



### 尧都农商银行 开展首季“开门红”团建活动

近日,山西尧都农商银行组织开展了首季“开门红”团建活动,进一步凝聚共识、锤炼团队,全面提升员工队伍的战斗力 and 核心竞争力。

该行高度重视党建工作,丰富党建活动,一体推进党建与业务发展,形成齐心协力抓首季“开门红”工作的强大合力。班子成员带头攻坚、奋勇争先,党员干部提高标准、自我加压,常态化开展交流学习,汲取先进经验,提升营销水平;高频次走访商圈、企业、门店开展网格化营销,对意向客户及时跟进、精准营销,通过摸实情、谋实招、解难题,在为辖内客户提供优质金融服务的同时为全面冲刺首季“开门红”奠定坚实基础。

### 启东农商银行万安支行 聚力开展营销宣传

近期,江苏启东农商银行万安支行结合辖内实际情况研究制定“开门红”活动方案,全力完成“开门红”目标任务。

万安支行行长带领所有员工团结一致,对镇村进行拉网式走访宣传,及时登记营销台账,持续进行跟进;坚持以客户为中心,实行窗口弹性服务,全员上阵,在保证柜员完成业务的同时增强大堂人手,充分挖掘客户资源;以“实”字为本,提增发展效益,通过“内外勤联动”,不同岗位员工相互配合,广布局、深营销,以营业网点为中心,以“开门红”活动为契机,针对不同年龄层次客群进行分层分类,实现高频、高效的“全产品”外拓营销。

### 宿州农商银行桃园支行 多样营销冲刺“开门红”

为主动抓好旺季营销时机,连日来,安徽宿州农商银行桃园支行聚焦重点、紧盯差距、直面短板,细抓厅堂、外拓营销,全力冲刺旺季“开门红”各项任务指标。

桃园支行多次组织全体员工学习“开门红”活动竞赛方案,积极开展交流研讨,让全员明确各项业务指标;充分利用客户等待业务办理的碎片时间第一时间向客户宣传推荐存款、贷款、信用卡等金融产品,根据客户需求进行合理分流,有效缓解了柜面压力;在客户等候区、业务办理区、引导台等多个功能区域摆放农商银行各类产品宣传彩页,积极引导客户参与活动,做好产品推介、金融知识普及及温馨提醒。

### 神农架农商银行 支持旅游康养项目建设

“你们不仅帮忙解决了资金难题,还经常上门服务,这让我们对项目建设更有信心了。”近日,神农架康康项目工作人员邓鑫笑着对上门调研的湖北神农架农商银行工作人员说。

在湖北省神农架林区召开的金融生态环境建设暨“政银企”对接会议上,神农架农商银行和该公司签订了战略合作协议。“和康康长寿谷项目属省级重点项目,我们于今年1月向该公司发放了1000万元的流动资金贷款,双方将以此次签约为契机扩大合作,共同促进林区康养产业发展。”神农架农商银行负责人介绍。近年来,该行聚焦生态旅游、森林康养、农林产业、乡村振兴、重大项目等领域,服务绿色经济,加大信贷投放,仅今年前两个月就累计发放贷款3亿元,同比多投放1.2亿元。

### 解除协议通知书

贵州天宇矿业有限责任公司: 根据贵公司与我村委会于2016年3月1日签订的《协议书》及2016年11月23日签订的《补充协议》,在第三个付款周期内,经我方多次催促,贵公司均未按照协议约定履行租金支付义务。鉴于贵公司根本违约,导致我方签约目的不能实现,根据《中华人民共和国民法典》第五百六十三条、第五百六十五条之规定,我村委会决定与贵公司解除上述协议,上述协议自本通知送达贵公司之日起即行解除。特此通知

册亨县丫他镇板万村村民委员会  
2023年3月14日

## 阜城农商银行念好“三字诀”

# 奋力赢战首季“开门红”

□本报记者 王海潮 通讯员 杜晓琳

起步就是冲刺,开局就是决战。“开门红”活动以来,河北阜城农商银行紧紧围绕河北省联社党委、审计中心党委决策部署,塑造全方位、多角度、立体化的宣传营销体系,多渠道挖掘存款增长点,全力推动存款稳定增长,截至目前,各项存款较年初增长6.48亿元。

该行把“快”的节奏贯穿始终,党委提前谋划,结合辖内实际安排部署各项工作,早谋划、早动员,结合省联社和审计中心“开门红”指导意见,结合实际制定了“开门红”营销方案,对任务目标、得分权重、考核方式、奖励机制等进行详细部署,并将存款作为考核的重点工作,进一步强化工作措施,细化工作职责;强考核、全参与,从班子、中层到员工,分别拿出部分绩效工资与分包网点挂钩考核,实现了资金组织压力的全面传导,形成一级抓一级,层层抓落实,人人有目标、个个有压力的营销合力;先后召开“开门红”动员大会、“开门红”工作推进会,通过签订责任状、认领任务目标、表态

发言等形式对“开门红”任务目标、工作措施进行再强化、再加油,实现员工士气的再聚焦、再提升,为夺取2023年首季“战役”的全面胜利打好基础。

该行把“实”的举措贯穿始终,强化宣传拓客,制作“开门红”宣传视频,充分利用微信公众号、抖音、各类微信群等多种宣传渠道和载体进行“铺天盖地”宣传,开展形式多样的线上、线下业务营销宣传活动,拓展覆盖广度;压实责任锁客,以代发工资业务为存款源头,不断加大代发工资业务拓户维护力度,鼓励全体员工利用自身人脉优势,从源头上批量拓展基础客户,增强客户拓展和储蓄存款发展后劲,充分抓住第三代社保卡发行及电子社保卡签约的有利契机,主动与各村村委沟通对接,并组织专人下乡上门进行社保卡办理,沉淀低成本存款,城区网点充分利用网格化营销,将周边商超、个体工商户、小超市、小区客户等作为营销重点客户,全方位走访客户,积极开展各类送礼活动,不断拉近与客户的距离,加大业务宣传力度,着力提高存款市场份额;业绩比拼竞赛,在微信公众号设

置“龙虎榜”宣传专栏和“开门红”系列报道专栏,每周对存款、贷款、电子银行三项指标完成情况进行排名,并对有亮点做法的网点进行专题报道,予以宣传推广,充分调动各网点和全体员工的积极性。

阜城农商银行把“优”的服务贯穿始终,一方面立足厅堂开展“进门有好礼”“积分兑好礼”等活动,进一步增强了获客、留客能力,通过网点装饰布置、精心制作宣传展板、摆放礼品堆头,刺激了客户的存款意愿,同时发挥大堂经理的作用,“一对一、一对多”,热情讲解存款送好礼等活动细节,增加群众满意度、认可度;另一方面提升服务,保持网点的环境卫生干净,物品摆放有序,为客户营造良好的服务环境,持续强化“以客户为中心”的服务理念,提升服务质量和水平,网点每日召开晨夕会,对照当日目标任务完成情况总结工作得失,各网点根据业务需要增加业务窗口,延长工作时间,满足客户办理业务的需要,以此树立阜城农商银行全新的服务形象,为夺取“开门红”的全面胜利打下坚实基础。



近日,借势“春风行动”,江西万年农商银行组织服务小分队深入辖内12个乡镇参加县人社局在全辖组织开展的现场招聘会。该行瞄准时机,主动对接,“红马甲”倾力服务,将金融产品和金融知识送到招聘会现场,在把人才留在“家门口”,创业力量凝聚在家乡的同时为该行“开门红”各项业务增长增添了活力。图为活动现场。

## 崇义金融机构着力改革创新

# 绿色金融“贷”动乡村振兴

2020年9月,江西省赣州市崇义县成为全省绿色金融改革试点县,自试点以来,开展了一系列富有崇义特色的改革创新,截至2022年末,绿色贷款余额14.33亿元。

崇义金融机构设立标准体系,强化顶层设计,建立考核体系和绩效评价体系,聘请国内知名的第三方机构结合崇义产业发展的实际情况在全市率先制定了县级绿色金融标准体系,为金融机构对接企业精准“画像”,引导金融资源向乡村振兴和绿色产业项目倾斜;构建服务体系,创建全省首批试点普惠金融服务中心,打造集多家

金融机构、多种金融工具、多类金融产品于一体的“两区三中心”服务平台,入驻金融机构及自然资源、林业、担保公司等主要职能部门,设立生态支行,率先引入九江银行赣州分行在崇义成立首家绿色专营支行;创建乡村普惠金融站,江西银行开展“银行+公司+站长”乡村振兴普惠金融站试点,九江银行开展“商户+银行”普惠金融服务站试点,农商银行创建“党建+普惠金融站”,建成普惠金融站111家。

崇义金融机构加大创新机制,创新林权抵押担保贷款政策,采取“政府+协会”合作出资的方式,设立5000

万元林权收储保证金,撬动合作银行不低于8倍的贷款,创新推出“村集体经济组织产业振兴贷”贷款产品,创新环境污染强制责任险试点,创新生态环保商业保险试点,创新生猪饲料“保险+期货”试点,发放全省首笔湿地资源抵押贷款。崇义金融机构落实“绿色兴农”措施,实行“农业产业振兴信贷通”政策,培育规模以上农业龙头企业6家,投入8亿元用于全县乡村人居环境项目建设,其中农发行提供5亿元项目贷款;持续推进农村人居环境整治,带动农民富裕,5700余户贫困家庭实现稳岗增收。

## 东丰农商银行 实现存款业务“量价双优”

吉林东丰农商银行认真落实省联社会议精神,紧紧围绕任务目标,以“客户为中心”,强化多渠道“获客”,坚持客户需求为导向,加强宣传,优化服务,迅速掀起“开门红”存款营销工作新高潮,推动存款“量价双优”,截至目前,各项存款余额86.12亿元。

该行按照差异化管理原则,科学制定“开门红”营销竞赛活动方案,开展“理论+实际”营销专题培训班,同时加大力度推进网点数字化、智能化转型,实现32家营业网点智慧柜台全覆盖,开展厅堂营销及客户宣传,通过装扮营业厅堂、配强大堂经理、送春联、换新钱等方式增强客户体验;

联动营销,优化存款结构,一方面通过对客户台账的分析整理,找准客户产品喜好,为其提供个性化金融服务及产品,另一方面积极组织人员外拓,改“坐商”为“行商”,提供资金结算、代发工资、信贷支持等综合性金融服务联动营销,深挖存量客户潜力,提升低成本存款占比;做优激励机制,不断增强利率管理的主动意识和能力,积极转变粗放管理模式,充分发挥绩效导向作用和领导带头作用,调动员工积极性、主动性,进一步调整存款期限结构,将考核重点放在一年期以下存款增长与结构优化上,全力降低存款成本。

## 阳城农商银行 提前完成首季“开门红”目标任务

“开门红”以来,山西阳城农商银行紧紧把握旺季营销黄金机遇,提前部署策划,精准定位营销,全员奋勇拼搏,提前实现各项存款“开门红”。截至目前,该行各项存款较年初净增12.58亿元,多项指标均提前完成首季任务。

该行提早谋划“开门红”工作,进一步明确时间表、路线图,签订责任书,层层传达会议精神和活动方案;压实目标责任,调动基层网点积极性,全辖网点划分为四个战区,行社高管与机关部门人员下沉基层,同时进一步完善部室督导机制,将部室考核与网点考核相挂钩;开展全员营销,将辖内市场区域进行划分,实施区域网格化和客户分层营销,针对蔬

菜水果、日用百货、便利店等商户开展“地毯式”全覆盖营销,在有效拓展“晋享e付”商户的同时重点关注商户资金流动与需求,挖掘客户需求。

该行根据往年市场反馈情况继续主推“幸福存”储蓄产品,并辅以大额存单、“鑫相伴”“鑫红利”等,进一步丰富存款及中间业务产品线,加强信贷产品针对性、差异性、普惠性,创新推出“流水贷”“亲属贷”等信贷产品;做好节前客户回访工作,开展系列活动深入宣传金融产品知识,持续优化政务中心驻点服务质效,提高企业开户办理效率;以党建共创为载体,积极同辖内共建村在节日期间开展一系列主题党日活动,推动党建业务齐发展。

## 张掖农商银行 “四个转变”推动业务高质量发展

面对当前激烈的市场竞争,趋严趋紧的监管政策、交织叠加的困难矛盾,甘肃张掖农商银行主动认清形势、打破常规、创新思路、坚定信心,促进“四个转变”,助力“开门红”。

该行实现经营理念的转变,紧盯三农市场新变化,开展“走千村访万户”活动。今年以来,以“整村授信”为依托,大力投放农户小额信用贷款、创业信用贴息贷款、异地搬迁贷款、脱贫人口小额信用等特色信贷产品,截至目前,累计建档信息11万户,评级授信9.6万户,各项贷款余额103.58亿元。该行实现工作方式的转变,全面实施“网格化”营销服务,在全区构建了一张全新的金融服务生态网,信贷人员主动走出去了解客户,认真做好贷前调查,对符合要求的对象及时放贷,把

让客户“等贷”变为主动上门“送贷”,临柜人员利用周末和下班时间进行客户走访,广泛听取客户对服务、产品的意见与建议,灵活组合金融产品,完善金融服务方案。

张掖农商银行实现考核办法的转变,不断修订绩效考核办法,向一线倾斜,极大地调动了员工工作积极性;实现工作作风的转变,树牢发展导向、实干导向、奖优导向,以过硬本领、优良作风为业务发展赋能,定期向地方党委政府和相关部门汇报工作开展情况,交换工作思路和举措,持续开展管理提升“进网点、站大堂、提服务”活动,每周带领包片部门、包片支行到指定村组社区进行挨门挨户走访营销,全面掌握老百姓金融诉求,并逐项进行研究,制定解决措施。

## 东阳农商银行 推出“樾农贷”满足农户资金需求

近日,在全省林业推进共同富裕建设现场会上,浙江省发布了2023年第一批林业推进共同富裕试点任务名单。东阳香榧特色林业共同富裕综合体名列其中,成为金华地区唯一入选的县市。

据了解,当前东阳共有香榧种植面积8.9万余亩,年产值达3亿元,长期位列金华首位、全省前三。为推进香榧特色林业共同富裕综合体建设,今年东阳市将总投资2500万元,建设2万亩以上的香榧减排促汇经营基地,主要涉及虎鹿、佐村两个镇。今年以来,为助力该林业共同富裕综合体建

设,浙江农商联合银行辖内东阳农商银行单列5000万元信贷资金,支持虎鹿、佐村两个村的深加工生产线2条、生产加工场1个、森林康养基地2个等,助力盘活森林资源。在助力香榧产业“机器换人”上,东阳农商银行推出“樾农贷”等产品,精准对接樾农需求,助力从事香榧苗培育、香榧种植、香榧加工销售的个人或企业,开展香榧种植、加工机械化试点,以机器换人,提高经济效益,助力香榧产业蓬勃发展。截至目前,东阳农商银行已向当地216户香榧农发放贷款8660万元。

## 阜平县农信联社 加强重点领域金融供给

近年来,河北省阜平县农信联社聚焦农业产业化发展,持续巩固脱贫攻坚成果,为农户、小微企业及农村合作社发展提供更好、更优的信贷服务。

该联社稳步推进“双基”共建,提升授信覆盖率,与县政府成立县级“双基”共建农村信用工程领导小组,制定符合县域机构的县级工作实施方案及考核办法,目前已在13个乡镇推进“双基”共建农村信用工程。截至2月初,已设立209个村级金融支农服务站,评定2个信用乡镇、73个信用村。依托县域乡村振兴产业积极调整信贷结构,该联社持续加大县域重点行业贷款投放

力度,信贷资源向乡村振兴领域倾斜,截至2022年末,累计向企业、合作社、家庭农场共计26万户发放贷款,支持特色种植业415户。

该联社坚持党建引领信贷服务提升工作,把党建融入到信贷服务提升工作的全过程,促进党建与信贷服务提升工作紧密融合,在机关党委领导下推出“阜兴贷”“装修贷”“小消费”等系列信贷产品;优化调整信贷政策,满足脱贫人口小额信贷需求,实施各网点分片包干责任制。截至2022年末,该联社脱贫人口小额信贷授信63户,授信金额308万元。

## 滨海农商银行深化“银社”合作

# 助力农业产业化纵深发展

□李道海 通讯员 李雪峰

近年来,江苏滨海农商银行与县供销社加强合作,设立普惠金融服务点,在做好“整村授信”、小额现金支付等服务的基础上持续加大信贷支持力度,配合供销社推进农业产业化纵深发展。

在积极推进全行信贷客户“白名单”的同时,该行重点对全县2980家合作农户、新型农业经营主体“点对点”上门走访,开展送政策、送资金、送服务

“三送”活动,扩大政策的知晓面;创新信贷产品,以全县广大农户、新型农业经营主体的实际需求为导向,持续加大产品创新力度,积极创新推广“粮易贷”“社员贷”“苏农贷”“惠农快贷”“创业助力贷”等10多种信贷产品;拓宽助农渠道,利用银行优势,依托省联社“E路有我”和“小苏直播”网络平台,围绕“一村一品”“创业扶贫”两大主题,积极参加“大美江苏乡村行”直播营销活动。

该行致力优化服务流程,一方面放宽准入要求,在风险可控的前提下

适当降低合作农户、新型农业经营主体准入门槛,适度加大普惠小微信用贷款的投放力度,对经营效益较好、诚信度高的农户进行重点支持;另一方面,精简办贷流程,实施“循环授信”“无还本续贷”等措施,积极推广线上贷款,在合同约定的期限和额度内收回再贷,做到当天放贷,实现贷款循环使用、随借随还,提高贷款的灵活性和便捷度。同时,在收购旺季开辟绿色通道,实行限时办贷,确保贷款审批能够紧跟随贷需求。