

十堰农商银行 “产供强链贷”成功落地

“感谢农商银行为我们及时解决了资金难题，有了这300万元贷款支持，将极大增强我们扩大产能、加快发展、实现一季度‘开门红’的信心……”近日，十堰市日泰太阳星工贸有限公司在湖北十堰农商银行张湾支行成功办理十堰市首笔“产供强链贷”，该公司负责人信心满满地表示。

自“产供强链贷”推出以来，十堰农商银行认真研究产品政策，积极组织对接服务。十堰农商银行张湾支行经过多次走访调查和实地考察，已收集10余家企业申贷需求，十堰市日泰太阳星工贸有限公司就是其中一家。本次向该公司发放的300万元“产供强链贷”，将有效助推该公司扩大产能，实现稳产增效。

赵瑞炜

鄱阳农商银行 送金融知识进校园

日前，江西鄱阳农商银行在“3·15金融消费者权益保护教育宣传周”开展了金融知识进校园活动，将金融知识送到学生们的课堂中，帮助学生们了解和学

习相关金融知识。活动当天，鄱阳农商银行工作人员走进乐丰中学，通过向学生们发放、讲解通俗易懂的金融知识宣传折页，普及防诈骗知识，特别对“校园贷”“网络刷单”“兼职诈骗”等常见网络诈骗行为进行风险提示，告知学生们潜在的金融风险点，提醒理性消费，规范使用信用卡，不要点击高额回报、来源不明的短信链接，让学生们增强了风险防范意识，懂得依法维护自身合法权益。

饶江华京

松阳农商银行 加大金融生态场景建设

为全面践行“金融为民”理念，浙江农商联合银行辖内松阳农商银行紧跟市场需求，以数字化、智能化升级为支撑，增强产品研发和运营能力，加强生态场景建设，强化数据治理和应用。

该行做好“智慧商超”“智慧校园”“智慧停车”“食品溯源”等场景维护工作，利用松阳县茶叶市场搬迁契机，重新布局“智慧茶城”业务，改进原有溯源体系，简化操作流程，抢占茶叶交易渠道市场。

该行利用医保合作契机，加大“送药上山、送医下乡、医保驿站建设”服务力度，扩大药店医保监管系统开户市场份额，加大“智慧医疗”在医院、卫生院的应用，为患者提供自助挂号、缴费结算等便捷服务。

叶海伟

阳朔农商银行 斩获全区农合机构两项殊荣

近日，在广西农商联合银行召开的全区农合机构2024年度工作会议上，阳朔农商银行荣获“科技应用与产品创新奖”和“创建自治区级文明单位工作亮点特别奖”两项荣誉称号。

2023年，阳朔农商银行紧紧围绕“科技强行”发展策略，持续加强技术型人才培养，加大技术创新成本投入，成功研发《职级套转数据处理程序》，极大提高了人力资源工资测算效率。该程序获得广西农商联合银行人力资源部在体制机制改革职级套转工作中，向全区农合机构推广使用。

覃亦飞

高邮农商银行 获“纳税特别贡献企业”称号

近日，江苏高邮农商银行获高邮市2023年度“纳税特别贡献企业”荣誉称号。据悉，该行2023年累计缴纳各类税费1.15亿元，改制13年来累计纳税超12亿元。

一直以来，该行坚持以推进高质量发展为主题，聚焦支农支小主责主业，全力支持实体经济高质量发展。截至2023年末，该行存贷规模突破500亿元，信贷客户数3.3万户，为全市民营企业提供信贷支持160亿元，发放制造业贷款100亿元，市场份额稳居高邮市第一。

张洁

高阳县农信联社 提高第三代社保卡换发效率

为进一步畅通第三代社保卡换发渠道，提高换卡效率，河北高阳县农信联社多措并举，积极组织全员深入社区、乡镇，扎实推进辖内社保卡升级换代工作。截至3月15日，该联社已完成社保卡换发35618张。

该联社为辖内13家营业网点配备社保卡制卡机，覆盖了全县各个乡镇，由大堂经理和柜面人员负责第三代社保卡换发办理和相关服务工作，定期领取空白社保卡，检测制卡机状态，并开设“即时制卡”服务窗口，积极为意向客户换发第三代社保卡，实现了现场即时制卡，现场发放，立等可取，不断提高工作效率和客户满意度。

李佳琦 马子彤

如皋农商银行“对症下药” 增加中间业务收入占比

今年以来，江苏如皋农商银行在做大做优轻资本业务上下功夫，借助中间业务进一步构建综合化产品配置方案，满足不同层次、不同客户群体的多元化金融需求，通过“三个一”，逐步提速个人金融服务新赛道，不断增加中间业务收入占比。

截至3月15日，该行代销保险金额4526万元，代销理财销售金额5.86亿元，余额12.16亿元，代销贵金属金额37万元，实现中间业务收入超过550万元。

该行重点发挥内训师队伍的优势，结合银行代销的实际情况打磨课件，“点对点”开展上门到支行的小班化培训，现场测试、现场演练、现场过堂，解决实际问题；每周通过企业微信群分享典型支行销售经验以及相关知识点推送；同时，为适应“开门

红”期间营销“短、频、快”的要求，提炼“一句话营销”话术，要求晨会、夕会人人通关、灵活运用、全面铺开。

该行发动全员参与营销，凝聚力量发挥“1+1>2”的作用，引导员工打破固有“单兵作战”思维，树立公私联动营销、综合营销、协同营销，改变“客户营销客户、产品推荐产品”的简单做法，实现员工认知层面的认同。

该行在“一人一表”“一行一表”中增加中间业务考核分值比重，在季度劳动竞赛中设置中间业务完成率得分和贡献率得分，在年度绩效内提高中间业务单笔计酬标准，促使员工从“要我做”向“我要做”转变，鼓励充分竞争，多劳多得。

该行利用自主开发的智慧营销管理平台，将数据集成、数据挖掘、数据回流、数据分析、客户标签等功

能结合，为客户“画像”打标签，通过商机推送实现精准营销；在合规宣传的前提下进行日常推广，充分利用微信公众号、朋友圈、视频号等载体，以宣传海报、流动字幕、电台广播、自拍小视频等方式，向客户宣传保险、理财、贵金属等基础知识，增加客户对中间业务产品的了解；按季组织“主题+”，开展理财讲座、贵金属展销、保险沙龙等各有侧重的客户权益活动，增加客户黏度和提高客户兴趣度。

针对员工普通话表述能力参差不齐，保险“双录”效率受到很大影响，该行在智慧营销管理平台上专门开发了智能语音“双录”系统，“双录”时长由原来的1个小时提高到10分钟，大大缩减了保险“双录”的时间，客户体验感也得到有效改善。

潘爱萍



近期，河北临漳县农信联社进村入户开展防范非法集资宣传活动，切实引导提升群众对防范非法集资的识别能力。图为临漳县农信联社工作人员向村民讲解如何识别非法集资。

宋小玉

昌邑农商银行 提高财务预算管理精细化水平

为健全内部预算约束机制，规范财务管理行为，配合财务管理系统推广应用，今年以来，山东昌邑农商银行多措并举强化财务预算管理，规范财务管理行为，实现对财务资源的高效配置，切实提高财务预算管理精细化水平。

昌邑农商银行高度重视，转变观念，抓实抓好财务预算管理工作，健全管理制度，落实管理责任，完善业务流程，严肃财经纪律，规范业务操作；组织财务会计条线人员认真学习国家相关法律法规和各项财务预算管理制度，根据山东省农信联社财务管理系统加强

人员培训，提升系统熟练度，进一步完善财务人员能力框架、知识结构、操作水平，建立预算内部管控机制。

昌邑农商银行认真梳理预算管理工作流程，规范工作内容，按照法人治理程序明确股东大会、董事会、高级管理层的职责和权限，完善预算管理组织体系，全面落实预算管理责任。同时，昌邑农商银行成立财务管理领导小组，明确财务预算主管部门职责，加强财务预算方案编制、预算执行、跟踪、协调、分析、调整、考核等方面的管理，不断增强预算管理工作的

系统性和协同性。

昌邑农商银行结合实际业务发展需要，相关历史数据和年度经营目标，根据“自上而下、自下而上、汇总平衡、审议下达”的原则编制财务预算方案，按照财务预算编制与审批、执行与控制、分析与调整、财务预算考核等流程规范财务预算管理，同时，财务预算方案编制由财务会计部牵头组织，在年度经营目标基础上进行编制，主要编制收入、成本、业务及管理费、税金支出、利润总额、拨备前利润、成本收入比等财务预算项目。

王俊龙

涿鹿农商银行 加强培训提升审计工作质效

近日，河北涿鹿农商银行组织全体审计人员就国家金融监督管理总局新颁布的《固定资产贷款管理办法》《流动资金贷款管理办法》《个人贷款管理办法》(以下简称：“三个办法”)进行了集中培训，旨在了解掌握“三个办法”的具体规定和要求，以便指导今后的贷款审计工作。

培训现场，该行监事长宋强就“三

个办法”的主要内容进行了重点解读：一是合理拓宽固定资产贷款和流动资金贷款的用途及贷款对象范围，优化流动资金贷款测算要求，满足信贷市场实际需求；二是调整优化受托支付金额标准，适度延长受托支付时限要求，提升受托支付的灵活性；三是结合信贷办理线上需求，明确视频面谈、非现场调查等办理形式，适配新型融资

场景；四是明确贷款期限要求，引导商业银行有效防范贷款期限错配风险，进一步优化贷款结构。

宋强强调，国家金融监督管理总局发布实施的“三个办法”是完善银行业金融机构信贷管理制度的重要举措，有利于进一步促进金融机构提升信贷管理能力，防范金融风险，提升金融服务质效。

陈有杰

江州农商银行 召开年度重点工作推进会

日前，江西江州农商银行召开2024年重点工作推进会，全面分析了当前面临的形势和存在的问题，并对下一阶段重点工作进行安排部署。

会上，为检验干部职工常态化学习成效，该行党委专门安排了一场“会前十分钟”突击考试，以考促学、以考促学，重点考察参会干部职工对“八行战略”“五大能力”“三个千万”、党员遵守的“六大纪律”等重要知识的掌握，进一步推动理论知识入脑入心。

会上，江州农商银行党委书记、

提名董事长人选赖启华强调，全行要严格落实纪律意识，严肃会风会纪，会风见作风，良好会风是提高会议质量、落实工作部署的重要保证，要全面提高网点服务质量，提升服务水平，优化服务效能；要严格落实贷款“三查”制度，重点加强对贷款信息资料真实性管理，切实防范不法贷款中介风险；机关部室要紧紧围绕总行工作部署对挂点支行开展业务督导，扎实推进各项重要决策的全面落实；要开展理论知识学习和业务技能培训，进一步提高员工

履职能力，增强实践本领；要推动绩效考核向基层一线创造效益的人员倾斜，树立多劳多得、少劳少得导向，真正体现业绩都是干出来的；要积极响应监管导向新要求，不折不扣抓好各类问题整改，坚持不懈抓信贷合规文化建设，持续开展员工异常行为排查工作，始终坚持严管就是厚爱，监督就是保护的理念；要加快推进基层网点改造，特别是对员工食堂、员工宿舍改造，切实改善基层工作生活条件，进一步增强基层员工归属感、幸福感。

柳丹



涪池农商银行 超额完成第一季度贷款任务

今年以来，河南涪池农商银行坚持早谋划、快行动，充分调动全员积极性，全面开展业务“开门红”竞赛活动。截至3月12日，该行各项贷款较考核基数上升2.39亿元，完成第一季度任务的102.48%。

该行完善尽职免责办法，优化绩效考核，增补信贷人员，实行“机构、客户经理双考核”机制，引导员工卸下思想包袱，提高工作积极性；成立“数字化转型专班”，借力科技，实现存贷款数据“T+0”实时生成功能，每日公布竞赛“红黑榜”并实时奖励，优化线上贷款产

品模型，切实提高工作效率。

针对当前工作中不足和短板，该行成立对公业务拓展专班，强化对公存、贷款业务的专项攻坚；成立个人业务“突击队”，加大公职人员、新市民群体等消费贷款的营销力度；制作“开门红”揽储能手、优秀客户经理典型事迹短视频，树立标杆，促使员工学有目标、评有标尺、赶有方向，激发学先进、赶先进、争先进、当先进的工作热情。

胡松涛

泰州农商银行 聚焦重点领域抢抓旺季营销

2024年以来，江苏泰州农商银行聚焦关键指标、重点领域、核心任务，锚定奋斗目标，凝聚智慧和力量，比干劲、比速度、比质量、比服务、比成效，心往一处想、劲往一处使，形成决胜首季“开门红”的最强合力。截至2月末，该行各项存款余额429.81亿元，较年初增加42.26亿元；各项贷款余额350.64亿元，较年初增加12.34亿元。

“开门红”期间，该行利用数据分析，认真梳理近两年信贷客户流失清单，根据金额、行业、担保方式等多维度综合

分类，客户经理上门逐户进行拜访。该行在充分发挥特色信贷产品基础上，根据各类特色贷款清单进行营销。在网格化走访过程中，该行工作人员了解到某新能源科技公司目前因被吉利纳入压缩机供应商名录，导致企业短期内流动资金紧张，但企业目前又无相关抵押物或保证人提供担保，很多银行无法进行配套服务。对此，该行结合“苏岗贷”的特点，仅3个工作日便为企业办好流动资金贷款200万元，得到了企业的认可。

李丽

远安农商银行 强化监督推进“春天行动”扎实开展

“春天行动”以来，湖北远安农商银行紧紧围绕“以提质增效为着力点推进全省农商银行高质量发展”工作要求，提前谋划、全面部署、积极行动，充分发挥行纪委的监督保障作用，多措并举推进“春天行动”各项工作扎实开展。

该行通过与员工家属沟通交流，宣讲“春天行动”工作安排部署，积极争取家属对全行工作的理解和支持，形成全员迎战、家庭支持、亲友相援的拼搏氛围。

该行督促各党支部纪检委员按照

纪委印制的《党支部纪检委员工作手册》开展贴近监督，把监督重点、监督方式、监督途径量化、细化；通过督促纪检委员履职尽责，将监督的关口前移，更准确地掌握基层网点的纪律及工作情况，督促各网点业务发展有规有矩。

截至2月末，该行各项存款余额87.01亿元，比年初净增5.55亿元，增幅6.81%，完成湖北省农信联社计划的111.01%；各项贷款余额58.11亿元，比年初净增3.4亿元，增幅6.21%，完成湖北省农信联社计划的121.37%。

李妹

通许农商银行 打造直播新场景 助推业务“开门红”

“家人们，欢迎来到通许农商银行视频号直播间”“请大家动手手指关注转发，我们来给大家送福利啦”……这是河南通许农商银行“龙腾四海”2024年“开门红”抽奖活动直播互动的热闹场景。像这样的直播活动，目前，该行已成功举办了两场，观看直播总人数达到2000余人，累计抽出幸运观众300余名。

为充分发挥线上直播营销优势，该行在直播前制作宣传海报，发动全员在

朋友圈和客户微信群广泛转发宣传、预热造势。直播活动中，员工化身“主播”在直播间普及金融知识，宣传金融产品，设置多轮抽奖、发福袋、互动答题送好礼等环节，多点位、多维度不断点燃直播间观众热情。直播结束后，该行安排专人对中奖客户进行梳理邀约，共同掀起营销高潮。

据介绍，此类线上直播活动，是通许农商银行结合新媒体发展趋势，助推首季“开门红”的一次新尝试。

任轩颖

辽源农商银行 个人贷款突破10亿元

年初以来，吉林辽源农商银行紧密围绕“一二三四五”的发展战略，坚持小额分散、全力拓展零售信贷规模拓展，实现了信贷结构的持续优化，个人信贷业务规模增长迅速，截至2月末，个人贷款规模突破10亿元，较年初增长1.01亿元。

该行将“做产品营销”转变为“做客户营销”，围绕客户需求开展零售信贷业务营销，新增贷款营销机构两家，扩编客户经理队伍17人，突出“短、平、快”的服务优势；将“等客上门”的服务方

式，逐步向“行商”转变，高质量开展“七走进、春风行动、双基优储”等外拓营销行动，主动对接客户送货上门，依托营业网点划分区域网格，收集客户信息，完善客户需求，提供优质服务。

该行还发挥“吉信e系列”线上产品的服务优势，持续推动整村授信工程，实现个人信贷业务余额、占比“双提升”；设置重点产业园区专营支行，对当地林业园区小微客户提供专属服务，差异化定制执行利率，统一业务流程，打造专属品牌。

王金山

靖州农商银行 多措并举激发全员营销热情

今年以来，湖南靖州农商银行早部署、早行动，紧盯任务目标，主动作为，全面推动各项工作有序开展，力促实现首季“开门红”。截至3月18日，该行“开门红”各项经营指标完成度综合排名居全省农信系统第五，进一步激发了全员主动服务、扎实营销的积极性。

该行科学合理制定2024年首季“开门红”活动实施方案，优化网点、人员布局 and 任务分配，明确领导、部门、网点和个人工作职责及目标任务，切实营造

“你追我赶、比学赶超”的浓厚氛围。同时，该行坚持“金融为民”的初心，不断探索推进“党建+业务”深度融合的新方法、新举措，努力实现党建与业务经营的深度融合。

该行精心打造舒适温馨的厅堂环境，不断优化“智能化+场景化+便捷化”厅堂设施，积极解答客户疑问，持续做好客户引导，拉近与客户之间的距离；积极开展“下村组、入社区、访园区、进企业”活动，形成全方位、立体化的普惠金融宣传格局。

贺显久