

霍州农商银行 存贷“两手抓” 赢战“开门红”

2025 年首季“开门红”活动开展以来,山西霍州农商银行普惠金融事业部上下一心、聚势争先,推动存贷款业务发展再上新台阶。该行普惠金融事业部制定内部考核机制、明确个人任务目标,建立每周工作复盘机制,总结过往工作经验,研究针对性改进措施。

该行坚持谋在前、干在先,在2024 年第四季度就对部门所有存量客户进行“画像”,建立了存量客户管理台账,通过“线上回访+线下走访”的方式,确保存量客户不流失;同时,借助广泛布放助贷二维码的有利时机,积极拓宽获客渠道。

对内,该行组织员工在朋友圈和微信群进行宣传,持续转发“开门红”期间各类存贷款优惠信息。对外,该行工作人员深入走访社区、商圈、乡村等,开展面对面营销宣传,让“开门红”活动家喻户晓。截至目前,霍州农商银行普惠金融事业部各项存款完成同期目标的106%,各项贷款完成同期目标的51%,位居全行首位。 韩莉

唐山农商银行丰润支行 掀起“开门红”营销热潮

今年以来,河北唐山农商银行丰润支行紧跟方向目标,紧扣时间节点,提前谋划、提速快跑,迅速掀起“开门红”营销活动热潮。

该支行班子成员及中层干部按照工作分工,细化相关措施,与政府部门、村“两委”等建立长效对接机制,深化“政银”合作力度,第一时间获取客户信贷资金需求;以“进村入企到户”活动为抓手,加强对个体工商户、小微企业等经营主体的走访与对接,切实了解其金融需求,制定行之有效的营销策略,抢占营销“高地”。

该支行组织全体职工由“坐门等客”变上门服务,利用外出务工、经商办企等人员返乡契机,主动深入市场,在为客户答疑解惑、解决问题的过程中,对存款现行利率、各项贷款产品、中间业务等进行营销宣传。该支行十分重视存量客户的维护工作,通过开展存量客户回访,不断提升广大客户对于金融服务的获得感与满意度。 叶根宁 纪静

苏州农商银行 医保移动支付功能正式上线

日前,江苏苏州农商银行在区域内开通医保移动支付功能。该功能支持参保人员在医院就医期间,通过微信、支付宝等线上渠道,完成医保结算和个人支付部分结算,进而实现“免排队、秒支付”的目标,极大地缓解了门诊挂号和医疗缴费过程中存在的排队时间长且需要多次跑的问题,大幅提高了就医服务效率。

在医保移动支付功能的支撑下,相关就业人员进行门诊挂号和缴费不再需要携带实体医保卡,也不再需要在窗口排队等待,只需进入苏州医保的支付宝或微信小程序,即可轻松完成医保统筹基金报销、个人账户和自费项目的一键结算。

目前,苏州农商银行的医保移动支付功能已经覆盖苏州市第九人民医院、苏州工业园区有限公司、苏州市吴江区第四人民医院以及苏州市吴江区第五人民医院4家机构。未来,该行还将不断扩大服务范围,为人民群众的就医服务提供更多便利。 张磊

为塔克拉玛干沙漠“锁边”助阵

(上接1版)

培植“沙漠人参” 打通致富新路径

聚焦新疆“十大产业集群”中绿色有机果蔬产业集群的融资特点,自治区联社近年来先后制定出台《金融支持有机果蔬产业指导意见》《做好特色林果业信贷管理指导意见》等行业规范性文件,将南疆特色林果主产区作为重点支持区域,引导相关行社通过创新信贷产品、优化贷款审批流程等方式,持续加大对南疆特色果蔬产业和林果龙头企业的信贷投放力度,并在此基础上,将信贷支持范围扩展至肉苁蓉、甘草、沙棘、罗布麻等既有经济价值又抗旱节水的特色林草作物。

肉苁蓉是一种寄生在红柳、梭梭等沙漠植物根部的寄生植物,具有补气益血的功效,素有“沙漠人参”的美誉。作为药材和食材,肉苁蓉的销量多年来保持着强劲

资中农商银行“三点发力” 助推存款稳步增长

今年以来,四川资中农商银行深入践行“多找客户、找好客户”的营销思路,围绕早、快、实“三点发力”,抓好“开门红”存款营销工作。截至1月10日,该行各项存款较年初净增7.63亿元,完成总任务目标的40.41%,在全省存款营销进度排名第2位。

该行提前制订并完善“开门红”工作方案,下发经营目标专项考评办法,确保方案具体、目标明确、路径清晰、措施有力,为2025年存贷款营销工作开好局、起好步。该行提前瞄准方向、精准定位,通过线上分析获客渠道,线下实地走访营销,掌握存量客户、返乡农民工、个体工商户、他行优质客户资金流信息,筛选储备了一批重点客户,为实现首季存款“开门红”创造有利条件。该行精心布置辖内营业网点厅堂、布放宣传资料,营造浓郁的“开门



2025 年首季“开门红”正在如火如荼地进行中,山西尧都农商银行紧抓大额客户资金回笼和外出务工人员返乡的有利时机,全员上下一心、主动作为,深入辖内街道、社区等人流量集中的地方,进行“地毯式”宣传,推广存贷款优惠产品,合力奏响首季“开门红”强音。图为该行工作人员深入辖内商户宣传农商银行的金融产品。 李璐

德清农商银行多措并举 提升服务地方经济质效

今年以来,浙江农商联合银行辖内德清农商银行立足县域经济现状,牢固树立服务地方经济主力军、主阵地、主方向、主渠道“四主定位”,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、数字金融和养老金融“五篇大文章”,持续提升金融服务质效,全力服务实体经济发展。

该行积极开展科技金融专项服务行动,提供专业化、多元化、精细化的科技金融服务;优化数字模型,创新特色金融产品,为辖内企业进行精准“画像”,围绕科技型企业的相关资质、技术创新、发展前景等维度,优化“核心指标+特色指标”评价体系,多渠道为科技型企业节约融资成本。

该行全面推广运用“绿贷通”平

为塔克拉玛干沙漠“锁边”助阵

上涨势头,而新疆巴音郭楞蒙古自治州的且末县便是肉苁蓉的主要产区之一。

且末县紧邻塔克拉玛干沙漠,一年中有100多天是沙尘天。2016年,9名退役军人在这里成立了一支老兵治沙队,决心扎根大漠从事肉苁蓉种植与加工,期望通过种植特色经济作物实现治沙又致富的目标。多年来,老兵治沙队的队员们凭借坚韧执着的信念,共为1.2万亩荒漠披上了绿装,当地肉苁蓉的种植渐成规模。然而,因为生产与加工肉苁蓉相关产品投入大、周期长、利润薄、见效慢,资金短缺成为老兵治沙队无法攻克“的沙丘”。

关键时刻,且末县农信联社工作人员主动上门了解老兵治沙队种植肉苁蓉的实际情况和信贷资金需求,在收集相关资料后,优化办贷流程、加快审批程序,于2024年末为老兵治沙队成立的授信鹏程生态农业科技发展有限公司授信2000万元,支持该公司上线一条生产肉苁蓉原浆、肉苁蓉粉剂和肉苁蓉护肝片的深加工

红”活动氛围;通过“线上+线下”宣传渠道,着力扩大“开门红”活动的群众知晓率。

“开门红”启动会结束之后,全体员工闻令而动,争时间、抢进度,借势而行,变储备表为营销表,跑出全员营销“加速度”。该行梳理下发全界客户、高价值客户、流失客户等12张客户清单,深挖存量、增量、变量产能来源,确保客户资金持续回流,实现稳中有增。该行通过开好务工人员对接会、金融联络员交流会、村社宣讲会等方式,获取重要客户信息,针对优质客户做好业务营销;抽调“精兵强将”组成营销拓展小组,远赴深圳为资中籍优质企业家、个体工商户提供金融咨询及服务,引导外部资金回流。该行不断抓好重点客户营销,通过与资中县经开区商会签

订战略合作协议、走进重点园区召开“银企”对接会等方式,揽储重点园区企业存款。

该行通过建立日统计、周分析工作机制,按天通报“开门红”活动目标进度及排名,每周对任务目标进行复盘,分析数据增减原因,查找短板弱项,明确下一步工作重点,确保实现任务目标。“开门红”活动期间,该行领导班子每周前往包片网点督导不少于一次,靠前解决基层“开门红”工作中遇到的问题。

该行派遣相关部门员工到基层协助做好厅堂营销、客户分流、宣传走访、信息采集等工作,有力推动总行部室入战区、挂主体、勤督战,推动机关部室绩效工资与包片网点业绩挂钩,促使机关员工与包片部室上下一心、携手共进,实现真正意义上的全员营销。

2025 年首季“开门红”正在如火如荼地进行中,山西尧都农商银行紧抓大额客户资金回笼和外出务工人员返乡的有利时机,全员上下一心、主动作为,深入辖内街道、社区等人流量集中的地方,进行“地毯式”宣传,推广存贷款优惠产品,合力奏响首季“开门红”强音。图为该行工作人员深入辖内商户宣传农商银行的金融产品。 李璐

德清农商银行多措并举

提升服务地方经济质效

今年以来,浙江农商联合银行辖内德清农商银行立足县域经济现状,牢固树立服务地方经济主力军、主阵地、主方向、主渠道“四主定位”,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、数字金融和养老金融“五篇大文章”,持续提升金融服务质效,全力服务实体经济发展。

该行积极开展科技金融专项服务行动,提供专业化、多元化、精细化的科技金融服务;优化数字模型,创新特色金融产品,为辖内企业进行精准“画像”,围绕科技型企业的相关资质、技术创新、发展前景等维度,优化“核心指标+特色指标”评价体系,多渠道为科技型企业节约融资成本。

该行全面推广运用“绿贷通”平

为塔克拉玛干沙漠“锁边”助阵

上涨势头,而新疆巴音郭楞蒙古自治州的且末县便是肉苁蓉的主要产区之一。

且末县紧邻塔克拉玛干沙漠,一年中有100多天是沙尘天。2016年,9名退役军人在这里成立了一支老兵治沙队,决心扎根大漠从事肉苁蓉种植与加工,期望通过种植特色经济作物实现治沙又致富的目标。多年来,老兵治沙队的队员们凭借坚韧执着的信念,共为1.2万亩荒漠披上了绿装,当地肉苁蓉的种植渐成规模。然而,因为生产与加工肉苁蓉相关产品投入大、周期长、利润薄、见效慢,资金短缺成为老兵治沙队无法攻克“的沙丘”。

关键时刻,且末县农信联社工作人员主动上门了解老兵治沙队种植肉苁蓉的实际情况和信贷资金需求,在收集相关资料后,优化办贷流程、加快审批程序,于2024年末为老兵治沙队成立的授信鹏程生态农业科技发展有限公司授信2000万元,支持该公司上线一条生产肉苁蓉原浆、肉苁蓉粉剂和肉苁蓉护肝片的深加工

订战略合作协议、走进重点园区召开“银企”对接会等方式,揽储重点园区企业存款。

该行通过建立日统计、周分析工作机制,按天通报“开门红”活动目标进度及排名,每周对任务目标进行复盘,分析数据增减原因,查找短板弱项,明确下一步工作重点,确保实现任务目标。“开门红”活动期间,该行领导班子每周前往包片网点督导不少于一次,靠前解决基层“开门红”工作中遇到的问题。

该行派遣相关部门员工到基层协助做好厅堂营销、客户分流、宣传走访、信息采集等工作,有力推动总行部室入战区、挂主体、勤督战,推动机关部室绩效工资与包片网点业绩挂钩,促使机关员工与包片部室上下一心、携手共进,实现真正意义上的全员营销。



2025 年首季“开门红”正在如火如荼地进行中,山西尧都农商银行紧抓大额客户资金回笼和外出务工人员返乡的有利时机,全员上下一心、主动作为,深入辖内街道、社区等人流量集中的地方,进行“地毯式”宣传,推广存贷款优惠产品,合力奏响首季“开门红”强音。图为该行工作人员深入辖内商户宣传农商银行的金融产品。 李璐

德清农商银行多措并举

提升服务地方经济质效

今年以来,浙江农商联合银行辖内德清农商银行立足县域经济现状,牢固树立服务地方经济主力军、主阵地、主方向、主渠道“四主定位”,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、数字金融和养老金融“五篇大文章”,持续提升金融服务质效,全力服务实体经济发展。

该行积极开展科技金融专项服务行动,提供专业化、多元化、精细化的科技金融服务;优化数字模型,创新特色金融产品,为辖内企业进行精准“画像”,围绕科技型企业的相关资质、技术创新、发展前景等维度,优化“核心指标+特色指标”评价体系,多渠道为科技型企业节约融资成本。

该行全面推广运用“绿贷通”平

为塔克拉玛干沙漠“锁边”助阵

上涨势头,而新疆巴音郭楞蒙古自治州的且末县便是肉苁蓉的主要产区之一。

且末县紧邻塔克拉玛干沙漠,一年中有100多天是沙尘天。2016年,9名退役军人在这里成立了一支老兵治沙队,决心扎根大漠从事肉苁蓉种植与加工,期望通过种植特色经济作物实现治沙又致富的目标。多年来,老兵治沙队的队员们凭借坚韧执着的信念,共为1.2万亩荒漠披上了绿装,当地肉苁蓉的种植渐成规模。然而,因为生产与加工肉苁蓉相关产品投入大、周期长、利润薄、见效慢,资金短缺成为老兵治沙队无法攻克“的沙丘”。

关键时刻,且末县农信联社工作人员主动上门了解老兵治沙队种植肉苁蓉的实际情况和信贷资金需求,在收集相关资料后,优化办贷流程、加快审批程序,于2024年末为老兵治沙队成立的授信鹏程生态农业科技发展有限公司授信2000万元,支持该公司上线一条生产肉苁蓉原浆、肉苁蓉粉剂和肉苁蓉护肝片的深加工

冲刺开门红

武宣农商银行 以实干实绩拼出奋进新气象

今年以来,广西武宣农商银行以“开局即决战、起步即冲刺”的奋进者姿态,坚决打好开年第一战,奏响开局最强音。截至1月10日,该行各项存款88.76亿元,较年初增加1.19亿元;各项贷款68.79亿元,较年初增加3400万元。

武宣农商银行结合实际情况制订第一季度业务竞赛活动方案,形成策略、活动、资源、激励、督导相配套的“组合拳”,召开业务竞赛启动会,充分调动全员营销积极性,全力以赴做好2025年春季金融服务工作。

该行辖内各支行结合区域特点,充分发挥主观能动性,凝聚全员力量,踊跃投身外拓营销活动,助力营销热度持续攀升。武宣农商银行城中支行行长带队全面走访重点客户、目标客户和潜在客户,通过电话沟通、上门拜访等方式,深入了解客户金融需求,扩大营销覆盖面。武宣农

中宁农商银行

金融助力妇女创业

为全面实施乡村振兴战略,拓宽广大创业妇女的增收致富渠道,助力贷款业务实现“开门红”,宁夏中宁农商银行提前安排部署,大力发放妇女创业贷款。截至今年1月12日,该行发放支持妇女全面发展贷款共计1920户、金额2.9亿元,其中发放妇女创业贷款1646户、金额2.55亿元;发放巾帼创业贷款275户、金额3496万元。

该行不断加大与中宁县妇女联合会和中宁县劳动就业局担保中心的合作力度,全面推广妇女创业贷款,支持广大妇女在就业创业、科技创新、生活健康、教育发展方面的资金需求;推出巾帼创业贷款作为妇女创业贷款的补充,对于纳入“马兰花”致富带头人名单的妇女及获得县级及以上“三八红旗手”称号的妇女,给予贷款利率优惠,有效满足广大妇女的信贷资金需求。

为将妇女创业贷款政策普及到千

商银行武宣支行紧抓“长寿跑”活动营销机会,通过在活动现场设置宣传服务台、悬挂宣传横幅、发放宣传折页等方式,深入宣传金融产品和服务。武宣农商银行行东乡支行坚守厅堂营销主阵地,利用客户等待时间积极开展厅堂“微沙龙”活动,力求做到“能营销尽营销,能宣传尽宣传”。

武宣农商银行牢固树立“先您所需、诚心相随”的服务理念,为客户提供便捷、专业、高效的金融服务,以服务提升促业务发展。武宣农商银行二塘支行工作人员主动靠前服务,深入火龙果种植基地,全面了解火龙果种植规模、产量等情况,摸排客户资金需求,精准推介金融产品。武宣农商银行思灵支行全面发扬“挎包精神”,走访辖内种植养殖大户,目标客户和潜在客户,通过电话沟通、上门拜访等方式,深入了解客户金融需求,扩大营销覆盖面。武宣农

中宁农商银行

金融助力妇女创业

家万户,该行组织信贷人员深入园区工厂、农户家中,现场为客户讲解妇女创业贷款政策,推广相关金融产品,使惠民政策更加深入人心,有效激发了广大农村妇女的创业就业热情,引导其积极响应政府号召,踊跃参与全民创业,以创业实现发展,以创业发家致富。

该行加强与中宁县妇女联合会的沟通与对接,明确业务办理流程,规范操作步骤,全力做好农村妇女创业贷款发放的前期准备工作,积极解决妇女创业的资金瓶颈问题,最终实现妇女脱贫致富,社会地位逐步提升。

为全力以赴做好妇女创业贷款的发放工作,该行在各个村支部开办“金融夜校”,并派驻“金融村官”沟通协调妇女创业贷款、全民创业贷款及担保基金的发放事宜,开通“绿色通道”,提高办贷效率,力争做到早受理、早调查、早投放。 崔文浩



日前,一场别开生面的线上“云赶集”活动在湖南龙山农商银行抖音直播间拉开帷幕。此次线上“云赶集”活动以各乡镇赶集日为契机,持续时间为十天,宣传覆盖十个乡镇。为扩大宣传覆盖面,该行组建业务宣传小分队,通过搭建移动帐篷、发放宣传折页等方式,为广大群众普及各项金融优惠政策,以金融服务为纽带,传递“家乡银行”的温度与情怀。图为该行工作人员在赶集日为沿街摊贩宣传金融政策。 陈霜华

为塔克拉玛干沙漠“锁边”助阵

就是其中之一。此前,还是批发食品和日用品个体户的刘天志,在和田农商银行和田市支行首笔50万元贷款的支持下,决定成立新疆和田阳光沙漠玫瑰有限公司,开始探索发展玫瑰花精深加工业产业链。

2019年以来,和田农商银行和田市支行累计为该公司投放近800万元贷款,帮助其走上了小而美、小而全、小而精的“芳香之路”。如今,和田阳光沙漠玫瑰公司已成为和田市发展玫瑰花产业的龙头企业,生产的玫瑰花酱、玫瑰花茶、玫瑰精油、玫瑰露露、玫瑰蛋白粉等百余种产品颇受国内外市场青睐。

在这一背景下,和田农商银行辖内各支行也不断加大对沙漠玫瑰种植、精深加工等全产业链的信贷支持力度。近5年来,和田农商银行累计投放1.14亿元贷款用于支持玫瑰花的种植与加工,使玫瑰花得以香飘大漠。

在和田农商银行持续多年的信贷资

金扶持下,目前,和田地区的沙漠玫瑰种植面积已达5.55万亩,产量1.26万吨、总产值1.89亿元,是国内集中连片规模最大的玫瑰原料种植基地。

从大漠边缘的百果林,到治沙一线的玫瑰园;从驰名世界的“冰糖心”,到供不应求的肉苁蓉……环塔克拉玛干沙漠一路前行,可以看见在新疆农信金融“活水”的精准浇灌下,“死亡之海”焕发出勃勃生机。

自治区联社负责人表示,新疆农信将深入学习贯彻落实习近平总书记的生态文明思想,锚定“塔克拉玛干沙漠边缘阻击战”这项国家工程,结合《新疆塔克拉玛干沙漠边缘阻击战总体方案》和新疆维吾尔自治区自治区制定的9条措施,将绿色金融与全力支持新疆维吾尔自治区“十大产业集群”建设工作有机结合起来,进一步完善金融服务体系,创新金融服务模式,将金融服务范围逐步扩大至沙漠旅游、光伏治沙等方面,为治一片沙漠、富一方百姓贡献新疆农信力量。