

# 中国村镇银行

## China Rural Bank



邮箱:zhgcyh@126.com  
电话:010-84395150

2025年6月4日 星期三

第 121 期

## 多措并举强营销 凝心聚力促发展

### ——孟州射阳村镇银行逆势攻坚谱写第二季度信贷业务新篇章

面对当前复杂多变的经济环境与日趋激烈的同业竞争,位于河南省孟州市的孟州射阳村镇银行迎难而上、主动作为,将信贷业务营销作为驱动发展的“主引擎”。通过强化内部考核、创新金融产品以及深化队伍建设,全行上下凝心聚力、攻坚克难,在第二季度奏响了一曲团结奋进、业绩攀升的激昂乐章,信贷业务呈现量质齐升的良好态势,为该行稳健前行筑牢了坚实基础。截至5月20日,该行各项贷款余额达17.34亿元,较年初增加8021万元,增幅4.84%;其中,个人贷款16.19亿元,较年初增加9290万元,增幅6%;各项贷款客户1.15万户,今年来新拓客户1077户,授信金额1.68亿元。

则,每月联挂工资1万元;网点负责人作为中坚力量,每月联挂6000元;客户经理作为一线尖兵,每月联挂工资3000元;机关部室负责人与非信贷岗位人员分别设定了3600元和1200元的月度联挂工资。通过“人人有指标,业绩共担当”的考核体系,迅速在全行形成了奋勇争先的浓厚氛围。同时,该行密切关注各支行业务进展,对业绩暂时落后的网点和客户经理进行一对一精准督导、帮扶并进,确保每一个“战斗单元”都能紧跟步伐,不掉队、不脱节。

面对存量客户流失的现实压力,孟州射阳村镇银行始终将拓户工作置于战略优先地位,坚持“小、微、散”客户与重点客户并重的营销策略,千方百计拓展获客渠道。今年2月,该行将首贷户拓展作为重要突破口,率先开展为期3个月的“信贷暖春”专项活动。活动期间,该行针对部分存量客户流失的现状,创新推出了“金鹤·惠享贷”产品,主要面向新客户或三个月内未发生信贷业务的客户进行定向营销。截至4月末,该行成功办理“金鹤·惠享贷”350户,授信总额6171万元,实际用信5762

万元,有效激活了“沉睡”客户资源,拓展了新的业务增长点。

进入4月以来,为进一步提升市场竞争力,孟州射阳村镇银行再度发力,推出“金鹤·惠享贷”新产品,将目标客群精准锁定为在国有银行及其他股份制银行等已获得授信的优质客户,通过差异化竞争策略,提升优质客户的获取能力;同时,紧抓第二季度有利时机,开展“房E贷”专项贷款营销活动,执行优惠利率政策,秉持“宁让利率,不让市场”“宁让利率,不让风险”的原则,加大对稳健资产的投放力度,在激烈的市场竞争中抢占先机。截至4月末,该行“房E贷”业务规模达443户,余额10974万元。专项活动中,该行新办理“房E贷”13户,授信525万元。

#### 产品焕新 精准施策 打造竞争新优势

为应对辖内同类金融机构的信贷营销冲击,激活一线客户经理的营销热情和干劲,助推第二季度信贷业务跑出“加速度”,孟州射阳村镇银行于5月上旬新产品“金鹤·悦享贷”,作为第二季

度营销新客户的主打产品,具有额度高、利率低、审批快等特点,计划总投放额度1亿元。围绕“金鹤·悦享贷”的推广,该行同步配套了专项营销活动,仅用20天就成功营销“悦享贷”客户69户,授信金额1157万元。

为进一步拓宽获客渠道,孟州射阳村镇银行积极与当地政府相关主管部门对接,成功获取了全市范围内的个体工商户、企业家庭农场以及各类企业客户等行业“白名单”,并筛选出321户目标企业,迅速制定《全市重点企业专项走访活动方案》,对名单内企业开展“企信贷”业务营销,确保上门走访率达到100%。对于有融资意向的企业,该行及时将其纳入重点客户库,建立“一户一档”制度,指定专人进行定期回访和跟踪服务;对符合授信条件的企业,承诺在3个工作日内完成正式授信审批,高效满足企业融资需求。

在积极拓展新客户的同时,孟州射阳村镇银行高度重视存量客户的维护与价值提升。该行提前做好存量客户的续贷工作,推广“连连贷”等产品,有效解决客户倒贷压力,实现无缝续贷,

尽最大努力降低客户流失率;同时,加大对存量客户的转介绍营销和产业链营销力度,鼓励老客户推荐新客户,深挖产业链上下游企业的融资需求,不断提升单一客户的综合贡献度。对已流失的客户进行再回访,该行通过二次营销,争取优质客户“归巢”。

#### 戮力同心 扛起担当 汇聚发展新合力

为将全员营销理念落到实处,孟州射阳村镇银行领导班子成员分包网点,定期下沉基层进行调研督导,并积极参与到网点夕会之中,与支行共同复盘工作,加油鼓劲。机关部室作为强大的后盾支持,与支行员工并肩作战,下班后主动开展电话营销,走出去宣传信贷产品,形成了“人人都是营销员、处处都是营销阵地”的生动局面。该行广大员工更是在任务异常繁重的挑战下,主动放弃休息时间,铆足干劲冲刺业绩目标。客户经理们干劲十足、以一当十,加班加点奋战在工作岗位上,用实际行动诠释了“困难时期更担当”的职业精神。孟州射阳村镇银行营业部因人手

短缺,到期贷款多,在岗客户经理仅余3名,工作压力持续增大,该行董事长杨利娜在全行微信工作群中发出慰问信,并为营业部加班员工送去贴心的工作餐。近期,高温天气到来,该行领导班子成员分赴分包网点,开展“夏日送清凉”活动,为支行送去防暑降温物资。领导的亲切关怀和殷殷嘱托,成为该行员工前行路上最温暖的能量补给,极大地鼓舞了团队士气,让大家进一步坚定了攻坚克难、达成目标的信心。

孟州射阳村镇银行深刻的一线员工的辛劳与不易,在队伍建设方面持续投入,积极为员工创造舒心的工作环境;除了物质层面的激励与关怀,更注重精神层面的疏导与建设。该行特别策划并推行“每月一主题”团队建设活动,帮助员工缓解工作压力,提升团队凝聚力,让员工切身感受到大家庭的归属感和幸福感。

下一步,孟州射阳村镇银行将继续秉承“客户为本,服务至上”的理念,深耕区域市场,坚定不移走好支农支小特色之路,在服务地方经济中奋力书写高质量发展新篇章。

闫冬铭

#### 考核引领 精准督导 激发营销新动能

孟州射阳村镇银行精准锚定第二季度业务目标,制订详细的时间表与路线图。为确保任务落实到位,该行实行全员联挂考核机制,奖惩并举,充分调动各层级员工的积极性。其中,班子成员以身作

## 浙江新昌浦发村镇银行 筑牢保密防线 守护金融安全

为进一步增强公众保密意识和能力,提高全行员工对保密法规的认识,筑牢金融安全防线,营造“人人知保密、懂保密、善保密”的良好氛围,近日,浙江新昌浦发村镇银行多措并举,开展了一系列保密教育宣传活动,织密保密“防护网”。

浙江新昌浦发村镇银行充分发挥厅堂阵地宣传作用,在各营业网点醒目位置张贴此次宣传月活动教育海报,并在LED电子显示屏滚动播放保密公益宣传片、保密警示教育片等,筑牢保密安全防线。同时,该行柜面服务人员和大堂经理对每一位来网点办

理业务的客户进行精准宣传,通过讲解保密法律法规和典型案例,科普新修订的《中华人民共和国保守国家秘密法》等方式,让客户充分了解各类窃密泄密案件,引导客户提升自我防范意识。此外,该行柜面一线员工利用空闲时间,积极走访周边,上门宣传,及时科普,进一步增强公众保密意识和能力。

浙江新昌浦发村镇银行组织全行员工开展保密教育培训,内容涵盖了保密法律法规、信息安全基础知识、日常工作中保密措施的实施、网络与数据保护,以及应对泄密事件的应急处

理措施等。同时,该行组织全员通过观看案例视频、解读行内外制度等形式,由大到小,介绍了生活与工作中涉及的方方面面的涉密要点,特别强调了在数字化办公环境中,如何防范信息泄露和数据丢失,警示教育员工树立时时小心、事事谨慎的保密意识。

保密工作事关金融安全与客户权益,浙江新昌浦发村镇银行将以此次宣传月活动为契机,持续深化全员保密教育,压实各级责任,强化技术防控,以更高的标准、更严的要求守好保密防线,为构建安全、可信的金融服务环境贡献力量。

王思铭

## 安徽淮城湖商村镇银行 深入一线走访调研助企纾困

为切实解决企业发展中的资金难题,近期,安徽淮城湖商村镇银行党总支积极行动,组织党员干部深入一线开展助企纾困活动,以实际行动为企业发展注入金融“活水”。

其间,安徽淮城湖商村镇银行党总支成员带领业务骨干组成调研小组,深入多家企业进行实地走访。每到一处,调研小组都与企业负责人进行深入交流,详细了解企业的生产经营状况、市场前景、面临的困难和问题,特别是资金需求情况。在走访过程中他们发现,部分企业由于市场波动、原材料价格上涨等因素,出现了流动资金紧张的问题,影响了企业的正常生产和发展。

针对调研中了解到的企业资金需求,安徽淮城湖商村镇银行充分发挥自身金融专业优势,为企业量身定制个性化的金融服务方案。对于一些信

用良好、发展前景广阔但暂时遇到资金困难的企业,该行通过简化贷款审批流程、提高贷款额度、降低贷款利率等方式,为企业提供及时的信贷支持。例如,某中药材加工企业因在扩大生产规模时遇到了资金瓶颈,该行在详细了解企业的经营情况后,迅速为其发放了一笔200万元的“惠农担”贷款,帮助企业顺利购置了原材料,扩大了产能。

同时,安徽淮城湖商村镇银行积极创新金融产品和服务模式,针对企业的不同需求推出了“金伙伴”“惠农卡”“惠农担”等多种特色金融产品。这些产品均具有额度高、利率低、审批快等特点,能有效满足企业多样化的融资需求。

此外,安徽淮城湖商村镇银行党总支还积极与当地政府部门、行业协会等沟通协调,建立起多方合作的工

作机制,共同为企业发展提供支持和帮助;通过搭建“银政企”合作平台,加强信息共享和资源整合,为企业解决融资难题创造更加有利的条件。

为确保助企纾困工作取得实效,安徽淮城湖商村镇银行党总支建立了持续跟踪服务机制。在为企业提供信贷支持后,该行安排专人定期对企业进行回访,了解企业的资金使用情况、生产经营状况和发展中遇到的新问题,及时调整金融服务方案,为企业提供全方位、全过程的金融服务。

通过深入一线开展助企纾困活动,安徽淮城湖商村镇银行党总支不仅帮助企业解决了实际困难,也进一步密切了“银企”关系,提升了银行的社会形象和公信力。下一步,该行将继续创新金融服务方式,加大对实体经济的支持力度,为地方经济发展作出更大的贡献。

梁杰



为提升客户服务体验,深化“亲民、惠民”品牌形象,近日,位于贵州省毕节市纳雍县的纳雍富民村镇银行滨河支行创新推出“手作花开·财富相伴”主题互动活动。

活动当天该支行的客户均可领取材料包(“扭扭棒”),并在工作人员指导下制作独一无二的手工作品。同时,该支行在现场设置“财富幸运轮”抽奖区,客户办理存款、开通手机银行等业务即可参与抽奖。此次活动吸引近百名客户参与,活动现场欢呼声不断,实现业务推广与情感联结的双重目标。图为活动现场。

蒙红梅

## 攻坚化险 精准施策

### ——浙江诸暨联合村镇银行召开第二季度不良清收专题会议

日前,由杭州联合银行主发起的浙江诸暨联合村镇银行召开第二季度不良贷款清收专题会议,全面分析当前不良贷款管控形势,部署清收攻坚任务,该行领导班子成员、支行行长、副行长,风险管理部、内审部及维权部全体成员共同参加会议。会议以“堵新降旧”为核心,围绕“摸清底细、压实责任、多措并举、协同作战”展开部署,吹响全行不良贷款清收冲锋号角。

浙江诸暨联合村镇银行董事长俞国荣及行领导班子成员深刻剖析该行当前不良贷款管控的严峻形势,强调“清收就是创效益、控风险就是促发展”,并提出工作要求:要逐笔梳理移交不良贷款,协同支行相关人员,摸清借款人资产、担保人履约能力等核心信息,建立动态台账并实时更新;风险管理部要将清收成效与绩效

考核深度绑定(挂钩权重不低于70%),全程参与不良贷款“三谈”,强化清收主动性;要推行“线上+线下”双线作战模式,每两周通过微信朋友圈发布“悬赏公告”,扩大线索来源,同步运用司法诉讼等多样化手段;每两个月要开展一次不良贷款责任追溯问责工作,严查贷前调查不实、贷后管理失职等行为,强化典型案例警示教育;业务部门要严控新增贷款质量,风险管理部要加强贷款检查,各支行要落实贷款自查,贯彻“堵新降旧”要求;要坚持“协商为主、刚柔并济”原则,灵活运用分期还款、债务平移等方案,同时坚守底线原则,让客户明白“钱不是好欠的”;要常态化开展清收专题会议,总行督办进度,形成高压推进态势。

会上,浙江诸暨联合村镇银行各支行直面问题、刀刃向内,逐户汇报截

至2025年4月末大口径不良贷款情况,并围绕“一户一策”提出清收方案。目前,该行不良贷款主要为分散性小额贷款。对此,该行积极联动维权部,探索债务重组、平移等模式,提高处置效率;风险管理部则通过与外部资源对接等“后方支援”的方式,打通清收“最后一公里”。

会议指出,浙江诸暨联合村镇银行要奖惩分明树导向,对清收成效突出的部门和个人给予奖励,对推诿扯皮者从严问责,树立“能者上、庸者下”的鲜明导向;宣传造势鼓干劲,通过内部简报、微信公众号等方式宣传先进典型,掀起“比、学、赶、超”的清收热潮。

会议最后,浙江诸暨联合村镇银行领导班子成员对此次不良清收专题会议作总结动员,要求全行上下以背水一战的决心投入清收攻坚。韩笑



安徽淮城湖商村镇银行党总支成员带领业务骨干在企业开展调研