

环江县农信联社 举办业务能力提升培训会

为全面强化团队凝聚力,进一步提高全体干部员工的营销能力及综合服务业务能力,助力2025年“开门红”各项业务争创佳绩,日前,广西环江县农信联社召开“开门红”综合营销及服务能力提升培训会。该联社领导班子成员、各部室负责人、各营业网点员工及大堂经理共150余人参加培训。

培训开始前,环江县农信联社党委书记、理事长杨正勇作开班讲话。他强调,该联社全体干部员工要严守培训纪律,珍惜培训机会,充分认识营销拓客在当前金融市场竞争中的重要作用,通过培训赋能“充电”;要主动提高思想认识,积极主动学习,在学习中不断开拓思维,深层次挖掘营销精髓,做到“以学增智、以学提能、以学促干”;要创新营销理念,全面锤炼本领,精准捕捉并满足客户的多元化需求,提升金融服务体验,为首季“开门红”打下坚实基础;要加快成果转化,推动联社高质量发展,切实将理论知识运用到实际工作中,全方位优化营销策略,用实干实绩为2025年“开门红”开好局、起好步。

此次培训邀请武汉远融培训咨询有限公司培训师李桂仙进行授课。李老师在营销理念转换、服务沟通技巧、服务利益规范三个方面展开讲解,引导员工根据客户年龄、资产规模、消费习惯等多维度特点,精准绘制客户“画像”,并据此制定专属营销策略,实现精准营销。此外,李老师还从员工的职业形象塑造入手,细致讲解着装规范、仪态仪表等要点,教授员工服务礼仪、客户维护技巧,以化解矛盾冲突,提升客户满意度,旨在引导员工与客户建立长期稳定、互信互利的合作关系,全方位助力员工提升服务品质,有力推动该联社提升市场竞争力。**周叶 岑春怡**

石城农商银行 开展“普惠金融万里行”活动

为进一步拓展普惠金融广度,加快有效信贷投放,日前,江西石城农商银行组织工作人员赴泉州开展“普惠金融万里行”活动,旨在为在泉州的石城籍企业主、创业者、个体工商户等经营主体提供“零距离”的优质金融服务。

为做好此次活动,石城农商银行主动对接泉州石城商会,建立意向走访名单台账和微信服务群,优选业务骨干组成外拓营销团队,制作活动邀请函,并通过微信朋友圈、微信公众号进行广泛宣传,为外拓营销奠定坚实基础。在活动过程中,该行走访团队通过召开座谈会、深入企业实地走访等形式,全面了解石城籍企业主、创业者、个体工商户的金融需求,并通过业务终端,现场为其办理授信、手机银行、社保卡激活等业务。**池勇平**

临城农商银行 成功拦截电信网络诈骗

日前,河北临城农商银行鸣鹤营支行工作人员凭借高度的责任心、过硬的专业能力,及时识破反诈,成功拦截一起“刷单返利”电信网络诈骗事件,为客户避免14000元经济损失。

事发当日,客户王女士来到该支行办理跨行转账业务。经询问,王女士对转账账户相关情况一概不知,这引起了当值柜员的警惕,随即展开进一步询问。

了解后得知,王女士试图通过网络转账方式进行所谓的“刷单返利”交易。该支行柜员初步判断这有可能是一起电信网络诈骗事件,遂立即暂停转账业务的办理,一边安抚客户情绪,一边劝说客户暂缓汇款,同时立刻拨打当地反诈中心电话上报这一情况。经反诈中心确认,该客户的确遭遇电信网络诈骗,最终通过“警银”联动,成功堵截本次诈骗行为,为客户挽回14000元的经济损失。客户意识到自己上当受骗后,对该支行工作人员尽职尽责的态度表示感谢。

2024年以来,临城农商银行运用多种形式,积极开展防范电信网络诈骗、防范非法集资等宣传活动,并为全体干部员工制定全年学习培训计划,将防范电信网络诈骗等重点工作内容培训纳入学习课程,极大地提高辖内干部员工反诈意识和“金融为民”的初心使命。以此为起点,该行将持续践行金融工作的政治性、人民性,继续当好“金融卫士”,筑牢“防火墙”,织密“安全网”,为人民群众守好“钱袋子”。**王燕昭 商瑞昭**

冲刺开门红

古丈农商银行用好“五举措” 提前备战旺季营销

为凝聚奋进力量、抢抓发展机遇,在新的一年里起好步、开好局、谋好篇,湖南古丈农商银行通过提前部署、全面宣传、优质服务、走访客户、强化考核的“五举措”,提前备战“开门红”营销活动,为首季“开门红”助推该行业务“全年红”。

该行多次召开“开门红”专题会议,在认真总结分析上年“开门红”亮点的基础上,制定《古丈农村商业银行“金蛇献瑞,普惠万家”旺季营销活动》,明确“短期引爆、长期有效”的活动理念,实施差异化营销策略,强化措施层层推进,全力确保“开门红”首战告捷,持续推动该行高质量发展。

该行为全辖网点统一定制以“开门红”为主题的宣传物品,通过线上线下相结合的方式宣传“开门红”主题信息。此外,该行将厅堂作为主战场,以醒目装饰吸引客户注意力,营造“开门红”活动的良好氛围;通过柜台与厅堂

联动深入挖掘客户需求,不断提升客户服务体验和厅堂营销效能,让厅堂营销“旺”起来,让开门红“燃”起来。

在此基础上,该行积极推进特色支行建设。在已建成的“小个专”支行、适老支行的基础上,古丈农商银行根据各支行特点和优势积极推进特色支行建设,并对特色支行内外部环境、服务设施、服务功能等方面进行优化完善,全力为客户提供优质高效服务。此外,该行先后推出“湘西快贷”“惠农快贷”“兴商贷”“直播贷”“主播贷”等信贷产品,以满足不同客户对贷款资金的需求,不断增强获客、留客、揽储、贷款能力。

该行组织工作人员拜访重点客户、存量客户、关键人,以“客户答谢会”“客户座谈会”等形式对广大客户进行邀约,持续做优做精金融服务,全力争客户、揽存款、增贷款。依据《外出务工(经商)台账》《信贷客户流失台

账》等“十个台账”,该行全面掌握外出务工、经商、存量等客户信息,不断拓宽服务广度和深度,切实提高客户转化率。

在此基础上,该行通过“电话+户外”拓客、“走访+维护”留客、“电话+微信”联建的方式,多渠道挖掘客户需求,实现精准对接,提升获客效率。以推进普惠金融工作为战略,该行号召辖内各支行主动与政府、村委、社区对接联系,以“进村入企到户”走访为抓手,细分市场定位,明确目标客户群体和市场细分领域,强化核心业务,持续深化服务,提升专业能力,打造品牌特色,为首季营销工作夯实基础。

该行将存贷主业、资产质量、转型业务等指标纳入考核体系,强化考核激励机制,以充分调动各层级各岗位人员的积极性、主动性、创造性,确保全员营销、全员行动、全员提升,力争“开门红”“全年红”。**周文锋 周宇**

尧都农商银行 团建活动助力首季“开门红”

2025年首季“开门红”启动在即,山西尧都农商银行工会号召全员以多样化团建活动,助力辖内各网点全力开启新征程。

尧都农商银行尧庙支行组织召开员工情绪压力疏导分享会,从什么是

身心健康、压力调适、生活意义与幸福三个方面进行了深入浅出的讲解,为员工正确认识心理健康、科学管理压力、健康工作生活提供了积极引导;尧都农商银行现代支行组织了趣味十足的团队互动游戏,有效促进员工沟通

交流,激发员工的工作积极性和主动性;尧都农商银行太原迎泽支行聚焦员工身体健康,开展了“防治职业病危害”活动,让全体员工在寒冷的季节感受到融融暖意,为员工生活“加温”、“幸福”加码。**陈萍**

颍上农商银行 召开2025年旺季营销启动会

近日,安徽颍上农商银行召开以“金蛇启运,‘巳’不可挡”为主题的2025年旺季营销启动大会。该行领导班子成员、部门负责人、辖内各支行行长、主管会计、客户经理及员工代表参加会议。

会上,该行党委委员、副行长江洲宣读《颍上农商银行2025年旺季营销活动》,并就考核内容进行了详细解读。

该行党委委员、副行长叶皓简要回顾了2024年经营工作,并对2025年旺季营销工作进行动员部署。

会议最后,该行党委书记汤小利作总结讲话,对全体员工在2024年的辛勤付出和无私奉献表示感谢,并致

以敬意。她指出,2025年旺季营销的号角已经吹响,开局关系全局,起势决定胜势。从营销工作的重要性出发,全行上下要以实现“开门必红”为目标,增强服务至上的自觉,不断提升客户满意度;要上下一心攻克发展难题,拿出“开局就是决战、起步就要冲刺”的劲头,全力推动业务发展强劲开局;要把旺季营销和全年目标任务衔接起来,抓住旺季营销的时间窗口,多向联动、整体推进;要坚持在旺季营销工作中实现单位和个人的双向奔赴,树牢“主人翁”意识,主动作为,积极奉献;以甩开膀子的干劲、久久为功的韧劲和善作善成的巧劲,确保旺季营销取得实实在在的战果。**陈宣成 林亮**



日前,山西曲沃农商银行史村支行召开全体会议,认真传达省行、临汾管理中心及曲沃农商银行首季“开门红”相关文件精神,积极营造“行长带头引领,全员上阵营销”的工作氛围,确保各项营销工作全面稳步开展。图为该支行工作人员加大入户走访力度,面向当地种植大户开展“开门红”营销活动。**牛青武 边永刚**



保定市徐水农信联社普及金融知识 打造有温度的百姓银行

为发展普惠金融,不断提升农村金融服务水平,近日,河北保定市徐水农信联社组织开展了多渠道、广角度的金融知识集中宣传活动,旨在有效保护消费者合法权益,积极践行自身社会责任,用实际行动打造有温度的“百姓银行”,更好地服务于地方社会和经济。

基于做好金融知识教育宣传的重要性,该联社将此次活动作为全年金融消费者权益保护的重点工作,通过成立活动领导小组,加强领导、统筹安排,合理部署、突出重点,认真制定活动实施方案,确定宣传内容,优化宣传渠道的方式,保障宣传活动取得实效。该联社充分发挥网点多、覆盖广

的区位优势,利用营业网点电子显示屏、电视、悬挂宣传横幅、张贴宣传海报等方式,展示此次活动的宣传口号和宣传标语;同时,利用微信公众号、视频号等线上渠道,加大网上宣传教育力度,做到线上线下相结合,借由“金融大集”“金融便民店”等特色渠道开展宣传,加大对农村、农户等特定客户群体的宣传力度,着力提升其金融风险防范意识和防控能力。

该联社精心设计制作防范非法集资、保护个人征信等内容的各类宣传单,适时在显要位置设立咨询台,选派业务经验丰富、沟通能力强、责任心强、向群众发放宣传材料的同时,及时解答群众的咨询,切实将

金融知识以群众喜闻乐见的方式送到他们身边。此外,该联社积极加强与地方监管部门沟通和协调,推动宣传教育工作有效开展。截至目前,该联社累计开展宣传活动10余场,“五进人”宣讲10余次;发放防范非法集资、征信知识等各类宣传单500余份,现场办理手机银行等业务近200笔。

通过金融知识宣传教育活动的扎实开展,保定市徐水农信联社切实增强群众金融知识知晓范围和识别能力,充分发挥了宣传工作“震慑犯罪、树立形象、教育公众、防范风险”的积极作用,展现了其“服务‘三农’、面向区域、服务中小企业”的品牌形象。**董雪娇 张梓轩**

淮安农商银行坚持党建引领 推动统战工作与业务发展深度融合

□ 李道海 陈智

近年来,江苏淮安农商银行牢牢把握团结奋斗的时代要求,以坚持党的领导、坚持深化工作、坚持党建引领的“三个坚持”为发力点,充分发挥统一战线的重要法宝作用,促进统战工作与中心工作的深度融合。

该行严格按照省联社党委关于统战工作的重点要求,召开专题会议研究部署全年统战工作,印发《关于加强新形势下统战工作的实施意见》,做好全行统战理论、政策的宣传教育,着力提高广大党员对新时期统一战线工作重要性的认识;成立统一战线工作领导小组,层层压实主体责任,将统战工作的开展情况纳入党建工作考核内容,确保统战工作做到有人管事、有章理事、有人办事,进一步强化“共同来做”的责任;建立健全服务机制,建立统战对象信息库,组织统战成员通过

列席参加党支部“三会一课”、主题党日等方式,实现与党员同步学习、同频共振。

该行抓好统战成员教育培训,组织统战成员走进爱国主义教育示范基地接受革命教育,引导统战成员传承光荣传统,增进政治共识;将统战成员教育培训纳入全行干部教育培训范围,邀请市委党校专家开展意识形态教育,请市委党校专家开展意识形态教育,从意识形态安全的主要挑战和意识形态安全的路径三个方面入手,深入剖析意识形态工作的极端重要性,使统战成员对中国共产党面临的意识形态安全有更加全面深刻的理解和认识。在此基础上,该行创新工作载体,搭建展示舞台,开展高质量、多层次的各类活动,通过讲座、座谈等形式多样的学习教育活动,引导统战成员增强政治意识和大局观念。

该行牢牢把握新时代党的建设总

要求,坚持以党建工作统领全行工作全局,将党的建设与业务发展同谋划、同部署、同推进、同考核,有力促进统战与业务深度融合、相互促进,为推动全行高质量发展提供了坚强有力的政治保证。该行以“红润心准”党建品牌为载体,先后打造4个“心准阵地”、16名“心准先锋”,用“身边人身边事”教育引导统战成员,坚持“金融为民”的服务理念,积极开展金融知识、反诈知识等宣传活动,将金融工作与地方经济发展有机融合,增进不同民族员工之间的交流与理解,营造和谐共融的工作氛围。

在此基础上,该行开创互联共建工作新格局,开展与民主党派会员企业家座谈活动,共同走访会员企业18户,落实签约授信金额4500万元,形成优势互补,以资源共享、工作互动的形式充分发挥共建共赢强大合力,为地方经济发展贡献力量。

庆元农商银行 发放首笔“带押过户”住房贷款

近日,浙江农商联合银行辖内庆元农商银行成功发放了县域内首笔“带押过户”模式的二手房抵押贷款。据悉,此笔贷款的发放,是庆元农商银行协同庆元县不动产登记中心积极响应国家金融支持消费政策,进一步加大金融对市民住房需求的支持,以实际行动提升办理不动产转移与抵押登记协同业务能力的有效举措。

数日前,庆元农商银行工作人员接到客户雷先生的电话,称其即将购买的房子存在原房主仍有贷款尚未结清的情况,遂向工作人员咨询房子过户的办法和所需资料等问题。该行工作人员在了解其情况和顾虑后,为雷先生详细介绍了“带押过户”业务,并第一时间与庆元县不动产登记中心取得联系,在确认办理该业务需要提供的资料后,成功办结该笔“带押过户”业务的所有手续。

“没想到带押房产也能过户了,而且办理速度如此迅速。按照以往,抵押贷款需结清才能办理房产过户,且办理时间至少需要一个

月呢!”提及庆元农商银行对自己的耐心帮助和贷款支持,雷先生的言语中透露着喜悦。

“带押过户”住房贷款是指购房人住房贷款尚未结清、仍处于抵押状态的住房,通过申请办理住房贷款用于偿还售房人的原住房贷款的义务。在这一业务中,售房人无须结清原住房贷款,也无须注销抵押登记即可完成不动产转移,能有效减轻买卖双方的资金压力,实现不动产转移登记、新设抵押权登记、注销原抵押权登记合并办理。此举精简了二手房交易流程,缩短了交易周期,降低了交易成本和时间成本。据统计,依托“带押过户”模式,买卖双方从贷款受理到实现不动产转移,再到贷款发放,办理时间较原流程成功缩短约三分之二。

以此次贷款发放为开端,庆元农商银行将持续深化“政银”合作,主动对接县不动产登记中心,持续优化“带押过户”相关手续,进一步支持县域居民的购房需求。**周慧芳 吴梦施**

兴化农商银行开发区支行 推广数字人民币业务

为深入贯彻落实国家关于推广数字人民币的战略部署,进一步提高社会公众对数字人民币的认知度和接受度,近日,江苏兴化农商银行开发区支行开展了以“数字人民币,乐享新生活”为主题的宣传活动。

活动期间,该支行在营业大厅显著位置统一摆放了关于数字人民币的宣传资料,内容涵盖数字人民币操作指南、使用案例和常见问题解答等。厅堂工作人员抓住客户办理业务的时间,主动向客户介绍数字人民币的优势和使用方法,得到了客户的一致好评。通过这种面对面的交流方式,兴化农商银行开发区支行着力增进客户对数字人民币的了解,为后续数字人民币推广工作打下了坚实基础。

与此同时,该支行工作人员在广场、社区等人流密集场所开展宣传,吸引了过往居民前来咨询和体

验。在此过程中,该支行工作人员热情地向市民发放宣传手册,并耐心解答市民提出的各种疑问。在此基础上,该支行工作人员沿街向沿街商户发放宣传材料,鼓励商户开通数字人民币收款功能,共同推动数字人民币的应用。

不少居民表示,通过此次活

动,他们对数字人民币有了更全面的认识,感受到了数字人民币带来的便利和安全。商户们纷纷表示,后续将积极响应号召,尽快开通数字人民币收款功能,为顾客提供更加便捷的支付方式。“数字人民币,乐享新生活”主题宣传活动不仅提高了公众对数字人民币的认知度,还促进了数字人民币在实际生活中的应用。以此为起点,该支行将继续努力,为广大客户提供更多优质、便捷的金融服务,助力构建一个更加安全、高效的金融环境。**汪寅**