



宣城农商银行 “春天行动”实现良好开局

2025年“春天行动”期间，湖北宣城农商银行全体干部员工上下一心、抢抓时机，拼速度、拼服务、拼作风、拼业绩，推动存款业务增长快、发展稳、后劲足，成功实现第一季度业务营销良好开局。

截至1月底，该行存款净增9.49亿元，较同期增长2.76亿元，增幅6.29%，完成“春天行动”任务目标的79%。其中，定期存款净增7.2亿元，增存优存态势稳定；贷款净增5.58亿元，完成“春天行动”任务目标的93%；零售贷款客户净增532户，金额4.54亿元，完成“春天行动”任务目标的87%，各项业务指标均超预期、超同期。

为打赢“春天行动”，该行党委提前调研走访，层层召开动员会、讨论会、分解会、解读会，定基调、明方向、定任务、分绩效，凝聚全员共识；各条线主动作为，承诺限时服务，加强协调保障，包点督办帮扶，定向加压鼓劲。该行全体员工秉持“争荣誉、出成绩、当先锋”的精神气，承压而上、迎难而上，全面落实支持小微企业融资协调工作机制，坚定不移做强农商口碑；推进整村授信，对接商会、年会，走访村组社区，持之以恒做优获客渠道；开办“金融夜校”，通过厅堂“一杯水”、柜面“一尺台”、保障“一条线”，全力以赴做实营销服务。该行“一日一晒”盯数据、“周一碰”勤总结、“旬一考”提士气、“一事一议”抓竞争，切实做到“上下齐聚+左右协调+内外联动”。该行辖内各支行工作人员加班加点，有的带病坚守岗位，有的来回多地奔波营销，在这个过程中，涌现出了乘势而上、业务高歌猛进的标杆支行以及逆势追赶、成功反超的典型网点，以实干实绩鼓舞了全员士气。

下一阶段，宣城农商银行将继续务实创新、开拓进取，乘势而上谋突破，雷厉风行抓落实，全面打好“春天行动”攻坚战，谱写宣城农商银行提质增效高质量发展新篇章。

三台农商银行多措并举 推动存款增长迈上新台阶

今年以来，四川三台农商银行认真落实省行、绵阳办事处“开门红”工作会议精神，坚持早谋划、快行动、强产品、重实效，全力抢抓旺季营销有利时机，存款增长势头迅猛。截至1月24日，该行各项存款余额305.99亿元，较年初净增9.9亿元，完成“开门红”任务目标的36.87%，排名全市前列。

自2024年12月以来，该行党委班子成员兵分多路开始调研，与辖内行政村村委及村民代表进行座谈，摸清存款市场现状，听取前台人员对存款组织的意见与建议，制订接地气、可执行、能见效的存款组织方案。该行党委组织部业务部开展集中研讨，制订“开门红”活动“5+1”工作方案；召开“开门红”活动动员会，传达省行、绵阳办事处两级党委对旺季营销工作所作的决策部署，宣讲营销考

核方案，充分发挥考核激励作用，做好全行“开门红”工作“一盘棋”战略部署。该行组建数据中心及四大工作专班，推动零售业务部、公司业务部等多部门协同作战，共同开展客户调研，根据不同客户群体需求，联合开发特色存款产品，制订综合金融服务方案。

该行将20万元以上大额存款客户5万元至20万元临界存款客户、定期存款流失客户“三个存款客户清单”导入私CRM系统进行管理，积极跟进催收支付、大额走账资金下游以及招投标中标企业等，成功开户3户，增存近1000万元。

该行建立数据中心对存款业务数据进行全面监测，通过业务报表深入分析存款数据波动原因，实时跟踪存款规模、存款结构、客户新增等关键指标变化，为业务决策提供数据支持。该行积极收集

辖内他行存款产品信息，从存款期限、存款利率等维度测算成本账，做到知己知彼，实时调整大额存单、“定存宝”等“拳头产品”额度；以“惠支付”“蜀信e”等产品为基础，开展相关优惠活动，在增强客户黏性、实现业务均衡发展的同时，进一步推动存款增长迈上新台阶。

该行结合省行对于“开门红”活动的宣传要求，每天7个时间段通过村社广播循环播放宣传音频，在车站、政务中心、城中心、商区大型LED屏幕投放视频广告，在小区住宅道闸、人行门、电梯等投放业务产品及形象宣传广告，印制宣传单、宣传海报等物料，通过营业网点厅堂、开办座谈会进行集中宣传。截至目前，该行印制宣传展架、宣传海报等物料20余份，拍摄制作音视频10余条；召开各类金融对接会40余场，组

织80人对辖内144个小区开展金融服务；推送朋友圈广告10万条，发送营销短信9万余条。

为进一步抓好“开门红”活动过程管控，该行制订《2025年“开门红”督导支撑工作方案》，将每周三、周四作为固定督导日，每周根据存款增长情况更新督导清单，挂联部室于每周四晚开展督导复盘会，及时解决前台经营难点、交流先进经验做法。截至目前，该行已累计解决难点问题12个。该行提前做好营业网点库存现金额度调整、自助机具维护等工作，确保有效分流厅堂客户。在春节业务高峰期，总行部室每人每周不低于一天到挂联支行开展帮扶工作，协助辖内各支行开展厅堂引流及业务宣传。“开门红”活动开展以来，该行累计派驻168人次前往辖内各支行开展结对帮扶。

郝礼霞

宝应农商银行 实干争先迎“开门红”

日前，江苏宝应农商银行召开“千金万户大走访 服务实体展担当”专项活动推进会暨“蛇”我其谁 实干争先”2025年“开门红”活动启动大会。

总行党委副书记、行长刘国栋作“开门红”动员讲话。他肯定了宝应农商银行2024年以来取得的不俗成绩，并部署了2025年“开门红”重点工作，最后号召全行上下牢固树立“一盘棋”思想，紧密围绕高质量发展的主旋律，坚定信心、不懈奋斗，在善干、苦干、巧干、实干中奋力冲刺2025年首季“开门红”。

总行党委书记、董事长顾金标作题为《实干争先开新局，凝心聚力再出发，奋力推动全行高质量发展再上新台阶》讲话。他要求，全行工作人员要乘势而上，把握机遇，以必胜的信心迎“开门红”；主动谋划、靠前布局，以务实作风备战“开门红”；强化执行、狠抓落实，以实干实绩决战“开门红”。

张皓人

古县农商银行 聚焦客户抢抓“开门红”

今年以来，山西古县农商银行紧抓机遇、合力攻坚，精准对焦市场，锁定目标客户，在营销方式和营销内容上加码加力，助推首季“开门红”活动开新局。

该行以文化底蕴深厚的传统节日为节点，确定“大主题吸引，小主题创新”的宣传思路，营造浓厚的节日营销氛围；同时，发动全体员工通过微信群、朋友圈、抖音短视频等多种方式“大线上宣传”。

该行将辖区内客户群体实际归类，充分考量每一类客户群体的实际情况，以目标客户需求为切入点，用心、用情开展客户回访及客户邀约工作。

该行根据职务岗位、党员身份的不同，制定详细的考核细则，将各项任务目标细化到每个人、每一天，压实责任、压茬推进；通过严格的考核督导机制，增强“不进则退、慢进亦退”的紧迫感，形成“主动谋划、靠前布局，以务实作风备战‘开门红’；强化执行、狠抓落实，以实干实绩决战‘开门红’”。

董萌

“四心”砥砺谋发展 笃行不怠启新程

(上接1版)

守正创新 为乡村振兴和民生福祉注入金融力量

陕西农信坚持“以人民为中心”的价值取向，充分发挥农村金融主力军作用，厚植支农情怀，勇担惠民使命，全力当好服务乡村振兴的主办银行，为实现“农业强、农村美、农民富”注入强劲金融动能。

陕西农信持续推动金融服务乡村振兴“十百千万示范创建”“农村金融筑基”“助力乡村振兴”三大工程，近两年累计发放乡村振兴贷款2779亿元，发放春耕备耕、“三夏”等重要农时贷款305亿元；持续巩固拓展脱贫攻坚成果，向脱贫地区、乡村振兴重点帮扶县和脱贫人口分别累计发放贷款2645亿元、1380亿元、120亿元，其中脱贫人口小额信贷占全省同业的96%；持续推进“信用村(镇)创建三年提升”和“授信客户三年倍增”专项行动，两年累计净增授信客户126万户，全省农户、新型农业经营主体和农村集体经济组织建档率均超95%，两年累计净增信用村3109个、信用镇111个。

陕西农信按照《数字普惠贷款体系“千人千面、百行百策”差异化支撑能力建设工作方案》升级“e农贷”，优化“秦V贷”和“乡村V贷”，稳步推进系统迭代更新，提升金融服务需求响应速度。截至2024年12月末，陕西农信累计发放数字普惠贷款6689.76亿元，规模位居全国农信前列。陕西农信持续强化线上平台的金融服务能力，加强餐饮、教育、医疗等民生行业的场景金融服务支撑。截至2024年12月末，陕西农信收单业务累计拓展商户超57万户，场景金融累计拓展客户超3万户；同时，加强大数据平台、智慧城市、数字乡村场景建设，全省正常运营“金融e站”1.05万个，客户覆盖率超32%；围绕普惠金融“线上+线下”协同发力，全面完成网点智能化转型，推动虚拟数字员工建设。2024年，陕西省联社多个信息科技项目获科技金融发展专项奖、金融科技应用创新奖，获评农村金融科技优秀案例(解决方案)。

2025年，陕西农信将继续深入贯彻落实中央经济工作会议精神，做好金融“五篇大文章”，积极承担金融企业的使命与担当，沿着做好“三农”和实体经济主航道，不断探索服务地方经济发展的金融模式，坚定信心、勇毅前行，奋力书写金融助力陕西高质量发展新答卷。

隆德农商银行强化组织保障

转变营销理念 提高服务质效

今年以来，宁夏隆德农商银行紧紧围绕黄河银行系统工作会议确定的目标，紧盯主要经营指标，不断推动业务结构优化调整。

该行党委班子成员及时帮助包片支行出思路、解难题，带头攻坚存贷款大户，提振队伍士气。该行转变营销理念，强化组织推动，细化人员分工，做实基础工作，强化“1个领导小组+9个突击分队”的营销队伍，从基层到机关、从前台到后台，突出宣传促动、服务联动、管理主动，聚全行之能，强化组织保障，营造热烈红火的“开门红”活动氛围。

该行各部门、辖内各支行精准对标对表，主动认领任务，层层压实责任，严格落实“一日一总结、一周一汇报、一月一调度”工作制度。该行辖

内各支行网点员工深入集市、街道、商铺等人流集中区域，多渠道、多形式、多层次开展“走出去”营销，并广泛利用社交媒体、网站、电子显示屏、微信公众号，以客户喜闻乐见的形式，广覆盖、高频率、多层次地宣传金融产品和服务。

该行机关部门贯彻“后台为前台服务”的宗旨，勤下基层，提供一对一服务，对基层反映的问题及时有效响应，严格限时办结，为基层网点提供高效保障。该行辖内各支行营业网点在交易中心向营销中心转变，实行厅堂人员角色机动转换，网点员工找准自身定位，发挥作用、形成合力，强化客户识别、业务咨询、产品推介、服务宣传等综合营销工作，确保柜面服务、厅堂服务办得好、办得快，保障业务高峰期相关工作正常运转。该行大堂经理既强化上门服务，又加强内外联动服务和厅堂营销，切实提高金融服务质效。

该行以提高金融产品覆盖率为目标，有效梳理周边客户资源，提前预约即将到期的客户，开展一系列关爱客户活动，及时、足额配发营销宣传品，制作内容丰富、通俗易懂的宣传资料，切实提升客户对于金融服务的体验感与满意度；积极开展外拓营销，对服务半径内的商户进行专项回访，充分了解商户近期的资金回笼状况及金融需求，利用优质商户的合作关系及客流量，为客户“量体裁衣”制订综合金融服务方案，实现业务获客“一揽子”营销。

赵文德

泽州农商银行“三点发力”

跑出业务营销“加速度”

首季“开门红”活动开展以来，山西泽州农商银行凝练全行之心、凝练全行之智、凝聚全行之力，以时不我待的心态、真抓实干的状态、奋力赶超的姿态，跑出了“开门红”业务营销“加速度”。该行全力抓好周三“全员营销日”契机，多点发力、上下同步，助推首季业务快速推进。截至目前，该行储蓄存款较年初净增10.29亿元。

该行领导班子充分发挥高管引领作用，通过重心下沉、带头攻坚，分组走进重点企业事业单位，与企业负责人进行深入交流，全方位摸排客户金融需求，做到双向沟通、充分了解，以实际行动搭建起“银企”合作的桥梁，推动普惠金融提质增效。同时，该行领导班子成员深入辖内包片网点，融入基层工作实际，立足营业

网点厅堂，为客户面对面讲解“开门红”活动的各项金融政策，为基层网工作人员鼓舞士气、谋划思路、制定措施，全力助推首季“开门红”工作高效推进。

该行机关部室工作人员深入分包网点进行工作督导和业务帮扶，各部室制定帮扶人员排班表，确保辖内营业网点在人流集中、业务集中的时间段得到有效帮扶。该行机关部室工作人员化身大堂经理、客户经理，积极在辖内营业网点维护厅堂秩序，做好厅堂宣传，并跟随网点工作人员进社区、进门店、进园区、进企业发放宣传彩页，开展外拓营销；同时，积极建言献策，分析工作中的优势和短板，对网点工作存在的难点、堵点问题及时反馈、限时办结。截至目前，该行机关部室

工作人员收集整理辖内营业网点首季反馈问题32条，现已全部回复和办结。

该行基层网点“线上+线下”齐发力，借助厅堂阵地营销，走访外拓营销，线上宣传引流“三大渠道”，延伸营销触角；聚焦阵地营销，通过厅堂布置及举办丰富多彩的厅堂营销活动，营造全员营销的良好氛围；聚焦外拓营销，深入商圈集市、社区街道等场所，广泛开展存贷款、电子银行等业务营销和业务办理，进一步扩大业务营销覆盖面；打通线上宣传渠道，通过电话、微信进行“开门红”活动邀约，拍摄群众喜闻乐见的短视频，全体员工将相关活动信息发布朋友圈、转发微信群进行全方位宣传，通过多渠道发力，营造全员营销的浓厚氛围。

王鹏飞

津市农商银行

召开青年突击队誓师动员会

为助力开展“赢战2025 首战即决战”业务竞赛活动，号召青年员工在旺季营销中打头阵、当主角、争先锋，日前，湖南津市农商银行召开了业务营销青年突击队誓师动员会。

会议伊始，该行团委书记、牵头部门负责人、突击队队长详细解读了《组建业务营销青年突击队的方案》内容，明确了青年突击队的目标任务、组织架构、工作机制及考核激励措施。这一方案的出台，标志着该行在业务营销领域迈出了坚实的一步，旨在通过组建青年突击队，充分发挥青年员工的工作积极性和创造力，集中优势资源，在存款组织、贷款营销等方面实现新的突破，进一步推动全行业务全面发展。

随后，两名青年突击队队员代表分别作表态发言。他们表示，作为青年突击队的一员，将积极响应组织号召，发扬敢闯敢试、敢为人先的精神，立足本职岗位，扎实工作，用实际行动

为津市农商银行业务发展贡献青春力量。他们的发言充满了激情与活力，赢得了在场人员的阵阵掌声。紧接着，青年突击队队长发表了鼓舞人心、热情洋溢的表态发言。他承诺，将带领团队全体成员团结协作、锐意进取，确保完成各项任务目标。

在听取相关发言后，该行纪委书记、监事长陈忠敏着重从晒出成绩、晒出作风、晒出未来“三个维度”出发，要求青年突击队成员立足实际、突出重点，加强学习、提升能力，树立正确的世界观、人生观、价值观，在业务营销中发挥先锋模范作用。

下一阶段，津市农商银行业务营销青年突击队将紧紧围绕该行“赢战2025 首战即决战”业务竞赛活动目标，统一思想、凝聚力量、踔厉奋发、笃行不怠，发挥青年人的朝气和斗志，以积极的行动和出色的业绩完成总行党委赋予的光荣任务。

王思成

陵川县农信联社

全员出击奋战首季“开门红”

今年以来，山西陵川县农信联社充分发挥人缘地缘优势，以“全员营销日”为切入点，坚持统筹联动、全员上阵、奋力攻坚，积极开展丰富多彩、形式多样的营销活动，持续开展业务营销，主动将优质、便捷的金融服务、金融产品送到客户“家门口”，掀起首季“开门红”营销活动热潮。

该联社辖内各营业网点、部室依托“网格化”营销，组成金融服务小分队，深入社区、学校举办金融知识讲座，广泛普及金融知识，大力宣传存

贷款产品，深挖客户需求，提供多样化金融服务，以专业、贴心的金融服务打动客户；深入辖内商户与相关企业、与客户进行面对面交流，了解相关商户及企业的经营情况和金融需求，主动提供专属金融服务，全力支持相关商户及企业发展；充分发挥“线上+线下”宣传渠道优势，全员通过微信朋友圈、抖音短视频等，开展连续性、不间断地业务宣传，进一步扩大业务宣传覆盖面，提升市场竞争力。

杨潮 熊慧灵



(上接1版)该行党委筑牢阵地，严格落实《全国干部教育培训规划(2023—2027年)》部署要求，在全行范围内持续抓好“七个层次”集中轮训，始终将学习习近平新时代中国特色社会主义思想作为各层次党员、发展对象、入党积极分子教育培训首课、主课，通过集中培训、辅导讲座、专题研讨等形式，持续强化党的理论教育、政治忠诚教育和党性教育。

该行党委充分利用天津干部在线学习平台、天津农商银行在线培训中心及该行自主开发的培训管理系统，开展行内各类线上教育培训；组织全行中层副职及以上管理人员高标准完成6个线上专题班学习，组织全体干部提前完成每人50个学时的网络课程自学任务，培训累计覆盖700余人次，学习时

长达6500余学时，通过“线上学+线下学”相结合，促进优质培训资源的有效整合，营造“学在日常、学在经常”的良好氛围，提高干部员工学习效率。2024年，天津农商银行在线培训中心、行内培训管理系统活跃人数为5688人，课程总量2878门，学习时长累计23.67万小时。该行各单位、各部门、各条线开设255项线上专题培训，累计覆盖19.2万人次。

该行党委在原有培训模式的基础上，积极探索创新培训理念，力求通过多维度、多层次、系统性举措，搭建更加高效、更加实用的培训学习平台，激发干部员工学习动力，为全行高质量发展奠定基础。

在“稳岗计划2024”中青年中层管理人员培训中，该行党委以解决实际业务经营及管理实践中遇到的难点、堵点、痛点问题为出发点，

通过开展三阶段共36课时的“4D工作坊”“创新工作坊”活动，用“头脑风暴”的方式组织学员开展深入交流研讨，输出课后四周的工作任务及岗位实践，形成8个方向主题解决方案和48份课题实践经验，真正实现从“学为战”向“学以致用”的转变。

在“稳岗计划2024”新入职员工培训中，该行党委有针对性地为“00后”员工设计培训课程，推动将银行柜员岗位要求与营运业务知识技能深度融合，安排“票号传奇”个性化培训任务，推动参训学员深入学习金融产品知识；安排点钞技能比赛，发掘优秀技能人才，为全行营运业务发展注入新鲜血液。

该行党委深入贯彻中央金融工作会议精神，紧盯金融企业为经济社会发展提供高质量服务的目标，着力做好金融“五篇

大文章”，积极打造“四类”培训课堂，尝试建立统一培训信息共享机制，进一步实现全行培训资源共享共用，全方位提升干部员工综合素质，不断提升培训培训质效。

下一步，天津农商银行党委将把深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想作为主题主线，坚持把政治训练贯穿干部成长全周期，带头落实《干部教育培训工作条例》《全国干部教育培训规划(2023—2027年)》各项部署要求，继续紧紧围绕全行高质量发展需求，积极开展干部人才教育培训，持续巩固学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育，党纪学习教育成效，始终突出思想的理论教育和党性教育，强化履职能力培训，持续健全完善制度机制，不断增强干部人才教育培训的针对性、系统性、有效性。

为进一步做好返乡农民工的金融服务工作，充分践行金融工作的政治性、人民性，日前，云南沧源县农信联社携手沧源县人力资源和社会保障局开展了以“情暖返乡路”为主题的爱心接送服务活动。该联社为返乡农民工精心准备了100份印有面包、水果、矿泉水、金融宣传折页的“暖心大礼包”，让他们深切感受到了来自家乡的温暖。图为活动现场。

陈雪涛