高邮农商银行召开2026年党建工作暨年度工作会议

本报讯 近日，高邮农商银行召开2026年党建工作暨年度工作会议，总行领导班子成员、全体中层干部以及受表彰代表参加会议。会议由高邮农商银行党委副书记、行长姚渔洋主持。

会上，高邮农商银行党委书记李宁作题为“聚力攻坚 实干争先 全力推动高邮农商银行高质量发展走在前”的讲话。他强调，2026年，全行上下要深入落实江苏农商联合银行年度工作会议要求，凝聚“四个共识”，实现更高质量发展。要坚守一个“实”字，谋事要实、干事要实、作风要实。要追求一个“高”字，始终追求高定位、高水平、高素质。要突出一个“新”字，适应新常态、贯彻新理念、理解新业态、探索新模式。要恪守一个“严”字，从严落实党建责任、抓好队伍建设、抓好合规管控。要落脚一个“细”字，以精益求精的工作态度，算细账、细洞察、干细活。

姚渔洋作行长室年度工作报告。他系统回顾了全行2025年度经营管理工作，结合扬州和高邮地方经济发展情况，对2026年工作进行部署，强调重点要做好四方面工作。一是固本培元守初心、抓主业，把牢思想之舵；二是常抓不懈提质效、促转型，激发动力之源；三是严守底线防风险、优治理，筑牢安全之堤；四是严管厚育建队伍、强担当，夯实人才支撑。

高邮农商银行纪委书记袁军作纪委廉政工作报告，对2026年该行持续深化党风廉政建设提出工作要求。

会上，李宁、姚渔洋分别与支行代表签订党建工作责任书、党风廉政建设责任书、案件防控责任书、经营目标责任书、治安保卫责任书。该行领导班子为获奖人员颁奖。支行行长代表分享了工作经验和下一步发展思路。

下一阶段，高邮农商银行将紧紧围绕江苏农商联合银行工作部署，聚焦主责主业，坚持支农支小，全力服务实体经济高质量发展，以真抓实干、主动作为，推动各项工作再上新台阶。 （张 洁）

苏州农商银行：首笔“气候贷”落地 精准赋能农业抗风险

为切实提升农业生产应对气候变化的能力，近日，在苏州市气象局与人民银行苏州市分行的联合指导与支持下，苏州农商银行临湖支行成功落地苏州市首笔“气候贷”，向吴中区临湖镇某种植园投放112万元专项信贷资金。该笔贷款是金融服务与气象科技深度融合的创新实践，资金将专项用于枇杷等经济作物冬季养护等支出，提升种植园应对病虫害侵袭及低温冰冻等恶劣天气的风险抵御能力，为地方农业稳产保供注入“金融暖流”。

吴中区作为苏州市现代农业与乡村产业振兴的重要示范窗口，培育了碧螺春茶、枇杷、杨梅、大闸蟹等高附加值特色农产品。其中，枇杷以“株叶皆可爱，色如黄金，味绝美”的独特品质享誉已久。但这一产业也面临着台风、高温、霜冻、连阴雨等多重气象灾害风险。每一次异常天气都可能影响枇杷的产量与品质，这不仅直接关系到农户的年度收益，也对地方特色产业的稳定发展构成挑战。

为有效降低气象灾害带来的影响，减少因气象因素引发的资金损失、生产中断和市场价格波动，充足且及时的资金保障与科学的风险应对措施显得尤为关键。枇杷之所以能成为消费者舌尖上的美味，离不开优越的自然环境和气候条件，而如今，在“气象+金融”协同机制的加持下，这一特色产业更获得了稳定发展的新保障。

苏州农商银行与苏州市气象局积极联动，构建了涵盖气候适宜性、灾害防御能力、灾后恢复及绿色低碳措施的四维度风险评估体系。该体系通过对企业抵御自然灾害综合能力“全景画像”，不仅引导经营主体优化资金配置，更显著提升了其应对气候变化的财务韧性，破解农业“看天吃饭”的传统困境。

在此基础上，双方面向农户开展常态化宣教与实地指导，帮助农业经营者增强气象灾害防范意识、掌握防灾减灾实用技能，将专业知识转化为农户可理解、可操作的生产建议，推动农户在田间地头真正“用得上、用得好”。

通过与气象部门的深度合作，苏州农商银行基于本土气象条件，积极探索并实践“气象+金融”创新服务模式。这一举措不仅提升了农户的生产管理能力，也有效补齐了银行信贷人员在农业、种植业领域的知识短板，增强了金融支持农业生产的精准度和专业性。双方将气象要素深度融入金融业务流程，实现气象条件认定、风险评估与融资方案制定的高效衔接，依托气候数据赋能贷款审批，显著提升授信效率。气象部门的专业评估不仅为企业融资提供了权威支撑，更帮助农户从生产源头建立系统化、长期化的气候风险管理机制。

未来，苏州农商银行将持续与当地气象主管部门深化合作，围绕“气象+金融”创新方向，不断完善绿色金融产品体系，加强面向农户的防灾能力建设与气候适应性培训，并积极探索在能源、生态、基建等气候敏感型产业中的金融服务延伸，为推动区域绿色发展与农业可持续振兴贡献更多金融力量。 胡凌龄

东台农商银行海丰支行党支部与海丰村党总支联合开展党建共建活动

本报讯 近日，东台农商银行海丰支行党支部与东台镇海丰村党总支紧紧围绕“党建引领、金融赋能、服务惠民”的理念，携手开展党建联建活动。双方充分发挥党组织战斗堡垒作用，将政治优势转化为服务乡村发展的实际动能，共同绘就村银携手促振兴的生动图景。

活动以党员活动日为契机，组织开展“党员说”专题学习，结合东台农商银行普惠金融政策与“开门红”工作安排，进一步统一思想、凝聚共识。海丰支行党支部成立党员先锋突击队，深入海丰村11个村民小组及沿街商户，开展全覆盖金融需求走访，详细了解农户生产、商户经营及新型农业经营主体融资需求，为精准服务奠定基础。

活动现场，海丰支行工作人员重点介绍了“乡村振兴贷”“收单商户贷”“烟草贷”等特色金融产品，突出其手续简便、灵活快捷、随借随还的特点。商户董先生在了解到“烟草贷”信用额度高、放款迅速后，当场提交贷款申请。同时，通过讲述真实案例，开展防范诈骗、非法集资宣传，并为32名党员现场安装国家反诈中心App，增强群众金融安全意识。

在“我为群众办实事”交流环节，双方围绕农产品销售难、小微企业融资难等问题展开讨论。海丰支行将依托海丰村“这里是海丰”直播平台，助力当地商户拓展线上销售渠道。此外，在村党群服务中心设立农村金融综合服务站，配备移动终端、自助设备等，实现存取款、转账、贷款咨询等业务“足不出村”办理，有效打通偏远地区农户金融服务“最后一公里”问题。

本次活动取得了显著成效，既实现了业务发展的“开门红”，也搭建起村银深度融合的“连心桥”。下一步，双方将继续坚持党建引领，深化普惠金融服务，让金融“活水”不断润泽乡村沃土，为助力乡村振兴、推动地方经济社会高质量发展贡献更大力量。 （巴劲虎）

姜堰农商银行助力“泰州造”胶囊远销海外

近年来，姜堰农商银行始终坚持“服务小微”的初心使命，加大信用贷款投放力度，着力破解“融资难、融资慢”问题。目前，该行小微企业信用贷款占比超16%，2025年新发放信用贷款的小微企业占所有小微企业40%以上，为地方稳就业、保民生提供了坚实的金融支撑。

近日，江苏优利胶囊有限公司（以下简称“优利公司”）在姜堰农商银行的支持下，成功获得1000万元贷款支持，有效缓解了流动资金压力，助力企业产能扩张与市场拓展。优利公司成立于2021年，是一家专注于空心胶囊研发、生产、销售及服务的企业，产品远销美国、澳洲、欧洲、东南亚等国家和地区，得到国内外医药健康行业企业的充分认可。

随着市场订单的持续增长，优利公司在扩大生产、提升产能方面面临资金压力。姜堰农商银行在走访中了解到企业需求后，立即组建专项服务团队，深入企业调研经营状况与发展规划。结合企业的实际需求，量身定制了“500万元设备抵押贷款+500万元信用贷款”的综合授信方案，全力支持企业采购先进生产设备、扩大产能。在信贷资金的加持下，企业的资金紧张局面得到有效缓解，为加大研发投入、拓展海外市场注入了强劲动能，预计今年销售额能增长30%以上。企业负责人表示，将以此次合作为新起点，进一步扩大生产规模、提升产品竞争力，推动“泰州造”高端胶囊走向世界，为全球健康产业贡献更多优质产品。

今年是“十五五”规划的开局之年。姜堰农商银行将继续锚定支农支小的战略定位，聚焦产业升级、乡村振兴、民生改善等重点领域，持续创新金融产品、优化服务模式，为绘就地方高质量发展的壮美画卷贡献农商力量。 柳 凯

图为泗阳农商银行开展免费理发活动现场。 严 涛 摄

泗阳农商银行：践行“金融为民” 打造“百姓银行”

“大爷，给您剪个清爽利落的发型，过年更精神！”冬日暖阳下，泗阳县众兴街道西康社区雅典花园小区里格外热闹。泗阳农商银行西康支行“小圆服务队”联合社区，正为老人们提供免费理发服务。

伴随着理发剪的咔嚓声，志愿者和等待的老人们唠起了家常。从子女工作到身体健康，从社区变化到生活琐事，气氛融洽温馨。

“我腿脚不方便，去理发店要走好远，这下可好了，在家门口就能理发。”78岁的王大爷摸着刚理好的头发，脸上洋溢着满意的笑容。这项看似简单的免费理发服务，却实实在在地解决了老年居民生活上的实际困难。

理发间隙，志愿者们适时将金融知识融入对话。“您最近有没有接到陌生电话让转账？”“养老金领取还顺利吗？”从防范电信诈骗的小妙招，到养老金查询与领取的便捷方式，专业内容在一问一答中变得通俗易懂。老人们听得认真，不时点头表示理解。

作为县域金融主力军，泗阳农商银行始终坚守“金融为民”初心，将服务真正延伸到社区肌理。为更好地服务社区居民，该行组建了37支各具特色的“小圆服务队”，活跃在社区的街头巷尾，深入群众生活，平均每年开展公益性金融讲堂200余场，针对行动不便或有特殊需求的居民，提供上门服务年均超1200次，切实解决各类金融难题和生活困难，将浓浓关怀送到了群众心坎上。

寒潮虽至，温情不减。泗阳农商银行正以“邻里守望”的姿态，将“为您多想一步，让服务多暖一度”的理念化作具体实践，在田间地头上丈量需求，在家长里短间传递温度，用实际行动诠释“百姓银行”的时代担当。 郑丽娟

射阳农商银行召开首届“有爱”青创营暨新媒体短视频团队特训营复盘会

本报讯 近日，射阳农商银行召开首届“有爱”青创营暨新媒体短视频团队特训营复盘会。此次会议旨在巩固培训成果、激发团队创新活力，为后续新媒体内容建设以及品牌年轻化构建长效机制。

射阳农商银行党委书记、董事长夏国锋，党委副书记、行长顾作为以及相关分管领导出席了会议。该行行领导在总结讲话中充分认可本次青创营的培训成效，对全体学员展现出的积极态度和快速成长给予了高度赞扬。会议指出，新媒体不仅是银行宣传的重要途径，更是连接客户、服务业务、展示品牌形象的关键平台。该行行领导勉励青年员工持续学习、大胆实践、勇于突破，把所学技能转化为推动业务发展的实际能力，为全行数字化转型和品牌升级不断注入青春活力。

培训导师围绕课程内容、学员表现和成果产出进行了系统复盘与专业点评，充分肯定了学员在短视频策划、创作和运营等方面取得的显著进步，并结合行业发展趋势和行内实际情况，提出了下一阶段内容创作与传播优化的具体建议。

青创营学员代表结合自身培训心得和岗位实践，分享了他们在脚本撰写、拍摄剪辑、平台运营和效果分析等方面的真实案例与感悟。学员们的发言充满热情与创意，不仅展现出青年员工在新媒体领域的执行能力和创造能力，更体现了大家将新媒体思维融入业务推广和客户服务的坚定信念。

该行普惠金融部、网络金融部负责人分别从本部门职能出发，就如何支持新媒体团队发展，如何促进线上线下融合，如何加强科技赋能等内容展开了交流。他们表示，将持续强化跨部门协作，为青年员工的创新实践提供更充足的资源和机制保障，携手打造具有射阳农商银行特色的新媒体传播体系。

本次复盘会既是培训成果的集中展示，也是团队凝聚力和创新力的生动提升。未来，射阳农商银行将继续搭建青年成长平台，完善人才培养机制，激励更多员工在新媒体领域探索前进，共同书写数字化转型与创新发展的崭新篇章。 （吴正娟）

盱眙农商银行：深耕数字普惠 赋能民生发展

盱眙农商银行抓住数字乡村发展的战略机遇，以数字化转型为抓手，推动金融服务向“线上线下融合”“综合服务”“个性化”演进，从夯实数字基建、拓展服务场景、赋能乡村治理、筑牢安全防线四大维度发力，构建起覆盖更广、成本更低、效率更高的智慧民生服务新生态。

夯实数字基建，延伸服务触角。该行加大金融科技投入，推动线下网点智能化转型，布放VTM、智能柜台等设备，打造集成便民功能的县域“普惠金融智慧网点”，目前智能设备业务替代率达85%，客户办理时间缩短60%。同时构建线上服务主渠道，优化手机银行App功能，推出适老化、惠农化版本，目前，用户数突破46.09万户，月活超12.86万。深化数据融合应用，接入多平台整合40余类政务数据，构建智能风控模型，推出“普惠数字贷”系列产品，累计授信超100亿元，服务客户超10万户。

拓展服务场景，融入日常生活。该行推动金融服务嵌入高频场景，深化“金融+政务”合作，上线100余项政务服务，实现多项业务全流程线上闭环；拓展“金融+民生”生态，接入智慧校园、医疗、出行等服务，联动当地商户开展支付优惠；创新“金融+产业”服务，为特色农业、跨境电商等搭建数字化平台，推出专属信贷产品，助力产业发展。

赋能乡村治理，助力基层现代化。该行深度参与乡村信用体系建设，推出“文明积分贷”，实现“德者有得”；助力“智慧乡村”建设，开发综合管理平台，提供村级资金线上化管理服务；依托涉农数据，为政府部门提供数据分析报告，支撑农业政策制定与乡村振兴考核。

筑牢安全防线，守护群众“钱袋子”。该行构建“云、管、端”一体化安全防护体系，强化身份认证与支付安全；严守数据隐私保护规范，采用隐私计算技术保障数据安全；常态化开展金融知识普及活动，2025年累计开展超2000场，覆盖受众超50万人次。

接下来，盱眙农商银行将持续坚守以人民为中心的发展思想，以科技创新驱动数字普惠金融深化发展，着力消除“数字鸿沟”，让老年群体等享受平等便捷的现代金融服务，为构建智慧、包容的美好社会贡献金融力量。 孙丹丹

张家港农商银行锦丰支行：冒雨送服务 温情暖人心

近日，张家港农商银行锦丰支行的一支服务队悄然集结。客户经理、大堂经理、柜员携带移动终端、积分兑换礼品、宣传折页和各类物资，驱车前往某化工机械公司，开展了一场以“金融服务到家”为主题的综合金融服务活动。

尽管天公不作美，但服务热情丝毫未减。企业会议室一角很快被布置成由“社保卡激活”“积分兑换”“大家家园”“企业微信”四大专区组成的临时金融服务站。不一会儿，午休的职工们被这场设在“家门口”的服务吸引，纷纷驻足咨询，现场气氛热烈。

“听说现场能激活社保卡，我正好需要！”“支付优惠具体怎么参加？”“积分原来还能换这么多实用物品！”询问声此起彼伏。锦丰支行员工们分工协作，耐心解答，熟练操作。柜员在移动终端前快速为企业职工办理第三代社保卡的激活业务；大堂经理详细介绍微信绑卡享满减活动的规则及“大家家园”优惠活动；客户经理则引导大家扫码添加企业微信和积分兑换。大家分工明确，井然有序，效率倍增。企业职工们用积分兑换了牙膏、洗洁精、食用油等日常用品。

结合“大家家园”客户福利体系，活动现场还推介了专属存款、理财产品及生活类优惠，让企业员工在享受便捷服务的同时，了解到更多切合需求的金融产品。

企业相关负责人表示：“这样的上门服务实实在在地为员工谋福利，也体现了锦丰支行服务企业的诚意。”窗外冬雨淅沥，窗内暖意融融。活动持续了两个小时左右，现场办理各类业务及咨询的员工络绎不绝。活动结束时，不少员工仍意犹未尽，纷纷表达了对银行上门服务的赞赏和期待。

将柜台服务延伸至企业，将金融便利送达职工身边。锦丰支行以实际行动诠释了“以客户为中心”的服务理念，在细微处见真情，于服务中谋共赢，持续书写着金融服务实体经济、贴心助力美好生活的生动篇章。 陈 梓 周 雅

靖江农商银行滨江支行：金融惠民进社区 立春送福暖民心

春回大地，岁启新章。立春时节，为传承民俗文化，传递金融温暖，切实履行金融机构便民惠民职责，靖江农商银行滨江支行走进周边社区，开展“立春送福+金融惠民”主题服务活动，将寓意吉祥的福字与优质金融服务精准送达群众身边，实现传统节气关怀与金融便民服务有机融合。

活动现场暖意融融，一张张设计精美、寓意吉祥的福字整齐陈列，红色的福字不仅承载着新春美好祝愿，更传递着该行对社区居民的诚挚关怀。工作人员热情接待每一位到场居民，亲手将福字送到大家手中，与居民亲切攀谈，畅谈立春节气习俗，分享生活近况，细致询问日常金融服务需求。欢声笑语间，传统文化的韵味与金融服务的温情相互交融，让居民在立春时节切实感受到满满的暖意与关怀。

在送上新春祝福的同时，该行工作人员聚焦居民核心金融需求，将便民服务落到实处。一方面，围绕假币识别、电信诈骗防范、个人征信保护等群众关心的热点问题，通过发放宣传手册、现场演示、案例拆解等方式开展科普教育，用通俗易懂的语言解读金融知识，提醒居民远离“虚假养老投资”“非法集资”等陷阱，守护好“钱袋子”；另一方面，结合居民不同年龄段、不同需求的实际情况，重点推介该行特色存款产品，一对一讲解存款产品的利率优势、存取规则和适用场景，现场发放产品宣传页，细致解答关于存款期限、利息计算、资金安全等方面的疑问，为居民提供专业的金融咨询指引。

此次活动将传统民俗与金融服务有机结合，既传递了节气的美好祝福，又普及了实用的金融知识，更提供了贴合居民需求的金融服务，得到了社区居民的广泛认可。下一步，靖江农商银行滨江支行将持续坚守“服务本土、惠民利民”的初心使命，进一步深化金融便民服务举措，常态化开展社区金融服务活动，不断拓宽服务覆盖面、提升服务专业性，将金融温暖与便利精准送达群众，切实履行金融机构的社会责任，为推进普惠金融发展、服务地方经济贡献更大力量。 陈 琳

睢宁农商银行：全力守护网络安全 为旺季工作保驾护航

每年的首季工作不仅是业务拓展的黄金期，更是信息系统高负荷运行的关键考验期。为切实保障各项业务安全稳定运行，有效防范化解网络安全风险，睢宁农商银行坚持底线思维，将网络安全视为“生命线”，通过强化组织、排查隐患、监测预警及构建长效机制，多措并举筑牢网络安全“防火墙”，为全行高质量发展保驾护航。

强化组织领导，压实责任链条。该行高度重视网络安全工作，第一时间成立由分管行领导任组长，信息科技部及各分支机构负责人为成员的网络安全保障领导小组。严格落实“谁主管、谁负责”“谁运营、谁负责”的原则，层层压实主体责任，细化任务分工。构建起横向到边、纵向到底的责任体系，确保各项保障措施落实落细，为旺季工作提供坚强的组织保障。

开展隐患排查，实现风险清零。定期在全行范围内组织开展安全排查，覆盖核心网络设备、服务器、业务系统、自助设备及办公终端。重点针对防火墙策略、系统补丁、防病毒软件及“两高一弱”等关键环节进行“体检”，对发现的风险点建立台账，实行“清单化+闭环式”管理，确保即查即改。同时，引入渗透测试和漏洞扫描技术，对重要系统进行深度“体检”，及时修补安全短板，杜绝系统“带病运行”，从源头上消除安全隐患。

加强监测预警，提升应急能力。依托APT攻击预警平台及网络回溯分析系统，该行实时监测网络流量、用户行为及异常登录等关键指标，实现风险“早发现、早研判、早处置”。组织人员开展应急演练，针对网络攻击、系统故障等场景进行模拟处置，切实提升全员的应急处突能力，确保在突发情况下能够快速响应、有效化解。严格规范各类系统接入管理，严防人为疏忽导致的信息泄露或系统入侵。同时，持续健全网络安全管理体系，加快零信任架构、数据防泄露（DLP）等新技术的应用落地，推动网络安全工作从“被动防御”向“主动防控”转型升级，为全行数字化转型提供坚实的技术支撑。

2026年，睢宁农商银行将始终坚持以客户为中心，以安全为底线，全力以赴守好网络空间“责任田”，为旺季工作各项业务稳健发展营造安全、稳定的网络环境。 张 剑

溧水农商银行共和支行：开年跑出“加速度” 奋力冲刺“开门红”

自“聚焦主业强服务 实干担当勇争先”专项活动启动以来，溧水农商银行共和支行始终坚持“精准投放、高效服务、严控风险”三大导向，找准业务发展“破局点”，全力推动存贷业务量质齐升。截至今年1月末，该行交出了一份亮眼“成绩单”：对公贷款成功投放9户，实现对农业经营主体、科技企业、链属企业金融服务全覆盖，投放完成率高达600%；对公贷款余额较年初净增3258万元，普惠贷款净增3229万元，两项指标增幅均位列全行首位。

精准定位“战场”，绘就服务“需求图谱”

为打好“开门红”战役，共和支行深入实践网格化服务。该行行长带队，客户经理分片包干，主动深入园区、乡镇、商户聚集区，开展地毯式走访摸排。通过实地调研，支行精准掌握了园区企业、个体工商户及新型农业经营主体的资金需求周期与经营痛点，绘制出一幅清晰的区域金融服务“需求图谱”。

在此基础上，该行充分发挥溧水农商银行“结算贷”“烟商贷”等特色产品的优势，提前匹配专项信贷额度，实现了客户需求与银行资金的高效无缝衔接，确保金融“活水”精准滴灌。

深耕本土沃土，传承“挎包精神”

共和镇是典型的农业乡镇，工业企业少。面对这一现状，共和支行没有畏难，反而更加坚定了“深耕本土、服务乡亲”的决心。他们发扬农信人的“挎包精神”，脚步踏遍田间地头与村舍农家。

该行员工主动对接村委会，细致摸排各村外出务工人员信息。利用元旦、春节等节假日外出务工人员集中返乡的契机，该行积极开展上门走访，介绍家乡发展与金融政策，以乡情为纽带，建立客户档案，赢得广泛信任。通过一系列扎实工作，仅1月份，该行便成功吸纳外出务工人员存款600余万元，发放贷款400万元，将“乡情资源”有效转化为发展动能。

创新产品驱动，扩大服务覆盖面

产品是服务的利器。共和支行灵活运用“溧量快贷”“精英贷”等线上线下产品，对白马工业园区企业开展清单式精准营销，有效提升了个贷业务的规模与客户数。同时，共和支行积极拓展服务外延，与白马镇政府、南京国家农高区等机构建立常态化联系，扩大金融服务覆盖面。

值得一提的是，共和支行前期已为白马、共和片区的中小学、幼儿园教职工群体批量预授信115户，总金额达2610万元，展现了服务民生领域的温度与力度。此外，该行还加强了对存量客户的深度挖掘，一方面，通过宣传“精英贷”等产品的利率优势，提升客户用信体验；另一方面，重点对他行优质客户进行差异化营销，并梳理存量客户的上下游资源，不断开辟新的客源渠道。

共和支行负责人表示，未来将继续坚持“无对公不稳、无零售不强”的发展思路，持续深耕区域网格，以更精准的产品、更高效的服务和更稳健的风控，为地方经济发展注入更强劲的金融动能，全力助推溧水农商银行实现高质量发展。 吴旭平

大丰农商银行：“三个聚焦”扎实推进一季度业务营销

本报讯 进入一季度以来，大丰农商银行立足全行经营实际，坚持稳中求进、精准发力，通过科学分析、统筹谋划、全员参与，持续保持营销工作力度不减、节奏不松，全力推动实体贷款投放、对公存款拓展等重点业务稳步增长。

聚焦谋篇布局，明确目标导向。大丰农商银行党委和经营管理层高度重视一季度业务发展，组织相关部门对全行资源进行全面盘点与分析，经过多次研究讨论，制定了符合该行实际的一季度综合营销方案。该方案明确了实体贷款、对公存款、社保卡推广等重点工作的目标、路径和要求。方案出台后，总行召开专题会议进行解读，各支行、部室结合自身区域特点和客户结构，细化制定具体实施方案，确保全行上下目标一致、步调统一。

聚焦服务落地，提升营销效能。为保障营销方案有效执行，该行配套推出了“服务提质、协同增效”主题营销活动。依托“支行+部室”联动模式，组建多支专项营销小组，按周制订计划、按月总结复盘，针对辖区内企事业单位、个体工商户、农户等不同客群开展常态化、全覆盖式走访营销。通过高频次、常态化的服务触达，不断提升服务响应速度和客户满意度，实现营销工作从“广覆盖”向“深渗透”转变。

聚焦激励督导，强化过程管理。在推进营销的同时，该行同步强化考核激励与过程督导机制。坚持“多劳多得、优绩优酬”的分配原则，加大营销业绩在绩效考核中的权重，充分调动员工积极性。同时，建立由总行领导班子、条线管理部门、各支行组成的三级督导体系，各支行、部室按周汇报营销进度，分析成效与不足；支行与部室结对按月开展交流座谈；全员每日在内部工作群分享营销成果与经验，营造比学赶超、奋勇争先的良好氛围，有效推动各项业务指标稳步提升。

当前，大丰农商银行一季度各项营销工作正按计划有序推进，全行上下正以饱满的热情和务实的作风，全力以赴完成既定目标任务。 （卞吉伟）

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com