

# 迎战“开门红” 热烈庆祝周口市农商银行(农信社)存款突破1800亿元

周口农商银行

## 做好“四则运算” 提升工作效能

**本报讯** 自2023年“开门红”竞赛活动开展以来,周口农商银行牢牢坚持存款立行理念,做优服务,维护存量客户,强化营销,拓展增量客户,打造品牌,培养客户忠诚度,在旺季营销中跑出存款业务发展“加速度”。

做好“加法”,提高服务水平。该行在窗口全面推行“五优服务”(服务态度优、服务技能优、服务效率优、服务举止优、服务环境优),持续优化服务环境,提升服务效率和服务技能,强化监督考核,规范服务举止,厚植文化理念、改善服务态度。该行将特殊人群作

为服务重点,普及通用手语,设立无障碍通道,设置爱心座椅,提供老花镜、助听设备等,并为有需要的客户提供上门服务,满足不同人群的金融需求。

做好“减法”,提升工作效能。严格落实“首问负责制”“限时办结制”,对前来办理业务的客户,做到“咨询的事情一次说清、登记的表格一次发清、办理的程序一次讲清”。下放信贷权限,打造存、贷、网络金融等全业务一体化服务网点,让有需要的客户只跑一趟。贯彻落实“放管服”工作要求,为小微企业提供简易开户服务,

对部分业务试运行集中作业,进一步提升业务办理效率。

做好“乘法”,精准拓展客户。积极与各地商会合作,开展外拓营销,为外出务工人员提供一揽子金融服务。积极与行业协会合作,开展银企对接,支持行业发展。积极与社区(村组)合作,开展网格化营销,设立金融服务专员,进行整村授信、批量授信,以贷引存。积极与各商圈合作,以开展收单业务、拓展行业运用为抓手,探索与餐饮、校企、零售等领域的合作,提供全链条、一站式服务,一手

抓获客、一手抓活客。

做好“除法”,紧盯工作重点。为破解考核机制不健全、员工积极性不高的难题,该行召开座谈会,聚焦重点考核指标,科学制订“开门红”竞赛活动工作方案,设立夺标奖、报喜奖、每日营销之星等奖项,严格执行日报、日晒单制度,不断推动全行干部职工大干快上,全身心投入到“开门红”竞赛活动中。截至2月12日,周口农商银行各项存款余额106.2亿元,较1月初上升7.6亿元。②12 (汪倩)

## 视觉新闻



近日,项城农商银行工作人员在营业网点向前来办理业务的客户介绍存贷款金融产品。于帅帅 摄



近日,在鹿邑县首届年货节上,鹿邑农商银行工作人员开展走访调研,了解商户的资金需求。张曼 摄



近日,太康农商银行工作人员走村入户开展营销宣传活动。刘令令 摄



为进一步增强客户黏性,推动“开门红”竞赛活动取得实效,2月14日,扶沟农商银行开展“浪漫农商行 祝福有情人”主题营销活动。焦洋 摄

沈丘农商银行

## 铆足干劲抢抓机遇 推动存款量增质优

**本报讯** 沈丘农商银行紧盯省联社和市农信办考核重点和要求,全行上下铆足干劲,抢抓春节期间返乡人员及客户居家的有利时机吸储揽存,着力推动新增存款量的有效增长和质的明显改善,截至2月13日,存款净增9.18亿元。

加大宣传力度,营造氛围。充分发挥全员营销的积极性,主动上门揽客,抢抓吸储揽存有利时机,利用“双节”期间人流、物流、

资金流活跃的特点,通过开展走访慰问、义写春联、定制祝福短信、印制发放宣传海报等营销活动,提升“开门红”竞赛活动宣传的广度、深度和力度。

优化金融服务,擦亮品牌。利用贴近“三农”、贴近群众的优势,通过主动上门拜访、电话邀约、厅堂营销、客户转介等方式,积极维护存量客户和新增客户,对存量客户及关联客户深度挖潜,安排专人跟踪服

务并考核问效,确保宣传到位、营销到位、服务到位,全力做好金融服务工作,擦亮农商品牌。

调整存款结构,提质增效。坚持“调结构、降成本”总基调,围绕“上量、提质、增效”的工作要求,紧盯厅堂营销主阵地,根据客户性格偏好、年龄结构、职业特点进行产品推介、话术引导,加大个人低成本存款营销力度,强化客户行为引导,提升一年期及以下存款占比。

加强与政府部门、企事业单位的沟通协调,争取各类财政性、事业性存款,提升活期存款占比,促进存款结构进一步优化。

强化督导考核,狠抓落实。通过日统计、周排名、旬考核、月通报,形成争先创优、比学赶超的浓厚氛围。表彰“开门红”竞赛活动优秀标兵、营销能手,以身边的先进典型激励鼓舞全体员工,调动他们工作的主动性和积极性。②12(崔少瑞)

郸城农信联社

## 多点发力强营销 攻坚首季“开门红”

**本报讯** 自“开门红”竞赛活动开展以来,郸城农信联社辖内各信用社(部)全员上阵、多措并举,持续加大存贷款、借记卡产品应用营销力度,确保如期完成2023首季“开门红”竞赛活动任务目标。截至目前,该联社各项存款余额突破220亿元。

党建引领,凝心聚力。该联社要求辖内各信用社党支部充分发挥战斗堡垒作用,积极调动党员干部员工的主观能动性,建立上下统一、紧

密配合的存贷款营销队伍,做到有方案、有队伍、有成效。积极做好与辖内行政村党支部的对接工作,依托“党建+金融”工作模式,开展普惠金融进社区活动,大力推广惠民、便民产品,践行农信社“扎根农村、服务‘三农’”的市场定位。

科学谋划,精准营销。为优化服务流程、提高信贷效率,该联社辖内各信用社营业网点结合当地农作物特色,开展针对性营销,如秋梁乡地

域性特色农业产业突出,种粮大户、专业合作社等新型农业经营主体较多,但资金需求量大、周期性强,秋梁信用社便从农业发展实际出发,加大对支农支小类经营主体的金融服务力度,有效降低新型农业经营主体经营成本,满足广大群众的金融服务需求。

办好厅堂沙龙,贴心服务客户。该联社辖内各信用社营业网点充分利用厅堂阵地优势,组织大堂经理开

展厅堂“微沙龙”活动,积极推广手机银行及借记卡产品应用,帮助客户实现生活缴费、社保缴费、余额查询、实时转账和在线信贷等一键式操作,将方便、快捷、安全的农信金融产品送到广大客户手中。开展厅堂“微沙龙”期间,员工为客户讲解如何识别假币、如何防范电信诈骗与非法集资等技巧,不断增强客户的金融素养与安全防范能力,进一步筑牢金融安全防范底线。②12 (李玉昆)

西华农信联社

## 全力抓营销 存款稳增长

**本报讯** 2023年以来,西华农信联社精心安排、周密部署,全面推进“开门红”竞赛活动各项指标如期完成。截至目前,该联社2023年新增存款7.59亿元,完成存款任务目标的65.98%,存款余额163.6亿元。

营造浓厚氛围。“开门红”竞赛活动伊始,该联社采购定制各种宣传用品,对营业网点进行整修装扮,营造浓厚的新年氛围。综合利用线上线下渠道开展多角度宣传,向客户介绍各种金融产品,增进客户对该联社的了解和信赖。

成本存款和活期存款占比,提升营销质效。

增强考核激励。该联社不断强化督导考核,严格执行领导班子包片、机关部室包社的督导考核机制,将领导班子和机关部室纳入考核当中,与分包信用社同奖同罚。定时召开“开门红”竞赛活动工作推进会,通报各社部近阶段营销成绩,严格落实奖惩制度,为持续做好营销工作提供有力保障。

加大营销力度。该联社印发“开门红”竞赛活动方案,明确营销目标,细化任务分工,形成人人头上有任务、人人肩上有责任的全员营销格局。各社部工作人员走出厅堂,到医院、学校和社区等地开展外拓营销活动,持续掀起全员营销热潮。各社部在做好厅堂营销工作的基础上,对现有存款结构进行深入分析,不断提升对公存款等低

强化服务保障。针对“开门红”竞赛活动期间人员、资金流动频繁的特点,该联社适当延长营业时间,加大柜台人员投入力度,满足客户柜面业务办理需求。全面升级更换营业网点自助设备,大堂经理积极引导客户通过自助设备和手机银行办理相应业务,有效减少客户等待时间。针对行动不便客户,该联社及时组织人员上门服务,为客户解决金融难题。②12 (赵亚威)

淮阳农信联社

## “五心”聚合力 精准抓落实

**本报讯** 为进一步做好“开门红”竞赛活动工作,为全年各项工作开好局、起好步,淮阳农信联社以顺心、暖心、用心、精心、贴心为抓手,聚焦主责、夯实主业,健全机制、优化服务,强化宣传、明确奖惩,以开年就开跑、起步就冲刺的奋斗姿态,奋力开创淮阳农信社高质量发展新篇章。

该联社积极组织走村入户、走街串巷、访企进厂等外拓营销活动,利用客户经理人熟地熟情况的优势开展网格化营销活动。利用春耕期间贷款需求“短、频、急”的特点,重点走访种粮大户、农资经销商、农业合作社等,了解市场行情,掌握客户金融需求,做好以贷引存、以存促贷,实现存贷款的双赢局面。

强化绩效考核,机制上顺心。该联社第一时间召开“开门红”竞赛活动动员会,制订方案、细化考核、明确分工、落实责任,形成千斤重担千人选、人人肩上有目标的竞赛氛围,增强凝聚力和向心力。加强绩效管理,以正向激励为主,实行“按劳分配、多劳多得”的薪酬管理方式,激发全体干部员工干事创业的积极性和主动性。

提早安排部署,筹划上精心。该联社用灯笼、气球、贴纸和摆台等物品精心装饰营业网点,营造喜庆热烈的节日氛围,增强客户宾至如归的体验感。巧妙利用春节、元宵节等重要时间节点开展趣味性活动,实现多渠道获客、留客目标。

优化文明服务,行动上暖心。该联社优化窗口布局,实行多元化管理,设置爱心窗口和专用窗口,为老弱病残等客户开通“绿色通道”。坚持为行动不便的客户提供上门服务,打通金融服务“最后一公里”。

加大宣传力度,引导上贴心。该联社坚持线上线下同频共振的宣传方式,利用LED显示屏、微信公众号等媒介开展产品介绍、利率宣传等工作,拓宽宣传渠道,增加受众人群。做细业务引导工作,增加咨询端口,做好线上预约、线下办理的联调联动,兑现“至多跑一趟”的服务承诺。②12 (齐盈盈)

商水农商银行

## 多措并举补短板 力促存款创新高

**本报讯** 近年来,商水农商银行认真贯彻落实省联社、市农信办工作要求,紧紧围绕“强党建、严管理、转作风、求实效”工作主基调,聚力发展、强化管理,补短板、强弱项,全力推动高质量发展。目前,该行存款188.36亿元,较2022年年底增加9.33亿元。

结构调整,不断降低成本。加强与政府部门、企事业单位的沟通协调,争取各类财政性、事业性存款。优化定期存款利率,树立低成本存款导向。以社保卡为重要抓手,加强与相关部门的沟通对接,做好社保卡换发工作,抢占市场份额。以“金燕e餐吧”刷脸支付系统等为突破口,加强异业联盟合作,搭建智慧商圈平台,在增强银行卡活跃度和客户黏性的同时,提高年轻客户群体获客率,提振发展内生动力。

固本强基,加大营销力度。围绕“开门红”竞赛活动目标任务,合理制订活动方案、宣传营销活动方案,明确阶段性目标任务、一季度目标任务,出台与之配套的绩效考核管理办法。将任务目标合理分解至全体员工,进一步压实责任、明确奖惩,大力调动他们的工作积极性。以网点厅堂为营销“主阵地”,开展“最美厅堂评比活动”,积极践行“以客户为中心”的服务理念,充分利用自助设备,及时分流引导客户,增强客户获得感和体验感。各支行成立营销小组,下沉到村民家中,全力推进营销工作。

强化管理,提升工作效能。聚焦全县经济社会发展态势,以党建联建共建带动“三农”和各类市场主体联动互动,有力推动党建与业务融合发展。根据存款额度对客户进行分层管理,做好日常走访和维护,确保优质客户不流失。深入转变工作作风,加强专项业务知识培训,提升员工操作技能,做好对优秀员工的宣传报道,以榜样力量引领全体员工增强服务意识、提高服务水平。②12 (李文涛 崔永强)