

## 决战决胜“百日营销竞赛”攻坚战

周口市农商银行（农信社）

# 冲刺“百日营销” 助力“六稳”“六保”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 娄庆波 林根深）为贯彻落实省联社支持复工复产“百日营销竞赛”活动要求，更好地助力“六稳”“六保”，近日，周口市农商银行（农信社）召开专题会议部署决战决胜“百日营销竞赛”攻坚战。市农信办党组书记负责人盛毅出席会议并讲话。市农信办党组成员邵群主持会议。

会上，盛毅对“百日营销竞赛”活动前期取得的成绩给予充分肯定，重申开展此次活动的重要意义，并就决战决胜“百日营销竞赛”攻坚战提出四点要求：一要铆足干劲，做到“抢抓机遇、乘势而上”。要在前期奠定的良好基础上，抓住优势机遇，发扬连续奋战精神，树立攻坚意识，以非常之举、百米冲刺的劲头全力

以赴、乘势而上。二要强化担当，做到“只争朝夕、敢于争先”。要强化责任担当，以“破釜沉舟、背水一战”的压力感和责任感，集中一切力量服务竞赛活动、集中一切资源保障竞赛活动、集中主要精力用于竞赛活动。要优化落实“5334-1”工作机制，习惯“白+黑”，乐于“5+2”，尽最大努力打好这场只能赢不能输的攻坚战。

盛毅强调，在“百日营销竞赛”的冲刺攻坚期，全辖干部职工要发扬主人翁精神，为周口农信的荣誉而战、自豪而战，为周口农信的形象而战、地位而战，团结一致，加压增责，奋力夺取竞赛活动的最终胜利，激发周口农信人的志气、勇气，彰显周口农信力量，传播周口农信声音。

会上，邵群对全市农商银行（农信社）“百日营销竞赛”活动开展情况进行通报，并就学习贯彻会议精神提出了要求：一要及时传达会议精神，统一思

想和行动，提高站位看全局，认清形势明目标，永葆斗志不放松；二要对标学习先进行社，深入剖析失分原因，以切实可行的措施做好业务结构优化和贷款质量提升；三要不骄不躁持续发力，以壮士断腕的决心、背水一战的魄力、分秒必争的拼劲，坚决打赢这场攻坚战、荣誉之战。

会议对“百日营销竞赛”活动综合得分先进单位进行了表彰。

本次会议以视频会议形式进行，周口农商银行班子成员、中层管理人员、柜员及客户经理代表在周口农商银行主会场参会；各县级行社班子成员、中层管理人员、柜员及客户经理代表在各分会场收听收看会议实况。



近日，周口市农商银行（农信社）召开“百日营销竞赛”活动推进会，冲刺“百日营销”，助力“六稳”“六保”。  
林根深 摄



周口农商银行工作人员在夜市为客户提供讲解信贷产品。  
汪倩 摄

郸城联社

## 坚决打赢“百日营销竞赛”攻坚战

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 薛冰川）“百日营销竞赛”活动开展以来，郸城联社紧紧围绕工作目标，结合实际、突出重点、深化合作、强化措施，和时间赛跑、向目标发力，坚决打赢“百日营销竞赛”攻坚战。

加强组织领导，统一思想认识。郸城联社以党建为引领，建立健全工作机制，加强组织领导，快速成立了支持复工复产“百日营销竞赛”活动工作领导小组，及时召开动员大会，实行一把手负责制，明确分管领导、人员构成及职责分工，形成了“联社班子包片儿、机关部室包社、基层网点上门营销”的良好竞赛氛围。

制订专项方案，强化督导考核。该联社组织相关人员召开专题会议，结合自身实际，制订出台“百日营销竞赛”活动实施方案，明确时间表和任务图，强化工作责任和考核奖惩措施，实行全员营销

工作制度，确保人人头上有任务、有考核。

突出宣传重点，营造良好营销氛围。该联社强化柜面厅堂宣传，开展各类集中宣传营销活动，借助微信公众号、美篇、网络媒体广泛宣传贷款发放高效、存款随用随取等特点，持续加大宣传营销力度，营造了广覆盖、多层次的营销氛围。

运用“金融+”模式，提高制度执行效率。该联社将“百日营销竞赛”活动与党建、大数据信贷、普惠金融、整村授信紧密联系，有效运用“金融+”模式，积极与县委和县政府、各乡镇办、小微企业沟通对接，通过“金融+党建”“金融+企业”“金融+政府”“金融+商户”等形式，加强联社与党委政府、与群众的沟通和联系，逐步打造以联社为中心，串联政府、企业、个人的金融生态圈。



太康农商银行工作人员开展扫街走访营销活动。  
陈艳民 摄

鹿邑农商银行

## “百日营销竞赛”取得阶段性成果

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 刘华清）“百日营销竞赛”活动开展以来，鹿邑农商银行始终坚持点线面三位一体的多元化营销手段，紧抓厅堂阵地和走访外拓阵地，加大营销力度，取得了阶段性成果。

突出工作重点。该行不断完善工作

机制，突出重点，补齐短板，加强部门联动，结合网格化营销与精准化营销流程，全力推进工作开展，切实提高工作效率。

细化工作流程。在“百日营销竞赛”活动中，鹿邑农商银行明确营销目标，在坚持常态化高质量走访工作过程中，

进一步将工作任务细化到天、细分到人，强化部门之间的协调配合，共享客户资源联动营销，建立立体化营销网络。

重视后期维护。鹿邑农商银行以大走访为契机，持续性开展“周到贷”和“金燕e付”、手机银行等多样化金融产品、支付方式的宣传和走访维护工作。

对在走访过程中遇到的相关问题，及时进行整理汇总解决，后期跟踪维护，不断提升客户的满意度。利用每日晨会，分析交流营销经验，制订精准方案，对优质客户多走访勤走访，开展全方位深层次沟通交流，持续巩固扩大“百日营销竞赛”成果。

扶沟农商银行

## 奋力书写“百日营销竞赛”优异答卷

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 陈建正 焦洋）为实现“百日营销竞赛”活动完美收官，扶沟农商银行聚焦竞赛目标，对照差距，补齐短板，奋力书写决战决胜“百日营销竞赛”活动优异答卷。

迅速传达，确保最后冲刺再加压。该行领导班子第一时间传达落实市农信办“百日营销竞赛”活动推进会精神，要求

全体干部职工不断增强政治意识、责任意识、担当意识，围绕存贷款结构优化调整等重点工作目标，全力打赢“百日营销竞赛”攻坚战。

厘清思路，确保存款营销再发力。该行明确“大服务、大营销、大走访、大调研”的工作思路，积极对接县直有关部门、小微企业和个体工商户，全力做好粮食直

补资金代理发放、农村集体经济组织开户和金融消费场景创建。截至目前，该行各项存款余额为139.71亿元，较年初增加15.71亿元，完成计划任务的113%。

重点考核，确保信贷结构再优化。该行全面推进“党建+金融”金桥工程和“大数据”信贷工程，采取线上、线下相结合的方式，加大对个人贷款增户扩面、客

户用信率，新增30万元以下个人贷款500万元以下对公贷款，新增100万元以上1000万元以下抵押贷款的考核力度。截至目前，该行各项贷款余额为51.64亿元，较年初增加8.46亿元，其中“周到贷”授信29693户，用信金额为10241万元，满足了县域果蔬经济、禽畜养殖、农副产品加工等特色农业产业的金融需求。

商水农商银行

## 全员行动冲刺“百日营销竞赛”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 李文涛 娄东坡）自9月10日市农信办召开“百日营销竞赛”活动推进会以来，商水农商银行抢抓时间，对标对表找差距，对症下药补短板，决战决胜“百日营销竞赛”攻坚战。

鼓干劲。9月11日，该行召开月度工作会，解读市农信办“百日营销竞赛”活动推进会精神，号召大家进一步认识举办“百日营销竞赛”活动对稳存量、促增量、提质量和落实“六稳”“六保”的重要作用，发扬连续奋战的精神，不惧困难，全力以赴，乘势而上。

找差距。该行对照实施方案和自身完成情况寻找差距，调整人员安排和营销、考核和奖惩办法等，把工作

重点放到低成本存款、小额贷款营销、提高贷款抵质押率等方面，兼顾质和量。各支行迅速行动，列出路线图，制定时间表，进行再动员再部署，筑牢攻坚基础。各部室调整帮扶督导方式，派人和支行工作人员一起开展营销活动，形成工作合力。

抓落实。该行全体员工发扬不怕苦不怕累的精神，习惯“白+黑”，乐于“5+2”，奔走在乡村和城区的大街小巷，全力开展营销，为农户、商户、专业合作社、小微企业提供全方位金融服务，满足其金融需求。截至9月15日，该行存款余额为141.59亿元，较去年末增加17.29亿元；贷款余额为68.55亿元，较去年末增加7.84亿元。

淮阳联社

## 吹响“百日营销竞赛”冲锋号

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 鲁一鸣）目前，“百日营销竞赛”活动已进入攻坚阶段，淮阳联社继续发力，做好业务营销工作，决战决胜“百日营销竞赛”攻坚战。

不断提升思想认识。该联社定期组织召开业务分析会和“百日营销竞赛”活动推进会，对“百日营销竞赛”活动开展情况进行分析通报。在活动推进会上，该联社先进信用社网点负责人进行了典型发言，分享先进工作经验和工作方法；落后信用社网点负责人进行了表态发言，主动查找自身的不足，从思想上和认识上提升员工参与活动的积极性。

不断强化考核措施。该联社出台了《淮阳联社关于开展支持复工达产

“百日营销竞赛”活动方案》，明确奖罚，责任到人。每月从全辖各基层信用社评选出6名“先进标兵”，给予通报奖励，同时通报批评参与活动不够积极者。

不断营造竞争氛围。在活动开展过程中，该联社在单位醒目位置增设显示屏，对营销数据和活动排名情况进行实时更新，营造浓厚的竞赛氛围。辖内各基层信用社网点不断深挖优质资源，走街串巷深入开展宣传营销活动，对周边小微企业、个体工商户、种植养殖户等客户群体提供上门服务，推介线上信贷产品“周到贷”。截至9月15日，“周到贷”累计注册37443户，授信17302户，授信金额达76383.39万元。

西华联社

## “百日营销竞赛”加速复工达产

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 赵亚威）为确保“百日营销竞赛”活动完美收官，西华联社持续创新思路、机制、举措和服务，进一步提升工作质效，为顺利打赢“百日营销竞赛”活动收官战奠定基础。

创新举措，进一步挖掘市场潜力。西华联社积极借鉴学习兄弟行社的营销经验，绘制营销作战图，明确各片区营销责任人，组织客户经理深入企业车间、田间大棚、社区超市和农户家中调研，详细了解客户生产生活资金需求；对原有“周到贷”等产品实行提额降息、开展“用信送好礼”等优惠活动，进一步发挥产品优势、提高产品竞争力。

创新思路，全方位满足多元需求。西华联社线上、线下齐发力，线上不断加大科技和资金投入力度，创新完善现有产品种类，适时推出“周到贷”等线上产品；线下着力建设一批专业普惠金融服务站，完善金融机具和设

施配备，进一步延伸农信服务触角；加强政银、政企合作联动，提供全方位金融服务，满足客户各项金融需求。

创新机制，高标准落实奖惩制度。西华联社创新“533111”营销督导工作机制，联社领导和机关科室人员定期开展督导活动，详细掌握分包信用社“百日营销竞赛”活动开展情况；按月组织召开“百日营销竞赛”活动总总结分析会，通报各社部工作业绩和排名情况，总结经验，分析不足，为持续保持营销工作高态势注入强劲动力。

创新服务，大幅度提升服务能级。西华联社加大培训力度，定时举办文明礼仪和专项业务培训班，增强员工的服务意识，提高员工的业务能力；积极开展金融知识万里行、普惠金融宣讲、金融知识进村委等宣传活动，提升客户的金融知识水平，扩大普惠金融覆盖面；结合客户需求定制增值服务，增强服务的针对性和专业性。

项城农商银行

## 全力攻坚“百日营销竞赛”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 刘和平）当前，“百日营销竞赛”活动已进入最后的冲刺期，项城农商银行广大干部职工抢抓时间节点，连续作战，全力以赴完成目标任务。

强化领导，凝聚工作合力。“百日营销竞赛”活动启动以来，该行第一时间召开专题会议，成立活动领导小组，制订下发实施方案，将任务分解到网点、到人，实施全员营销；定期召开分析研判会、总结推进会，回顾工作成绩，查找问题不足，及时补齐短板弱项。

强化考核，提升督导实效。该行出台了《项城农商银行“百日营销竞赛”活动目标考核办法》等文件，实行日通报、周小结、月考核，奖优促怠，营造比学赶超的浓厚氛围；将全辖划分为5大战区进行比拼，实行总行领导包片、

部室经理包支行，切实帮助基层支行提升工作水平。

强化宣传，营造良好氛围。各支行、部室安排人员组建微信群，宣传推广金融知识、农商行产品，提供业务咨询服务；积极在微信公众号、美篇等平台开辟“百日营销竞赛”专栏，不断营造良好的活动氛围。

强化服务，精准对接营销。该行聚焦辖内小微企业、学校、医院和新型农业经营主体等，实行网格化营销、“地毯式”排查，通过发放折页、现场宣讲、上门营销等形式，推介“公薪贷”、“周到贷”、“金燕e贷”等信贷产品和手机银行、网上银行、“金燕e付”等电子银行业务。