

罗田农商银行胜利支行 全力以赴奋战“春天行动”

自2025年“春天行动”启动以来,湖北罗田农商银行胜利支行积极响应,秉持早谋划、早安排、早投入的“三早”精神,全面落实“五大举措”,向着2025年“春天行动”“开门红”全力冲刺。截至目前,该支行存款较年初净增1039万元,贷款净增202万元,为“春天行动”的顺利开展筑牢基础。

据悉,从2024年12月底开始,该支行便组织宣传小分队逐村宣传特色存款产品。同时,为有效发挥绩效考核的引领作用,该支行依据《罗田农商银行2025年“春天行动”计划及绩效考核方案》,并结合自身实际,迅速将各项任务计划进行分解,并制定切实可行的考核措施,使全员目标与行动紧密统一到“春天行动”工作中。

在此基础上,该支行要求全员做到“四个必须”,即必须做到人力、物力、精力三集中,全员满注、全资倾注、全神贯注;必须做到规范宣传品发放,统一标准,统一管理,建账领用,专人保管、登记,双人把关,避免内耗;必须做到文明规范服务,提前配备服务设施、备足零钞,明确服务细节,扎实做好厅堂服务;必须做到坚持“走出去”,实行内勤人员包街道、外勤人员包村组的方式,进行拉网式上门走访,全面对接个体工商户、村组干部、种养大户等重点客户,实现综合服务捆绑式营销。

此外,该支行以稳定客户、夯实业务发展基础为出发点,分层级落实维护责任人,对个体工商户实行包户“领养”,由行长带队组织专班拜访重点个体工商户,了解其诉求,并为其提供差异化、个性化服务,争取达到稳定一户、带动一方的效果。

徐朝叶 柏意 何龙

长子农商银行念好“三字诀” 力争首季“开门红”

一直以来,山西长子农商银行认真贯彻落实上级有关部门安排部署,坚持早部署、早谋划、早行动,通过念好“三字诀”,全力以赴开展2025年首季“开门红”营销活动,并将宣传活动引向新高潮。

为打赢2025年营销开局之战,长子农商银行在2024年12月就开始着手“开门红”的相关工作,从营销方向、竞赛推动、考核督导、活动落实等方面进行细化,并制定了一系列竞赛考核方案。该行先后召开了首季“开门红”推进会、启动大会等会议,由领导班子成员带队深入网点进行慰问并查看网点厅堂营销筹备情况,全方位提士气、鼓干劲,提早强势推进。同时,该行要求各网点全面落实总行的各项方案要求,制定细化的实施方案,扎实开展蓄客活动,聚焦“千企万户大

走访”,抓好中小微企业融资对接,积极营销对公客户,不断提升优质客户占比,实现服务客群的增户扩面。

为提升客户的服务体验感,该行采取“总行统筹规划+网点自主布置”的方式进行迎新氛围装扮;通过微信公众号宣传存款、贷款、贵金属、信用卡等各类金融产品和“开门红”活动;开设网点蓄客动态专栏、网点厅堂装扮专栏,为“开门红”着力赋能;充分利用广告机、LED电子显示屏、悬挂横幅、发放彩页等形式做好宣传;实行晒单激励机制,于每日公布各项目部的营销明星和先进网点,加强部室对网点的督导,持续跟进蓄客转化数据,营造“比学赶超、创先争优”的干事创业浓厚氛围。

为“开门红”取得实效,该行主动开设弹性窗口,减少客户等待时

间,充分利用智慧柜员机、移动展业、ATM机、手机银行等为客户办理业务,提升客户满意度;组织开展行长上柜服务,要求各网点负责人通过临柜及时解决客户、柜面问题,做到全天候在岗,做好人员协调、服务引导等工作,畅通沟通渠道,提升服务效率;实行“厅堂+外拓”服务模式,要求各网点守好厅堂服务主阵地,营销经理及客户经理开展外拓营销,通过内外联动、上下联动、部室与网点联动,多管齐下让金融服务“活”起来。

一鼓作气抢抓机遇,乘势而上再创佳绩。长子农商银行全体干部员工将全力以赴,以坚定守土有责、拓疆有志、功成有我的决胜信念,不断加压奋进、积极进取、乘势而上,力争2025年首季“开门红”的全面胜利。

王珊



安化农商银行 举办“赢战2025”启动会议

日前,湖南安化农商银行召开了“赢战2025”一季度业务竞赛活动启动会议。

会上,总行党委副书记、行长贺舟作动员讲话。他提出,全行要提高政治站位,将思想、行动自觉统一到总行党委决策部署上来,以优异的成绩向“十周年”献礼;要细化工作目标、压实工作责任、明确措施计划;要科学研判当前形势,树牢必胜的信心,精准施策抓好综合化营销,坚定不移走高质量发展道路;要学以致用找准业务发力点,抓住业务提质增效关键因素,推动全员营销和微创新,推进业务高效高质量发展;要发扬实干精神,严禁弄虚作假,从严从重处理违规违纪行为,扎实推动各项工作完成。

最后,总行党委书记、董事长陈立锋强调,全行务必高效落实厅堂布置工作,营造热闹、喜庆的厅堂营销氛围;要迅速进入竞争状态,按照既定的目标任务,铆足干劲、争先创优;要坚定一季度业务竞赛挺进全省前20名的目标,始终保持“拼”的状态,推动各项工作走在前、干在前,不能打无准备的仗;要加强进度管理,按日公布竞赛成果,按周按月召开分析会议,及时公布掌握竞赛进度,抓住春节营销黄金期,将所有的任务往前赶,确保竞赛活动取得实效。

廖姿柔

南漳农商银行营业部铆足干劲 “春天行动”首战告捷

自2025年“春天行动”开展以来,湖北南漳农商银行营业部坚决贯彻落实上级行安排部署,坚定信心,靠前行动,以必胜的信心和奔跑的姿态,打响“春天行动”战役第一仗。截至目前,该行营业部各项存款比2024年初净增1.85亿元,完成1月份存款净增计划的123.31%。

南漳农商银行营业部在2024年12月就锚定“春天行动”目标任务,并结合实际迅速制定营销方案及考核方案,将各项工作细化分解,落实到人,确保支行全员精准发力;积极倡导“今天再晚也是早,明天再早也是晚”的工作精神,

强化全员担当意识和攻坚意识,大家心往一处想,劲往一处使,群策群力,共谋发展新高。

南漳农商银行营业部紧抓岁末年初商贾旺季黄金机遇,精心规划厅堂布局。一方面,该营业部在厅堂增加节日元素,营造喜庆氛围,通过不间断播放存贷利率优惠视频、音频广泛吸引市场零散客户。另一方面,该营业部积极开展走街串户,线下发放产品折页、宣传优惠政策,线上动员全行制作小视频、转发微信朋友圈等多种方式,充分调动客户使用农商银行金融产品的积极性和主动性,强化大堂经理业务分流作

用,充分运用智慧柜台、自助存取款设备,减少客户等待时间,提升服务体验感。截至目前,该营业部日均办理业务达1200多笔,柜面存款净增1.2亿元。

南漳农商银行营业部经理为全力争取对公资金,亲自带队营销县内行政企事业单位,为100万元以上存款客户开通“绿色通道”,并安排专人对接办理。据悉,该营业部已初步完成活期存款1.5亿元。此外,该营业部干部员工有效利用“班后八小时”,对照存量贷款、“电银”客户清单全面开展走访对接,综合营销“贷贷”“扫码”等优质商户存款6500万元。

谭雯雯 张靖曼

隰县农商银行 召开“开门红”营销培训会

日前,山西隰县农商银行先后召开2025年首季“开门红”启动大会、“开门红”营销方案培训会,全面拉开了决战“开门红”的序幕。会上,总行党委书记、行长王晋作动员讲话,要求全行上下,乘势而上,以必胜信念赢战“开门红”;加压奋进,以务实作风冲刺“开门红”;谋定而动,以实绩实效决胜“开门红”。

该行对领导班子分工进行调整,对各职能部门包片网点进行了重新分配,由班子成员深入包片网点开展“开门红”督导工作,实地查看并指导厅堂布置情况。同时,该行激励全行干部员工要在思想上高度重视,目标上积极进取,行动上

有力有效,旨在激发各部门、各支行、各岗位人员团结一致,全身心投入到“开门红”的战斗中去。

该行坚持上下同频、网点共振、条线配合,以“起步就是冲刺”的冲劲迎战“开门红”;把握政策优势、市场优势,充分调配资源,整合营销渠道,以“狭路相逢勇者胜”的拼劲奋战“开门红”;不断创新、调整、完善“一揽子”综合营销服务,层层传导压力、压实责任,全员出击、全员营销,以“分秒必争”的干劲决胜“开门红”,以敢于争第一的魄力、勇于创唯一的气概,合力推进首季“开门红”各项目标顺利实现。

闫杨

太仓农商银行浏家港支行 提升营业网点营销能力

日前,为进一步巩固和强化服务营销提升培训效果,江苏太仓农商银行多措并举,全面开展营销能力提升季活动,旨在全方位提升营业网点的营销及策划能力,全面提升全员营销能力。

为此,太仓农商银行浏家港支行共开展了18次外拓营销和5次厅堂沙龙活动。活动宣传内容包括“智慧菜场”“幸福存”大额存单、信用卡贷款、保护征信、信用卡和ETC等,有力助推各项业务稳健发展。据悉,该支行在收银宝“智慧菜场”商户拓展中,主动收集资料统一办理,积极提升服务效率,得到了商户们的一致好评,同时也为后期商户的长期使用及维护奠定了良好的基础。此外,该支行每周都会进行两次商户宣传活动,通过多样化活动,培养商户收银宝使用习惯及客户手机支付习惯。同时,为了照顾老年商户,该支行为其安装“云喇叭”,并手把手指导商户使用智能手机与相关软件。

倪志斌

江阴农商银行 信用卡场景建设获肯定

近日,“2024年金融数字化发展金榜单”正式揭晓,江苏江阴农商银行荣获“年度最佳信用卡场景建设奖”。

一直以来,江阴农商银行积极推进数字化转型,不断探索和创新信用卡场景建设,以客户需求为导向,推出了多款贴近民生、满足市场需求的信用卡产品和服务。在主题场景上,该行聚焦不同客群的消费场景并进行精细化管理,同时与多家行业龙头企业开展深度合作,陆续发行京东、商务、书香等主题联名信用卡,以个性化服务满足不同客户的需求。在用卡场景上,该行紧抓信用卡小额高频的消费特点,积极拓展本地民生线上线下全消费场景,将信用卡融入微信、支付宝、美团、抖音等线上消费场景,开展多元化消费提升活动,不断激发消费新活力。

江阴农商银行将以此次获奖为契机,继续深化金融科技应用,赋能更多的消费场景,不断提升客户的用卡体验,以优质的服务打响江阴农商银行品牌。

郝大东



莲花农商银行多措并举 开展支付清算系统宣传工作

为进一步做好支付清算系统宣传工作,提升“央行支付”品牌影响力,提高金融服务水平,让广大群众体会到支付系统的安全性和便利性。近日,江西莲花农商银行组织开展支付清算系统宣传工作。

该行在营业网点LED电子显示屏循环播放“金融利民,支付为民”主题标语,并在客户等候区摆放支付宣传折页供客户翻阅。同时,该行组织工作人员“面对面”对中国人民银行

相关支付系统进行宣讲,内容包括大额支付系统、小额支付系统和手机号码支付操作流程,让客户切实感受到支付系统的安全性、高效性。

该行深入集市,在人口流动密集处摆放宣传咨询台,向群众发放宣传资料200余份,并围绕群众日常生活中涉及的支付服务场景,“一对一”进行讲解。同时,该行安排工作人员走进商户,在部分商户支付台放置支付宣传折页,提示商户不得出借网银,防

范账户资金风险,达到宣传“1+1>2”的效果。

该行走进商场、超市、便利店等街区商圈,把支付系统带到群众身边,向周边商户、企事业单位介绍资金结算的多种方式,如网银借记业务、网银收款、手机号码支付等借记业务应用场景,讲解“央行支付”的优势。

此次宣传活动中,莲花农商银行累计发放宣传折页500余份,受众人数达两千余人。

朱雨婕 唐欢

特克斯县农信联社依据科技创新积分 为企业发放无抵押信用贷款

近日,新疆特克斯县农信联社根据科技型企业的积分,为伊犁蜜泉食品加工有限公司(以下简称:伊犁蜜泉)授信300万元,并采取“科技创新积分+信用”的方式成功发放无抵押信用贷款50万元。据悉,这是伊犁州直农信系统首笔以科技创新积分作为参考依据发放的贷款。

据了解,为了推动我国科技型企业的创新发展,科技部于2024年印发《“创新积分制”工作指引(全国试行版)》。特克斯县农信联社依据设定的创新积分指标对企业的创新能力进行量化评估,进而将其转换为

金融投资机构能够解析的“财务数据”。该联社在中国人民银行伊犁州分行的指导下,首次将创新积分作为重要参考依据嵌入信贷产品授信评价模型中,为助力新质生产力开了新篇。

据介绍,伊犁蜜泉成立于2016年,是一家集牧草种植、奶牛养殖、奶制品加工包装及销售为一体的全产业链公司,年生产奶制品360余吨。该公司依托“企业+合作社+农户”的经营模式,发展成为带动周边农户就业,促进当地经济发展的标杆企业。因致力于传统工艺与现代科技融合,2023年以

来,该公司先后被认定为新疆维吾尔自治区科技型中小企业、高新技术企业,目前在科技部生物与新医药领域评定科技创新积分值为75分。

据伊犁蜜泉法人马玉兰介绍,相比传统行业,该公司不仅投资周期长,短期回报具有不确定性,还缺乏担保资金和抵押物,寻求与企业发展精准匹配的金融支持非常困难。但是,特克斯县农信联社凭借其获得的科技创新积分,迅速为该公司进行授信,并快速发放了利率更加优惠的贷款,让企业切切实实感受到科技创新带来的红利。

洪伟

岱山农商银行 新增征信自助查询网点

日前,经中国人民银行征信中心舟山分中心批准,浙江岱山农商银行在东沙支行增设了一台个人征信报告自助查询机,至此,该行在总行营业部、高亭支行、衢山支行、鱼山分理处、东沙支行等5家网点放置了个人征信报告自助查询机。而岱山农商银行也成为岱山岛上支持客户自助查询征信的唯一银行机构,其中该行新设的东沙支行的自助查询机,也成为岱山本岛农村地区唯一的个人征信报告自助查询网点。

据悉,该行增设个人征信报告自助查询机及代理服务点,旨在更好地为广大居民提供安全、便捷、高效的个人征信报告查询服务。提供优质的金融服务体验,是该行践行征信为民、服务经济理念的表现,同时也是该行积

极贯彻上级行进一步做好个人金融服务的要求,持续优化征信查询服务网点布局、加强征信服务各管理的举措。此次增设的代理服务点,地处岱山本岛农村地区——东沙古镇,周围可辐射岱西镇、岱东镇,农村居民较为集中,此举为有需要的居民查询打印本人征信信息提供了方便。

以此次新增个人征信报告自助查询机为契机,该行借助厅堂服务、外拓营销营造宣传氛围,积极向金融消费者介绍个人信用报告的知识和个人征信查询方法,进一步强化了金融消费者个人信息安全的保护意识和风险防范能力。

今后,该行将继续认真履行社会责任,以实际行动践行服务民生、服务群众的理念,切实保护消费者权益。

王琪

藤县农信联社 部署“服务乡村振兴”劳动竞赛

日前,广西藤县农信联社组织召开2025年“服务乡村振兴”第一季度劳动竞赛誓师动员大会,该联社领导班子成员、各部室(网点)全体人员参加会议。

会上,藤县农信联社党委书记杨文将各战队授予“战旗”,各战队司令、政委依次上台认领竞赛目标。一张张“军令状”,是承诺,更是成功的起点,不仅承载着使命必达的信心,更带着一诺千金的责任,充分展现了藤县农信联社实干争先、奋发向上的责任担当精神。随后,各战队依次上台进行风采展示,展示了誓夺首季“开门红”的坚定决心和奋发向上的昂扬斗志。

其中,在最引人瞩目的“标王争霸赛”中,藤县农信联社辖内27家网点的负责人纷纷举牌,你追我赶,使得指标一高再高,现场氛围极其热烈,场下员工也纷纷为自己的战队呐喊助威。最

后,各位“标王”纷纷表示,在劳动竞赛中必定发扬狼性精神,勇于争先,敢于拼抢,为捍卫“标王”荣誉而战。

最后,在全体参会人员的共同见证下,员工代表上台进行宣誓发言,他们以昂扬的斗志、坚定的信心,代表全体员工向党委表达了努力担当、首战必胜的决心。铮铮誓言里,一句句气势如虹的口号,展示了全体员工的雄心与决心,展现了该联社勇挑重担、决胜首季的信心。

在庄严的誓言中,藤县农信联社2025年第一季度劳动竞赛动员部署会圆满成功。该联社上下同心,并肩奋战,把“目标”刻在心上,把“执行”扛在肩上,把“担当”作为自觉,聚焦聚神聚力,共同夺取藤县农信联社2025年“服务乡村振兴”第一季度劳动竞赛的全面胜利。

吴华余