开门红

大英农商银行

对公存款实现快速增长

今年以来，四川大英农商银行坚持“存款立行”经营理念，围绕“五大建设”“五大营销”，对重点项目开展精准营销，对当地重点项目、重点资金，梳理营销清单，分户制定专属综合金融服务方案，开展顶层营销、重点营销，实现了对公存款业务快速增长。截至2月28日，该行对公存款余额13.73亿元，较年初净增3.38亿元，增幅24.6%，任务完成比例225%，提前30天高质量完成对公存款目标任务。 **向刚**

磐石农商银行

存款余额超80亿元

自首季“开门红”活动开展以来，吉林磐石农商银行科学谋划、及早行动，不断巩固、拓展县域市场，科学分解目标任务，把营销指标逐级逐层落实到各部门、支行，明确考核基数、考核重点和工作任务，保持全员常态化营销的高昂劲头，实现了存款业务的持续增长。截至目前，该行各项存款余额82.22亿元，较年初净增长6亿元。 **刘超**

修武农商银行

积极推广电子银行业务

今年以来，河南修武农商银行将电子银行业务作为践行普惠金融、高质量服务客户的重要抓手，多措并举推动网络金融业务快速发展。该行利用“开门红”期间人流量大的特点，采取网格化营销模式，各网点认领街区、单位、小区、村庄，人员分组后每周持续外出主动“寻找客户”；借助普惠金融服务点、“金燕e付”商户力量，通过“人带人”模式推广手机银行、微信绑卡等产品。截至2月23日，该行个人手机银行客户数较年初上升6251户，完成省联社一季度分配任务的144%。 **都利娟**

老河口农商银行

微贷余额突破20亿元

今年以来，湖北老河口农商银行认真落实信贷结构调整“五个转变”经营理念，全力拓展微贷市场。该行安排优秀客户经理参加微贷专业培训，设立微贷业务专营支行，派出58名“金融村官”在255个村开展“村银共建”活动，深耕细耕三农市场。截至2月28日，该行微贷余额20.52亿元，突破20亿元。 **乔豫鄂 蒋伦杰**

赣州农商银行坚持“早”字当先

外拓营销冲刺“开门红”

近期，江西赣州农商银行辖内各支行全员上阵，积极开展外拓营销活动，跑市场、进乡村、访客户，为辖内农户、个体工商户、村企等群体送产品、送服务、送政策，凝聚工作合力，迎战首季“开门红”。

赣州农商银行坚持“早”字当先，于2021年末及时召开2022年首季“开门红”启动仪式暨誓师大会，制定“开门红”活动方案，按照“分区作战”的工作思路，组织与各片区签署“军令状”，开展劳动竞赛活动，持续强化全员争先创优动力，确保靶向发力，有效激发营销活力。同时，该行积极开展内训师送课到基层帮扶行动，组织内训师及内训师助理共计35人，组建15个帮扶小组，以两人至3人为小组分赴全行62个网点进行帮扶辅导，着力提升业务营销能力，全面吹响“开门红”号角。

为努力实现一季度“开门红”，赣州农商银行160余名信贷人员以“支农支小保春耕”为主线，实施“清单制+网格化”管理，力求贷款投放能早则早、能快则快、能多则多。新春伊始，该行的“金融村官”们进村驻点，了解农户金融需求，针对种粮大户、家庭农场、农业专业合作社、新型农业经营主体累计授信27笔，对接资金需求近7747万元。此外，该行还积极参加当地商会、协会的年会活动，建立起全面对接合作机制及长期、稳定、互利、共赢的战略合作伙伴关系，充分发挥各自优势、整合双方资源，实现农商银行、商会、协会的多方共赢，提升对小微企业、个体工商户的金融服务质效。截至1月末，该行各项贷款余额260亿元，较上年净增5.8亿元。

“真是超出我的预期，仅用5分钟我就获得了20万元的信用贷款，真是太方便了！”日前，当地一家家庭农场经营者刘秉忠感慨道。原来，因即将进入春耕备耕时期，刘秉忠经营的果园急需购买化肥，但存在资金缺口，赣州农商银行圩下支行客户经理主动上门走访，根据其需求，立即推荐了“百福·惠农网贷”产品，并现场指导其在手机银行申请、授信和放款。刘秉忠对该支行高效的金融服务和优质的产品赞不绝口。

近年来，赣州农商银行致力于解决客户融资难点、痛点、堵点，持续加大科技投入，加快建设互联网业务平台，全力推广纯线上贷款模式，客户只需在手机上填写基础资料，即可提交至后台自动审批，通过审批后就可以在手机银行APP上提款，突破办贷的时间、空间限制，真正实现自助办贷，让越来越多的三农和小微客户享受到高效快捷的线上融资服务。截至1月末，该行推出的“百福·惠农网贷”“百福·居民网贷”产品签约3175户、授信1.2亿元。 **黄玺**

长春农商银行以网格化营销为切入点

推进“大零售”战略转型

自年初以来，吉林长春农商银行按照省联社安排部署，坚定“大零售”战略转型发展路径，抢占先机，以网格化营销为切入点，谋求主动，推动零售业务工作开好局、起好步。截至目前，该行零售存款余额420亿元，较年初增加10.6亿元；零售贷款余额105亿元，较年初增加3.4亿元；“聚合支付”5万户，较年初新增1万户；零售客户117万户，较年初新增两万户。

为深化转型，长春农商银行着力开展银社共建活动，将网格化营销与“开门红”工作有机结合，制定专项行动方案，成立领导小组，坚持高管分片包保机制，主动深入包保片区支行，强化现场工作指导和解决问题实际，推动业务运营方式由任务分配型向过程管理型转变；按照行政区域盘点社区、商户客户资源，根据网点布局，将长春市划分为62个“一级网格”和590个“二级网格”，采取“跑户建档+顺势营销”方式分片分区开展网格化服务，真正做到“面对面”服务，“点对点”营销。截至目前，该行累计走访客户3万余户，建立零售客户档案2.5万户。

为“做实、做深、做活”线上场景，长春农商银行充分利用“客户经理”“长赢掌中宝”“长赢金管家”二维码裂变营销小程序，植入产品准入端口，拓宽线上获客渠道；持续优化信贷业务系统，实现抵押类、信用类贷款线上申请、线上审批、线上发放的无纸化办公流程，真正为客户搭建便民惠民的金融服务平台。为“做好、做优、做强”线下场景，该行结合市场需求，成立普惠金融部，通过竞聘选拔200余名普惠客户经理全部下沉域内营业网点，提升网格化营销服务水平；针对深挖上下游企业集群资源，服务对象逐步由单一企业向“链群”企业转变，并与当地多家商会、协会建立战略合作关系；携手56家“欧亚超市”开展“感恩回馈 礼遇全城”持卡消费满减活动，为中高端客户提供生活上的便利和实惠；积极开发整合商户资源，针对不同客群举办特色增值服务体验活动，增强客户的体验感和互动感。

围绕市场需求，长春农商银行不断更新迭代“房e贷”抵押类线上贷款产品，有效应对市场同质化竞争和客户个性化需求，截至目前，“房e贷”余额65亿元，新增1.4亿元。围绕居民存款金额、使用周期和理财需求，该行分别推出起存金额1万元、20万元的“易生利”智能存款、大额存单业务和理财业务，深受客户喜爱；充分依托“聚合支付”产品，建立联动营销机制，打造资金行内闭环式运行模式，沉淀低成本资金20亿元。围绕政策导向对接产品，该行积极落实复工复产政策要求，为小微企业和个体工商户提供500万元以下信贷资金支持6亿元；坚持支小扶微市场定位，聚焦冰雪产业、绿色制造领域和专精特新企业，优先支持小微企业和个体工商户，科学设计产品组合融资方案。 **王禹博**

阳泉农信

“赢”来存款业务“开门红”

今年以来，山西阳泉农信深入贯彻落实省联社安排部署，创新营销模式、强化过程管控、扎实开展各类营销活动，持续优化存款结构，“赢”来组织资金“开门红”。截至目前，全市农信机构各项存款余额为526.93亿元，较年初净增25.07亿元，完成“开门红”任务目标的92.84%。

自首季“开门红”活动开展以来，阳泉农信辖内164个营业网点将厅堂作“考场”，将业绩当“考绩”，全员营销、全面冲刺，持续巩固厅堂营销主阵地；通过层层选拔，积极组建外拓营销团队，练话术、勤走访、讲政策、送福利，秉承假期服务“不断档”的原则，分组对辖内商户进行“扫街式”综合营销，进一步增加客户认可、增强客户粘性；依托线上“金融微店”平台，构建起“一对一”专属服务的产品推介平台，通过在线服务能力的提升，提高营销效率及营销能力。

此外，阳泉农信辖内各行社将存款营销植入产品和渠道交叉渗透，深挖贷户的存款、发卡、代发工资等业务潜在需求，关注重大项目承贷主体和核心客户上下游资金流，集合商超、餐饮酒店、文体娱乐、连锁药店等消费场景流量性资金循环和沉淀。 **蒋莉远**

渑池农商银行

提前完成首季资金组织任务

今年以来，河南渑池农商银行坚持高站位谋划、高标准部署、高效率推进“开门红”工作，拓宽思路、细化措施，努力实现“增量扩面”，强化“提质强效”，“开门红”竞赛活动成效显著。截至目前，该行各项存款余额59.7亿元，较年初上升3.1亿元，增幅5.5%，提前完成省联社一季度组织资金目标任务。

围绕2022年“开门红”方案，该行分析前期工作难点、重点，学习先进经验，积极开展“再扬帆 新起航”一季度劳动竞赛活动，通过主流媒体、微信公众号、视频号等形式开展线上宣传；依托LED电子显示屏幕、宣传单等形式开展常规宣传；组织员工“张开嘴、迈开腿”进村庄、进小区、进街道、进商超、进企业讲解金融知识。

为充分发挥考核激励作用，该行每周公示业务营销状况，建立排行榜，及时挖掘出营销工作中的先进典型，鼓励先进、树立榜样、振奋精神，营造全行“你追我赶”的争先意识和竞争氛围；树立以客户为中心的服务理念，引导员工加强与客户的沟通，全方位了解客户金融需求；简化操作流程，规范柜面服务，提升客户体验，提高业务质效，为客户提供快捷、便利、安全的优质服务。 **胡松涛 杨晨**

武胜农商银行

多点发力确保实现“开门红”

今年以来，四川武胜农商银行围绕省联社“开门红”决策部署，先手谋划抢抓机遇，综合营销深挖市场，机制驱动强化保障，有力有效推进“开门红”旺季营销进程。截至2月28日，该行个人存款余额净增11.36亿元，完成目标任务的100.58%；新增信用卡 2113张，完成目标任务的117.39%；“蜀信e”用户新增7223户，完成目标任务的106.22%。

工作中，该行党委班子带队到挂联片区开展市场调研，实地走访对接新型农业经营主体、个体工商户、外出务工返乡人员等客群金融需求，全面收集意见建议，科学制定营销、考核、宣传等“开门红”系列方案；及时召开“开门红”工作培训会和誓师大会，引导全员迅速进入迎战状态，明晰奋战路径，坚定赢战决心。

为抢抓旺季营销，该行锁定外出务工人员、存量客户等关键客群，持续深化源头获客；聚焦当地重点企业、重大建设项目，主动对接，积极介入，设计营销方案，扎实开展账户、贷款、代发工资等综合营销；以片区为单位组建外拓营销专业团队，入商圈、走社区、进村庄宣传“开门红”特色存贷款、电子银行、贵金属等产品，做好各项业务“一揽子”营销，提供全流程、全产品、全渠道，“一站式”金融服务。 **陈乾坤**

徐州市农商银行系统

运营管理工作获调研

近日，江苏省农信联社主任助理宋波一行前往徐州市农商银行系统调研运营管理工作，省联社运营管理部总经理胡晓宁、副总经理谢冰、江苏徐州地区农商银行行业管理组组长、徐州农商银行党委书记、董事长骆新超及部分地区农商银行分管副行长等相关人员参加会议。

调研中，宋波强调，要提高政治站位，深入学习贯彻十九届六中全会精神，不断满足人民对美好生活的向往；要明晰工作定位，扮好“贴心助理”“金牌管家”“支付卫士”“卓越工匠”四大角色；要善于总结提炼，把经营、管理方面好的经验做法传承下去、传播开来。 **王苗 申玉龙**

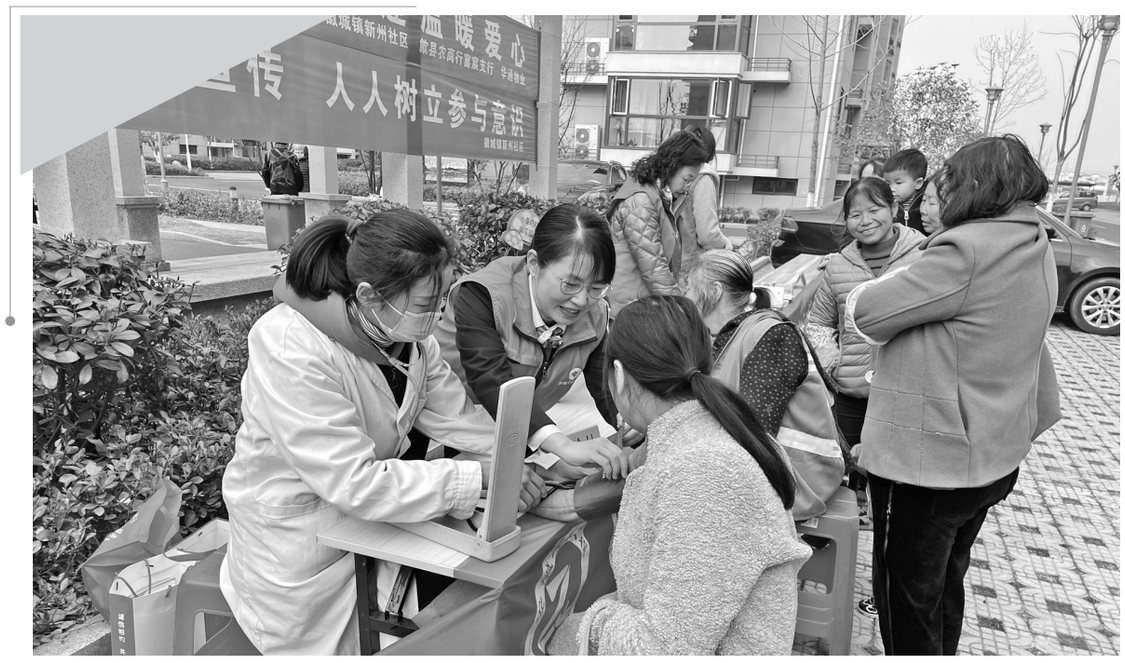
路桥农商银行

打造红色“数智金融大脑”

近年来，浙江农信辖内路桥农商银行在全省首发“红色数智金融大脑”，深推“红色数智金融助富工程”三年行动计划，以金融之力赋能全域共同富裕。截至2021年末，该行累计向村集体经济发放贷款15.51亿元。

该行集成“一平台四机制”，打造“红色数智金融大脑”，对全域家庭实行黄（年入20万元）、蓝（年入20万元-60万元）、绿（年入60万元以上）“三色”管理，实现金融供给质量变革、效率变革、动力变革；全面推进“百晓红企红村”大走访“2.0”活动，实施“信用有价、数字快贷、服务双循环、降本减负”四大工程；推进“农村资源资本化、农业产业振兴高质化、农户资产增值化”三化工程，创新推出“共富存单”“共富·家庭数贷”等系列产品。截至2022年1月末，该行“共富·家庭数贷”用信7800户、金额18.8亿元。

为发挥“党建+场景”作用，该行协同区政府建立镇级共富金融指导专员、村级共富金融专员，全面加强“政银联通”，推动数据共享、场景服务，打造以服务为联结、以金融为纽带的社区综合服务生态。目前，该行共有共富金融专员219位、指导专员10位，实现了“一镇一指导专员、一村一专员”，提高数字融资可获得性。 **戴依婷**



近日，安徽歙县农商银行结合“我为群众办实事”实践活动，组织党员和青年志愿者深入县城景区、包保小区、乡镇一线，积极开展环境卫生整治、爱心慰问劳动者、金融志愿宣传等“学雷锋”志愿服务活动，用实际行动传递农商正能量。图为歙县农商银行富宸支行联合新州社区、练江社区免费为社区居民量血压。 **陈超晨**

多伦县农信联社创新服务方式

金融赋能村级集体经济发展

2021年以来，内蒙古自治区多伦县农信联社充分发挥农村金融主力军作用，不断改进服务方式，提升服务质效，开创服务村级集体经济工作新局面。截至2021年12月末，该联社创新推出了“担保公司担保贷”“小微企业中长期按揭贷”“助力乡村振兴贷”“肥牛贷”等7款信贷产品；接入不动产登记系统，建设社保卡“一站式”服务中心5个，布设智能柜员机11台、个人信用报告自助查询机1台，流动银行车走村入户，将金融服务送到乡间地头，全年投入乡村振兴领域贷款12.15亿元。

工作中，多伦县农信联社支持村集体依法充分利用集体土地、山林、水面等资源，创办各类经济实体；支持经营管理能手、种植养殖大户发挥带动引领作用；支持利用特色资源，开发休闲旅游业和生态观光农业，增加集体经济收入。

实践中，该联社积极扩大村集体抵押物范围，稳步开展集体建设用地开发项目收益权质押、农产品仓单质押、财政支农直补账户质押、农产品质押等贷款业务；创新担保方式，依托现代农业产业链，建立健全“龙头企业+农户”“合作社+农户”“农业园区+种植养殖大户”等贷款担保方式。

在多伦县西干沟乡羊盘沟村村集体经济育肥牛养殖基地，一头头牛儿整齐排列，井然有序地吃着草料，饲养员的呼叫声、牛儿吃草的“呼呼”声，交汇成一曲美妙的乡村振兴交响曲。回顾该基地的发展历程，离不开多伦县农信联社的大力支持。2021年，该村立足区位特点、资源优势、经营传统等实际情况，计划引进100头种牛扩大基地养殖规模，但因缺少资金，项目进展缓慢。得知这一消息后，多伦县农信联社主动上门，及时为该基地发放了100万元贷款，助力村集体经济发展壮大，推动其养殖产业兴旺。

多伦县农信联社多次召开金融支持乡村振兴银企对接会，签订金融服务乡村振兴战略全面合作框架协议，选派金融助理、聘任普惠金融协管员，为村集体发展经济提供精准及时金融支持；与县乡村三级主管部门共同制定发展村级集体经济的路线图，签订金融服务村级集体经济协议，建立支持村级集体经济项目台账，使支持村级集体经济发展目标任务细化到人、落实到位。 **安颖博**

扬州农商银行

召开预备党员谈话会

□ 本报记者 **李道海** 通讯员 **田原**

为进一步严格党员发展程序，加强对预备党员的教育管理，提升党员整体素质，近日，江苏扬州农商银行组织召开了2021年预备党员集体谈话会。该行党委委员、纪委书记、监事长叶迎春出席会议，并与17名预备党员进行了集体谈心谈话。

会上，该行首先组织观看了《党章》宣教视频，通过《党章》学习，让参会人员全面了解党的性质和宗旨、党的指导思想、理论路线和方针政策，深刻感受到中国共产党经历百年风雨，带领全国人民艰苦奋斗取得的伟大历史成就，更加坚定了“永远跟党走”理想信念。

随后，该行17名预备党员依次汇报了对党的认识、入党动机、工作表现、存在的不足及今后努力的方向。大家纷纷表示，将珍惜党组织对自己的培养，埋头苦干、锐意进取，严于律己、清白做人，努力发挥党员先锋模范作用，为全行高质量发展贡献力量。

该行党委委员、纪委书记、监事长叶迎春对大家的发言表示肯定。他指出，作为农商银行的一员，不管身处哪个岗位，担负哪些职责，责任都很重大，任务也很艰巨，希望大家在日常工作和用权过程中要时刻保持清醒头脑，牢记党的纪律规矩，时时处处做到廉洁自律，勤勉尽责，始终扣好“第一纽扣”。他强调，要加强政治学习，锚定政治定力，始终牢记中国共产党员“第一身份”；要增强责任意识，认真履职尽责，圆满完成本职工作，努力做到“要求更高一点，付出更大一点，责任更强一点，成绩更多一点”；要增强自律意识，严于律己，勤政廉政，自觉抵制不良诱惑，带头做好表率；要坚持防微杜渐，从小事小节做起，从言行举止做起，增强为民服务意识，努力维护农商银行良好形象，以优异的成绩向党组织交上一份合格的答卷。

大厂农商银行

提高金融消费者风险防范意识

为坚守金融为民初心，提升公众金融素养，帮助金融消费者提高自身维权意识，近日，河北大厂农商银行在辖内深入开展了“3·15保护金融消费者权益暨金融知识普及月”宣传活动。活动期间，该行各单位以总行制定的宣传方案为指导，依托“线上+线下”相结合的方式，围绕以“客户为中心”的服务理念，充分利用各宣传平台，丰富宣教内容，聚焦“一老一小”重点人群，带动中间人群，确保取得良好宣传效果。

为创新宣传形式，引导金融消费者掌握金融知识、提升防范风险能力、有效维护自身合法权益，该行利用网点广告机、微信公众号、抖音等平台刊登、转载、播放防范非法集资、电信诈骗、反假币、反洗钱及安全用卡等知识，力求将消费者权益保护相关知识传达至每一位客户；以营业网点为线下宣传主阵地，围绕非法集资、电信诈骗、人民币知识等消费者关心的热点话题开展宣教，通过发放宣传资料、“面对面”讲解、相关案例的具体剖析，进一步增强广大消费者合理金融消费意识，维护自身合法权益。

该行工作人员还下村庄、入社区、站街头，深入到人民群众的生活环境中去，悬挂宣传条幅、发放宣传资料等，帮助公众提升金融消费者权责意识和风险意识，尤其重点关注老年人、未成年人等群体，向老年人讲解账户资金安全、个人信息安全，向未成年人宣导理性消费等热点问题，积极开展金融风险防范教育。 **李研伟 杨帅**