

临桂农商银行 实干攻坚做好春季金融服务

近日,广西临桂农商银行召开了2026年春季金融服务启动会。会上,该行党委书记、董事长韦光金作动员讲话。他表示,2026年是“十五五”规划的开局之年,也是临桂农商银行迈向高质量发展的关键之年,全行上下要迅速进入战斗状态,以实干创实绩,全力以赴做好2026年春季金融服务工作,为全年高质量发展奠定坚实基础,并要求全行员工把握形势、凝聚共识,深刻认识春季金融服务的重要意义;聚焦关键、实干攻坚,全力推动各项任务落地见效;强化担当,严实作风,为决战决胜提供坚强保障。

此次会议由临桂农商银行党委委员、副行长屈显娟主持。各业务条线负责人解读条线政策方案,各分支机构负责人、客户经理、内勤代表分别发言。

秦东昌

晋州农商银行 举办旺季营销启动会

近日,河北晋州农商银行举办了2026年旺季营销启动会,全面部署今年第一季度旺季营销工作,并对2025年度工作成绩突出人员进行表彰。

会上,该行党委书记、董事长作重要讲话。她充分肯定了2025年全行所取得的工作成效,要求全行员工认清形势、把握机遇,坚定旺季营销的必胜信心;聚焦重点、精准发力,确保旺季营销多点突破。她强调,全体员工要全力以赴投入旺季营销工作中,用实干创造业绩、用奋斗书写辉煌,以“拼”的姿态、“闯”的劲头、“实”的作风打好攻坚战,为全年工作夯实根基。

下一步,晋州农商银行将以此次启动会为契机,用扎实的作风、拼搏的精神,为全行高质量发展奠定坚实基础。

张珩

芷江农商银行 全力奋战首季“开门红”

近日,湖南芷江农商银行乘势而上,以“起好步、谋好篇、开好局、奠好基”为导向,组织召开了第一季度“开门红”劳动竞赛活动动员部署大会。

会议伊始,该行副行长蒋颖对“开门红”竞赛活动方案进行了重点解读,要求全行上下务必将方案要求转化为奋勇争先的担当作为。

该行董事长郑云峰作动员讲话,以“聚焦一个中心、突出两项重点、发挥三个作用、狠抓四项工作、达成五种活力”为总框架,系统部署了打好“开门红”攻坚战、推动高质量发展的战略路径和具体任务。

下一阶段,芷江农商银行全体员工将以此次会议为契机,充分发挥“一马当先、万马奔腾”的拼搏干劲,全力奋战首季“开门红”。

贺思洁

北川农商银行永安支行 深入乡村开展存贷款宣传

近日,四川北川农商银行永安支行在永安镇元门村成功举办了新春座谈会暨存贷款宣传会。

活动当日,该支行工作人员通过“政策宣讲+案例解读+互动答疑”的形式,向村民重点推介了“开门红”活动期间的专属差异化存款方案及以“定存宝”为代表的特色“拳头”产品,让当地村民直观地了解到“本金安全、收益稳定”的理财选择,从而解决村民“贷款难、手续繁”的融资难题。

座谈会后,该支行客户经理一对一对接村民需求,现场开通“绿色通道”,高效办理贷款预申请、存款预约及电子银行账户激活等业务。此次活动,该支行累计受理农户贷款预申请18笔,达成存款意向230余万元,解答群众咨询150余人次,受到当地村民的广泛好评。

李春梅

当阳农商银行子龙路支行 超额完成贷款日均余额任务

今年以来,湖北当阳农商银行子龙路支行紧紧围绕“春天行动”经营目标,以“开局即决战、起步即冲刺”的奋斗姿态,全员发动、精准施策,各项工作呈现强劲开局态势。截至1月11日,该支行贷款余额净增1553万元,完成1月份计划的246%;贷款日均余额净增1690万元,完成第一季度计划的161%。

针对“春天行动”信贷投放目标要求及考核重点,该支行牢固树立“早谋划、早储备、早投放”的指导思想,早在2025年末便启动贷款储备攻坚战,通过走访及转介绍,梳理目标客户16户,贷款需求1400万元,并在今年1月初实现了贷款集中发放。此外,该支行工作人员积极对接第一季度到期存量客户74户、金额5400万元,确保存量优质客户资源不流失,为全年贷款目标达成奠定了坚实基础。

李静涵



廊坊市城郊农信联社以客户为中心

三位一体优服务 凝心聚力谱新篇

随着2026年首季“开门红”活动全面启动,河北廊坊市城郊农信联社辖内各网点同步开启“扮靓厅堂、提质服务、精准营销”三位一体的服务模式,以红火氛围凝聚奋进力量、以贴心举措服务万千客户,绘就了一幅凝心聚力促发展的实干画卷。

步入廊坊市城郊农信联社辖内各营业网点,功能分区清晰明了,服务细节更见匠心。该联社将“以客户为中心”的服务理念落到实处;在等候区增设便民服务箱,老花镜、充电器、应急药品等物资一应俱全;智能柜台旁配备专人指导,助力老年客户轻松跨越数字鸿沟;产品展示区整齐陈列存贷款、社保卡、手机银行、存款保险等惠民产品手册,方便客户按需查阅。这有序的服务场景,让客户在便捷办理业务的同时,也能深切感受到廊坊市城郊农信联社的服务温度。

廊坊市城郊农信联社的服务温度。

依托辖内营业网点覆盖城乡的优势,该联社全面打通“线上+线下”宣传渠道,全力营造首季“开门红”浓厚氛围。在线上,该联社依托微信公众号、视频号、员工朋友圈、客户社群等平台,持续推送活动资讯、产品亮点、服务指南,开展线上互动引流;在线下,各营业网点全力打造主题鲜明的活动展示区,将金融产品信息巧妙融入服务场景;通过张贴海报、摆放宣传展板、发放宣传折页、现场讲解等方式,高效宣传相关活动政策,带动多项核心业务指标攀升。

该联社持续推进“暖心厅堂”服务升级,在活动高峰期增设“绿色通道”与“弹性窗口”,重点服务老年客户、小微企业主等客户群体,确保业务高效办理。该联社大堂经理与前台柜员发

扬先锋精神,对重点客户群体开展“清单式”对接与“滴灌式”服务,并提供个性化综合金融服务方案。除此之外,该联社灵活调配内外勤力量,充实大堂服务团队,确保厅堂服务“不断档、不缺口”,让金融服务更有温度、更加人性化。这些优质高效的服务举措,不仅赢得了客户的广泛赞誉,更转化为该联社强劲的市场竞争力与稳固的客户黏合度。

下一步,廊坊市城郊农信联社将以此为契机,持续提升服务质效,深化厅堂服务内涵,优化产品供给与营销模式,以更红火的氛围、更专业的服务、更务实的举措,凝聚全员合力、深挖市场潜力,奋力夺取2026年首季“开门红”全面胜利,为区域经济高质量发展贡献本土金融力量,书写新一年高质量发展的精彩答卷。

姜福君



为统筹部署2026年春季金融服务重点工作,明确任务目标,凝聚全行攻坚合力,近日,广西荔浦农商银行召开了2026年春季金融服务启动会。该行党委书记、董事长王登富为此次启动会发布出征动员令,为该行春季金融服务及“开门红”活动筑牢思想根基、指明行动方向,激励全体干部员工以奋进姿态攻坚克难。图为活动现场。

黎远成 陆燕

环江县农信联社强化担当作为

全面部署春季金融服务工作

为深入贯彻落实党的二十届四中全会精神,全面部署春季金融服务工作,近日,广西环江县农信联社召开了2026年春季金融服务工作部署会。此次会议由该联社监事长罗传华主持。该联社领导班子、各部门负责人、各网点负责人及全体信贷人员参加会议。

会上,该联社副主任黄彰霞首先通报了2025年各项业务完成情况。截至2025年末,环江县农信联社各项资产总额91.68亿元,比年初增长5.08亿元;各项存款余额82.44亿元,比年初增长4.2亿元;各项贷款余额59.09亿元,比年初增长8800万元。她指出,2025年,在全体员工的共同努力下,环江县农信联社各项核心业务指标稳中有进,支农支小力度持续加大,金融产品与服务创新取得新突破,在践行金融服务实体经济宗旨、助力乡村全面振兴中展现了农信担当。

随后,该联社副主任韦文海对2026

年春季金融服务考核方案进行了全面解读。他强调,此次春季金融服务活动聚焦存款、贷款、客户拓展和中间业务四大核心指标,精准明确考核对象、科学设定内容权重、细化完善激励措施,通过科学的考核机制,激发全员营销积极性,确保首季各项工作任务圆满完成,以实绩实效推动党的二十届四中全会精神在基层金融一线落地生根。

最后,该联社理事长杨正勇作动员讲话。他提出四点要求:全社上下要把春季金融服务作为当前首要政治任务抓实抓细,党委班子成员要发挥“头雁效应”,带头包片挂点,深入一线网点调研指导,以进一步破解发展难题,层层压实责任,强化担当作为,凝聚起上下一同心、协同攻坚的强大合力;紧扣广西壮族自治区“一区两地一园一通道”建设部署,精准赋能桑蚕、现代林业等地方特色产业延链补链强链,让金融“活

水”更加精准、高效地滋养地方经济发展沃土;牢牢把握春季农业生产的关键节点,聚焦农民专业合作社、农业生产大户等客户群体和包括农资采购在内的重点领域,以“拼、抢、争”的奋斗精神做实做细春季金融服务,为地方全年农业生产开好局、起好步筑牢坚实的金融根基;要坚持发展与安全并重、投放与风控同步,在加快信贷投放、提升服务质效的同时,严把信贷入口关,规范业务操作、强化合规管理,为高质量发展筑牢风险防线。

下一阶段,环江县农信联社将以此次会议为新起点,以更加坚定的信心、更加有力的举措、更加务实的作风,奋力夺取2026年春季金融服务工作全面胜利,为全年业务高质量发展奠定坚实的基础,为助力乡村全面振兴和地方经济高质量发展贡献更大的农信力量。

周叶

湘乡农商银行把握关键窗口期

吹响旺季营销冲锋号

近日,湖南湘乡农商银行成功召开了2026年“凝心聚力,马到功成”旺季营销启动大会。此次会议旨在动员全行上下把握首季营销关键窗口期,全力以赴夺取首季“开门红”,为全年高质量发展奠定坚实基础。该行党委书记、董事长、各室、各支行正副职、委派会计及分理处负责人共120余人参加会议。此次会议由该行党委副书记、行长杨振宇主持。

杨振宇在动员部署中强调,全行要统一思想,明确为何而战,将旺季营销视为全年发展的“定盘星”;要聚焦重点业务精准施策,持续优化信贷结构,确保金融资源精准投向“三农”、科技创新、绿色消费等关键领域;同时,要严守风险合规底线,确保业务发展“蹄疾步稳”,实现信贷业务健康可持续发展。

该行党委委员、副行长肖前程对《2026年旺季营销业务竞赛方案》和

《2026年旺季营销宣传方案》进行了详细解读,明确了竞赛目标、考核重点与激励政策,为各经营单位指明了发展路径和工作方法。

该行业务发展部张灿和白田支行王波分别代表联点人员和支行行长作表态发言,明确将以坚定决心、务实举措确保完成旺季营销任务。随后,各支行行长、营业部、清收事业部负责人及部室联点人员现场签署并向该行党委书记、董事长冯毅递交了目标责任状。

冯毅指出,做好旺季营销工作是贯彻落实中央金融工作会议精神、深耕本土市场、提升服务实体经济质效的具体实践。全行必须深刻认清旺季营销对抢占市场先机、优化业务结构、稳定年度经营大盘的全局性意义,以“开局即决战、起步即冲刺”的昂扬姿态,迅速进入实战状态。除此之外,他还对打赢旺季营销攻坚战提出三项核心要求:全体

工作人员要充分发挥农商银行扎根本土的“人缘、地缘”优势,将传统优势转化为核心竞争力;要坚决打好存款保卫、贷款投放、风险防控、转型突破“四大战役”,具体做到存款组织稳基础、拓增量,信贷投放早布局、优结构,风险防控清存量、控增量,转型业务抢赛道、提动能;要压实各级责任,将任务分解到人;要强化督导考核,发挥绩效“指挥棒”作用,深入动员,营造“全员营销、争先创优”的火热氛围;同时,必须坚守合规底线,树立实干业绩观,确保活动风清气正、成果真实过硬。

此次启动大会标志着湘乡农商银行2026年旺季营销工作的冲锋号已经全面吹响。全行上下正以凝聚的共识、清晰的战略和严明的纪律,将会议部署转化为实际行动,奋力夺取首季“开门红”,以优质金融服务为地方经济社会高质量发展贡献更大力量。

陈鑫 陈逸风

常宁农商银行

召开第一季度业务竞赛动员会

近日,湖南常宁农商银行召开了2026年第一季度业务竞赛动员会。该行党委班子、部门经理、支行行长及员工代表共计79人齐聚一堂,共商发展大计,共绘奋斗蓝图。

会议当天,该行七位业务骨干结合各自岗位实践,分享了工作方法,与第一季度业务拓展规划;常宁农商银行泉峰支行彭玲聚焦旺季营销、厅堂分流与客户维护,分享了存款营销秘诀;荫田支行谷韬围绕“扩面、增量、提质”三大目标,阐述贷款投放破局之策;双安支行李锦文以“找客、留客、增客”为主线,讲述客群拓展之法;罗桥支行吴岳泉以“吃得苦、耐得烦、霸得蛮”的湖南精神,分享不良贷款清

收工作经验;水口山支行唐泽楠以走心服务,介绍提升收单商户黏合度的实践举措;业务发展部李瑶琪,塔山支行黄镇分别结合自身成长经历,从“农商初体验”的朝气蓬勃到“双向奔赴”的深情笃定,深刻诠释了实干精神的内涵与代代传承的力量。这些内容将“战法”与“打法”相结合,为全行提供了可复制、可操作的工作方法。

下一阶段,常宁农商银行全体干部员工将以此次会议为起点,紧跟湖南省农信联社和衡阳办事处的决策部署,持续赋能常宁经济发展,以跃马扬鞭的勇气、万马奔腾的活力、马不停蹄的干劲,奋力谱写高质量发展新篇章。

屈娟

临猗农商银行

掀起新一轮营销服务热潮

今年以来,山西临猗农商银行抢抓首季营销黄金窗口期,坚定信心、靠前冲锋,以决战之姿、实干之风,掀起了新一轮营销服务热潮,用实际行动,彰显了地方金融主力军的责任与担当。截至目前,该行各项存款净增3.67亿元、各项贷款净投1.53亿元。

该行持续优化厅堂服务流程,网点负责人率先垂范,带头上柜办理业务或做好客户引流,各岗位分工协作、配合默契,有效提升了业务办理效率,切实缩短了客户等候时长。在业务办理间隙,该行工作人员常态化开展“厅堂微沙龙”活动,面对面为客户讲解大额存单、授信贷款等金融产品优势,并为客户量身定制个性化金

融服务方案。丰富的活动形式吸引了新老客户踊跃参与,既有效提升了客户黏合度,更以优质高效的服务守住了厅堂营销主阵地,让暖心服务直达客户心底。

该行创新金融场景应用,推出“幸福鑫禧”“成长鑫愿”“尊享鑫盈”“首惠贷”系列爆款产品及优惠活动。全员依托微信公众号、微信群、朋友圈等线上渠道,高频次、多维度转发宣传,满足客户全方位消费需求。除此之外,该行同步对营业网点进行装扮靓化,悬挂各类喜庆装饰,张贴宣传海报,规划礼品摆台,既提升了客户对于金融服务的体验感,又营造出了浓厚的活动氛围,为业务持续升温注入强劲动力。

黄骁

盐池农商银行

党建领航激活力 奋楫争先“开门红”

自首季“开门红”活动开展以来,宁夏盐池农商银行党委统揽全局把方向,在“增户、增效、增量”上狠下功夫,充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和全体党员的先锋模范作用,形成了全员盯着目标干、围着业务转、带着责任战的奋进局面。

该行党委明确2025年的工作重点,建立“获客、留客、活客”长效营销机制,制订首季“开门红”期间各类活动方案,并组织辖内营业网点多形式开展营销活动。该行领导班子和机关部室紧盯包片支行各项工作落实情况,加大深入辖内各支行的频次与力度,强化对各项工作的督导考核,根据工作需要协助支行开展业务营销和客户走访工

作,全力为辖内各支行纾困,切实将基层金融服务落到实处。

该行积极探索党建与业务融合发展新模式,各党支部通过学习竞赛活动方案制定专项营销计划,鼓励党员干部带头投身首季“开门红”宣传与营销活动。党支部全体成员以身作则,带头对接辖内企事业单位、村“两委”等,全方位、多层次开展综合性营销,用实际行动发挥“领头雁”作用。各党支部利用包括“三会一课”在内的相关活动,充分发挥上下联动、协同作战能力,确保全体党员干部思想行动与全行业务发展方向保持一致,激励他们奋勇争先、担当作为,为首季“开门红”活动注入党建活力。

赵云博

安泽农商银行

以务实举措推进首季营销

近日,山西安泽农商银行召开了2026年度工作会议暨首季营销动员大会,复盘了2025年度工作内容,系统规划了2026年度各项工作,提出了首季营销活动的具体举措。该行党委书记、董事长付向宇出席会议并讲话。

会议强调,安泽农商银行要聚焦“控风险、谋发展、促改革、抓党建、带队伍”中心工作,擘画“党建领航”蓝图,锚定发展坐标,激发政治引领新动能,严格政治引领,以党建之光领航发展;要实施“发展提质”战略,拓展经营赛道,激活营收提质新动能,以存款营销之实筑牢发展之基、以贷款投放之准赋能实体经济之兴、以提质创利之效夯实经营发展之

本;要精塑“骨干淬炼”战略,锻造硬核队伍,激活人才支撑新动能;要聚力“改革赋能”战略,革新经营方式,激活体验升级新动能,从“被动获客”向“主动获客”转变、从“标准供给”向“个性赋能”转变、从“粗放管控”向“精准提效”转变;要锚定“风控屏障”战略定位,夯实安全底座,激活稳健护航新动能,筑牢风控防线与资产质量双重屏障。

会议要求,全行上下要以“快”字当头,擂鼓争先提速,以“万马奔腾”之劲抢胜机;要以“广”字为要,全域发力拓面,以“策马扬鞭”之势扩战果;要以“赢”字为魂,强基固本制胜,以锐不可当的攻坚之姿,筑牢常胜之基。

吕琛

沅水农商银行团陂支行

锚定目标攻坚克难“春天行动”首战告捷

自2026年支农支小服务“春天行动”开展以来,湖北沅水农商银行团陂支行紧紧围绕各项业务发展目标,坚持“早”字当头、“干”字着力、“实”字托底,攻坚克难、奋勇争先,全力冲刺“开门红”。截至今年1月7日,该支行存款余额较年初净增815万元,贷款户数较年初净增11户,贷款余额较年初净增408万元。

该支行坚持早部署、早动员、早行动,早在2025年12月末就提前召开“春天行动”工作会,制订了营销方案与绩效考核方案,全面激发员工内生动力,并提前做好宣传海报、营销物资等筹备工作;先后召开“春天行动”员工动员会和家属联谊

会,倾听员工心声,争取家属支持,为该支行业务发展凝聚全部力量,让每名员工心无旁骛地投身工作;秉承“老带新”原则,组建四支外拓营销小组,每天分组进村入户、走街入铺,全方位宣传存贷款及电子银行业务等,主动了解辖内小微企业、个体工商户、新型农业经营主体的金融需求,做到主动出击、及时响应、持续跟踪、定期回访。

下一阶段,沅水农商银行团陂支行将继续紧盯“春天行动”各项目标任务,补短板、强弱项,以更扎实的举措、更务实的作风,全力推进各项业务高速发展,为沅水农商银行高质量发展贡献全部力量。

涂宇