问物资2000箱,协助社区、村庄人员登记、测量体温6000余次,爱心捐赠20万元。该行广大党员干部冲锋在先、表率在前,充分展示了危难时刻农商人挺身而出的风采,受到社会各界的

广泛赞誉。

滨州农商银行坚持“融入发展抓党建,抓好党建促发展”理念,着力构建“党建+”的工作机制,其辖内滨北一级支行党支部“党建+农户”模式、枣乡一级支行党支部“党建+整村授信”模式、彭李一级支行党支部“党建+社区”模式、府前一级支行党支部“党建+商圈”模式、市东一级支行党支部“党建+专业市场”模式……一大批党建统领、赋能发展的新模式纷纷涌现,党建成为该行业务发展的“新引擎”。截至目前,滨州农商银行累计开展党建共建活动100余次,与村庄、社区、行政企事业单位的70余家党支部开展了共建,带动存款增长6.8亿元,推动零售营销3500户、金额3亿元。

杨春娜

龙游农商银行开展劳动竞赛
存贷款余额新增25.67亿元

新年伊始,浙江龙游农商银行积极开展2021年“走千家 访万户 共成长”劳动竞赛,以“三提升、三深化”为重点,坚持科技赋能、数据智控、网络管理,创新实践“五先四有”模式,“开门红”工作取得良好势头。该行20天内实现存贷款余额新增25.67亿元。

工作中,该行成立了竞赛活动领导小组,与县政府“总对总”对接政策方向,与乡镇街道“点对点”对接重点项目,精心谋划竞赛活动方案。在存款上,该行推出“2021年牛转乾坤系列”产

品;在贷款上,深推“农户小额普惠贷款”产品。在该行开展的“七节联动”活动中,刺激储蓄存款新增7.34亿元,同期多增1.77亿元;在“12345走访”活动中,20天内走访客户1.6万多户,拓展首贷户255户。该行还科学设置了指标基数,推行每周奖金考核、汇总排名考核、省市系统内激励考核等“五大激励机制”。该行班子成员领衔联系督导责任,11个督导组定点督导,并开发了竞赛小程序,采取数据督导。

叶啸 廖晨晨

赣榆农商银行主动出击
全力冲刺首季“开门红”

为赢战“开门红”,近期,江苏赣榆农商银行发扬“不畏强手,勇夺第一”的拼搏精神,以扎实的奋斗姿态,主动出击,拿出开局就是决战,起步就是冲锋的劲头,争当开拓先行者,向夺取首季“开门红”目标奋进。

为抢抓先机,该行提早谋划,周密部署,深入调研,量化细化绩效考核指标,强化激励约束机制,研究确定《2021年首季工作方案》,先后出台《信贷业务尽职免责实施细则》《关于2021年旺季营销期间利率政策的通知》《继续推进普惠型小微企业临时性延期还

本付息及信用贷款发放考核工作的通知》等文件;根据实际情况,先后修订“丰收贷”“农易贷”“闪电贷”“阳光E贷”等管理办法,确保“开门红”工作取得实效。

为确保工作实效,该行出台《2021年旺季工作督导活动的通知》,并根据“开门红”工作进度,按周期发放荣誉榜,提振精神、鼓舞士气;领导班子成员带头到基层网点走访慰问,召开片区座谈会,总结营销经验,查找不足,研究对策,上下形成合力,全力夺取“开门红”胜利。

吕丽

沂水农商银行坚持党建引领
助力“春天行动”夺取“开门红”

在2021年“春天行动”中,山东沂水农商银行党委坚持党建引领,在做实做细疫情防控工作的前提下,强化责任担当,持续强素质、聚合力、抓营销,促发展,形成了“围绕发展抓党建,抓好党建促发展”的良好局面。截至1月末,该行“春天行动”取得了“开门红”,各项存款余额28亿多元,较年初增加近14亿元;各项贷款余额161亿多元,较年初增加1.98亿元。

在“春天行动”抓业务、抢先机之际,沂水农商银行党委充分认识到理想

信念的重要性,利用“学习强国”“灯塔党建”在线等平台,坚持教育和引导广大干部员工把思想和行动统一起来,确保“三会一课”、支部主题日、谈心谈话等工作落实到位,促进了党建工作高质量发展。

在各项业务营销中,该行党委积极引导党员干部率先垂范,勇挑发展重任,利用好“四张清单”,坚持“线上+线下”相结合方式,深入开展“访客户、问需求、优服务”的全员营销活动,不断提升经营业绩。

刘桂凯 王永珍 王国栋

株洲农商银行探索“党建+”模式
为经营管理注入新动能

2020年以来,湖南株洲农商银行在严格做好疫情防控前提下,按照确定的目标和任务,以“建设有温度的百姓银行”为发展愿景,以“党建共创、金融普惠”行动为总抓手,积极探索“党建+”创新模式,激发发展新动能,为业务发展强势助力。截至2020年12月末,该行各项存款余额170.55亿元,较年初净增13.02亿元;各项贷款余额100.28亿元,较年初净增15.42亿元。

为强化党建责任,该行成立了以党委书记为组长,党委委员为副组长,各党支部书记为成员的党建工作领导

小组,并建立健全工作机制,明确职责,组织签订党建工作责任状,将党建工作与支行行长绩效挂钩;建立党建联系点制度,制订联系点管理办法,形成上下纵横联动的“网格化”党建工作新格局。工作中,该行以党建结对共建为抓手,助推与重点客户的全面深入合作,与市国资委、市女企业家联合会等签订了“党建共创、金融普惠”协议,与市农业农村局签订金融服务乡村振兴战略合作协议,推动了“整村授信”、业务拓展、不良清收等中心工作与地方基层治理共融共通。

周彪林

九台农商银行多措并举
以党建促进业务发展

今年以来,吉林九台农商银行不断强化党建主业意识,将党建工作摆在更加突出位置,多措并举夯实党建之基,“围绕业务抓党建,抓好党建促发展”的理念,推动党建与业务工作融合发展、相互促进,以党的建设高质量全力推动经营发展高质量。

为推动党建与业务经营相融合,该行以“三先锋创建”活动为契机,组织各支行党支部与村居、社区、市场积极对接,大力开展客户拓展营销、“社区网格

行动”“整村授信”签约以及金融知识宣讲等党日主题活动,进一步提高党支部组织策划能力。为推动党建与企业文化建设相融合,该行以党建活动载体为依托,组织干部员工开展业务技能竞赛、服务礼仪培训以及书画、摄影、羽毛球、篮球等文体竞技活动。此外,该行还先后与当地人民银行、移动公司、税务局3家单位合作开展了党建共建、团建共建活动,为推动银政、银企深度合作提供了有力保证。

张建华

定远农商银行发挥党组织战斗堡垒作用

推进党建与业务深度融合

近年来,安徽定远农商银行突出党建一条主线,着力强基固本、强优补短,坚持“两手抓”“两促进”,多举措发挥基层党组织战斗堡垒作用,全力推进党建业务融合发展工作,硕果累累。截至2020年末,该行各项贷款较年初净增18.40亿元,增幅26.73%。

工作中,该行以全面加强党的政治建设为全盘工作的主线,紧密围绕党的中心任务开展经营管理工作,落实“支部建在连上”的工作要求,抓好支部“五

化”建设;设立“支部领先榜”“党员领跑榜”,使全行“比、学、赶、帮、超”的工作氛围日渐浓厚。

此外,该行的31个党支部分别与当地党政机关、企事业单位等结对共建。该行还围绕工作目标,通过下沉服务重心、简化办贷流程、提高授权限额等举措,结对帮扶贫困户2200多户,发放扶贫小额贷款2.46亿元、产业贷款2.68亿元,发放助学贷款近1.3亿元。

崔兴亚 丁尔兵