

### 新宁农商银行 存款余额突破100亿元

近日,湖南新宁农商银行传来喜讯:该行各项存款余额突破100亿元,创历史新高。这个里程碑式的成绩,标志着新宁农商银行在服务地方经济、支持乡村振兴等方面迈上了新台阶。

该行根据总行《发展普惠金融 助力乡村振兴工作实施方案》,督促辖内营业网点积极开展近20次进单位、进社区、进农村、进商圈走访活动,有效走访农户3000余户,为该行存款增长奠定了坚实基础。

该行推出利率差异化专属存款产品,相关产品不仅利率优惠还可以灵活存取,能够进一步满足客户多元化理财需求。该行将存款产品与保险产品相结合,推出“存款+保险”一站式财富管理,从而进一步提升广大客户对于金融服务的获得感与满意度。

下一阶段,该行将继续坚持“服务地方经济、服务小微企业、服务城乡居民”的市场定位,深化金融改革创新,提升金融服务质效,为地方经济社会高质量发展贡献更大力量。  
陆丽娟 戴斌

### 宝应农商银行芦村支行 业务考核实现“开门红”

自2025年“千企万户大走访 服务实体经济”首季“开门红”劳动竞赛专项活动开展以来,江苏宝应农商银行芦村支行全体员工紧盯目标、抢抓机遇、主动作为,在第二阶段业务考核中取得了全县34家营业网点排名第二的好成绩。

该行于2024年下半年就开始了首季“开门红”劳动竞赛专项活动筹备工作,积极贯彻落实总行关于首季“开门红”劳动竞赛活动的有关要求,深入解读相关活动方案,合理分配任务目标,签订员工军令状,进一步坚定全员赢战首季“开门红”的决心和信心。

为有效提升走访效率,该支行主动思考,通过数据分析梳理出目标客户,制定详细的走访计划,坚持每天走访辖内村组和各大商户,逐户上门了解相关客户的信贷资金需求,并根据客户经营特点为其量身定制贷款产品。仅今年1月,该支行就成功为2家小微企业办理了包括“小微贷”在内的不同类型信贷产品的授信业务,为小微企业生产经营增添了金融动力。  
徐宁虎

## 滨海农商银行积极作为 奋力冲刺“开门红”

自“开门红”竞赛活动开展以来,江苏滨海农商银行全体员工齐心协力、奋勇拼搏,以饱满的热情和坚定的决心快速推进相关工作有序开展。截至今年2月10日,该行各项存款余额净增28.29亿元,增长10.18%,增幅暂列全省农商银行首位。

2024年12月中旬,该行召开2025年“开门红”动员大会,号召全体员工力争分秒、积极作为,齐心协力争取在“开门红”竞赛活动中实现从跟跑到领跑的转变,全力夺取2025年“开门红”竞赛活动的全面胜利。

该行出台《2025年“开门红”专项竞赛办法》,明确工作时间和路线图,将相关工作项目化、清单化管理,确保关键举措得以精准落实;建立“按日通报、强化督办、严格监督”的工作机制,设立“红黑榜”,每日通报

报业务进度前三名和最后三名,根据业务成绩,评选“营销之星”,充分激发员工的执行力和战斗力。

该行充分发挥绩效考核的导向作用,调整考核时间与节点,增设“开门红综合排名奖”“任务速度奖”“组织资金营销能手奖”等8类奖项,截至2月3日,该行各项存款余额突破300亿元,成为滨海县首家存款超300亿元的金融机构。

该行在江苏省联社“总对总”战略的指导下,与江苏省盐业集团有限公司、滨海县财政局等16家重点单位达成合作,实现县域核心单位共建全覆盖;建立常态化走访机制,总行领导班子每月走访重点单位,加强沟通交流。截至2月10日,该行对公存款余额净增12.16亿元,增长28.14%,增

幅暂列全省农商银行首位。

该行由“总行领导班子+中层牵头联系人+资源型员工”组成对公存款营销专班,针对全县38家重点对公存款单位,制订专项维护方案,明确专人“一对一”精准维护,摸排重点资金的补贴类别、补贴金额、代发机构、到位时间,做好各类代发款项的维护工作。2024年12月,该行营销专班共摸排6类代发资金14.7亿元,经有效引流,于2025年1月成功实现重点单位对公存款7亿元的目标。

该行不断完善存量存贷款客户台账,明确对接责任人;借助包括“千企万户大走访”在内的相关活动,深入街区、园区等开展对接走访,现场为客户差异化提供优质服务,精准满足客户金融需求,实现从“抓业务”到“抓客户”的转变,确保“开门红”竞赛活动顺利开展。  
李雪峰

## 尧都农商银行奋战首季“开门红” 金融“活水”润泽乡村振兴

今年以来,山西尧都农商银行以奋战首季“开门红”的昂扬姿态,吹响了服务“三农”、助力乡村振兴的号角。近期,金融市场活力涌动,社会资金集中回流,尧都农商银行大阳支行敏锐捕捉这一契机,乘势而上、多措并举,奏响了一曲金融助力乡村振兴的动人乐章。

要实现“开门红”,在存贷款营销上必须有新招。该支行充分调动全员营销的积极性,组织员工走访辖内乡镇商户,深入农村,扎根田间地头,让“开门红”活动的信息如春风化雨般深入人心。一方面,该支行领导班子成员带头,积极与镇政府、村“两委”负责人进行对接,搭建紧密沟通的桥梁,构建起全方位、多层次的协作网络,扩大宣传覆盖面。另一方面,该支行积极借助村民微信群、村广播站等宣传途

径,将“开门红”存款惠客活动、支农信贷产品的信息,精准传递到村民“家门口”。

在相关工作的推进过程中,尧都农商银行大阳支行工作人员充分发挥主观能动性,不断探索创新服务模式。该支行客户经理在日常走访中了解到,部分中老年村民对线上金融服务心存顾虑,业务操作过程中也遇到了很大困难。针对这个现状,该支行工作人员主动利用休息时间,为中老年村民开办“金融知识小课堂”,从如何下载手机银行及“晋享生活”APP,到如何进行线上转账汇款,为其进行面对面讲解、手把手指导。经过多次交流,当地的中老年村民逐渐掌握了线上办理金融业务的方法,并对该支行提供的金融服务赞不绝口,进一步拉近了农商银行与群众之间的距离。

近期,尧都农商银行大阳支行辖

内行政村的养殖户老孙计划扩大养殖规模,但较大的资金缺口让他愁眉不展。得知这一情况后,该支行信贷团队迅速行动,通过实地考察,详细了解老孙养殖场的经营状况和资金需求,经过资料收集与综合评估,帮助老孙快速提交贷款申请,仅用了两天时间农商银行发放的专项贷款就到了老孙的账户上。这笔贷款就像“及时雨”,让老孙的养殖计划得以顺利推进。如今,老孙的养殖场规模不断扩大,经济效益显著提升。

凭借着一系列扎实的举措,尧都农商银行大阳支行在首季“开门红”活动中成绩斐然。截至目前,该行各项贷款投放较年初净增1025万元,这一数字,是全体员工辛勤耕耘的成果,更是尧都农商银行大阳支行服务“三农”、助力乡村振兴的有力见证。  
陈萍

## 冲刺开门红

### 孝感农商银行 不良贷款清收工作取得实效

自“春天行动”开展以来,湖北孝感农商银行特殊资产经营部紧紧围绕市行“96433”提质增效工作部署,全员凝心聚力、协同作战,秉持首战必胜的坚定决心,积极迎战“开门红”。

该行特殊资产经营部针对目标计划,将表内外不良贷款进行分类统计,制定不良贷款客户清单,分批次进行上门核查,摸清目标对象实际经营情况、资产状况、还款意愿,进行贷款催收,灵活制定不良贷款清收化解措施。该行特殊资产经营部针对还款意愿较为强烈,但无法全额还款的客户,一对一制定还款计划、签订还款协议;针对还款意愿较差且经过多次催收拒不配合的客户,加大惩戒力度,穷尽手段收回贷款本息;针对生产经营停止,有一定资产收入的客户,通过房屋扣租还贷、房屋腾退等手段,督促客户依法偿还贷款。

该行特殊资产经营部通过细化工作职责,实现层层组织动员,层层安排部署,做到人员到位、责任到位、效果到位,全面掀起“96433”活动高潮。该行特殊资产经营部每周召开业务分析会,总结上周工作情况,合理安排下周工作重点,对工作中遇到的难点、痛点进行深入分析,制定相关措施,并进行相关事项的跟踪督办;依据市行相关考核办法,对员工日常工作情况实行负面清单管理,将“96433”工作方案与《特殊资产部2025年绩效工作考核细则》相结合,细化考核措施,开展小组对决,对优胜小组进行奖励,对落后小组进行处罚。

下一阶段,孝感农商银行特殊资产经营部将继续坚守初心、勇毅前行,在不良贷款清收与风险化解的道路上,书写精彩篇章,为农商银行的稳健发展筑牢根基。  
唐飞



自“开门红”活动启动以来,山西繁峙农商银行党员干部率先垂范,亮身份、做表率,各支部书记带领辖内各支行党员干部不辞辛苦奔波在外拓营销一线,走访商圈、企业、社区、乡村,开展“网格化”营销,精准定位客户需求,耐心解答客户疑问,赢得了广大群众的信赖与好评,用实际行动彰显了党员干部的责任与担当。图为该行党员干部为群众宣传金融政策。  
王健

### 丰顺农商银行 支持地方经济发展获肯定

近日,广东省梅州市丰顺县召开高质量发展大会,广东丰顺农商银行获得“丰顺县2024年度经济高质量发展突出贡献企业”称号。

2024年,在广东省联社、梅州农商银行系统党委、丰顺县委、县政府的坚强领导下,丰顺农商银行自觉践行金融工作的政治性、人民性,坚守支农支小的市场定位不动摇,不断提升金融服务质效,全力支持县域经济社会高质量发展。截至2024年12月末,该行资产总额105.94亿元,各项存款余额92.55亿元,各项贷款余额54.37亿元,存贷款市场份额分别占全县金融市场总额的35.56%、36.02%,位居当地金融机构首位。2024年,丰顺农商银行实缴税款7447.38万元,税收贡献度位居全县银行机构前列,彰显了一个负责任、有担当的本土银行形象。

下一步,该行将继续践行“金融为民”的服务宗旨,紧紧围绕地方经济发展大局,聚焦主责主业,持续加大金融服务供给,以更加坚定的步伐、更加饱满的热情为丰顺县经济高质量发展贡献更多力量。  
蓝大平

### 信丰农商银行 连续八年获“优胜单位”称号

近日,江西信丰农商银行荣获江西省农商银行2024年度“主要业务经营质效考评优秀单位”“工作成效先进单位”“党建工作综合考评优胜单位”称号,这是该行连续八年获得党建与业务考评优胜殊荣,实现了党建引领业务融合发展“双轮驱动”。

长期以来,该行党委坚持党建引领,坚守支农支小定位不动摇,深刻领悟“两个确立”的决定性意义,自觉增强“四个意识”,坚定“四个自信”,做到“两个维护”,主动融入地方发展大局,充分发挥“党员示范支行”的旗帜作用和党支部战斗堡垒作用,大力开展党建共建普惠金融服务活动,推动主营业务保持稳健增长,结构调整实现优化升级。截至2024年12月末,该行各项存款余额175.3亿元,各项贷款余额127.4亿元,近四年累计纳税超4.2亿元,充分发挥了“服务县域金融排头兵、助力乡村振兴主办行、发展普惠金融主力军”作用,为县域经济发展作出了突出贡献。  
卢成琼



日前,贵州凯里农商银行清平南路支行以黔东南州召开2025年“春风行动”暨东西部协作专场招聘会为契机,向招聘会求职者及现场工作人员普及防范非法集资、防范电信网络诈骗等金融知识。活动当天,该支行工作人员累计发放宣传折页500余份,惠及群众300余人次,取得了良好的宣传成效。图为该支行工作人员为现场群众发放宣传折页。  
潘佳琴

## 涉县农商银行推进整村授信 谱写乡村全面振兴新篇章

2024年以来,河北涉县农商银行以整村授信为抓手,推动新“双基”共建农村信用工程走深走实,进一步完善多方位一体的服务模式,全力谱写乡村振兴新篇章。

该行召开整村授信工作部署会,成立工作领导小组,落实相关责任,明确工作目标,结合工作实际,制订《网络“整村授信”暨普惠业务营销活动实施方案》,全面开展整村授信暨普惠金融业务营销活动,确保相关活动取得实效。该行根据河北省联社及邯郸审计中心数字化发展转型要求,上线新“双基”共建数据平台,通过将数据采集、整理、分析及运用能力集于一体,对全县308个行政村走访建档工作进行专业统计分析,完善客户信息,根据不同客户的实际情况提供差异化金融服务。

该行按照“一业一品”规划方向,

扎实做好信贷产品设计,结合县域地理环境特点,以生产、销售等环节为切入点,通过实地调研,打造专属信贷产品。该行按照“链条前移、重心下移、精准对接、持续发力”的理念,组建小贷中心金融专员服务队,全面摸排基层农户、农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体的实际需求,开通“绿色通道”,优化贷款审批流程,提高贷款发放效率,确保广大客户“应贷尽贷、能贷早贷”。该行充分发挥人缘、地缘优势,通过深入农村大集、开办“金融夜校”等形式,为广大群众普及各类金融知识,宣传存贷款产品及“聚合支付”业务;积极发扬“挎包精神”,组建金融服务队,携带便携式设备走访入户,及时解决村民遇到的实际问题,持续提升金融服务质效。截至2024年12月末,该行累计开展45场金

融知识宣讲,受众达10万余人。

该行在城区搭建小贷中心,牵头四家城区支行实行“一体四翼”整村授信“网格化”管理模式,以城区四条主要街道为轴,绘制“网格化”营销地图,由小贷中心明确网格专员,以聚合商户为切入点,通过扫街入户,一户不落地向商户营销零售贷款。同时,该行协同23家乡镇支行,全面开展整村授信提升工程,通过“三轮评议”“背靠背授信”、走访入户等措施,主动对接客户金融需求,实现批量获客授信。

该行结合相关部门的客户推荐名单,下沉服务重心,开展融资对接工作,努力破解小微企业融资难、融资慢、融资贵问题,激活小微企业经营发展的内生动力,推动县域小微实体经济回暖向好发展。  
李焱

### 峡江农商银行 拓宽普惠金融覆盖面

近年来,江西峡江农商银行坚守支农支小的市场定位不动摇,坚持“不做大客户,做大客户数”的经营理念,深度聚焦普惠金融“主赛道”,不断夯实客户基础,做大客户总量,做优服务质量,推进零售金融战略转型,以高质量金融服务推进当地经济高质量发展。

该行坚守普惠金融初心,集中资源构建“农区整村授信+城区支小支微+异地外拓营销”的全景式获客矩阵,通过加强思想引导、机制引导、考核引导,有效将支农支小的市场定位和“为人民服务”的经营理念根植于全员思想层面,让“做大客户数、做小单户贷款额”成为常态。今年以来,该行在县域内各行政村开展整村授信,依托辖内5家城区支行,深入对接全县13个城区网格,客户对接率达100%,切实做到了全面疏通城乡金融服务的“毛细血管”。

同时,该行主动应对金融形势新变化,全力打造获客、留客、活客、黏客的有机闭环;对流失客户实施“找回行动”,从客户实体、期限、利率、额度、需求、服务等维度出发,进行逐户分析,及时跟进挽回流失客户。该行对存量客户实施“提质行动”,运用好CRM系统推进客户关系智能化、分层式管理;针对不同客户群体建立微信群,加强金融产品推广和客户互动,努力成为客户办理金融业务的首选银行。该行对系统内“睡眠客户”实施“唤醒行动”,推行贷款客户回访制度,采取适当提醒、赠送权益等方式,进一步激活“睡眠客户”信用。2024年,该行新增2个贷款客户数破千户网点,贷款客户较2024年初增加1354户,贷款余额较2024年初增加4.4亿元,增长9.3%,实现了贷款客户和信贷投放的“双提升”。  
谢永安

### 赤壁农商银行 助推新型城镇化建设

近年来,湖北赤壁农商银行紧密围绕服务城镇和产业“双集中”战略导向,积极对接地方政府新型城镇化建设规划,以实际行动为城镇发展注入强劲动力。

走进赤壁市产业园区,机器轰鸣声不绝于耳,一家大型制造业企业在这里发展壮大,不仅为当地创造了大量就业岗位,还带动上下游产业协同发展。在这背后,离不开赤壁农商银行的大力支持。赤壁市新建的保障性住房小区,绿树成荫,配套设施完善。一位居民开心地说道:“以前一家几口挤在一个小房子里,现在能住上这么宽敞明亮的新房,多亏了农商银行提供的低息贷款。”

在该市的偏远乡村,曾经的泥沱小路如今变成宽敞的水泥路。村民们高兴地说道:“以前出行太难了,现在路修好了,农产品能够顺利运出去销售,日子真是越来越有盼头了!”  
这些事迹也充分彰显了赤壁农商银行支持乡村振兴的温度与力度。汤总在赤壁市经营着一家生态养殖场,饲养了2700头猪,近期因购买饲料及公司发展需要,急需一笔周转资金。赤壁农商银行茶庵支行客户经理王银萍通过“千村万户大走访”活动了解

到该企业的资金需求,通过实地考察与深入交流,为客户精准匹配了“牲猪贷”这一专项贷款产品。仅用5天时间,100万元的信贷资金就发放到了公司账户,成功解决了该公司的资金难题。

今年以来,该行印发了《赤壁农商银行城镇和产业“双集中”金融服务方案》,并组织辖内21家营业网点、近300名员工全面开展“六访六增”“千村万户大走访”“渠道强基大对接”活动;通过向赤壁市高新产业投资集团有限公司授信1000万元,用于发放本地就业人员的购房补贴,成为当地政府推进“双集中”工作“就业+住房”保障政策的首家合作银行。该行不断提升金融服务质效,以打造有吸引力、有特色的金融产品,构建“双集中”金融产品矩阵,创新推出“人才贷”“好企贷”等8个专项贷款产品,为新型城镇化建设提供了有力支撑。截至今年1月末,该行投放定向贷款70笔,金额8815万元。  
接下来,赤壁农商银行将继续聚焦地方经济发展所向、企业所需、群众所需,持续深化金融服务,以金融“活水”助力新型城镇化建设,为“双集中”战略实施提供全方位的金融支撑。  
张芳