



## 江州农商银行 凝心聚力启动“开门红”

为进一步凝聚力量,打好虎年开局战,近日,江西江州农商银行2022年“开门红”启动大会顺利召开。

会上,该行党委书记、董事长徐丹作动员讲话。他充分肯定了2021年全行取得的成绩。对于2022年“开门红”工作,他指出,全行要研判形势,统一思想,坚定信心迎战“开门红”;各单位要结合自身情况,有针对性地开展营销,通过层层分解落实,把“开门红”各项指标定员、定责、定时、定进度,力争分秒抢夺市场。

普惠金融事业部负责人全面解读了《江州农商银行2022年首季“开门红”综合营销劳动竞赛方案》。同时,该行党委委员、行长骆迁与各支行负责人签订了“军令状”。**邓刚**

## 敦化农商银行 单日销售大额存单9573万元

近日,吉林敦化农商银行单日销售大额存单9573万元。为做好存款组织工作,迎接虎年“开门红”新气象,元旦过后,该行定向发售大额存单2亿元,该产品20万元起售,存款利率加80个基点,分为一年期、两年期、三年期和五年期,利率最高可达4.05%,获得广大敦化百姓欢迎,当日共计销售9573万元。

据了解,该行始终将存款组织工作作为立行之本,通过提高营销服务质量、加强绩效考核管理、定期组织发售优势存款产品等方式,巩固提升经营流动性。截至2021年末,该行各项存款163.74亿元,较年初增长16.45亿元。**郑斌**

## 金沙县农信联社 确保实现2022年“开门红”

近日,贵州金沙县农信联社召开全体干部职工大会,对2022年“开门红”活动进行动员部署。

会上,该联社党委书记、理事长何书俊作动员讲话。他强调,全社务必提高站位,树立大局意识、增强机遇意识、强化竞争意识。各职能部门务必高度重视,中层干部带头树牢“为一线服务”意识,在服务基层上出力气、在指导基层上接地气,以饱满的工作热情,克服困难、解决问题。各营业网点要牢记服务宗旨,勇担支农支小使命,凝聚合力,确保实现2022年“开门红”。**黎莎**

## 京山农商银行 赢得“春天行动”首战胜利

在2022年“春天行动”第一天,湖北京山农商银行吸收存款约1.1亿元,存款净增7500万元,赢得“春天行动”首战胜利。

岁末年终前,该行通过线上线下等多种方式进行宣传营销,各网点营业厅布置得红红火火,浓厚的节日氛围的让客户眼前一亮;在内部管理上,形成了“内勤+外勤+包点经理”的“铁三角”,为客户提供优质、高效的金融服务,服务宣传到位。2022年元旦当日,该行领导班子组织召开中层干部工作会议,对“春天行动”工作包点督办进行安排部署。各包点经理迅速下沉支行,对“春天行动”工作进行帮扶、指导和督办,为支行员工再鼓干劲,再添信心。**翟璐**

## 安阳相州农商银行 召开“开门红”誓师大会

近日,河南安阳相州农商银行举办了以“赢在首季 胜在春天”为主题的2022年“开门红”誓师大会。

针对“开门红”工作,该行党委副书记、行长强调,全员要认清形势,提高认识,坚定必胜信心;要紧盯目标,火力全开,营造决战氛围;要精心组织,凝聚合力,确保取得实效。

会议现场,主管副行长对目标任务、考核标准和奖惩措施等进行了逐项解读。各支行依次进行请战宣誓,并递交“军令状”,员工代表进行了表态发言。全体人员在主持人的带领下立下誓夺虎年“开门红”的铮铮誓言,喊出了使命必达的最强音。**韩文杰 李军芳**

## 防城港市防城区农信联社 压实责任明确首季经营任务

近日,广西防城港市防城区农信联社组织召开2022年“开门红”工作动员大会。按照疫情防控要求,本次会议采取“现场+视频”的形式召开。

会上,该联社党委书记李春球解读2022年第一季度“开门红”活动方案及2022年第一季度各项经营目标任务考核方案。随后,该联社党委副书记黄文成作2022年“开门红”工作动员讲话。他明确提出2022年首季重点工作,即统一思想,誓师立令,坚定决战决胜“开门红”的必胜信心;压实责任,抓主抓重,以奋斗姿态再创新辉煌;“头雁”领航,强化推进,以奔跑姿态展现效率和担当;统筹落实,齐抓共管,以实干者姿态确保各项工作兼容并蓄。**黄天生**

## 尧都农商银行构建多层次营销网络

# 9天新增存款突破10亿元

在晋联社党委、临汾审计中心党组的坚强领导下,山西尧都农商银行全体干部员工以“功成不必在我,功成必定有我”的责任担当,奋勇拼搏,在“精、深、效”三个字上足下功夫,推动“开门红”存款营销活动走深、走实,走出成效。仅用9天时间,全行新增存款突破10亿元。

尧都农商银行城市型支行紧紧锁定辖内35个市场、88条街道、329个社区,构建多层次、全覆盖的金融服务营销网络,完善客户信息,大力推进专项营销活动,推动精准营销落地。农村型支行依托遍布全辖乡镇的356家农村金融综合服务站,让农民足不出户享受到“一揽子”金融服务,对辖内24个乡镇,12万户农民,387个合作社实现服务全覆盖,实现“点到乡、机到村、

卡到户、7×24小时金融服务”。

此外,该行“网格”内的各网点根据辖内客群特点及主要行业划分,分别制定走访计划,为辖内卡客户提供定制化金融服务,切实满足不同客户的金融需求。

“只有踏破客户的门槛,才能走进客户的心坎里。”一直以来,尧都农商银行各网点依托“网格化”服务、整村授信活动等,分别建立起走访台账,对存量客户、意向客户进行精准识别、精准“画像”,做到存量客户维护好,意向客户跟踪好。此外,该行通过建立起常态化走访机制,多次、反复走访,深挖客户需求,有效帮助客户解决实际问题。并实时更新走访台账,灵活把握营销重点,及时为客户提供多样化金融服务。**陈萍**

## 泰州农商银行

# 决战“开门红”推动“全年红”

□本报记者 李道海 通讯员 王骁

日前,江苏泰州农商银行2022年“开门红”启动大会隆重举行。泰州农商银行党委书记、董事长赵波在大会上致辞,他表示,泰州农商银行人在新的一年要满怀舍我其谁的斗志,以“功成不必在我”的精神境界和“功成必定有我”的历史担当,在新征程中迸发出奋进的无穷力量,奋力开拓、勇毅前行,坚决以2022年“开门红”推动“全年红”“全面红”。

此次大会共分为两个篇章,第一篇“栉风沐雨 初心如磐”在泰州农商银行2021年二十件大事专题回顾片中开启。该行党委书记、董事长赵波与行长戚道富共同为“城区农商行转型发展研究会”揭牌。随后,该行相关领导分别

为获得2021年度“最美厅堂”“服务明星”“营销能手”荣誉的获奖者颁发证书。在大会第二篇章“守正创新 筑梦远航”中,泰州农商银行党委书记、董事长赵波,行长戚道富、党委副书记孔令平、监事长董雪松、副行长丁胜共同启动“凤凰银行电视台”开播仪式,并对该行“1144”工程项目组进行授牌。随后,该行董事长赵波向行长戚道富发放“开门红”目标任务责任状并传递寄语。副行长顾唯做2022年泰州农商银行“开门红”方案解读。行长戚道富向总部、中心支行传递责任状并授旗。

2022年,泰州农商银行将坚持市场定位,当好地区金融主力军,将更多金融“活水”引入到惠农兴企当中来,以优异的成绩迎接党的二十大胜利召开。

## 赵县农信联社

# 紧盯目标打响旺季营销战

为做好全年开局的“重头戏”,打好旺季营销战,河北赵县农信联社紧抓有利时机,紧盯目标任务,锁定重点客户,迅速进入首季营销工作新状态。

2021年12月31日,赵县农信联社召开部门负责人会议、机关人员会议及信贷人员会议,研究确定《2022年首季开门红工作方案》,量化细化绩效考核指标,强化激励约束机制,真正做到早计划、早着手、早落实、见成效。

该联社在“开门红”动员大会之后,组织员工结合县域实际情况,制定了“抓大拓中不放手”的营销战略,加强存贷款、电子银行产品联动营销,差异营

销,建立吸存揽储的长效机制。与此同时,赵县农信联社领导班子分片督导、机关员工下沉基层、基层员工联动营销,认真分析同业竞争优势,找准切入点广泛宣传造势,通过柜面、厅堂沙龙、海报、横幅、宣传单、微信朋友圈等渠道,展开线上、线下全方位、立体式宣传,在当地形成人人知晓“开门红”、人人宣传“开门红”的良好氛围。今年,该联社还组建金融服务小分队,带头深入村民农户、田间地头及沿街商铺,借助“党建+金融”工作推进,进一步掌握辖区内种植养殖大户、个体工商户等客户金融需求,分类开展客群营销。**王倩**

## 集安农商银行

# 部署“开门红”工作重点

近日,吉林集安农商银行召开2022年“开门红”动员大会。

会上,集安农商银行相关负责领导指出,全行要紧紧拧成一股绳,主动出击,主动亮剑,以“开门红”为出发点,早谋划、早部署、早落实,集中火力坚决打好“县域市场存款竞争战”。同时,全行要在转型突破中实现新发展,通过推进整村授信,开展存贷款一体化营销,充分发挥点多、面广、服务上乘的优势,业务具体到人、到岗,目标分解到人、到

户,着力提高运营成效比和营销转化率。并运用好网格化营销,深入市场商圈、社区农区,利用好春节等营销节点,抓住外出务工人员返乡节点,深挖社区存款增长潜力,实现存款稳定增长。此外,今年,全行要在深化“银政”合作中展现新作为,以增加活期存款为重点,主动协助各支行加强与党政机关、事业单位的沟通协调,在维护好存量低成本资金的同时,加大对公账户营销力度。**宋思瑶**

## 云和农商银行

# 走村入户实现全员营销

自2022年“开门红”活动开展以来,浙江云和农商银行认真组织,积极筹划,统一思想、顺势而为、齐发力,在新年营销服务旺季,明确目标任务,调动全员力量,激发全员营销热情,奏响虎年金融服务“第一曲”。

早在2021年12月,云和农商银行就谋划部署“走千访万”劳动竞赛活动,制定详细的走访方案。今年初,该行集结全行力量,成立了走访大军,按照网格化管理模式,分片区分组进村(社区)入户,进厂区入企,进街道入商

户走访,确保村村有人走,户户不遗漏。针对偏远山村,走访团队还携带移动终端前往,在走访调查的同时,为村民办理简单的金融业务,解决村民金融业务办理难题。

在此基础上,云和农商银行明确工作目标,就各项业务指标进行了细化分配,特别抓住“双节”业务营销旺季,明确目标任务到部室网点,到每个员工,并做到按日、按周、按月通报各项指标任务完成情况,实现“人人营销、团结一心”的良好局面。**陈燕**

## 隰县农商银行

# 党建“领航”誓夺“开门红”

山西隰县农商银行以“迎战首季开好局、提质增效蹚新路”为抓手,充分发挥政治核心作用和战斗堡垒作用,前置设置“积分赛”“邀请赛”等活动,以及采取电话回访、上门服务等方式,增强客户黏性,切实提高客户转化率。

此外,该联社充分利用2022年“福虎春天行动”宣传方案和实施方案两大“武器”,扎扎实实地积累客户,通过设置“积分赛”“邀请赛”等活动,以及采取电话回访、上门服务等方式,增强客户黏性,切实提高客户转化率。

加快转型、推动高质量发展的现实需要。对此,该行要求全体干部员工坚决克服一切困难,不折不扣地对照目标“军令状”,瞄准目标发扬不畏强手,勇夺第一的拼搏精神,坚决夺取“开门红”的全面胜利。在营销活动中,隰县农商银行围绕发展抓营销,紧盯客户抓服务,充分调动全员营销的主动性和积极性,全员出击,强化营销,抢抓机遇,全力迎战,大力营造“开门红”良好氛围,促使“开门红”真正火起来、红起来。**闫杨**

## 金乡农商银行

# 打造厅堂营销新模式

山东金乡农商银行坚持以提升客户体验为出发点,搭建厅堂场景化营销模式,通过厅堂营销氛围打造、厅堂功能升级,积极探索线上、线下厅堂多维度营销模式,做细、做优智慧厅堂场景化营销。截至1月6日,该行各项存款余额125.5亿元,较年初增加2.68亿元。

为进一步提升全员厅堂内外服务营销能力,该行充分发挥厅堂服务营销阵地作用,在全行上下形成“重服务、巧营销、强团队”的厅堂营销氛围,通过举办“服务营销促发展,全员奋战开门红”厅堂内外营销场景模拟大赛,全面提升

全员厅堂内外营销能力,提高厅堂高效服务产能。今年,该行还不断加强业务技能培训,组织内训师开展厅堂场景化营销、分岗管户、智慧营销系统实操等专项培训,提升全员营销能力。此外,为巩固营销成果,金乡农商银行建立线上线下“一体化”督导营销机制。线上,每天播报各项任务指标进度,每日总结优秀营销案例,树立先进典型,鞭策后进单位;线下,联合开展营销活动,科室包保人员每日参与支行营销、主题活动、外拓营销等,不断巩固营销技巧。**李硕 刘群波**



近期以来,江苏太仓农商银行将中国传统文化融入到银行传统旺季营销中,着力打造2022年不一样的“开门红”。该行线下设立三个国风打卡点,开展三场特色国风主题演出,并通过抖音平台与微信视频号同步推送国风系列短视频。图为该行员工身着汉服,筹备“开门红”活动,营造出浓厚的喜庆营销氛围。**文/陆文婷 图/汤尧**

## 邯郸市肥乡区农信联社外争市场内优机制

# 掀起首季“开门红”工作热潮

□本报记者 王海潮 通讯员 杨柳鹏

为高质量完成2022年“福虎春天行动”各项工作,河北省邯郸市肥乡区农信联社坚持早谋划、早部署、早行动,制定统一营销方案,采取多种有力措施,外争市场、内优机制,统筹推进,迅速掀起了首季“开门红”工作热潮。

责任不落实,目标任务就是一句空话。对此,肥乡区农信联社将“福虎春天行动”宣传方案和实施方案中涉及到的部门、网点责任具体落实到人,落实到各个环节上,各网点、部室负责人签字立状,明确奋斗目标。并通过划分“六大战区”,以整个班子成员为主体责任,层层传导压力,在“福虎春

天行动”每一环节上明确责任,细化责任、厘清责任,确保方案中每一项有人落实并且有成效。在“开门红”期间,班子成员与广大干部职工并肩作战,深入一线实时掌握任务进度,根据市场反应及时调整方案策略,确保夺取“开门红”。

2021年,该联社增添现金柜台和智慧柜员机各5台,改造5家轻型智慧网点和2家综合型智慧网点,新增1家旗舰店网点和2家五星级网点。2022年元旦当日,北高信社重装开业,为广大客户提供智能、便捷、安全、高效的现代化金融产品和服务。在“福虎春天行动”活动期间,该联社布置主题厅堂展示,让客户进入营业网点就能

感受到环境的舒心、服务的温馨。同时,开展“微信、支付宝提现、信用社帮你办”活动,客户在办理存款业务时,如需从微信、支付宝提现,可为客户报销提现手续费,进一步优化了客户体验,拓宽服务渠道。不仅如此,该联社始终践行“以客户为中心”的服务理念,坚持将客户“引进来”,员工“走出去”,加深与客户的感情,密切肥乡农信与农户、商户、企业的血肉联系。

此外,该联社充分利用2022年“福虎春天行动”宣传方案和实施方案两大“武器”,扎扎实实地积累客户,通过设置“积分赛”“邀请赛”等活动,以及采取电话回访、上门服务等方式,增强客户黏性,切实提高客户转化率。

## 唐河县农信联社抢抓旺季时机

# 推进存款业务快速增长

开年以来,河南唐河县农信联社瞄准春节前期资金回笼的有利时机,坚持早部署、早谋划、早落实,通过提前走访对接商户,通过全面动员鼓舞干劲,通过晒单比拼深挖潜力,5天净增存款7620万元,为首季业务“开门红”工作奠定扎实基础。

该联社党委班子坚持靠前指挥,推进存款组织工作常态化、长效化。一方面,明确全年存款工作思路,研究部署工作措施,下发营销考核方案,并借助基层调研、慰问走访等时机,了解各社情况,传达相关要求,督促存贷款业务同步发展。另一方面,设立每日“营销之星”激励员工揽存。业务部室明确分工,有序推进存贷款增长,并鼓励员工每日在内部群内晒单、晒成绩,鼓励各社每日上报业绩总结,并形成

当日存款、贷款、电子银行通报,全员为“营销之星”点赞。

为实现存款增长与社会影响力提升“双促进”,唐河县农信联社做实“开门红”前期走访工作,将各信用社所在地的行政村、自助服务点、豫惠优选商户以清单方式列出并下发,通过每日宣传走访、拍照打卡等方式,对走访任务进行督导,确保宣传到位、高效对接。同时,该联社抽调骨干人员轮流营销,采取集中部署、统一调度的方式,针对周边商户、集贸市场、机关单位展开“拉网式”营销宣传,并号召全员转发朋友圈、抖音、美篇等对活动进行线上推广,营造宣传声势。

该联社结合虎年营销主题,开展“福虎迎春”“虎虎生威”等系列特色营销活动,通过细算存款收益、鼓励积分兑

礼、实施联动营销等方式,将首季“开门红”活动氛围营造得接地气,又“年味”十足。针对不同的客户群体,唐河县农信联社开展差异化营销,借助多元化的存贷款产品,实现存贷款营销与手机银行、“金燕e付”“云闪付”、社保卡推广配套化,进一步夯实存款发展基础。

此外,今年,唐河县农信联社将财政性存款作为一项重点工作,积极与政府职能部门沟通协调,并开辟代收代付“绿色通道”,全力做好代发工资、上门服务等工作。同时,该联社坚持借力“万人助万企”活动契机,聚焦中小微企业,通过“银企”对接会,以信贷业务为突破口,发挥“信贷杠杆”作用,全力推动“银企”互联代发工资业务增存稳存,构建“银企”互惠共赢的良性生态环境,为“开门红”拓宽资金渠道。**袁芳**