

迎战首季“开门红”

近日，山东全省农商银行2021年“春天行动”动员会以召开。会议安排部署了2021年“春天行动”活动，动员全省农商银行广大干部员工，紧紧围绕省联社党委《2021年总体工作思路，找差距、补短板、强弱项、夯基础，助力2021年首季“开门红”，为“十四五”开局起好步。

省联社党委书记冯勇强调，全省农商银行要保持战略定力，坚定不移持续发力，加强市场营销，及时化解市场动态、行业特点等情况，确保存款稳增长、揽存增效；持续加大“三农”、小微企业、城乡居民居家信贷支持力度，进一步提高信贷营销的广度、深度、精度。

孙勇要求，全省农商银行要进一步解放思想认识，组织领导再加强、作风再动真碰硬、纪律再正风压吏、实事求求是、真抓实干，确保活动取得实效。要营造战略眼光、统筹兼顾、目标导向和底线思维，善于把本条单位的工作融入全系统大局，做到既为一域争光，更为全局添彩，不断推动各项业务再上新台阶、实现新跨越。

会议召开后，为实施2021年各项业务工作“开门红”和凝聚力，迅速行动，组织召开启动会议，激发全体干部员工的主观能动性和积极性，为实现2021年首季工作目标“开门红”积蓄力量。

济南农商银行 抢抓机遇，奋勇争先

济南农商银行秉承“服务立行”宗旨，按照争创“三个一流”、实现“五个目标”战略要求，抢抓机遇，奋勇争先，推动存款业务快速增长。2021年首旬，各项存款余额825.22亿元，较年初增长24.26亿元。

科学部署，激发全员营销积极性。济南农商银行提早谋划、早部署，结合省联社方案和本行实际，反复修订完善，研究制定了启动活动方案，出台全员营销竞赛方案，力争首季打赢攻坚战。建立多方联动、多层次重点攻坚、多渠道营销推广等多个配套方案，构建建立多方、多员工重点攻坚、多渠道营销推广的考核体系。活动期间，该行开展典型经验整理和推广宣传，通过在全行春天行动营销活动开展并发布每日存款余额日报、揽存喜报、业绩龙虎榜、

湖南省联社

以“开门红”成效 检验普惠金融成果

1月6日，湖南省联社党委书记赵元光先后到茶陵、株洲农商银行调研首季“开门红”工作。他强调，全省农商银行要围绕“开门红”工作目标，取得开门红成效。他强工作，更是一项事关全省工作主动权的常规工作。要常抓常新，越抓越好，以“开门红”成效来检验普惠金融成果。他指出，2020年，株洲农商银行普惠金融各项工作集中体现了一个“稳”字上，业务发展中有序、客户拓展稳中有增、金融风险稳中有降，队伍素质稳中有升，符合普惠金融发展基本规律，符合农商银行内涵式发展要求，符合当前形势发展需要。

赵元光指出，要坚持普惠金融融入战略转型的重点方向，扎实、深入、持久地开展“党建共兴、金融普惠”行动，推动普惠金融成为湖南农信、金融普惠的信仰和行动自觉。要建强普惠金融工作格局，持续推进共建共创，充分发挥社会治理、乡村振兴地方经济发展发展和基层治理各类资源，尽快构建全系统普惠金融工作格局，推动形成“小微”存款最惠政策、小额贷款最安全、金融普惠扎实的业务发展导向。要完善普惠金融客户识别体系。深入基层调研，杜绝“舍近求远”，在实干中不断总结经验，改进工作，创新机制，形成一套科学有效的普惠金融考核指标识别办法。要提升普惠金融专业能力。加强一线员工培训，加快队伍结构调整，把青年年轻员工充实到普惠金融实践中锻炼成才，着力培养一支综合能力强、专业素质高、工作作风实的普惠金融队伍。要创新普惠金融管理模式。各农商银行要增强自主性、创造性，结合自身实际，创新思路，大胆探索，以普惠金融为主题，围绕“普惠金融出新招，打造特色化”为主线，进一步在普惠金融文化培育、营销更高、想得更深、看得更远，以普惠金融定责、定岗、定编，确保全系统各个层级、各个条线工作落实。要把普惠金融理念内化于心、外化于行。

赵元光要求，要把普惠打得更好，打牢业务基础，将拓展有效客户作为核心指标来考核，

营销亮点营销等方式，充分激发起全体干部员工奋勇争先的揽存热情，切实在全行营造比学赶超的浓厚竞赛氛围。围绕抓重点，重点营销存款快速增长领域。济南农商银行抓住拆迁补偿款、系统性客户、产业龙头企业、政府财政资金等重点资金领域的营销拓展，以点带面，推动各项存款稳步增长。强化服务，积极开展拆迁补偿业务、街道办事处、拆迁二三级对接沟通，成功揽存拆迁补偿款近3亿元，同时源头对接，全程跟进，高效服务，成功揽存某公司资金3亿元及某企业级平台公司资金1亿元，全行系统性客户存款增长近8亿元。

强化银企合作，做实综合化金融方案，成功拓展多户龙头企业，累计揽存资金4.8亿元。坚守初心，个人储蓄存款稳步增长。全行营业网点强化普惠营销，各营销行根据自身实际情况制定切实可行的、行之有效的厅堂营销措施，明确分解各阶段业绩目标及活动主题，积极做好配套管理落实，总行对营业网点配备适应不同客户群体的米、面、油、洗化用品、厨房用具、电子产品、春联、抽纸等特色礼品，组织在厅堂开展“新增存款和分赠好礼”“存单转存积分得实惠”等活动，并通过微信服务群展示、委托客户经理转告宣传等措施，稳固存量，拓展新增，推动个人储蓄存款存款稳步增长5.3亿元。

潍坊农商银行 从考核、两站、厅堂三个维度发力

潍坊农商银行从考核、两站、厅堂三个维度发力，激发全员活力，推动存款快速增长。截至1月17日，全行存款余额达到1558.8亿元，较年初增长30.97亿元，同比增长20.0%。

调整考核区分为导向。潍坊农商银行设置推进式考核计划，将存款计划区分为确保、争取、超越三个档次，鼓励支会上、各超越。现场进行考核，在全市“春天行动”启动大会上，各级支行行长签订存款目标责任书并现场摘牌，鼓励支行自我加压，将完成行长任务指标纳入“开门红”考核项目，提高低成本存款沉淀份额，不断优化新增存款结构。截至1月17日，该行单位存款余额153.6亿元，较年初增加24.6亿元。

“春天行动”热潮

深化两站管理。潍坊农商银行充分发挥考核“指挥棒”作用，开展服务两站专项检查竞赛活动，合理设置考核奖项和时序计划，并与当月业绩挂钩，充分体现“多劳多得”。各级支行两站专岗、包管客户经理、社区营销经理提前部署，行本系统统一制作白点牌、周通报、两站人员对照政策第一时间。通过“白点牌、周通报、两站人员”的方式，强化两站业务的过程管理。截至1月17日，全行两站储蓄存款余额115.77亿元，较年初增长2.44亿元。

强化厅堂营销。全行开展“年味”主题厅堂氛围打造，开展形式多样的厅堂主题活动，营造“春天行动”浓厚氛围，创新“线上+线下”双厅堂服务模式，确保线上营业不打烊，确保线下厅堂，最大程度留存厅堂客户。继续落实客户分层分级管理，吸引流量客户、深挖存量客户，拓展新增客户，让厅堂成为考核拓展的重要渠道，大力宣传微信绑卡、支付绑卡等线上产品营销优惠，对厅堂办理客户进行一体化营销，截至1月17日，全行厅堂存款余额286.95亿元，较年初增长4.3亿元。

寿光农商银行 寿光增长7天突破15亿元

寿光农商银行认真贯彻落实省市联社“春天行动”工作部署，积极担当、求真务实，资金组织取得显著成效。截至1月7日，各项存款余额达391亿元，存款增长7天突破15亿元。守住存量“老客户”。寿光农商银行抢抓“元旦”资金回流的黄金时机，在全行开展“元旦”存款PK专项营销活动，极大地激发全员存款挖潜积极性。同时，利用网点提前对接、备好赠礼，结合网格化营销送“福”送春联，做好客户回访、信息采集、业务拓展等一系列营销活动，实现存量客户全面营销。

特色营销拓增量。该行组织开展“欢乐过大年 年年有大礼”特色营销活动，该行组织“双喜临门”“山河同庆”等特色营销活动，同时，该行组织“双喜临门”“山河同庆”15家“农、食、行、旅游、健身”等商户联合开展早业展营销合作，有效获客资源。发挥支行“金融营销小分队”作用，

携移动终端、便携式智慧柜员机等设备走进下乡，为客户开立银行卡、签约手机银行，做好存款业务预约、微信支付等银行卡等“一揽子”营销，截至1月7日，全行个人储蓄存款余额320亿元，较年初增长2.5亿元。

建立存款有效信息激励机制，深挖存量市场的潜力。重点营销电子渠道，重点做好单位活期、指定公转公“关键人”，抓好“合伙人”，重点做好单位活期、项目工程款、种粮经济组织等存款营销，进一步促进对公存款增长。截至1月7日，全行对公存款余额70.4亿元，较年初增长12.1亿元。

德州农商银行 建立多方位、多层次考核体系

德州农商银行抢抓机遇，奋勇争先，推动各项业务快速增长。截至1月17日，各项存款余额172.24亿元，较年初增长10.21亿元，存款日均余额167.37亿元，较基数增长12.6亿元，存款日均增幅8.14%。

激发全员营销潜能。德州农商银行结合省联社方案部署实际工作部署，研究制定了2021年“春天行动”活动方案，完善薪酬管理、岗位等级管理，建立以业绩为导向多方位、多层次的考核体系，充分调动员工的营销积极性。

抓实网格化营销。该行加大对政务资源、生活缴费等大数获取力度，组织开展智慧营销系统培训，确保全员会用、用熟、用好。实行严格落实农区市场“四个借助”，借助营销能手，借助精准营销，借助智慧惠民刷村社办公带动营销，借助农民信用信息、夯实基础客户营销，借助集市、专业市场，拓宽营销渠道，发挥党建引领带动、早业联盟带动、社区品牌带动、企事业单位中高端客户带动“四个带动”作用，切实提升网格化营销实效。

抓实厅堂营销。该行安排部署，实行多轮次、多批次、多层次营销坚守厅堂，实现厅堂营销、全员参与、共同制定方案、出点子，明确分解各阶段业绩目标及活动主题，推动个人储蓄存款稳步增长。

湖北省联社

确保一季度存款净增525亿元

信息暖心活动，着力开辟微贷市场，全力满足小微客户合理资金需求。做好延期还本付息贷款纾困工作，紧盯复工复产合理资金需求。信贷支持e贷平台推动小微高频贷款线上自助办理，提升微贷工作质效，确保一季度微贷贷款客户新增不少于4.5万户，微贷净增不少于230亿元。

三是以延期还本付息贷款纾困为着力点，全面防范化解信贷风险。做好延期还本付息贷款后续管理，加强监测，提前介入，落实风险化解兜底责任，全力帮助企业恢复正常生产经营，有效防范信贷风险。确保一季度延期还本贷款履约率不低于90%，延期信贷履约率不低于80%。

四是以提高资产质量为中心抓好增收节支工作。紧盯贷款收益、资金创收、息外增收三条增收主线，确保成本收入稳步提升；树立“过紧日子”的思想，厉行节约，强化重点费用管控，实现成本收入比较降低。

五是以质效提升为导向不断夯实大零售品牌根基。积极运用“明白码”准入管理，持续做好定期回访和售后服务，不断提高员工队伍素质。六是以前置风控为抓手扎实做好存量组织工作。抢抓春节期间有利时机，优化客户认定计划和“重点大客户”资金安全计划，不断提升工作质效，确保一季度存款净增525亿元，存款付息率下降0.1个百分点。

二是以提质增效为目标不断加大小微投放力度。全面推送送码贷

2021年，全省农商银行系统要按照以习近平同志为核心的党

主义思想为指导，以党的十九届六中和十七届二中、三中、五中全会精神为指引，认真贯彻落实习近平总书记经济金融工作的重要讲话要求，一以贯之加强党对金融工作的领导，坚持稳中求进总基调，围绕“守正创新、品牌、服务、普惠”主线，突出“四个聚焦”（聚焦党建、聚焦品牌、聚焦风控、聚焦创新）、“两个提升”（提升服务能力、提升治理能力），大力实施“332”战略，深入推进全省农商银行高质量发展，为经济强省、百姓富、生态美的新阶段现代化美好湖北建设贡献新的更大贡献力量，以优异成绩迎接建党100周年。

2021年主要经营目标：存款净增1000亿元以上，确保总资产净增1200亿元，贷款净增1000亿元以上，不良率控制在1%以内，支小占比持续提升，创新发展进一步提质增效。