

农商动态

# 县农商银行召开 2023 年党支部书记抓基层党建工作述职评议会议

1月8日,绛县农商银行党委在五楼会议室召开2023年党支部书记抓基层党建工作述职评议会议,对各支部书记进行民主测评。党委书记、董事长杜国强、各支部书记、各部室网点负责人及党员代表共计50余人参加会议。

会上,各支部书记先后围绕抓基层党建工作,从提高政治站位强化思想信仰、紧扣中心工作落实党委部署,聚焦主体责任

狠抓队伍建设、星级支部达标创建等方面进行了述职,对工作中存在的问题进行了剖析,并汇报了下一步工作的思路。

党委书记、董事长杜国强总结了各支部2023年的党建工作。他指出,基层党建工作有了长足的发展,但仍然存在政治建设再强化、主体责任再细化、担当作为再深化、廉政建设再硬化等短板弱项,并对2024年党建工作提出了具体要求:

一是要深入学习贯彻党的二十大精神,深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,注重加强党员思想政治建设,提高党员素质,发挥好党员的先锋模范作用,要把党员干部的思想和行动统一到省行党委、市联社党委的重大决策部署上来,不断增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。

二是要强化责任担当,认真履行职责,

以党建引领推动业务工作高质量发展,大力推动星级支部创建工作,不断提升组织力、凝聚力、战斗力,扎实推动基层党建工作取得新成效。

三是要加强与基层员工和群众的联系,倾听员工和群众呼声,切实解决实际问题,增强员工和群众获得感、幸福感、满意度。

## 么里支行 8 天时间超额完成“首季开门红”当月存款任务



起步即冲刺,实干开新局。

绛县农商银行么里支行结合网点实际情况,紧紧围绕总行2024年“首季开门红”决策部署,锚定任务目标,以细化工作措施、优化业务流程、深化内外合作为抓手,统一思想、协同配合,做实做细稳存量、拓增量、扩总量营销工作,实现业务发展新突破。

截至1月8日,么里支行存款较年初净增810万元,完成“首季开门红”当月任务目标的103%。

活动前夕,该网点结合自身市场定位、客群特征、地域习俗等,开展了厅堂布置活动,年轻员工充分发挥创新力和创造力,制定切实可行的实施细则,确保全员明确本次活动的绩效和奖惩制度,充分调动每名员工的营销积极性;充分发动全员做好蓄客和“首季开门红”活动宣传工作,为全面打响2024年“首季开门红”活动奠定良好的客户基础。

2024年“开门红”启动大会后,么里支行迅速传达总行会议精神,认真学习贯彻落实“开门红”活动方案进行再动员,并结合12月外出学习先进经验,结合自身实际,第

一时间明确时间表、任务量,紧扣时间节点,紧盯目标进度,细化指标任务和工作措施,将任务按“日”分配到个人,建立存款台账,通过每日晨会赛业绩、比贡献,压实营销责任,最大程度调动全员积极性,推动目标落实。

坚持以客户为中心,以客户的需求为出发点。一是配备配强网点人员,专人解答客户疑问、专人分流办理业务、专人为客户兑换积分礼品,同时用好用自助机具,提高服务效率,做到客户满意度100%,全力保障各项业务顺利开展。二是做好客户分流,积极梳理各项业务流程,对耗时长、手续复杂的业务,尽量简化流程,如工资代发等业务,利用下班时间加班加点代发,把白天窗口时间留给储蓄客户,减少客户排队等待时间。

为全面营造“开门红”氛围,做到全方位、多层次、多形式宣传。一是对有限的营业大厅环境进行布置装饰,让每一位走进厅堂的客户都能感受到浓浓活动氛围。二是将“开门红”宣传海报摆放在营业厅的醒目位置,便于客户一进门就可以看到。三是采用朋友圈、微信群、抖音小视频等网络途径扩大宣传范围,建立了“线上+线下”相结合的立体宣传模式。四是实行全员“走出去”营销模式,充分利用人熟、地熟优势,深入辖区内开展“拉网式”上门营销,商铺、大街、居民家中等成为营销地点。

新年伊始,春回大地。该行员工将把握春节前后有利时机,再接再厉,百尺竿头,更进一步!将首季开门红的各项目标任务圆满完成,奋力夺取全年红!

## 卫庄支行 10 天时间超额完成“首季开门红”当月贷款任务



早谋事者得先机,因此,

卫庄支行全体员工紧密团结,凝聚起强大的营销合力。为了确保“开门红”的各项任务顺利完成,及时组织员工召开动员部署会议,明确了工作方向和具体措施。根据业务发展特点,因地制宜制定了卫庄支行2024年“开门红”工作实施方案,将各项任务细化到人,确保每一项工作都得到有效执行。

自2024年“首季开门红”启动以来,绛县农商银行卫庄支行在总行党委的有力领导下,矢志不渝、锐意进取。围绕“开门红”的核心目标,提早布局,精心组织,使得贷款业务取得了显著的突破和进步。

截至1月10日,卫庄支行贷款投放任务较年初净增1600余万元,这一成绩超出“首季开门红”当月任务目标101.24%,为全年的业务发展奠定了坚实的基础。

2024年“首季开门红”活动启动以来,卫庄支行全体员工齐心协力,通过市场调研、厅堂营销、外拓推广、干净整洁的大厅,排列有序的商品等方式吸引新客户,全力开辟新的营销渠道。与此同时,认真梳理存量客户资源,进一步深挖存量客户潜力,为支行带来新的业务增长点。

在贷款业务方面,坚持早布局、早储备的理念,积极主动地与贷款客户进行沟通,加强与村组的联系,拓展信贷业务。以乡村振兴为契机,全面推进整村授信工作,加大对草莓、樱桃种植农户、养殖户的资金支持力度。此外,还深入辖内企业开展调研,及时了解客户的资金需求,为其提供高效的金融服务。同时,积极引导客户使用手机银行等线上渠道办理贷款业务,简化服务流程,提升客户体验。

昨夜斗回北,今朝岁东。卫庄支行将坚定不移地执行绛县农商银行党委的决策部署,积极创新金融产品和服务,满足群众的多样需求,不断优化乡村金融生态环境,提升乡村金融服务水平。以饱满的热情和不懈的努力,投身于乡村金融振兴的伟大事业中。

## 运城市消费帮扶沟通协调机制检查组深入我县检查指导消费帮扶工作

本报讯 为扎实推进消费帮扶平台建设,进一步巩固脱贫攻坚成果助力乡村振兴。1月10日,运城市消费帮扶沟通协调机制检查组深入我县消费帮扶供销社、专柜检查指导消费帮扶工作。

在县消费帮扶供销社和扶贫专柜,市消费帮扶沟通协调机制检查人员对各类帮扶产品的包装信息、采购情况、销售情况、销售模式等进行了检查和询问。目前,超市消费帮扶产品展示区共上架23家带贫益贫企业和专业合作社的42种产品,供广大消费者爱心采购。运城市消费帮扶沟通协调机制办公室要求,一要持续丰富消

费帮扶供销社和消费帮扶专柜的帮扶产品的种类、数量,并在遵循市场价格和保障产品质量的同时,确保产品100%为帮扶产品。二是倡导国有企事业单位的职工福利、开展走访慰问活动的慰问品,优先购买本县内的消费帮扶产品,鼓励和引导社会各界参与消费帮扶,促进帮扶产品销售。三要借助网络直播带货的潮流,不断发挥供销社电商优势,通过“线上+线下”双向销售的模式,不断加大消费帮扶助销力度。

检查组一行工作结束后,在县供销社会议室立即开展了问题整改反馈讨论会。

