



## 远方那盏渔火

◆惠艳

跨过岁月的门槛  
果真是你漾起的洁白诱惑  
在这冬日的中央  
成为一生专注的渴望  
灵感的飞翔  
一次次扑闪透明的羽翅  
轻轻地落在牵挂的琴弦上  
于是,所有的音乐  
开始在寒冷风中飘来  
被笑容冻结的忧郁  
变得格外的小心翼翼  
生怕真真切切的新禧  
惊醒晶莹剔透的梦

跨过岁月的门槛  
历史已经走得远远很远  
澎湃在心底的歌谣  
怎么也无法成为阳光下  
为你送行的祝福  
辉煌你幸福的旅途  
而就在不经意的回首间  
却发现那只久违的红纸  
已穿越红柳的警告  
走进青春的风暴  
大雪的缠绵悱恻  
是谁用瞬间的苍凉  
扬起了莺歌燕舞的音符  
要不,哭哭之中的新禧  
怎么会成倒在视线中  
逼人的冰凌

萦绕在掌心的温暖  
总显得格外的宁静  
是黑夜的沉重  
凝聚了嘶哑的喉咙  
还是寥远天籁  
诠释了大雪的缠绵悱恻

这铺天盖地的风景  
展现在渴望之中的歌唱  
是青葱的回眸  
胀满了青春的记忆  
胀满了怀念的诗句

而向往之外的春天  
依旧是那旧日的葱绿  
那么的蔚蓝  
就像那份祝福  
永远都是那么的真诚  
永远都是那么的热忱

## 冬至时节

◆胡巨勇

不露声色。大雪一路南下  
占据季节的主战场  
麻雀的流言与心事有关  
寒风陈述的往事  
慰藉不了孤树上鸟巢的落寞  
节气的卑微  
如昼短夜长的梦呓  
穿越南北回归线上的情缘

梅香诗意着村庄的温馨  
个性的水长出角  
倒挂屋檐  
割裂鸭背上冷酷的黄昏  
江河冰封的险峻  
一半是平铺的沧桑  
一半是无语的沉重

静守伤怀的乡情  
母亲用喂养的炊烟  
召唤漂泊游子归乡的梦  
孩童们吟唱着九九歌谣  
在蜡梅园上开始数九  
火红跳动的安宁将寒意驱逐  
与锅里水饺一同翻滚的  
是被皱纹唤醒的笑意  
正聆听着对来年的希望

## 2019,遇见更好的自己

◆辉杨

2018 年的人生舞台,我们  
恣意挥洒热情与辛劳,欢笑和  
泪水,或许还有几分遗憾,或  
许带有几丝留恋……但无论  
如何,旧岁已经落下帷幕,再  
见 2018;迎着冬日里一缕温暖  
的阳光,新年如约而来,你好  
2019!

过去的一年,芸芸众生一  
直努力生活,辛勤付出。在新  
年的期许中,普通人的心愿朴  
实而简单:老年人希望增强体  
质,延年益寿;中年人希望多  
读几本好书,长见识智,开阔  
视野;学生们希望认真学习,  
感受世界的多彩与美好……  
原来,每天渗透在生活中的细

微而温暖的人和事,以及那些  
平静安逸和被爱滋润的时光  
就是我们追寻的幸福。  
2018 年,马不停蹄为生活  
奔波;2019 年,怀揣心愿迈向  
理想的梦田。新年新气象,我  
们每个生命体都在一次次的  
尝试中成长,并且在环境中改  
变与在逆境中突破都是使自  
己的成长更加完美。

新年就是一种希望,用美  
好的憧憬去迎接新年,沐浴新  
年的暖阳,与时光同行,每天  
都努力地成为一个更好的自己。

愿新年的阳光照亮你我  
的梦想。我们有“自我”的心

愿,也有“小家”的希望,更有  
“国家”的宏愿。我希望:自我,  
淡定从容,坦然生活;小家,让  
昨天安然,让未来更好;国家,  
有国才有家,国若安好,便是  
晴天。用一种心愿焊接一种心  
愿,用一种希望巩固一种希望,  
用一种梦想坚守一种梦想,  
把自己化成岁月的风帆,  
与新年同行。

奋斗,是一种新年的姿  
态,“往者不可谏,来者犹可  
追”。站在新年的起点,未来充  
满着憧憬,孕育着希望。2019  
年,用自己的方式走进一片生  
命的热土,遇见更好的自己,  
让幸福尽情流淌!

## 简约之冬

◆汪翔

不经意间,冬轻轻地来了,如一片叶、  
一株风、一朵云,宁静而悠然。

冬天是藏秋实育春华的季节,叶藏进  
树根,花落进泥土,草睡进梦里,万物在冻  
土中蕴涵着生命,蓄积着勃发生机,静待春  
天的召唤。

冬天是静谧的季节,没有春的萌动、夏  
的热烈、秋的绚烂,一切变得疏朗简洁,抖  
落了三季的繁彩,安然藏于沉静。

冬天的美,简约而素雅,褪去一切繁华  
艳丽的色彩,将五彩斑斓幻化成清简的诗  
行。在一阵阵寒风、一场场冰雪里,悄然无  
声地藏守着纯洁、宁静、典雅。

一夜风霜,半树金黄好像瞬间蒸发掉  
一样,只剩下光秃秃的枝干,铅灰色的枝条  
与苍茫天空融为一体,衬托着近处的田野、  
远处的村庄,将一抹淡淡的柔和融进一片  
安静祥和里。

北风劲健,把天地吹得一清二白。视野  
里变得干净、清朗、纯粹,只有长长的线条  
勾勒着冬之神韵。地平线是那么远又那么  
近,天边似乎近在咫尺。

漫天飞舞的雪花一朵朵、一片片,像仙  
女撒下来的花瓣雨,像一只只翩翩起舞的  
玉蝴蝶。一切都在过滤,一切都在升华,仿  
佛心灵也在净化,变得纯洁而美好。

冬天是返璞归真的季节。简约之冬,沉  
淀着岁月精华,大自然袒露出博大而宽厚  
的情怀,与人作心与心的交流。海涅说:“春  
天的特色只有在冬天才能认清,在大火炉  
后才能吟出最好的五月诗篇。”

简约之冬,是大自然的精彩篇章,譬如  
人生达到一定境界,自然删繁就简,袒露出  
生命的风骨。仰望天空,柳絮一样的流云,  
淡泽而疏落地挂在天幕上,隐隐透着淡淡  
的蓝。

## 与岁月从长计议

◆学峰

人到中年,是时候审视一下人生了。  
前半生,我们就像战士一样,与岁月剑  
拔弩张,以为凭自己的力量,或者借些什  
么外物,就可以成就不老传奇。可是,在  
生活中摸爬滚打半生后,我们发现,与岁月  
较量,简直就是蚍蜉撼大树,纵使如何用力,  
也不能阻止容颜日渐老去,体力日渐消耗。  
于是,我们与岁月握手言和了。

前半生,我们努力为生活和事业打拼;  
后半生,我们该与岁月从长计议。坐下来,  
静下心,思考未来的发展,仿佛与岁月面  
对面,用商量的口吻,探讨一下该如何过好  
后半生。

前半生是在走上坡路,后半生开始走  
下坡路,青春、美丽、精力渐行渐远。所以,  
后半生何去何从,一定要根据自己的不同  
情况,思考该换一种什么样的姿态前行。

后半生应该把握一个“慢”字。要慢  
出从容,慢出自由,慢出豁达,慢出睿智,翻  
过中年山头,应该慢下脚步,因底气才是  
最舒适的姿态。慢,体现在生活的方方面面,  
慢走路,慢读书,慢饮食……慢,会让你注  
意到很多被忽略的风景和故事,让人生  
真正丰富起来。慢下来,给人生一份更长  
远的幸福。

后半生还应该把握一个“淡”字。前半  
生是沸腾的人生,仿佛只有融入繁华热闹  
中才能彰显自己的存在感。中年以后,人  
生仿佛一叶小舟,即使画而简约,也有无  
穷的意境。“淡”是后半生应该呈现出来  
的状态,淡泊名利,有安贫之美,年轻时无  
法体会,走过了生活的千山万水才明白其  
中意味。淡,是放下,是舍弃,是看透,是  
生命返璞归真,慢慢懂得,人生最美妙的  
风景是内心的淡定和从容。

“行到水穷处,坐看云起时”,不再与  
自己较劲,不再与别人较劲,不再与生活较  
劲,不与岁月较劲……凭着接纳美好与不  
美好的事物,不以物喜,不以己悲;温和地  
生活,不火不冷,是后半生适宜的温度。

良辰、美景、赏心、乐事,  
多好的时光和景物,但我要  
说,人生最美妙的还是夜读。

也许有人会说,白天工作

读,是一场修行,我们会因此  
生发出许多良知和善念,进而  
充实自己的内心,磨炼自己的  
灵魂。  
只是,不知从何时起,堆  
放在床头的那些书本不见了。  
现在,我们享受着便捷发达的  
现代通讯,看小视频、看电视  
剧、看球赛、看综艺,总能找到  
各种疏于阅读的理由。其实  
好时机,正是阅读和思考的  
最好时机。阅读中,心越来越  
静,不知不觉进入物我两忘的  
境界,抖落书中的片言只字,  
掉在心里变成温暖的阳光。夜

书香港入夜,素寒暖浮  
生。在结束一天的工作和学  
习之后,趁着夜晚,开一盏灯,  
阅一卷书,在我看来,明月清  
风,莫过于此。  
选择晚上读书,是因为夜  
晚本身就是阅读的最佳时机。  
入夜了,时间放慢了脚步,  
各种纷扰搁置一旁,内心平静  
下来,此时正是阅读和思考的  
最好时机。阅读中,心越来越  
静,不知不觉进入物我两忘的  
境界,抖落书中的片言只字,  
掉在心里变成温暖的阳光。夜



第 12 期 总第 0088 期  
2018 年 12 月 28 日 星期五  
戊戌年十一月廿二

江苏射阳农商银行

JIANGSU SHEYANG RURAL COMMERCIAL BANK

新闻热线 / 82334030

http://www.sycrb.net

E-mail:jssynsh@126.com

## 我行收听收视庆祝改革开放 40 周年大会盛况

杭辉成飞等行领导参加收听收看

12 月 18 日,党中央、国务院在人民大  
会堂隆重举行庆祝改革开放 40 周年大会,中  
共中央总书记、国家主席、中央军委主席习  
近平发表重要讲话。我行组织机关全体党  
员在四楼第一会议室集中收看大会实况,  
行领导杭辉、成飞、黄业峰、刘丰、戴全  
新、戴启镛、徐兆华、朱广东等参加收听  
收看。各营业网点党总支、支部设立分会  
场组织收听收看。

与会党员在第一时间认真学习领会总  
书记重要讲话精神,心潮澎湃、激情满怀,  
备受

鼓舞、倍感振奋,为身处这个波澜壮阔的  
伟大时代而自豪。大家一致认为,习近平  
总书记的重要讲话,全面回顾了我国改革开  
放 40 年来取得的伟大成就和成功经验,  
明确提出了新时代深化改革开放的大政方  
针,为我们在新起点上推进改革开放再出  
发提供了根本遵循,指明了前进方向。总  
书记的重要讲话高瞻远瞩、引领时代,振  
奋人心、催人奋进,必将激励我们在新时  
代谱写改革开放新篇章。大家纷纷表示,  
中国特色社会主义

义事业进入了新时代,全面深化改革开放  
吹响了新号角,我行业务经营高质量发展  
已站在了新起点,我们一定要更加紧密地  
团结在以习近平总书记为核心的党中央周  
围,坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想  
为指引,坚持以学习贯彻习近平总书记重  
要讲话精神为动力,万众一心将改革开  
放进行到底,努力在新时代创造新的更  
大奇迹,为推进全行业务经营高质量发  
展作出自己的更大贡献。(建忠)

## 盐城籍金融作家开展采风活动

12 月 1 日,盐城籍中国金融作家协会  
会员、江苏金融作家协会会员张国庆、  
黄国标、晋刚、王长江、张明华等,来  
到洋马镇菊花乡菊海以及我行黄尖支  
行开展“十里菊花香·金融惠我行”采  
风活动。市银行业协会秘书长郭春胜  
和我行党委书记、董事长杭辉,行长成  
飞等参加采风活动。

成飞介绍我行近年来的发展情况,黄  
尖支行负责人介绍网点业务经营发展和  
“职工之家”建设以及提高职工“幸福  
指数”工作情况。作家们对我行以及黄  
尖支行高度重视企业文化建设,对文化  
建设助推业务经营的做法给予充分肯  
定,纷纷表示将积极撰写文学作品,向  
全国金融系统宣传推介我行的经验做  
法。(晓君)

## 总行举办“思维转换与认知升级”培训班

杭辉等听取讲座

12 月 26 日晚,总行在四楼第一会议  
室举办“思维转换与认知升级”培训  
班,邀请市银行业协会秘书长郭春胜  
和总行党委书记、董事长杭辉,监事长  
黄业峰、副行长刘丰、戴全新、戴启  
镛、协理员朱广东听取讲座。中国金  
融作家协会会员、盐城市金融研究院  
研究员、高校客座教授黄国标应邀授  
课。

讲座从认识自我,给自己画一张像;  
确立目标,弄清楚想去何方;迅速行动,  
从脚下的路开始;跨界思维,向前左右  
借力;认知升级,不知道自己知道等角  
度,就新时代射阳农商银行员工面对  
激烈的金融竞争形势,如何树立自己  
的远大理想、如何服务好客户提出新  
的见解和观点。讲座以晚间视频课  
堂形式,主会场设在总行,各营业网  
点均设立分会场。(朱为兵)

朱飞鸽获评第五届“最美射阳人”  
魏琰琪获提名奖

11 月 29 日晚,“潮涌黄海·印象射  
阳”射阳县庆祝改革开放 40 周年主题  
活动暨第五届“最美射阳人”评选揭  
晓活动在县党群服务中心举行,我行  
党委书记、行长朱飞鸽被表彰为第五  
届“最美射阳人——最美职工”,小  
微银行部客户经理魏琰琪荣获第五  
届“最美射阳人——最美服务明星  
提名奖”。(王磊)

## 总行组织观看电影《赵亚夫》

12 月 6 日晚,总行党委利用晚间  
课堂时间组织全行党员职工在四楼  
第一会议室观看电影《赵亚夫》,各  
基层营业网点党总支、支部设立分  
会场组织收看。

以全国优秀共产党员、全国道德模  
范、“时代楷模”、全国脱贫攻坚  
楷模获得者赵亚夫为原型的电影《赵  
亚夫》,由省档案局联合有关部门组  
织拍摄完成。该影片讲述了赵亚夫  
数十年如一日的,不计个人得失,坚  
持“把理论写在大地上”,致力发  
展高效农业,改变农村面貌,带领群  
众走出了一条苏南丘陵山区

脱贫致富的小康之路,塑造了一个平  
凡朴实、无私奉献共产党员的先锋  
形象,展示了当代共产党人的为民情  
怀、高尚情操,是一部歌颂优秀共产党员  
、弘扬时代精神的优秀影片。  
总行党委要求全行党员职工把学  
习宣传赵亚夫精神落实到立足本职  
做好工作上,以饱满的创业热情、高  
尚的精神状态、扎实的工作作风,投  
入到建设现代一流精品商业银行工  
作中去,为全行业务经营实现高质量  
发展,完成和超额完成 2018 年度  
各项经营目标任务而努力奋斗。  
(徐昌晶)



12 月 19 日上午,我行组织党员志  
愿者参加县委宣传部在盘湾镇组织  
的“三下乡”活动,向聚集的农户散  
发防金融诈骗、普惠金融等宣传资  
料,接受农户咨询。图为晓君 摄

## 我行赋能“两海两绿”路径

近年来,我行在做好“三农”信  
贷服务工作的同时,把服务“两海  
两绿”(开放沿海、接轨上海;绿色  
转型、绿色跨越)发展路径作为一  
项重要工作来抓,积极服务地方发  
展,赢得广泛赞誉。  
为切实解决射阳经济开发区和射  
阳港经济开发区内小微企业“融资  
难、融资贵”问题,今年 9 月初,我  
行创新推出“小微企业创业贷”金  
融产品,采用“政府、银行”的联  
动模式,仅需提供法人企业主要股  
东、实际控制人的直系亲属作为担  
保人,重点为园区内无有效抵押物、  
有适销对路产品及订单、有稳定  
现金流、有健全财务会计核算、有  
正常

纳税记录的小微企业提供信贷资金  
服务,授信额度最高可达 1000 万  
元。截至目前,我行已发放“两区”  
贷款 31 户,贷款金额 5.15 亿元。  
其中“小微企业创业贷”7 户,贷  
款金额 4700 万元;对 8 家企业授  
信金额 3200 万元;6 户有意向企  
业预计授信金额可达 1500 万元。  
我行还在射阳港经济开发区新建  
射阳港支行,改变了该区域没有金  
融服务网点的历史,深受广大干部  
和群众企业的欢迎。

我行主动为从上海到射阳落户  
的企业提供金融服务,先后支持上  
海德桥江苏纺织科技有限公司贷  
款 5000 万元、上海宝松机械工  
程有限公司 3000 万元。目前,

12 月 14 日下午,全县金融  
便民综合服务站优质商户总结表  
彰会在我行四楼第一会议室召开,  
县人行行长刘敬华、我行行长成  
飞分别讲话,县人行副行长周树  
刚主持会议,我行副行长戴启镛  
出席会议。

刘敬华总结全县金融便民综合  
服务工作取得的成绩,要求充分整  
合各方力量,全面深化农村普惠金  
融服务点规范化、精细化管理。人  
民银行要按照“规范运作、积极预  
防、及时预警、果断处置”的总体  
要求,以规范业务运行为核心,以  
风险防控为重点,以信息技术为支  
撑,构建权责清晰、流程规范、风  
险明确、措施有力、预警及时的  
风险防控与处置工作机制,保障服  
务点健康平稳运行。主办银行要  
坚持“主办负责、主动作为、防  
治结合、预防为主、分类研判、  
依法处置”的原则,保持高度的  
风险监管敏锐性,不断完善风险  
防控机制;要坚持“业务推进到  
哪里,风险管控就到哪里”,坚持  
因地制宜、因势利导,及时排查  
业务运行、制度机制和思想道德  
等方面的风险隐患。对发现的服  
务点风险问题,要通过提醒警告、  
责令纠正、收回牌匾工具等措施,  
做到早发现、早提醒、早纠正。  
农村普惠金融服务点要推行服务  
公开,接受村民监督。要完善功  
能,因地制宜拓展农村金融服务。

成飞在讲话时表示,我行将对  
辖区内 150 个金融服务站进行标  
准化改造,争取及早实现服务事  
项、管理制度、风险防控标准化。  
一是继续通过广播、电视、报刊  
等媒体以及下乡宣传、发放宣传  
资料等方式,大力宣传便民金融服  
务站各项功能,增强金融服务站公  
信力,打响“便民”品牌。二是多  
方位严格把关,加强风险管控,在  
硬件设施上,拟通过对 POS 机具功  
能进行严格控制,拒绝受理具有透  
支功能的银行卡。为商户统一配  
置验钞机和保险箱,进一步防范  
资金安全隐患、预防交易纠纷。在  
业务操作上,采取安全知识培训、  
操作演示、防抢劫应急演练等举  
措,增强网点经办人员安全防范意  
识。建立业务台账,公示举报电话,  
接受群众日常监督。三是通过统  
一制订业务操作流程、业务风险  
控制办法等,加速网点转型升级。  
印发业务操作手册,加强服务人员  
业务培训,推动符合条件的服务  
站商户“持证上岗”。四是开发“  
村村通”系统工程,扩大金融便  
民功能,增加商户收入,提高商户  
积极性,努力推动我行金融便民  
业务更稳定、更安全、更高效发  
展。会议对 30 个金融便民综合服  
务站优质商户进行了表彰。(陈  
德超)

## 金融便民综合服务站优质商户受表彰

刘敬华成飞分别讲话



金融便民商户达 323 户,行政村覆盖率达 131%——

## 我行将银行建到“村口”

自 2012 年全面启动实施金融便民服务到村“快通工程”以来,我行坚持在摸索中前行,在创新中发展。截至目前,金融便民商户达 323 户,行政村覆盖率达 131%,其中农村金融综合服务站 150 个,基本实现农户足不出村就能享受涉农补贴、银行卡、存折等查询、取款功能,打通了农村金融服务“最后一公里”。

在全布点阶段,我行在各行行政村

主要路口、村部等选择有固定营业场所且信誉良好的农资经营门市、移动运营商、超市、便利店设点,严格控制有参与高利贷、非法融资行为的商户进入,2013 年末金融便民商户近 500 户,行政村覆盖率 200%以上。在业务分流推动阶段,我行通过厅堂展架、宣传单项、存折粘单、口头一对一解释“四位一体”宣传,广泛告知群众“在村口就能拿到补贴钱”;

增设示范便民点,引导农户在本村的便民点办理小额取现业务;落实按月回访辅导工作,及时排除设备故障;全面推进签约电费,累计签约超过 20 万户,双月代扣成功率超 80%。在规范管理等阶段,我行通过建立商户回访机制和淘汰机制,充分调动优质金融便民点向金融便民服务站转型,实现规范化、专业化、综合化运作。(王莹)



2019 年首季“开门红”工作即将启动,总行营业部切实加强大宣传力度,营造决战“开门红”工作氛围。图为客户经理在向客户推荐最新金融产品。 翟雷雷 摄

## 地毯式走访 精准化预约 陈洋支行确保打好开年“第一仗”

连日来,陈洋支行在奋力冲刺年度经营目标的同时,未雨绸缪,积极开展客户走访预约活动,全力备战 2019 年“开门红”。截至 12 月 25 日,该支行已累计拜访行政企事业单位 24 家,走访个人价值客户 107 户,走访村居 14 个,走访商户、家庭农场主、经纪人等特色客群 83 户,预约存贷客户 321 户 1524 万元。

为充分备战“开门红”,支行发挥绩效考核、客户关系管理、数据决策等系统功能作用,提取筛选目标客户数据,整理分类,制定走访预约方案,组成 4 个走访预约小组。在射阳经济开发区支行,农经中心、陈洋办事处等行政部门机构和各对公开户企事业单位,重点了解节前各类资金兑付规模、时间,与财务人员一一对接了解形式。该支行承诺,客户提前备足进账单、支票等凭证,资金兑付、代发工资等业务设立专门窗口,随到随办,确保服务不断档、不延误。在辖内各村组,拜访组重点向各村居“三大员”了解年度村级资金兑付规模 and 打工当年收入情况、返乡时间段等信息,与规模养殖户、农副产品经纪人、

家庭农场主、小作坊企业主交流市场行情和来年资金投入等信息,对接信贷需求计划。拜访组还深入 13 家金融便民商户,帮助解决运行管理问题。在陈洋办事处街道,拜访组根据私营业主协会提供的商户资料,逐户上门走访核对,按照支行“1+N”的商户拜访要求,了解商户银行卡、社保卡持有激活情况,进行存贷款、手机银行、微信银行、收银宝、信用卡等组合产品营销推介,建立开卡激活及业务办理预约台账。电话预约组利用班后时间与 2019 年一季度存款和理财到期客户逐一电话联系,进行到期提醒,预约新增存款,宣传“开门红”营销活动内容。为保证走访预约效果,该支行建立走访预约动态管理机制,在要求在钉钉系统进行实时记录的同时,利用晨会、夕会对前日或当日走访预约成果及时进行总结分析,汇总走访档案。该支行已经召开两次全员会议,根据走访预约情况整理“开门红”营销思路,分析竞争形势,比较优势,研究工作方案和考核办法,全力确保打好开年第一仗。(纪东)



连日来,合德支行组织员工利用下班后的时间预约客户,为夺取 2019 年首季“开门红”工作的全胜奠定基础。截至 12 月 27 日,该支行已登门预约客户 200 多户。图为该支行工作人员到县城一家移动公司营业厅宣传金融产品。 张定 摄

## 我行非现金结算服务 为客户打开“方便之门”

12 月 6 日下午,上海一位姓曹的游客来到江苏盐城国家级珍禽自然保护区旅游,他刚掏出现金准备购买门票,该保护区工作人员热情地向他推荐我行的融合 POS 支付业务,曹先生当即掏出手机用微信扫了一下二维码,门票购买成功。他高兴地说:“如今结算真方便,连购买门票都不要掏现金了!”

近年来,我行在医院、出租车、菜场、酒店、商户等消费场所大力拓展非现金结算业务,截至目前已有二二维码支付商户 7000 户,深受广大消费者的欢迎。今年 12 月初,我行和人民银行射阳县支行走访江苏盐城国家级珍禽自然保护区了解服务需求时发现,该区仍然采用现金结算方式购票,不但给游客带来了许多不便,而且对保护区现金的安全保管以及送交银行等增加了工作量以及不安全因素。经过沟通,我行立即组织人员给该保护区安装了 4 台融合 POS 机,游客凭手机或银行卡就可以直接通过微信、支付宝、银联二微码、云闪付等支付方式,购买门票以及纪念品等。截至目前,游客办理非现金结算业务达 5000 多笔,不仅改善了保护区的支付环境,而且提高了游客对非现金支付工具的认知度,同时也降低了保护区的管理成本。(朱必华)

## 城西支行 为明年首季“开门红”“暖场”

12 月初以来,城西支行坚持以客户为核心、以产品为重点、以渠道为重点,以促销为节点,全力备战明年首季“开门红”。

网格模式抓营销。该支行按照总行四季度劳动竞赛办法,根据网格化管理要求,切实做好客户信息准备工作。截至目前,已走访周边商户 367 户,家庭农场走访营销 15 户,存贷客户储备 212 户;新建县城 11 条街道、6 个商业集中区、5 个菜场和广场、2 个园区计 23 类客户群 6446 户客户信息;补充完善支行周边一公里范围内 6 个居民小区 3897 户客户信息、支行周边 6 个村居 5101 户居民信息,与 10 个部委办局建立业务合作关系。

围绕阵地抓宣传。该支行切实抓好“开门红”的

前期宣传工作,截至 12 月 25 日,已对门前站牌内容更换 10 次,开展微信宣传 8 次,印刷宣传单 10000 份,接洽拜访客户 600 人(次),到小区以及专业市场宣传 4 次,电话预约 3000 人(次),短信群发 10000 人(次),聘请网格化金融服务联络员 5 名。

聚焦客户抓回笼。该支行聚焦企业工资奖金发放,部分拆还款兑现,相关机构年终奖分配等,抓好重点储蓄;聚焦专业市场和小区优质客户,重点关注温州装饰城、城中菜场、城西菜场、幸福华城、双龙小居、双龙兴村、虹亚名居等;聚焦存量存贷、理财客户和沿街个体工商户,及时做好转化维护工作,鼓励介绍新客户,确保客户不流失、资金不外流。(吴正兵)

## 统一思想、加强服务、占领市场——长荡支行为“开门红”“热身”

为迎战 2019 年首季“开门红”,长荡支行坚持早策划、早宣传、早准备、早落实,积极做好各项准备,确保掌握工作主动权,统一全员思想,坚定必胜信心。该支行先后召开支部会、党员会以及职工会,统一全员夺取 2019 年“开门红”工作全胜的思想,进一步坚定必胜信心;要求全员主动走出去寻找新客户,拓展新市场,充分利用各自的客户资源和人脉关系优势,为“开门红”工作献计献策。

抓住重要节点,迅速占领市场。该支行围绕“早”字做文章,做到早策划、早宣传、早准备、早落实,根据整体推进方案,邀请辖区内的存贷款老客户推荐新客户,同时对家庭农场客户、对公客户、村干部、价值客户、周边商户等进行重点拜访宣传和预约,并制定相应的存贷款预约时间表、个人业绩任务表等,逐项进行落实。截至目前,该支行已储备新客户 200 多个。(李伟)

习最新柜面规范化服务要求,用心服务好每一位客户。同时,开设柜台,尽量缩短客户等待时间,以饱满的热情和优质的服务迎接“开门红”。

抓住重要节点,迅速占领市场。该支行围绕“早”字做文章,做到早策划、早宣传、早准备、早落实,根据整体推进方案,邀请辖区内的存贷款老客户推荐新客户,同时对家庭农场客户、对公客户、村干部、价值客户、周边商户等进行重点拜访宣传和预约,并制定相应的存贷款预约时间表、个人业绩任务表等,逐项进行落实。截至目前,该支行已储备新客户 200 多个。(李伟)



## 在冲刺“开门红”中体现作为和担当

武陟射阳村镇银行行长 薛贵宏

面对新形势、新目标,必须审时度势,按照“小当头,快当先,抓定位,防风险,促发展”的基本要求,坚持新发展,追求高质量。

坚持传统营销,尝试主动营销。抓住节日营销,元旦、春节是传统的资金回笼高峰期,要拜访 VIP 客户,带上礼品、对联主动登门,宣传我行存款利率上浮到顶的惠民政策,支行行长、客户经理每人暂定 10 户。抓重点时段营销,春节存款

增加的黄金时段,必须紧抓不放。要抓牢农民工返城时段,由于地方文化特色,河南外出打工户大部分集中在农历 2 月初二以后,要抓住农民工外出前结余闲散资金增加储蓄,抓阵地营销,主要营销电子银行产品。抓联动营销,机关室节日期间除留守值班外,全部到分工联系点,帮助经营单位搞好登门营销、厅堂营销。坚持统筹安排,确保考核督查到位。办公室在 1 月 5 日前将所有大厅布置

好,要有节日气氛;业务发展部要迅速到网点开展“开门红”考核办法解读,确保每人知道并了解“开门红”考核办法;各经营单位要制定好本单位的“开门红”考核办法和营销方案,全员签字报业务发展部;业务发展部每周出一期“开门红”简讯,通报进度,表扬先进,鞭策后进;做好电话营销和短信推送工作,开通 2040000 客服电话,正常对存量客户进行回访,特别是对流失客户和 VIP 客户的回访,充分利用现有的平台宣传我行的产品、服务。将贷款营销、清收不良贷款和组织资金相结合,做到各项工作全面抓,使全年各项工作有一个良好的开端。

## 坚决打赢业务经营“开门红”硬仗

海安盐海村镇银行行长 徐宝山

一、舍得财力、倾斜物力、集中精力,形成力量聚集。敢于投入,学会舍得,算好大账,将费用和宣传品用在刀刃上、活动中、关键处。除值班人员外,全员到挂钩点参与会议和方案办法制定。新员工要接受洗礼和考验,负责人要带头履职。机构考核得分及二次考核得分的平均分计入 2019 年内竞聘业绩得分。

二、把握黄金时间,突出重点项目,做实基础工作,形成重点聚焦。“开门红”考核组织资金占比 60% 要花功着力,争取取得双倍分。11 月下发了 2019 年“开门红”基础工作考核办法,各机构要抓好落实和

细化。对考核低于 80 分,基础工作经验收也低于 80 分的单位负责人要问责。

三、加大宣传力度,开展营销活动,实施严格考核,形成措施聚合。宣传上,通过镇村电视广播、微信群等方式,加强产品、政策宣传;发挥“三农”宣传员作用,不断造势、呐喊;占领非授信阵地,让喇叭响起来、电视放起来、内外红起来;宣传车进村组,让宣传的声音响彻农村。活动上,沉下身子登门跑户,重点对象是阳光授信户、年终分配户、打工户等;将跑户与其他工作相结合,元月下旬电话跟踪,实现由吸客向吸金的转段。全

## 全身心投入冲刺“开门红”火热实践

孟州射阳村镇银行行长 陈献山

一、立即进入状态,摸清竞争态势。要开展宣传发动、预约准备工作,做好各类储蓄信息摸排,细化市场和客户群,实施精准营销。所有“开门红”政策 12 月份全面实施,注意收集客户资金需求信息,及时储备好信贷客户。要知己知彼,快速了解竞争对手的动态,并有针对性地做好应对措施,尤其在产品、宣传、营销活动方面,必须对症下药。

二、迅速统一思想,形成竞赛氛围。各单位要召开内部工作会议,传达“开门红”动员会议精神,带领员工积极投身“开

门红”营销活动中。业务部门要尽快拿出“开门红”工作方案,明确总体思路、考核重点和推进路径,将各项业务指标下发各行。各行必须迅速将考核指标分解细化到员工,将考核政策传导落实到人员。要做好激励考核文章,加大激励力度,形成“总行对网点”、“网点对员工”的激励约束机制,不打和牌、考核到人,拉开差距,最大限度地激发员工的聪明才智和首创精神。

三、扩大宣传声势,开展策划营销。开展一系列宣传及产品推介活动,采取立体式、全方位、多角度的宣传形式,大造“开

门红”活动宣传声势。开展主题营销活动,结合自身区域特色和客户特点,制定“开门红”营销方案。

四、加强多方联动,有序组织推进。班子成员要加强对“开门红”工作的领导,落实网点分包责任,帮助网点研究“开门红”工作,解决基层困难。业务部要对各行在活动组织、方案制定、宣传营销、劳动竞赛等方面进行督导和检查,通报工作进展、剖析存在问题。网点负责人要深入营销一线,带头营销,在抓早抓快上体现表率作用。中后台部门要全力支持、配合营销,综合部要配合前台部门做好产品宣传和典型引路,加强服务工作的督查;财务部要全力做好财务资源的支持保障工作;科技部门要加大科技支持力度。

## 紧盯市场 精准调研 全面推进“开门红”

沭阳江南村镇银行行长 温国光

一、抓牢重点,紧盯市场,寸土必争。抓重点储蓄,盯紧到期转存市场,提前落实维护转化。抓外出务工人员市场,做好预约工作,建好预约台账,以点带面揽存。攻关财政性补贴资金,及时公关、营销。抓节日营销,策划组织银行卡和手机银行客户群体特色宣传营销活动,强化他行到期存款客户营销、抓产品卖点,持之以恒地宣传“利率全市最高、一年多计 5 天息、银行卡全球免费”三大卖点,放大比较优势。

二、围绕中心,统筹兼顾,一着不让。加快实体贷款投放,进一步明确市场定位,找准客户群体,实施精准营销。主动对接存量客户,做好续贷服务;重点回访新客户,迅速落实授信放款;深度挖掘潜在客户,摸清信贷需求;尽快推消小信用信,加强客户跟踪服务。

全力拓展电子银行,提高个人信贷客户手机银行使用率。提升二维码收单业务覆盖率,及时跟踪对接、进商圈、走集会,积极营销推广。全力清降不良贷款,对风险贷款、不良贷款进行全面梳理,列出清收目标明细,策划组织银行卡和手机银行客户群体特色宣传营销活动,强化他行到期存款客户营销、抓产品卖点,持之以恒地宣传“利率全市最高、一年多计 5 天息、银行卡全球免费”三大卖点,放大比较优势。

三、造浓氛围,立体推送,开展家喻户晓的宣传。尽早美化厅堂环境,突出个性化美化特色,让客户充分感受到浓浓的节日气氛,尽快优化配套宣传,制定全覆盖、立体化、系列化宣传方案。有效开展营销活动,根据自身区域、目标客群,策划针对性

的厅堂营销活动。开展大学生社会实践活动,帮助开展厅堂营销、跑户宣传。

四是服务致胜,保障有力,提供高效安全支撑。提升厅堂服务效能,排找优化服务路径,安排好人分工,做好引导分流,提升接待能力。优化后勤服务保障,尽快下拨一季度周转费用,对各网点机器设备进行全面检查维修。强化管理,突出对薄弱环节、重点人员、敏感岗位、差错频发业务的排查检查,加强对前台柜面操作行为日常监督,强化授权管理;按照查库制度,认真做好现金账务核对。做好安全保卫检查和突发事件应对,加强水、电、气管理,严防极寒天气侵袭,强化隐患排查。