

高邮农商银行
全力夺取首季“开门红”

2024年“开门红”活动开展以来,江苏高邮农商银行深入贯彻落实江苏省联社工作部署,坚持早谋划、早部署、早落实,动员全体员工“奔跑快干”,提速争先,全力夺取2024年“开门红”。

高邮农商银行将36家支行划分为5个片区,建立“班子+片长+挂钩经理”三级挂联机制,选聘5名部门负责人兼任挂钩片长,按周督促业务推进,通过赋能基层,不断提升片区和支行经营管理能力和业绩水平;积极策应高邮市“党建+金融”助力乡村振兴工作,针对性创建“邮我在”党建助推乡村振兴品牌,选派93名客户经理至高邮市220个行政村(社区)担任金融服务专员,聚焦扩大信贷供给、优化金融服务、普及金融知识、防范金融风险、践行社会责任等“五项职责”,建立“五个一”工作机制;开展多元化场景氛围营造,紧盯客户走访、信贷客户增长、有效信贷投放三大目标,落实班子、部门、支行三级走访机制,抓好日常走访、班后走访、周末走访三个时间维度,进乡村、进社区、进商户,全力提升授信覆盖面和用信转化率,举行“感恩大回馈,邮城找锦鲤”精彩抽奖活动,借助朋友圈、抖音等新媒体渠道,持续转发、分享“开门红”相关内容,与线下宣传形成合力,进一步提高群众对“开门红”活动的知晓率。

张洁

清徐农商银行
满足客户需求打造“爆款产品”

山西清徐农商银行在现有金融产品的基础上,通过升级架构、定向突破,在首季“开门红”期间,特推出了针对存款、贷款、信用卡业务的五款“爆款产品”,达到深度释放产品优势、精准对接客户需求的目的,推动业务持续稳健发展。

清徐农商银行此次重点打造的爆款产品不仅包括贷款产品“极速贷”、存款产品“养老·乐存”“天使·乐存”、中间业务“信用卡优惠”等特色产品及服务,还推出了首个针对新婚夫妇的产品组合“婚庆大礼包”,覆盖农户、商户、公职人员等主流客群,方便客户根据自身金融需求自由选择。除具有合理性、可行性外,五款“爆款产品”还从抢占规模、品牌挖掘、提升生命力等方面进行重构。其中,有充分依托线上平台的贷款产品“极速贷”,有通过对老年客户的定向需求分析后首次推出的存款产品“养老·乐存”。基于“为客户服务”进行研发,“爆款产品”还具有吸引客户的普惠性,从行内的存款、贷款、银行卡业务到行外的健康医疗、个人消费、资金结算都做到了定向服务。与此同时,“爆款产品”还具有易于传播的可复制性,不仅可以实现清徐农商银行所有基层网点同步落地、同步推广,还可以依托利率优惠、创新服务、尊贵体验等优势,满足客户多样化需求,在客户间广泛传播,进一步提升“爆款产品”生命力。

宋斌

阳泉农信社主动作为靠前发力
推动存贷款实现“双提升”

2024年,山西阳泉农信社市县两级将深入贯彻落实山西省农商银行工作部署,聚力“四个坚持”,下好“先手棋”,打好“主动仗”,以雷霆万钧之势奋力夺取首季“开门红”的全面胜利。截至目前,全市农信社各项存款余额636.22亿元,各项贷款余额431.01亿元。

阳泉农信社坚持“一体化”营销,一方面全力做好指导、协调、服务工作,把更多的经营决策、收入分配、管理权限下放至县级法人;另一方面,市县两级将正确认识质量管理与规模发展关系,着力强化质量优先意识;坚持“一盘棋”布局,成立专项工作领导小组,通过细化活动方案、科学分解目标、召

开誓师大会等方式进一步压实责任、把牢方向,“一把手”挂帅负责,对全系统高度关注的高成本存款压降、存款稳定性不足、实体投放日均等问题,各级各部门将按照“日通报、周排名、月考核、季兑现”的模式,层层做好压力传导。

阳泉农信社坚持“一体化”营销,积极搭建绩效考评机制,市县两级领导班子实行“包点”帮扶机制,建立机关部室与支行“一对一”协作机制,借助节假日“陪伴”组成营销小组,全面开展首季“开门红”业务拓展活动;坚持特色化服务,各农商银行统筹辖区经济发展现状、同业竞争状况及外出

务工人员数量等情况,按照“一个支行一个特色”标准,以丰富多彩、灵活有趣的形式扮靓厅堂,营造活动氛围;针对辖内不同企业的经营状况、信用能力等实行差异化利率定价机制;坚持多元化服务,有效利用“两节”营销旺季,全力开展“留住存量客户、深挖潜力客户、拓展新增客户”工作,加强存贷款、保险、理财、银行卡、收单商户等“一揽子”业务;坚持精准化服务,结合“电子营销地图”,有效整合客户信息资源,各机构将与企业商户圈合作,推出信用卡、银行卡系列优惠活动,持续活跃手机银行、快捷支付、微信银行等电子银行业务。

蒋莉远



新春佳节日期间,山西临猗农商银行充分利用“两节”期间人员回流有利契机,34家营业网点通过现场授信、上门拜访、电话邀约等形式,走访农户、商户、外出务工人员等客群,建立信息明细台账,“量身定制”金融服务方案,为客户提供“全天候、全产品、全流程”综合金融服务。目前,全行各项存款新增6.17亿元,贷款净投5.5亿元,综合金融达标完成3515户。图为该行工作人员为客户赠送新年礼品。

黄晓

正定农商银行聚焦首季发展目标
加强品牌推广助力业务提质增效

2024年,河北正定农商银行聚焦首季发展目标,稳中求进、降本增效,品牌推广再添活力,为宣传思想工作指明了根本遵循。

正定农商银行持续加强企业文化、品牌文化宣传推广工作,成立写作专班收集各管理条线最新动态,宣传队伍采集基层风采,信息宣传转发团扩大朋友圈、视频号影响力,“党员先锋队”开展“六进三送”惠民活动;迅速召开动员会,做大账户,沉淀活期资金,从而降低负债成本,向客户账户要产出,加快对有效账户的开拓,重点拓展第三代社保卡、代发工资、项目资金专户等账户,释放有效账户的“蓄水池”作用;不断完善数字化产品创新组合,完善企业财资综合服务,引导客户将正定农商银行作为企业主要结算行,

同步带动“存量睡眠账户”激活,提高存量客户存款贡献度;主动降低中长期存款和高利率存款向短期限和低利率存款转移;零售业务一方面通过提高消费贷款利率、优化担保方式提高收息率,一方面通过“增量”“提质”提供综合收息率,按照“让利一获客一获利”的模式,重点加大普惠领域贷款的投放力度,支农支小支微。

2024年首月,党委班子分组分片区,亲自指导各支行“开门红”营销活动,各支行行动一致、协同作战,大力拓展对公客户,建立对公存款“蓄水池”,存量客户增进服务,增量客户盯紧营销;并通过数字化产品创新组合,完善企业财资综合服务,引导客户将正定农商银行作为企业主要结算行,

提升贷款归行结算率和账户资金留存率,同时,注重存款业务与公司业务联动,从单一客户裂变营销其上下游企业,通过对其产业链、供应链建设的系统对接,归集更多对公存款账户在该行开立;不断深化“党建+金融”融合发展模式,辖内支部、支行持续加大合作单位、重点项目的跟踪对接力度,主动融入地方发展;各支行积极参与乡镇活动,共同探索金融支持乡村振兴新路子,并依托该行派驻的“金融专员”优势,发挥桥梁纽带作用,全面参与乡镇经济建设等工作。正定农商银行将继续深入学习贯彻党的二十大精神,落实党中央对金融工作的总要求,全面贯彻河北省联社党委及河北农信石家庄审计中心党委的决策部署,进一步畅通民营企业融资渠道,助力民营企业高质量发展。

张波

四川农商银行
“一村一座谈”营销活动成效显著

为促进2024年“开门红”个人业务指标更早、更快的完成,四川四川农商银行提早谋划,精心部署,迅速行动,从年初开始开展“一村一座谈”营销活动,并取得阶段性成效。

该行从2023年12月开始谋划,通过借鉴他行经验,并结合自身实际,初步制定活动方案,并选定一个支行开展一场试点活动,会后通过集中讨论、分析问题、总结经验,逐步优化活动的每个环节,最终形成一套适合该行的标准活动模式,并整理成资料包下发各机构参考执行。为保证活动开展不走样,能够达到预期效果,该行多次组织员工对活动资料包进行学习,以支行为单位,

支行负责人带领员工进行自学;在“开门红”启动会期间,由总行个人业务部组织各支行参会人员集中学习,现场回答难点问题,讨论活动细节,进一步加深员工对“一村一座谈”营销活动的理解,截至2024年1月第二周,所有网点均已顺利完成第一轮活动,有了实操经验,但也暴露出一些问题,个人业务部再次以视频会的形式对全行员工进行学习培训,细致讲解活动流程和关键点,并梳理出重点问题,提出整改方法,以便各支行及时纠偏,确保后期活动取得应有效果。截至2024年1月末,该行共开展“一村一座谈”营销活动55场,贷款授信5185.5万元。

王洋

上虞农商银行
存贷款规模突破1500亿元

新年伊始,浙江农商联合银行辖内上虞农商银行再取新绩,全行存、贷款规模突破1500亿元。这是继2021年2月存、贷款规模突破千亿元后的又一次跨越,不仅是规模体量、发展实力的大幅跃升,更是上虞农商银行融入地方发展大局,倾力服务地方经济社会发展的有力印证。

上虞农商银行切实扛起责任担当,立足缩小城乡差距,持续加大对乡村的金融支持力度,在乡村旅游、农创客、共同富裕等方面不断推进资金链、产业链、供应链深度融合,全年向上虞区农创客发展联合会授信2亿元,为96户农创客发放贷款4050万元。服务实体经济是上虞农商银行工作的着力点和落脚点,该行开展“大走访”“大调研”

“大服务”“大解题”等行动,持续加大货币信贷政策落实力度,获得人行再贷款20.4亿元,全面做好普惠小微贷款支持工具,多次调整普惠型小微企业贷款利率政策;把便民惠民作为金融服务的目标,全力推进“服务便利化”项目,推动便捷高效的个人企业贷款研发、迭代,推出“市民贷”“商户贷”“小微易贷”等数字信贷产品,实现数字信贷产品线上一键续贷,同时紧盯实体经济小微企业,全面推广“浙企智管”产品体系,助推中小企业数字化改造;聚焦基层金融服务,实现“浙里基财”应用全区覆盖,持续拓展数字金融场景,建设包含医疗、社保、学校、交通、市场等96个场景金融智慧服务,其中“智慧校园”“智慧医疗”项目覆盖面超95%。

冷新波

浑江农商银行
加大零售业务营销力度

年初以来,吉林浑江农商银行以“开门红”活动为契机,以快的行动、高的热情、好的状态,不断提升增存能力,有效扩大市场份额,近日,各项存款余额突破50亿元,达到50.11亿元。

浑江农商银行加强零售业务营销,借助吉林省联社“首季专属存款产品”的市场优势,通过“厅堂+外拓”的营销模式,辖内支部、支行持续加大合作单位、重点项目的跟踪对接力度,主动融入地方发展;各支行积极参与乡镇活动,共同探索金融支持乡村振兴新路子,并依托该行派驻的“金融专员”优势,发挥桥梁纽带作用,全面参与乡镇经济建设等工作。正定农商银行将继续深入学习贯彻党的二十大精神,落实党中央对金融工作的总要求,全面贯彻河北省联社党委及河北农信石家庄审计中心党委的决策部署,进一步畅通民营企业融资渠道,助力民营企业高质量发展。

定对公客群,根据结构分类情况制定专项营销方案,保持与各街道、社区联系,协同各支行共同走访辖区内客户,结合实际情况制定、推进业主委员会对接活动,并持续做好市、区两级重点账户营销、监测工作,实时关注地方在建、续建的重点项目和工程动态,加大对施工单位的营销力度,坚持实施存贷联动策略,主动掌握企业客户营销及交易对手情况;提高服务水平,积极优化早训流程,推进实施文明规范服务标准化工程,在早训、营销等领域进行优化,并通过完善薪酬考核、绩效奖惩措施,推行城乡支行差异化考核,开展多种形式培训实践,通过现场检查和非现场检查,督促服务面貌快速转变。

袁滔

安阳相州农商银行
“开门红”活动交出亮眼成绩单

近期,河南安阳相州农商银行积极应对市场变化,创新业务模式,提升服务质量,在2024年“开门红”活动中取得了突出的成绩。截至1月末,该行各项存款较年初净增4.54亿元,实体贷款较年初上升2.12亿元。

该行成立了筹备小组,进行了深入的市场调研,小组对活动方案、营销策略、政策制定、绩效考核以及过程管控等方面进行了全面的讨论和策划,领导班子组织各业务部门对“开门红”的整体方案、奖惩措施、绩效考核标准和目标分解等内容进行了细致的探讨和研究,及时召开“开门红”启动大会,签订“军令状”;实行全员营销,细化分解任

务目标,领导班子成员包片,班子带头抓营销,部室支行上下联动,深入挖掘拓展市场,营销渠道全面拓宽,支行班子成员积极参与厅堂营销,包括存款、贷款、代理保险、手机银行和网络金融等业务,采取多种方式进行宣传,除传统宣传阵地、条幅、海报和折页等线上宣传,还利用微信公众号、朋友圈等线上媒介进行推广,从机关部室抽调业务骨干组成政策宣讲团,深入各个支行,详细解读“开门红”政策及操作要点;成立小微团队,专注于100万元以下个人类贷款的营销与办理,每日通报“开门红”任务指标完成进度,并及时跟进督导。

胡晓彭

吉县农商银行机关党支部
存款余额较年初净增4516万元

首季“开门红”工作开展以来,山西吉县农商银行机关党支部抢抓旺季业务拓展机遇,不等不靠,紧盯目标,细化措施,强服务、拓市场,捷报频传。截至目前,该支部存款余额1.72亿元,较年初净增4516万元。

该支部根据认领的目标任务,细化工作措施,围绕资金组织“上量、提质、增效”,针对辖内存量客户,严格落实分层分类管理,对即将到期的个人储蓄存款客户全面整理建立台账,逐户明确营销维护责任人,同时,建立党支部营销工作“周汇报”制,通过支部党员汇报营销过程中存在的问题,查找短板不足,做好督

导落实,确保到期存款顺利转存、稳中有增;结合辖区客户实际,聚焦客户群体特色抓营销,逐步建立了“支部书记带头,支部班子冲锋在前,党员干部全部上阵”的营销格局,持续开展低成本存款专项活动,并借助传统节日与包联支行持续开展主题厅堂活动,开展“一对一”服务,大力宣传推广“年年红”“幸福金”等爆款存款产品,借助智慧营销系统,明确分层分类标准及维护频次,逐一精准营销客户,同时,支部党员干部加强对优质存量贷款客户流动资金的营销,精准对接,引导客户养成使用该行结算账户的习惯,扩大结算资金流量。

艾菲

德兴农商银行
增强群众防范非法集资意识

为深入推动非法集资宣传工作,加大防范非法集资宣传力度,近日,江西德兴农商银行在广场开展“守住‘钱袋子’过好幸福年”防范非法集资宣传活动,共发放宣传资料300余份。

宣传现场,德兴农商银行工作人员通过发放宣传手册、宣传折页、现场咨询、现场解答,用通俗易懂的语言向市民讲解非法集资的套路、特征、表现形式和常见手段等,让市民充分认识非法集资的危害性,提高防范非法集资意识和辨别能力。

汪东华

象山农信联社西周信用社
共筑养老金融反诈“防护网”

浙江农商联合银行辖内象山农信联社西周信用社针对老年群体组织了一场“守住钱袋 幸福晚年”养老金融反诈宣传专场活动,向老年人普及防骗知识,帮助他们提高识别骗局的能力。

在宣传专场中,该社设置了多个展台,向参与活动的老年人发放宣传资料,展示各类电信网络诈骗的典型案例和常见手法,整场宣传活动取得了良好的效果,老年人们积极参加了,并在活动中学到了保护自己的财产和个人信息的方法,并加深了对金融为民理念的认识。

郑霞

丰县农商银行
开展防范非法集资宣传

为助力县域营造祥和安定的节日氛围,日前,江苏丰县农商银行组织开展“远离非法集资 拒绝高利诱惑”为主题的防范非法集资集中宣传活动。

各营业网点充分利用晨会组织员工进行警示教育学习,同时,各支

筑牢安全防护网
营造安全金融环境香河农商银行
营造安全金融环境

防范电信网络诈骗工作任务艰巨、责任重大,一直以来,河北香河农商银行进一步加大反诈力度,快速、高效高压降涉案账户数量和金额,严厉打击电信网络诈骗犯罪,维护人民群众的财产安全,营造安全的金融环境。

香河农商银行成立反诈专项工作领导小组,形成了总行牵头、全员参与的反诈工作机制,同时,将反诈网络诈骗管控要求嵌入各项工作环节和业务流程,多次组织行内员工

参加线上、线下培训,提升风险防控能力;加强防范电信网络诈骗工作的宣传力度,狠抓宣教工作,开展“五进”行动,走进社区、集市宣传,在营业网点LED外屏播放宣传标语,营业大厅显示屏播放防诈骗小视频,设置宣传展架,派发宣传资料,接受群众咨询,柜面工作人员对办理汇款、转账等业务的群众主动询问、提示,多种方式提醒群众防范新型电信网络诈骗,微信公众号推送相关内容,发动全行员

工认真学习并积极转发,提高宣传覆盖率。该行同时建立电信网络诈骗工作联动机制,密切与公安部门协作,调查、处理支付结算重大典型案例,仔细核查公安机关移交的涉案银行卡、企业账户信息,通过反欺诈平台、反洗钱系统加强对账户可疑交易的监测、识别、分析和预警,严格落实电信网络诈骗新型违法犯罪涉案账户紧急止付和快速冻结机制,不断加大对电信网络诈骗的打击和防范力度。

曹文洁

惠农农商银行
让金融知识“赶大集”

春节期间,宁夏惠农农商银行积极参与“黄河古渡年货节”,让金融知识“赶大集”,旨在提升人民群众防范能力,保护人民群众财产安全。

该行围绕反假货币、防范非法集资、存款保险等金融知识,向来往群

众发放防诈骗、反假币、反洗钱宣传折页,还派发了“小钱袋”宣传礼品。此次宣传活动深入百姓群众,回归服务本源,取得了良好的宣传效果。该行始终坚持“实”字当头,真正为民排忧解难,将金融知识输送到最需要

李岩润

丰县农商银行
开展防范非法集资宣传

行行长积极发挥“一把手”引领作用,带头做好防范非法集资宣讲工作;通过悬挂宣传条幅、制作宣传视频等方式,营造浓厚宣传氛围,并在营业厅堂公众教育区循环播放防范非法集资教育宣传片;金融知识宣

传小分队及部分网点员工进社区、到商户,通过向居民群众发放宣传资料、讲授身边案例等多种方式进行宣教引导,调动社会公众参与活动的积极性,延伸金融知识宣传“最后一公里”。

杨新宇 邓敏