

辽宁省联社 推动改革经营实现“开门红”

近日，辽宁省联社召开“金虎迎春开门红”启动会议，省联社党委书记、理事长李世江强调：“辽宁省联社坚决带领收好口、开好局，以‘团结、紧张、严肃、活泼’的‘抗大’作风全面融入竞赛活动中，奋力推动改革经营全面实现‘开门红’。”

“辽宁农信面临着重要任务，需要团结推动生产、需要团结向前进。面临着多重压力、困难、艰险甚至是生死存亡，需要我们紧张、奋进、时不我待。”李世江这样解释“团结、紧张”二词。



对于“严肃、活泼”，李世江表示：“面临着队伍整肃、凝心铸魂，我们大家要严肃对待组织生活、严肃对待各自工作。活泼是更深层次的革命乐观主义精神，希望大家在工作中保持昂扬向上精神面貌，在劳动中寻找快乐、在艰辛中谋定幸福。”

要以必胜的信念 坚决打赢“开门红”战役

李世江认为，目前同业竞争已经日趋白热化，要想尽一切办法把“开门红”业绩做到最大。为此，要重视这场“没有硝烟的战争”。一要树立忧患意识，在逆境中强化竞争。二要增强行动自觉，在发展中深谙经营之道。三要运用实践

方法，在工作中学习。

树立忧患意识，要高度重视“开门红”活动，抢抓早，在忧患中奋进、在奋进中竞争，不断拓展客群、巩固市场、提高盈利能力。

增强行动自觉，要深悟经营之理，以情怀和责任踏踏实实为这片沃土、为乡村振兴建设、为客户提供优质金融服务。要在深耕“三农”和践行乡村振兴战略中发挥主力军作用，擦亮农信金字招牌，这样，农信人出去就会有尊严、农信产品就有尊严、作为农信客户也会有尊严。

运用实践方法，要在连续两年开展的“开门红”活动中总结经验、学习先进、提升自身。“‘读书是学习、使用也是学习，而且是更重要的学习’。学习是我们唯一选择，也是必然选择。”李世江表示。

要运用辩证的思维 推动“开门红”工作

“在这个信心比黄金更重要的关键时期，各级干部员工务必要坚定信念、目标一致，只要成功爬坡过坎，通过强管理促转型引领，就一定能够实现经营稳健发展。”李世江认为。

一是要狠抓管理，越是艰难越要向前。首先要有效益为先的导向。在强化政策执行的同时，树立效益为先的主线思维，把“饭碗”捧在自己手里，保证经营稳定安全，保证监管达标升级，保证员工收入福祉。其次要有过好紧日子的思想觉悟。

在日常工作中，从省联社、各级机关做起，将钱用到刀刃上。但紧日子不代表苦日子，要为竞赛活动匹配奖励费用，加大绩效考核，用业绩增收。

在经营管理上，要认真落实降本增效的导向要求，各个层面都要算细账、综合效益账和投入产出账，不能盲目决策。要强化考核，拿业绩说话。2022年的全面预算管理中，省联社进一步深化了全成本概念应用，采用FTP管理方法对大类产品条线进行收益计划的考核，共同推动经营质效提升

和目标实现。

二要狠抓服务，稳存增存要质量双升。“以前资金能够高来高走，收入能够覆盖成本，但现在情况不是这样，存款上必须调结构、提质量。”李世江强调。因此，他提出在“开门红”期间，要调优存款结构、优化负债质量、拓展核心存款，实现高质量增存稳存；要拓宽思路、调整结构；要把握时机、抢夺市场；要分层营销、守牢阵地；要精确制导、精准施策。

三要狠抓主营，投放要突出支农支小。“现在管理要更加注重人均、网均成本和经济增加值，还有成本收入比、存贷利差等效益指标考核。”李世江这样强调效益指标考核的重要性。在抓主营方面，他提出要调整优化信贷结构，信贷资金要向主业倾斜，切实加大贷款投放力度，向优质资产要效益。要加大政策类贷款投放、要加大支农支小贷款投放、要加大力度拓宽市场。

四要狠抓创新，业务发展要扩面增效。在业务发展方面，李世江强调，增效益是当前农信能够生存的必然需求，要通过“开门红”营销活动，让产品丰富起来，让营销活动火起来，让中间业务运转起来，通过多渠道打造创收“增长极”。为此，他提出，要灵活创新产品、要强化营销能力、要拓宽营销渠道。

五要狠抓队伍，责任落实要更加到位。在责任落实上，李世江表示，今年“开门红”正处于完成改革阶段性任务、转型发展需要突破的最艰难时期，更要清醒认识到亏损机构还在增加、市场规模还在萎缩的现实，前面讲了几项“开门红”期间的任务都很重要，但每项任务都要以“人”这个关键点来做好落实。他提出要强化考核，形成业绩倾斜的资源导向；要强化培训，组建多面手一线营销队伍；要强化表率，发挥以上率下的头雁作用。

要拿出切实的举措 强力攻坚改革“开门红”目标

“良好经营发展会助推改革，改革本身也是更深层次的经营结构调整，要坚持两手抓、两手硬。”李世江强调。

李世江认为，要做到改革，一要深入领会会议精神，二要着力突破改革重点难点，三要坚决完成改革目标任务。

深入领会会议精神。省联社党委将带领各级领导干部争分夺秒、狠抓落实的作风，带领敢于斗争、善于斗争的干劲，更要看到“问题解决了、任务落实了、目标完成了”的业绩，要扛起责任、一往无前，让省联社党委放心，为完成年度改革目标“兜底”。

着力突破改革重点难点。“紧盯不放、争分夺秒、事不过夜”是全省上下抓改革的基本态度，要一级抓一级、级级抓落实，尤其是重点改革机构要做最后的冲刺，全力以赴完成目标。

坚决完成改革目标任务。不仅是2021年剩下的日子，还有2022年的改革，在关键时刻从上到下都要有一种精神，就是越是艰难越向前。要扑下身子干活，扑到基层督导，扑向更多重点工作。同时“扑”也是“朴”（朴实），是一种精神状态、一种使命和服务，是一种董存瑞、黄继光在关键时刻有视死如归的精神。遇到问题要敢于解决，而不是绕着走。要突出重点管理、要统筹一体推进、要强化协调落实。

青岛农商银行 启动2022年 首季业务 “开门红”竞赛

2021年12月1日，青岛农商银行2022年首季业务“开门红”竞赛活动启动大会在农商财富大厦召开。本次大会以“凝心聚力启征程，奋力赢战开门红”为主题，主要任务是解读“开门红”竞赛活动方案，进行战斗部署，动员全行上下立即进入旺季拼抢的战斗状态，全面发起营销拓展总攻，打赢2021年年末收官战、赢得2022年开年第一战。

青岛农商银行总行领导班子成员、各部门和营业部主要负责人、总行机关员工代表，各分支机构班子成员、部门负责人、二级支行负责人分别在主会场或以视频形式在分会场参加会议。

行长刘宗波安排部署2022年“开门红”竞赛活动。

全行要立即进入旺季拼抢的战斗状态，全面发起营销拓展总攻，确保打赢年末收官战、赢得2022年开年第一战。具体工作中，要坚定信心不动摇，凝聚“不达目标、誓不罢休”的强大士气，确保精神振奋起来、干劲爆发出来；要紧盯目标不放松，凝聚“使命必达、目标必胜”的磅礴力量，持续聚焦工作重心、快速培育存款领先优势，紧扣结构调整要求，加大贷款投放力度，紧抓业务发展着力点、推动用户扩面快速取得新成效；要加压奋进不懈怠，拿出“军令如山、言出必行”的豪迈气魄，确保责任层层落实、任务人人完成。

本次启动大会同步举行了“开门红”战旗授予仪式，刘宗波分别向金融条线代表牟黎明、零售金融条线代表谷春青授2022年“开门红”战旗。

山西省联社 安排部署年终决算和新年首季“开门红”工作



2021年12月10日，山西省联社以视频会议形式召开全省农信社2021年度会计决算工作会议暨2022年“首季开门红”业务竞赛活动动员部署会议，安排部署年终决算工作及首季开门红业务竞赛活动，并就当前重点工作进行强调。省联社党委副书记陈向阳出席会议并讲话。省联社党委书记、副主任聂宏伟主持会议。省联社党委委员、副主任任晓峰解读《山西省农村信用社2022年“首季开门红”业务竞赛活动方案》。会议还解读了《山西省农村信用社2021年度会计决算工作指导意见》。省联社党委委员、副主任张科，省联社党委委员李颖参加。

陈向阳强调，一要深刻领悟部署要求，充分认清打好

打赢两场硬仗的重要意义。要站在重建重塑的高度深刻领悟，全面盘点经营业绩，为更好推进重建重塑打下坚实基础、鼓舞队伍士气。要站在高质量发展的高度深刻领悟，从财务的角度认真审视自身经营工作，切实找准与高质量发展的指标差距、工作差距，进一步增强发展的责任感和紧迫感。要站在改革化险提质增效的高度深刻领悟，通过年终决算进一步做实经营业绩，摸清经营底数，为统筹推进改革化险提质增效提供真实有效的决策参考；通过首季“开门红”业务竞赛进一步扩规模、打基础、拓客户，牢牢把握改革化险提质增效主动权。要站在对标一流的高度深刻领悟，按照“N×3”工作矩阵体系，科学制定三年对标计划，通过学理念、学机制、学思路、学方法，逐步向全国第一梯队看齐。

二要全力抓好年终决算，坚决打赢收官之战。要紧盯全年目标，认清自身差距，增强必胜信心，对照差距短板，找准主攻方向，尽最大努力实现切切预期。要强化切口管理，抓紧冲刺冲锋，加强指标统筹，加强工作调度，继续纵深推进“清不良”反击战。要结合形势任务，把握决算重点，严控经营性成本费用，重点增强风险抵补能力，努力提升内源性资本补充能力。要奋力推进改制化险。要扎实开展违规经商办企业专项整治。要切实加强营业网点管理。三要全面掀起业务竞赛，坚决确保首战必胜。要围绕目标抓部署，聚焦竞赛目标、提质增效、主责主业，为旺季工作指明主攻方向。要围绕发展抓营销，树牢主动营销意识，开展主动营销活动，

丰富主动营销方式，确保节日氛围浓、服务体验佳、营销效果好。要围绕客户抓服务，狠抓网点服务，狠抓线上服务，注重提升服务的确定性。要围绕员工抓激励，强化考核、挖掘人才，为高质量发展储备人才资源。要围绕造势抓宣传，用好内宣主阵地、外宣新媒体及各路合作资源，强化宣传营销，进一步树立农信品牌。要围绕竞赛抓保障，为开局之战做好后方保障、筑牢安全屏障、营造稳定环境。

省联社总审计师、工会主席，各部门负责人，市级机构主要负责人在省联社主会场参会。市县两级机构班子成员，机关中层干部及网点负责人在市县两级分会场参会。



《全国农村中小银行机构行业发展报告2021》征订说明

方式一：

登录 <http://go.cfph.cn> 上传您的订购信息。在图书列表中点选《全国农村中小银行机构行业发展报告2021》，继续点选“订购图书”（蓝色方块），完整准确地填写您的订购信息，请务必保证信息无误后“提交订单”。本书定价68元。定书单位可根据实际需要确定订阅册数。如需查询您的订单状态，进入所订购书籍的网页，在网页右上方输入收件人手机号码可随时进行查询。

方式二：

微信扫描下方二维码订阅图书

咨询电话：010-63267340 63863100
联系人：王倩

