



周口市农商银行（农信社）

ZHOUKOUSHI RURAL COMMERCIAL BANK

服务三农 改善民生 网点多 服务优 实力强

周口日报

5

周口日报社 联办
周口市农商银行（农信社）办

2020年12月24日 星期四

总第38期

提前谋划早部署 奋力迎战“开门红”

周口市农商银行（农信社）

2021年一季度“开门红”工作正式启动

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 娄庆波 林根深）近日，周口市农商银行（农信社）“戮力同心奋进 献礼建党百年”2021年一季度“开门红”动员誓师大会以视频会议形式在周口农商银行主会场召开。市农信办党组书记盛毅、党组成员邵群出席大会。会议由周口农商银行监事长陈德来主持。

会上，盛毅回顾了今年以来全市农商银行（农信社）面对疫情影响，在省联社党委和市委、市政府领导下，立足打好“三张牌”，狠抓“四个提升”，强力推进“五大工程”，在规模实力、品牌形象提升和“百日营销竞赛”活动中取得第一名的优良成绩，在支持疫情防控、复工复产、“六稳”“六保”、乡村振兴、脱贫攻坚等工作中作出的积极贡献。

就扎实做好2021年“开门红”各项工作，盛毅提出四点要求：一要担当作为、迅速行动，坚定“开门红”必胜信心。要认清市场形势，增强紧迫感、危机感、责任感，迅速进入工作状态开展工作，以落实推广“5334-1”机制为抓手，用足用好交叉营销、全员营销、网格营销“三样法宝”，以百倍信心、十足勇气，同心聚力迎战“开门红”。二要多措并举、精准发力，推动“开门红”早见成效。要抢抓春节市场活跃期，强化担当、主动作为，强力推进“五大工程”，以多元化、差异化服务和创新化的营销策略，切实增强市场竞争，抢占市场份额。三要严格奖惩、强化落实，激发干部职工的干劲和热情。要围绕“凡先必争、凡优必创”要求，营造学的氛围、严的氛围、干的氛围和比奉献的氛围。要坚持“以实干为导向、以实绩为英雄”的考核原则，真正激发干部职工的积极性、主动性。



周口市农商银行（农信社）2021年一季度“开门红”工作正式启动。林根深 摄

创造性。四要畅树典型，加强宣传，营造“开门红”浓厚氛围。要大力发掘和宣传基层行社中涌现出的先进经验做法及业务能手、服务标兵，通过畅树典型、学习先进、弘扬正能量，让“凡先必争、凡优必创、上下同心、不畏艰难”的“百日营销竞赛”精神持续发扬。

盛毅强调，“开门红”战役已经打响，全辖干部职工要自我加压、埋头实干、笃定前行，在2021年“开门红”中延续“百日营销竞赛”的干劲、拼劲和成绩，提升周口农信实力，彰显周口农信力量。

会上，邵群宣读了周口市农商银行

（农信社）《2021年一季度业务“开门红”活动方案》，明确了工作目标，部署了重点工作，并提出了具体要求。扶沟农商银行董事长刘军旗作为市县行社代表进行发言。主会场及分会场全体参会人员1000余人坐在盛毅的带领下，面向主席台，举起右拳，庄严宣誓。

会议强调，一要迅速将会议精神传达给全体干部职工，确保思想和行动及时统一到市农信办党组的决策部署上来；二要发扬敢拼能赢的精神和“起步就是冲刺”的劲头，多措并举，推动“开门红”早见成效；三要加强领导，统筹安排，集中力量，层层抓落实、抓成绩、抓实效，确保周口农信“开门红”红红火火。

会后，该行特邀银行营销管理专家结合实际，围绕“开门红”暨存贷一体化综合营销的实施、管控和执行等，对干部职工进行了专题培训。

周口农商银行班子成员、各行社董（理）董事长、市农信办各部门和周口农商银行中层管理人员在周口农商银行主会场参会；各行社班子其他成员、中层管理人员在各分会场收听收看会议实况。

扶沟农商银行：奏好“三步曲” 奋战“开门红”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 焦洋 王国伟）2021年一季度“开门红”工作即将启动，扶沟农商银行从增存揽储、营销贷款、优化结构出发，早谋划、早筹备、早行动，奏好战略、部署、执行“三步曲”，为决胜一季度“开门红”奠定坚实基础。

制订方案，奏好“战略曲”。该行召开专题会议，结合实际，制订《“开门红”工作营销方案》，对业务指标进行科学

测算，合理分配任务到辖内各网点，强化绩效考核的“指挥棒”作用，设置多项业务考核单项奖，将业绩与薪酬挂钩，充分调动员工的工作积极性，引导员工走出柜台、深入市场、主动营销，为“开门红”工作有序推进提供坚强的制度保障。

快速行动，奏好“部署曲”。该行紧紧围绕“提质增效、转型发展”工作思路，结

合“四个提升”和“五大工程”，明确各部任务分工。要求各网点扮靓美化厅堂环境，树立全员优质服务理念和主动营销理念，持续加大对ATM、POS机具和农民自助金融服务点的巡查力度，增设绿色服务窗口，延长营业时间，为储户提供兑换零币、新币服务，切实提升客户满意度和品牌影响力。

提质增效，奏好“执行曲”。各支行迅

速传达总行“开门红”工作会议精神，充分发挥新招录员工素质高、能力强和营业网点遍布城乡的优势，成立专项营销小组，抓住外出务工人员返乡的有利时机，深入企业、村组、社区、商超进行走访宣传，重点介绍业务产品、特色优势、优惠政策、营销活动，在竭力满足客户多元化金融服务需求的同时，确保各项目标任务全面完成。

郸城联社

召开2021年首季“开门红”培训会

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 薛冰川 孙北平）12月19日，郸城联社组织召开2021年首季“开门红”培训会，特邀银行营销实战专家巢晖老师授课，帮助辖内员工树立存贷款营销理念、提高营销技能。机关全体员工、各信用社班子成员、网点负责人、客户经理代表共计160余人参加此次会议。

培训会上，巢晖老师从“怎样提升销售业绩”这一问题出发，重点围绕2021年“开门红”工作形势、管理形势、营销方式三个方面，详细解读营销目标定位、业务范围、存量客户经营和产品营销策略，并从客户档案分析、批量项目营销、市场深度开拓策略和营销工作模式入手，举例说明在具体营销过程中

面临的一系列问题，对认领、联系、维护、邀约、面谈、服务和转介客户建立信任关系进行了全方位、系统性地分析讲解。培训采用分组计分PK的形式进行，参训员工共分为16个小组，授课老师通过实际案例及互动小游戏充分调动了参训人员的培训热情，风趣幽默的授课方式得到了参会人员的积极响应。培训结束后，该行现场对总分第一名的小组进行了表彰，并颁发了奖品。

参训人员纷纷表示，这次培训内容丰富，打破了传统固化思维，为开展全方位和多层次的存贷款营销宣传活动开启了新思路。今后，他们会把所学、所感、所悟最大限度运用到工作中，全力实现2021年首季“开门红”。

项城农商银行

迅速掀起迎战“开门红”热潮

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 张志华）12月以来，项城农商银行积极贯彻省联社、市农信办2021年首季“开门红”工作部署，优化柜面服务，创新宣传方式，激发党员动能，迅速掀起迎战“开门红”的热潮。

优化柜面服务，为“开门红”提供服务保障。该行以“双十佳”网点创建为契机，对全辖柜面人员、大堂经理开展文明服务礼仪轮训，持续提升柜面服务质量与水平；装修改造老旧网点，合理设定功能分区，优化服务环境；开展特色服务，利用春节务工人员返乡高峰期，邀约客户到网点参加茶话会、联谊会、财富升级会等活动，拉近与客户之间的距离。

创新宣传形式，为“开门红”拓展宣

传渠道。该行在利用网点LED屏滚动播放、悬挂横幅、张贴海报等宣传方式的基础上，探索利用微信、美篇、抖音、微博等新型媒体，以产品特性与客户需求为切入点，创作广大市民喜闻乐见的宣传作品，进行线上宣传，提升客户体验。

打造红色堡垒，为“开门红”安装党建引擎。该行把加强党的领导和“开门红”各项工作相结合，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范带头作用，设立党支部书记接待日和党员先锋岗，选派“金融村官”和“普惠金融员”驻村开展产品宣讲、金融知识讲解，设立党员督导团，推动2021年首季“开门红”工作高效开展。

沈丘农商银行

真抓实干 奏响“开门红”最强音

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 张帆）为切实做好2021年首季“开门红”工作，沈丘农商银行创新工作方法，拓展工作思路，采取强有力举措，力促首季业务发展实现“开门红”。

早谋划定措施，打好动员部署战。该行及时召开2021年首季“开门红”工作动员会，成立领导小组，制订工作方案，紧紧围绕首季工作要求，上下齐心，形成一把手亲自抓、分管领导具体抓、各部室细致抓的局面，全面擂响2021年首季“开门红”工作的奋进战鼓。

早部署多举措，打好宣传发动战。该行以营业网点、助农金融服务站和微信公众号等为载体，通过悬挂条幅、张贴海报、制作美篇等途径，加强业务宣

传。抢抓新春外出务工人员返乡的有利时机，展开大规模宣传，推动资金回笼。

转观念抢市场，打好阵地攻坚战。该行依托营业网点、助农金融服务站，延伸服务触角，大力发展优质客户，推进金融服务进乡村、入社区。有效利用手机银行、网上银行、微信银行等，进一步强化银行卡业务对存款的归集和吸附作用，提升卡存款的留存率。

严考核强奖惩，打好考核赋能战。该行对各支行（部）进行月度分项考评、季末综合考核，把资金组织、贷款投放、不良贷款清收等任务与绩效工资挂钩，对完成任务的进行奖励，对未完成任务的进行警告或处罚，充分调动广大干部职工的积极性、能动性和创造性。

太康农商银行

早部署早谋划 奋力迎战“开门红”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 孙靖亚）岁末年初，资金流、物资流最集中、最活跃，是业务推广的黄金期，太康农商银行提前部署，积极做好2021年首季“开门红”各项准备工作。

广泛开展宣传走访。该行出台“金融助理”制度，以“党建+金融”服务联盟为载体，以存款“一二五”工程为指导，全体员工进村、访商户，主动探寻客户需求，提供全方位金融服务，有效增强了客户黏性。组织25支普惠金融小分队分别奔赴江苏、浙江、广东等地，着重解决太康籍在外务工人员的金融需求。携手太康县道情剧团开展“送戏下乡”活动，借此向群众普及金融知识。

深入开展学习培训。该行举办服务礼仪培训班，进一步增强员工的服务意

识，优化网点服务流程，推动服务水平再上新台阶。组织干部员工收听收看全省农信社2021年一季度“开门红”业务培训会，并赴郑州参加2021年“党建+金融，创新‘开门红’”培训班，打破思维定势，拓宽工作思路，以新形象、新模式、新服务，做好2021年首季“开门红”工作。

全力提升服务水平。该行持续推进营业网点软硬件设施升级和文明服务水平提升。今年12月，有5个网点以崭新的面貌迎接“双十佳”文明规范服务考评小组的考评验收，有10个网点正在按计划实施硬件设施升级，各营业网点会在12月底完成升级改造及各项“开门红”准备工作，以崭新的设施、环境和精神面貌，为客户提供更高质量的金融服务。

西华联社

抢先抓早 奋力迎战“开门红”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 赵亚威）为抢抓机遇，确保2021年工作取得良好开局，西华联社抢先抓早，提前布局，谋划首季“开门红”工作。

统一思想，认清形势，凝聚全员强大的工作动力。西华联社及时召开“开门红”动员大会和誓师大会，提振员工士气，凝聚必胜信心；详细划分各种类存贷款结构占比，明确各阶段重点工作任务和主要方向，增强全体员工的思想和行动自觉，为“开门红”工作有力推进凝聚强大合力。

加强领导，明确任务，完善督导联动工作机制。西华联社制订下发《2021年首季“开门红”工作方案》，成立营销、服务、宣传和后勤保障工作组，为营销工作的顺利开展提供制度和组织保障；完善督导联动工作机制，将全县划分为“五大战区”，“战区司

令”和“战区成员”分别签订“军令状”，强化任务目标和纪律要求；实行领导班子、联社机关科室和各基层信用社同奖同罚的工作机制，打造联社领导亲自抓、各社部负责人具体抓、辖内全员尽数参与的“开门红”工作局面。

充分宣传，广泛调动，营造浓厚的营销工作氛围。西华联社积极创新宣传载体，持续开展线上线下宣传，为“开门红”工作造势增温；统一整修辖内网点，改善营业环境，提升客户体验；在各社部设立“开门红”活动宣传专栏，定时通报公布各社部业绩排名，每月评选营销先进个人和服务之星，及时落实奖惩制度；提升员工工作积极性；及时举行业务讨论会和业务培训班，明确以低成本存款和信贷营销为重的营销思路，有效提升营销工作的针对性和科学性。

商水农商银行

提前谋划迎战“开门红”

本报讯（记者 张艳丽 通讯员 李文涛 娄东坡）12月以来，商水农商银行把做好2021年“开门红”工作作为重中之重，积极谋划工作方案，测算目标任务，制订考核方案，全力迎战“开门红”。

优化业务指标。该行对标对表省联社、市农信办下达的目标任务，进一步明确责任部室和时间节点，倒排工期、挂图作战。对存款、成本收入比等已达到的目标任务制定优化措施，防止大起大落；对贷款投放、不良贷款和欠息、60天贷款、拨备覆盖率等尚未完成的目标任务，逐部室逐支行进行分析，挖掘潜力，加强指导和调控，全面冲刺业务，优化监管指标，奠定2021年“开门红”基础。

测算目标任务。该行信贷管理部、财务会计部、电子银行部一方面预测今年各项目标任务完成情况，同时，根据省联社、市农信办“开门红”动员会和专业培训公司合作，分层次、分岗位进行全员轮训，采用精准培训的方式，把参训人员分为管理人员、柜员和大堂经理、客户经理3个层次，每个层次的培训内容根据该层次人员的工作内容、性质及接触的客户群体等确定，提高培训的针对性和有效性。



临近岁末，淮阳联社提前谋划，周密布局，以早行动、早动员、早部署的工作态度全面打响2021年首季“开门红”攻坚战。图为淮阳联社领导班子成员在淮阳联社2021年一季度“开门红”誓师大会上现场签订“军令状”。

鲁一鸣 摄



12月11日晚，鹿邑农商银行召开2021年首季“开门红”誓师大会。会上，有关负责人宣读了《鹿邑农商银行2021年一季度“开门红”工作活动实施方案》，部署了2021年各项工作任务，各支行行长向该行党委书记、董事长张献伟递交“军令状”，并庄严宣誓，展示了誓要夺取2021年首季“开门红”工作胜利的决心和信心。

朱丽芸 摄