



## 我行召开二届七次董事会、监事会



本报讯(记者 黄锋) 5月15日上午,我行第二届董事会、监事会第七次会议在长兴金陵大酒店召开,6位董事、3位监事出席了会议,人民银行长兴县支行行长陈爱忠、湖州银监分局长兴办事处主任王永荣、我行主监管员陈健应邀出席会议,杭州联合农村商业银行股权投资管理部领导、本行行长助理和相关部门负责人列席了会议。会议表决通过了《浙江长兴联合村镇银行2013年度董事会工作报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事会工作报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度审计报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度利润分配预案(草案)》、《浙江长兴

联合村镇银行员工薪酬管理办法(草案)》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度董事履职考核报告》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行股份有限公司章程>的议案》、《浙江长兴联合村镇银行高级管理人员最高任职年限规定(草案)》、《浙江长兴联合村镇银行第二届董事会补选董事候选人提名方案》及《关于浙江诚信投资有限公司股权质押的议案》;监事会表决通过了《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事会工作报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事履职考核报告》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行股份有限公司章程>的议案》及《浙江长兴联合村镇银行第二届监事会增选非职工监事候选人提名方案》。

会议表决通过了《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事会工作报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事履职考核报告》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行股份有限公司章程>的议案》及《浙江长兴联合村镇银行第二届监事会增选非职工监事候选人提名方案》。人行长兴支行陈爱忠行长首先肯定了我行2013年的发展情况,强调我行在接下来的发展中要坚持做好以下几点:1、发挥自身特长,开展特色工作;2、乘势而上,分析查找自身问题,冷静地观察捕捉发展机遇;3、蓄势待发,全行上下形成合力。

张海林董事长作会议总结,他对人民银行和银监对我行2013年的指导和帮助表示感谢,并指出,2014年,要冷静分析,找准新目标,凝心聚力,健康稳健发展。

年度审计报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度利润分配预案(草案)》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度董事履职考核报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事履职考核报告》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行股份有限公司章程>的议案》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行股份有限公司章程>的议案》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行高级管理人员最高任职年限规定(草案)>的议案》,并补选俞建军为本行第二届董事会董事,增选陈磊为本行第二届监事会监事。

年度审计报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度利润分配预案(草案)》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度董事履职考核报告》、《浙江长兴联合村镇银行2013年度监事履职考核报告》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行股份有限公司章程>的议案》、《关于修改<浙江长兴联合村镇银行高级管理人员最高任职年限规定(草案)>的议案》,并补选俞建军为本行第二届董事会董事,增选陈磊为本行第二届监事会监事。

## 我行召开二〇一三年度股东大会



## 2013年度审慎监管会谈在我行召开

本报讯(记者 黄锋) 2014年4月23日,湖州银监分局对我行2013年度审慎监管会谈在本行四楼会议室召开。湖州银监分局冯明副局长、监管三科章伟科长、长兴监管办王永荣主任、主监管员和本行高管及主要部门负责人及本行外部董事一名出席了会议。

会议首先由主监管员通报了我行2013年度非现场监管、现场检查、外部审计等方面存在的主要问题以及2014年有关监管意见。

沈行长重点汇报了2013年监管工作会议、监管意见书、现场检查等监管或检查意见的贯彻落实及整改情况,并对我行2014年主要工作思路进行简要汇报。

冯明副局长围绕如何“打造湖州村镇银行品牌”作了

何“打造湖州村镇银行品牌”作了工作要求。一是坚持“支农支小”的市场定位决不动摇;二是化大力气进行风险管控;三是在精细化管理上下功夫,提高“新三年规划”的执行力;四是要高度重视合规经营。

最后监管部门以座谈、走访等形式,听取了我行部分干部、员工以及客户对监管工作的意见建议。

## 我行召开2014年第二次营销例会暨一季度业务分析会



本报讯(记者 费英华) 4月15日,我行在四楼大会议室组织召开2014年第二次营销例会暨一季度业务分析会。副行长沈建平、行长助理潘乐、业务管理部相关人员及全体经营人员参加了本次例会。

会议首先由主监管员通报了我行2013年度非现场监管、现场检查、外部审计等方面存在的主要问题以及2014年有关监管意见。

模拟营销现场的新形式,为全体经营人员带来一堂生动的营销课,他(她)们操着长兴口音,以平实的语言为“客户”介绍我行产品和服务,并最终营销“成功”,令在场经营人员印象深刻,也从中借鉴到很多经验。

沈行长在会议小结中指出:全行员工要正确看待当前严峻的经济金融形势,时刻保持危机感和紧迫感,提升主动工作、主动服务意识,加强时间管理,提高工作效率,切实加强知识、技能、沟通等方面的学习,积极围绕新农村建设、城镇化建设开展业务,加快不良贷款处置力度,推进我行各项业务健康稳健发展。

## 我行举办素质提升教育系列培训

本报讯(记者 费英华) 2014年,我行教育培训工作将以开展“素质提升教育年”活动为主线,充分发挥首批内训师的主观能动作用和培训学习引领作用,内强素质,外树形象,夯实基础,激发活力,全面加强员工队伍建设,不断提升全行员工整体素质。

4月8日晚,我行在四楼大会议室举办了“如何让我们的服务做的更好”专题培训,标志着我行2014年度“素质提升教育年”活动正式拉开序幕。

我行内训师徐红亚以“是谁

给你发了工资?”为切入点,说明客户对我行发展的重要性,同时结合工作和生活中的实例,生动形象地讲述了服务人员应具备的心态、服务礼仪的特点、正确表达的四要点、沟通过程中的四不准、四不问以及投诉处理技巧、服务人员仪容仪表、职场着装等。

监事长翟晓芳对全行员工的认真听讲和内训师的精彩讲座表



示感谢,并希望全行员工能充分汲取本次培训中的精髓,提高自身服务水平和能力,把客户真正放在工作的首位,从而推动我行业务又好又快发展。

## 我行召开2014年度首次行风监督员座谈会

本报讯(记者 费英华) 为继续深化行风评议工作,进一步加强与行风监督员的联系和沟通,4月17日下午,我行在四楼大会议室召开行风监督员座谈会,监事长翟晓芳主持会议,王政行长助理、风险管理部负责人及相关部门人员参加了会议。

翟监事长在座谈会上就我行2013年发展情况和2014年工作思路向与会人员进行了汇报。与会人员对我行2013年业务发展和支持地方经济的举措表示肯定,并就如何更好的深耕农村市场、提供优质金融服务,优化信贷、担保流

程等方面提出很好的意见建议,希望我行能充分发挥自身的优势、特色,更好地服务广大农户和小微企业。

翟监事长对与会人员的到来和提出的宝贵意见表示由衷的感谢,并表示我行将一如既往地支持新农村建设和城镇化建设,推动我县经济取得新发展。



# 开展反洗钱评估 提升反洗钱能力



本报讯(通讯员 叶晶晶)开展反洗钱评估工作是为今后逐步完善此项工作奠定基础,也是提升反洗钱工作能力的抓手。反洗钱工作是一项复杂且又艰巨的工作,为保证我行反洗钱工作正常有序开展,规范反洗钱行为,4月下旬邀请了人行长兴县支行贝宁、梅建龙等领导,前来本行指导反洗钱相关工作内容。

人行领导根据本行《反洗钱工作规定》的管理办法进行了指导,并修订完善了部分内容,使我行各个部门反洗钱工作清晰、明朗化,在制度中也充分体现了反洗钱全员性义务的宗旨。

我行分管行领导、牵头部门负责人、反洗钱联络员等相关人员,根据湖银协发[2014]26号关于《浙江省金融机构反洗钱风险评估指引》的62项评分要点分别咨询,交流沟通后,对如何做好反洗钱评估工作理清了思路、指明了方向。

我行分管行领导、牵头部门负责人、反洗钱联络员等相关人员,根据湖银协发[2014]26号关于《浙江省金融机构反洗钱风险评估指引》的62项评分要点分别咨询,交流沟通后,对如何做好反洗钱评估工作理清了思路、指明了方向。

本报讯(记者 费英华)“加油!加油!”阵阵喝彩声、欢呼声自湖州师范学院的体育馆中传来,“银协杯”湖州银行业职工跳绳、拔河比赛正在这里如火如荼的展开。

5月25日,由湖州市银行业协会主办的“银协杯”湖州银行业职工跳绳、拔河比

赛在湖州师范学院拉开序幕,来自湖州市金融行业的28支代表队参加了本次比赛。

在本次比赛中,我行派出了21名员工组成的代表队参赛,在赛场上他(她)们充分展示了我行良好的精神风貌,发扬了团结互助、顽强拼搏的比赛精神。



## 我行参加「银协杯」湖州银行业职工跳绳、拔河比赛

# 我行参加长兴青年(大学生)电商创业孵化园揭牌仪式暨创业研讨交流活动

本报讯(通讯员 贾利兵)5月22日,长兴青年(大学生)电商创业孵化园揭牌仪式暨创业研讨交流活动在长兴经济开发区星网创业园隆重举行,我行应邀参加了本次活动。副县长何文全、县组织部部长宋波为本次活动揭牌。据悉,本次活动共有17家本土企业入园,活动期间,我行现场发放了大学生创业贷款有关资料,对接了15位创业大学生,其中3名创业大学生将于近期来我行办理贷款等业务。

通过本次活动,进一步提高了我行的品牌知名度和影响力,为更好地服务实体经济和支持大学生创业提供了广阔的平台和坚实的助力。

截止目前,我行已发放大学生创业贷款88笔,金额达1460万元。



# 贴心服务,感动客户

本报讯(通讯员 陈玲)随着金融业的高速发展,长兴县域银行增长速度有了明显提高,近两年就新增了3家,而且越来越多的银行将目光转向支农支小领域,银行业竞争异常激烈。如何在坚持自己的支农支小的立场上,使我们银行发展地更好?灵活机动的处事方法与贴心服务显得十分重要。这个月夹浦支行就碰到了一件特殊的事情。

客户许某,在夹浦支行贷款25万元,贷款5月29日到期。但由于其配偶在杭州人民医院住院动手术,借款人要陪伴照顾,夫妻两人贷款周转签字困难。借款人夫妇万分着急,连忙向我行客户经理该怎么办,如果贷款未能及时周转,资金链出现断裂,将会影响借款人的正常经营。客户经理急客户所急,从客户的角度出发,若

要等到出院签字,那得一两个月,所以客户经理当机立断,决定去杭州医院上门签字。听到客户经理这个决定,电话另一头先是疑惑了下,紧接着是一阵激动:“真的啊,你们还提供上门服务啊!”5月16号那天,夹浦支行客户经理与风险内勤陪同担保人,带上签字资料以及借款借据,如期到杭州人民医院办理签字手续。借款人夫妇看到客户经理,感动地一个劲地说:“真是太谢谢你们了,太麻烦你们了。”在一旁的担保人也连声称赞:“村镇银行的服务就是好,村镇银行的机制就是灵活。”

客户的感谢是我们前进的动力,我们应更加努力,积极创新,从客户的角度出发,急客户之所急,为客户寻求解决困难的办法,实现银行与客户的双赢。

## 我行「飞扬五月天 好礼「赞」不停」活动圆满落幕

本报讯(记者 费英华)在我行成立六周年之际,为感恩回馈广大客户群众对我行一直以来的支持和信任,5月1日至5月30日,我行在全县组织开展了“飞扬五月天,好礼‘赞’不停”活动。

本次活动,我行旨在利用微信宣传平台,聚焦广大客户群众眼球,提高我行产品、服务、活动等信息受众面和关注度,扩大我行知名度和影响力,进而形成“口碑营销”的良好宣传效应。

活动第一天,200赞礼品便被兑换一空,广大群众的参与热情超出想像。连续几天,活动持续升温,150赞、100赞、50赞礼品相继售罄。

据悉,本次活动共送出500元加油卡、钱币册、充电宝、紫砂杯等礼品共计593份,参与人数达46800余人,微信公众粉丝号由原来的100余个激增至现在的近700个。

# 相约城山沟,缤纷“桃花节”

本报讯(通讯员 万初阳)桃花春色暖先开,明媚谁人不看来。2014年3月28日,第六届桃花节在长兴县和平镇城山沟桃源山庄广场顺利拉开帷幕。自2009年以来,城山沟已举办了五届桃花节,每届桃花节都有丰富的活动以及桃花缘相亲大会,让更多的单身男女在此相约春天,搭建寻找人生另一半的平台。于此同时,长兴联合村镇银行和平支行以此为契机,积极组织人员前往活动现场,开展了针对我行金融产品

介绍及咨询活动,并取得了良好效果。

当天的城山沟,漫山遍野,桃花盛霞,油菜花金灿灿,风景如画,多情的天空时不时撒下绵绵细雨,柔暖的雨水荡起了人们心灵的涟漪,更为此景增添了许多春天的气息,不断吸引成千上万的游客纷至沓来,正所谓嫣然三月,人面桃花相映红啊……雨水的缠绵并没有消减游客对活动的热情。活动现场,游客熙熙攘攘,好一派热闹景象。而和平支行

的工作人员也在不断的忙碌着,拉横幅,摆宣传册,一边感受着桃花带来的阵阵芳香,积极对我行银行卡、网银等产品进行宣传做准备。前来咨询的农户络绎不绝,工作人员为农户发放宣传资料,同时也详细地为他们讲解。重点介绍了我行存款方便、收益较高的特点及部分支农贷款产品等等。突出了我行始终坚持“立足县域,支农扶小”的经营宗旨和支持地方经济发展为己任的经营要求。

开幕式当天,不光有市、县、镇各级有关领导及来自长三角地区旅游业人士,还有湖州、长兴当地媒体朋友前来现场参加活动;通过此次活动,不仅让城山沟向社会展现了其新成就,新风貌,新气象,让城山沟具有新的影响力。同时,此次活动对我行存贷款产品及品牌知名度的宣传也起到了作用,让更多的朋友了解我行特色产品和便民惠民政策,为下一步业务的顺利开展产生积极的作用。



## 逆水行舟,不进则退

本报讯(通讯员 何利萍) 转眼间,人行已近三年,从最初无法适应如此高强度快节奏的工作到现在的“逆来顺受”,让我觉得是进入了太上老君的炼丹炉,把一个很软弱的我锻炼成抗打击能力一级棒的变形金刚。从一次次的挫折中得来的教训,也是经验。

从前,我不了解,为什么有人说销售是从被拒绝开始的,为什么有人说没有被人拒绝过的成功是不长久的,为什么有人说能笑着拒绝才是成功的开始。现在,随着工作的时间越来越长,我渐渐能明白这些话的含义。在我们去村委会拜访的时候,在我们摆摊营销联合卡的时候,在我们扫街介绍POS机的时候,在我们营销贷款的时候……每当这种时候,被拒绝已经成了家常便饭,面对拒绝的心态已经从尴尬难过变成欣然接受,偶尔客户非常配合倒是会有点不习惯了。

面对拒绝我有个制胜法

宝——就是乐观和坚持的心态。大仲马曾说过这么一句话:乐观是一首激昂优美的进行曲,时候鼓舞着你向事业的大路勇猛前进。我非常喜欢这句话,因为我一直觉得,乐观不应只存在于生活,也存在于事业。一个人无论才能、知识多么卓越,如果缺乏坚持,缺乏乐观的心,则无异于画饼充饥,无补于事。记的我在去年营销一个存款户时,去过这个客户家至少4次,前几次每次都是无疾而终,每次都被客户拒绝,最后一次终于存了28万的定期,真的来之不易,如果不是坚持去营销了这么多次,而是面对拒绝后就悲观地放弃,那么就不会有成功的喜悦。

在行业竞争这么大的新时代,每个人都有巨大的压力,不仅仅只存在于我,在这种情况下,我们更要以乐观的心态排解压力,努力前进,毕竟不论是生活还是工作,都似逆水行舟,不进则退!

## 提升银行形象从优质服务开始

作者/徐红亚

银行业的竞争实际上就是服务的竞争,而评判服务水平高低和优劣的关键是有没有把“顾客就是上帝”的理念贯穿于服务的始终。只有心中时刻装着顾客,永远把顾客的所希所急所盼放在第一位,才能做到全身心地为顾客服务,并且提供更优更好的产品,从而收获顾客的认可和信赖。

六年来,我行始终注重“内外兼修”,在大力开拓业务的同时,努力提升内部管理和对外服务水平,特别是在柜面服务形象提升和服务质量改善方面,取得了明显成效,获得了上级有关部门的肯定和广大客户的认可。但我们也要清醒地看到,对照“打造全国最好村镇银行”目标和广大客户的新要求新期盼,我们的服务还有一定的差距,下一步,我们要努力从“更优的理念,更实的服务,更精的技能,更严的考核”等四个方面下功夫,求突破,努力实现我行柜面服务迈上一个新的台阶。

一是要不断强化和提高文明优质服务意识。服务是主动的,服务要做到爱行、爱岗,亲近客户。爱岗敬业是柜员工作的动力,也是提升服务品质的动力。我们服务的对象是客户,因而服务的基本内容是处理人际关系,柜员要掌握技巧,用心服务,那传递给客户的永远是理解和快乐。

二是要把文明优质服务落实的实处,真正实践于工作中。做为一名银行柜员,应当牢固树立“服务创造价值”理念,规范自身服务行为,创新服务工作手段,以满足客户服务需求为导向整合资源,提升银行的核心竞争力。客户想的,柜员要知道;客户期望的,柜员要想到,客户没有想到的,柜员要心中有数。在工作中要坚持微笑迎客,热情送客,礼貌用语不离口。

三是要努力强化业务知识和业务技能,掌握一流的服务水平。作为银行柜员,一定要精通业务,在开展服务与柜面营销工作

中,要全面掌握我行金融产品的性能、特点,以便在为客户提供营销服务时达到简明扼要、事半功倍的效果,同时要学会熟悉了解客户性格,注重研究掌握客户心理,并根据客户的年龄、性别、文化层次、工作性质采用差异化的服务用语和方式。

四是要进一步完善机制。要严格考核,公开标准,奖罚兑现;要发掘和树立服务先进典型,积极开展“服务明星”“服务示范窗口”等评选活动,培养优质文明服务柜员;要总结宣传和交流优秀柜员的典型事迹、经验做法,带动和促进全行服务品牌建设。

作为为三农、为地方经济的发展贡献了巨大力量的单位,村镇银行将勇于承担社会发展赋予的社会责任,进一步提高文明规范服务意识,弘扬以文明优质服务回报社会的精神。通过提高更高质量的服务,以实际行动回报社会和广大金融消费者。

时间过得真快,不知不觉我在联合村镇银行上班已经一个多月了,在这一个多月里,我认识和结交了许多新同事、新朋友,也面临新的机遇和挑战,心中有憧憬也有不安,紧张的情绪不时涌上心头。但是在领导和同事的关怀、帮助下,这种不安的情绪很快就烟消云散,现在我已经

### “新”的感受

作者/程彦

完全融入了营销一部这个大家庭。

上班一个月的时间,很短,过得很快乐,感受有三点:一是部门领导和同事都很团

结友爱,经常为我们新员工解答一些疑难问题,在这样温暖的环境里工作,是幸福的、愉快的。二是对银行的各项工作还很陌生,业务不熟悉,要认

真虚心学习,尽快的投入角色,才能较好的完成本职工作。三是加强学习,努力提高思想、政治、文化素质,像领导和老员工学习工作方法、为人处事,学到他们的业务知识。同时自觉学习一些金融方面的知识,提高自己的人生价值观,争做一名合格的金融从业人员。

如何更好地做好一名存款客户经理,确保存款稳定增长,是摆在我们面前的一道难题。我认为,在平时的工作中最重要的就是维护好老客户。在我们成功的营销到客户,客户在我行办理第一笔业务之后,这就是客户从心理上对我行进行了认可,这对今后再开展各项业务打下了良好的基础。多样化的产品以及优质的服务,在潜移默化中增强客户对我行的信赖

和支持,无形中提高客户的忠诚度。而对于如何维护好老客户,每位客户经理都有自己的方式、方法。在充分了解客户的详细信息后,投其所好或者特殊客户特殊对待。定期对客户的业务进行总结,短信,电话或上门回访。这都是大多数客户经理维护客户的方式。人与人的交流都是有感情的,对客户的长期支持我们需要用耐心、热心、贴心服务好客户。

相对于维护老客户,拓展新客户则需要花更多的时间精力。我在平时维护老客户的同时养成了发掘新客户的习惯,每个客户都有自己的关系资源,如果可以发动老客户帮忙介绍优质的新客户,则会大大提高营销的效率。在我成功的营销了一户拆迁户之后,则借助的拆迁户很好的资源认识了另外的拆迁户,这比我们漫无目的的营销大大缩短了时间。当然让老客户帮忙介绍新客户,这是在消费人情,我们一定要给予回报,无论是客户的大事小事、公事私事,都要尽最大的能力帮助客户,让客户感受到我们实实在在的诚意。真诚永远都是最好的营销策略。营销过程中一定要说实话,可以办到的要努力办到,办不到的事情不要随意答应。多站在客户的立场思考问题,为客户争取最大的利益。

喜「新」不厌「旧」  
作者/左成雅

### 新职场 新体验

作者/殷娇娇

人行已一月有余,作为一个职场新人,在这个年轻的大集体中,感受到了不一样的热情与帮助。从开始的懵懂无知,到如今的基本掌握我行的银行业务,我完成了第一步的蜕变。我很高兴能加入业务营销一部这样一个

集体中,在自己不熟悉业务的时候,同事们都会认真的、不厌其烦的告诉我这个业务该如何进行操作。

四月,行内开展了培训课程,使我们加强了对我行的了解,也进一步巩固和加深了我们的业务知识。同时

也让我了解到作为一名正在职场奋斗的新人,我们应该如何规划自己的职业道路。作为一名银行从业人员,我们应该要全面掌握银行的业务。作为一名优秀的营销人员,我们应该要具有吃苦耐劳的品质。

有人说:小胜靠个人,中胜靠团队,大胜靠平台。而村镇银行就是这样一个优秀的平台。在这里,我将与村镇银行共同发展,把个人的职业规划与村镇银行的发展融合在一起,实现共同腾飞。

### 新开始,新思路

作者/徐俊江

2014年,又是一个新的开始,不仅仅是因为新年,也是因为有了新的同事。从年初到现在,有许多值得回味的,尤其是作为一名存款客户经理,感触就更深了。部门来了新的同事,竞争也就更大了。竞争让我一开始就感到了压力,也就是从那时候起,我在心里和自己较上了劲,一定要勤奋努力,不辱使命,我是这样想的,也是这样做的。

客户是第一,存款是中心。我在工作中始终树立客户第一思想,把客户的事情当成

自己的事来办,急客户之所急,想客户之所想,在工作方法上,始终做到“三勤”,勤动腿、勤动手、勤动脑,以赢得客户对我行业务的支持。在服务客户的过程中,我用心细致,把客户当作朋友,使简单枯燥的服务工作变得丰富而多彩,真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到送来的鲜花,一定会在惊喜中留下感动;如果客户在烦恼时收到发来的短信趣言,也一定会暂时把不快抛到脑后,而抱以一份谢意。

开拓思路,勇于创新,创造性的开展工作。我认为作为一个好的存款客户经理,时时刻刻地注重研究市场,注意市场动态,研究市场就是分析营销环境,在把握客观环境的前提下,研究客户,通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律,力争将客户的下游资金跟踪到我行,实现资金从源头开始的“垄断控制”,实现资金的体内循环,巩固我行资金实力。

我对待工作有强烈的事业心和责任感,任劳任怨、积极

工作,从不挑三拣四,避重就轻,对待每一项工作都能尽心尽力,按时保质的完成。在日常工作中,我始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失,为了完成各项工作任务,不惜牺牲业余时间,放弃双休和假期,利用一切时间和机会为客户服务,与客户交朋友,做客户愿意交往的朋友。

经过不懈的努力,我取得了一些成绩,但我还会继续努力,相信接下来我会做的更好的。



# 热烈庆祝长兴联合村镇银行 成立 6 周年 热烈祝贺长兴联合村镇银行 加入全国农信银系统



您的选择  
我们的追求

**总行营业部** 长兴县雉城镇金陵南路 1 号  
0572-6050999

**和平支行** 长兴县和平镇和兴路 3 号  
0572-6095296

**李家巷支行** 长兴县李家巷镇新街 1 号  
0572-6663866

**夹浦支行** 长兴县夹浦镇环沉街 1 号  
0572-6506005

**煤山支行** 长兴县煤山镇新街  
0572-6703916

**城东支行** 长兴县轻纺城 C2 幢 3-1、3-4  
0572-6208051

**泗安支行** 长兴县泗安镇凤凰城三贞路 118、120、12 号  
0572-6121076

客服热线 :

**0572-6668999**

[www.zjcurb.com.cn](http://www.zjcurb.com.cn)

