

湘潭农商银行
“以心迎新”师徒结对共成长

近日,湖南湘潭农商银行迎来了一批朝气蓬勃的新面孔——2025届新员工正式加入这个温暖的“大家庭”。为帮助新员工快速融入、明确方向,湘潭农商银行开展了新员工座谈会暨拜师仪式。

拜师仪式上,师父与徒弟交换“拜师帖”与“回徒帖”,以一纸书帖为约,开启“师徒之旅”。

总结发言时,该行党委委员、副行长文曦表示,在工作上和生活上,要做好后续跟踪管理,形成有效沟通机制;要认真学习规章制度,多读名家著作拓眼界,去探索、去创新、去思考,求真务实,避免空谈,不断提升专业技能与自身能力;要严守纪律规矩,时刻绷紧“合规弦”,清白做人、干净做事,才能拥有健康长久的职业生涯。

谭雅婷

磁县农信联社
召开第四季度重点工作推进会

近日,河北省磁县农信联社组织召开了第四季度重点工作推进会。会议全面总结了前三季度业务运行情况,并分析了存在的问题与不足,安排部署了第四季度重点工作,动员全体干部员工要进一步统一思想、明确目标、落实责任,以更高站位、更强担当、更实措施,推动各项工作再上新台阶,再铸新辉煌。

会议要求,进入第四季度,全体干部职工要围绕河北省联社、邯郸审计中心工作要求,聚焦经营目标、作风建设、降本增效等重点工作,科学谋划全年“收官战”和明年“开门红”工作;要结合监管政策的新变化、新要求,提前筹划研究制定明年的工作思路和改革发展目标,拟定2026年绩效考核方案、“开门红”考核方案,做好员工营销技能培训、客户回访、厅堂布置、宣传资料定制等工作,做到早动员、早部署、早见效。

孙佳佳

高安农商银行
开展接待管理培训

为深入贯彻中央八项规定精神学习教育,加强接待管理工作,江西高安农商银行于近日组织开展了接待管理实施办法及“违反清单80条”培训。

此次培训详细解读了《高安农商银行接待管理实施办法》,重点强调了接待费报销的关键环节和要点,包括接待流程的规范、接待标准的把控、接待费用的管理等内容;同时,结合实际案例深入讲解了违规行为的表现形式及严重后果。

此次培训取得了良好的效果。该行员工纷纷表示,通过培训对接待管理工作有了更清晰的认识,进一步增强了纪律意识和规矩意识。在今后的工作中,将严格按照《高安农商银行接待管理实施办法》要求,规范自身行为,杜绝违规接待现象的发生,为营造风清气正的工作环境贡献自己的力量。

晏芳

滦南农商银行
为员工打造“合规讲堂”

日前,河北滦南农商银行成功举办“合规讲堂”培训第十二期。此次培训由人力资源部、合规风险部、市场拓展部与会计结算部联合策划开展,聚焦全行业务运营中的合规重点与风险防控关键环节,为参训员工打造了一堂兼具专业性与实操性的高质量合规课程,进一步夯实全员合规履职的思想根基与能力基础。

培训过程中,各部门负责人结合业务实际,带来了针对性极强的讲解内容。以此次联合培训为重要契机,滦南农商银行明确了后续合规建设的重点方向,各部门将建立健全培训效果跟踪机制,把合规要求全面融入员工绩效考核与日常监督管理,通过常态化检查、不定期抽查等方式,强化合规执行力度,推动“主动合规、人人合规”的理念内化于心、外化于行,为滦南农商银行高质量发展筑牢坚实的风险防控屏障。

高玉静

临澧农商银行
举行新员工见面会

近日,湖南临澧农商银行举行2025年新员工见面会,帮助新员工快速融入“大家庭”,系好职业生涯“第一粒扣子”。会议在轻松愉快的氛围中拉开帷幕,11名朝气蓬勃的新员工逐一进行自我介绍,并分享了实习期间的感悟与体会,既表达了对踏入农信事业大门的憧憬与期待,也坦诚地交流了从校园到职场、从理论到实践转变过程中的挑战与收获。见面会上,柏枝支行行长李杰和安福支行客户经理毛文杰分别作了成长分享,不仅为新员工照亮了前行的道路,更让他们看见了无限接近的未来。

此外,该行还为每位新员工送上了入职“大礼包”,礼包内不仅有书籍和董事长的专属信件,更承载着对新员工发扬“背包精神”的殷切期望,希望新员工扎实走好农商银行职业生涯的开篇之路。

毛瑜

句容农商银行以新媒体为突破口

构建传播生态 讲好品牌故事

重要会议、特色活动、网点开业仪式等多重场景,同步剪辑高光片段形成短视频,让客户直观感受该行发展情况;推出《反诈小课堂》《存款保险小常识》等内容,通过“案例+提示”增强客户风险防范意识,有效巩固当地客户归属感。

针对抖音“年轻客群集中、算法推荐精准”的特性,该行将其作为品牌破圈与触达潜在增量客户的核心渠道,内容制作注重趣味性、话题性与传播适配性,结合当地热点和节日活动,开展互动化运营,以“短、平、快、易传播”的风格,提升该行在年轻客群中的知名度与好感度,有效拓宽品牌“朋友圈”,扩大品牌社会影响力。

该行将直播作为打破时空限制、实现与客户即时沟通的重要载体,以更直观、更具沉浸感的方式向客户呈现金融服务、产品推介、营销活动等内容,实时解答客户疑问,有效降低信息不对称问题,打造“零距离”服务体验新场景。

打造总分联动的内容生产体系

该行以内容建设为核心,构建总行、部门、支行三级分工明确,各有侧重

的内容生产体系,保障内容输出的专业性、针对性与丰富性,形成“总分联动、全员共创”的良好工作局面。

该行围绕重要节点策划主题宣传,通过节庆短片传递人文关怀、重大仪式直播展现稳健发展态势,系统向社会传递该行核心价值与社会责任。同时,该行策划并长线培育《行长说》《客户说》等一系列IP栏目,从多维视角立体讲述农商银行故事,将单次宣传转化为持续性品牌沟通,有效培养客户关注习惯。

该行业务部门账号围绕“金融+生活”场景,推动金融服务与客户需求深度融合,避免“硬广”宣传;以零售金融部“福地金融生活圈”为例,通过探访当地优质收单商户、联动政府消费节活动等方式,将支付结算、商户信贷等金融产品自然嵌入消费场景。

该行鼓励并支持支行及一线员工开设个人或机构账号,打造宣传“轻骑兵”,内容创作形式多样,涌现出反诈情景剧、金融知识段子化解读、《客户经理的一天》等大量源于一线、贴近生活的作品,有效拉近了与社区居民和当地客

户的距离,打通了品牌宣传与客户沟通的“最后一公里”。

拓展实时化客户互动渠道

在短视频内容常态化输出基础上,该行将直播作为提升客户参与度、创新服务模式的重要手段,成功应用于多个业务场景,实现从单向信息输出到双向实时互动的转变。该行将贵金属展销会、特色存款推介会等传统线下活动迁移至线上直播间,通过专业讲解、模型展示及实时互动问答,有效突破线下活动的地域与时间限制,借助平台即时下单功能,形成“宣传—咨询—销售”一体化链路,拓宽获客渠道和产品销售渠道。

通过举办线上理财沙龙、普惠金融政策宣讲会等活动,该行将专业金融知识与服务送达更多客户,客户无需出门即可参与活动,与专家实时交流,深化对金融产品与政策的理解,显著提升金融服务的普惠性与可及性。

夯实“全员参与”的保障机制

为实现新媒体工作制度化、长效

化,该行推动工作从“要我做”向“我要做”转变,重点从组织、培训、激励三方面建立健全长效保障机制,激发全员创作热情。同时,该行成立全行层面新媒体兴趣小组,作为内部交流学习平台。总行办公室为新开账号提供一对一精准辅导,内容涵盖账号定位、内容策划、数据分析等关键环节。同时,该行统一采购并配发基础直播设备,提供标准操作流程指导,解决基层一线的技术难题。

该行按季度常态化开展“新媒体小课堂”,邀请内外部专家授课,课程覆盖前期策划、文案撰写、拍摄技巧、后期剪辑等全流程技能,系统提升员工专业能力,保障全行新媒体队伍整体水平稳步提高。

该行制定《新媒体运营专项激励办法》,将粉丝增长、内容播放量、活动转化率等关键指标与绩效奖励挂钩,明确正向激励导向;同时,每季度开展“优秀作品”评选与表彰,树立工作标杆,在全行营造“比、学、赶、超”的良性竞争与创作氛围。

刘源

浦江农商银行
筑牢员工行为管理防线

近年来,浙江农商银行联合辖内浦江农商银行推出员工行为管理“四部法则”,构建坚实的员工行为管理屏障,为高质量发展奠定坚实基础。

该行不断审视和优化内部规章制度,结合行业发展动态和监管要求,对员工行为规范、业务操作流程等进行细化和更新。为强化员工对规章制度的理解和掌握,该行定期组织员工开展合规考试,同时将合规表现纳入年度考核重要评价指标,与员工的绩效、晋升等挂钩,形成“学规、知规、守规”的良好氛围。

该行依托数字化系统平台,对员工的业务操作、资金往来等数据进行实时

监测和分析;依托“背靠背评议”机制、常态化模型排查,构建科学的风险评估模型,定期对员工行为进行全面扫描,精准识别潜在的风险点,实现了风险预警的前瞻性和针对性。

该行对于经核实存在轻微违规行为或思想波动的员工,及时进行约谈,帮助员工认识错误、纠正偏差;对于严重违反规章制度、造成不良影响的行为,坚持“零容忍”态度,依法依规进行严肃问责,追究相关人员的责任,起到警示震慑作用。同时,该行通过明确红线清单,让员工时刻保持敬畏之心,不敢越雷池一步,有效杜绝违规行为的发生。

张丽丽 林晗宇

启东农商银行
构建应急处置演练标准体系

作为全辖共有59家网点、日均服务客户超万人次的金融机构,江苏启东农商银行始终将安全运营与风险管理摆在首要位置。面对消防、治安、客户突发疾病等多类风险,该行全面推进应急处置演练标准化建设,以制度为基、以实战为要,系统化提升全行应急响应与处置能力,切实做到“人人讲安全、个个会应急”。

该行建立“总行统筹一支行执行一专业机构指导”的三级责任闭环,配套量化评估表和整改清单机制,实现“每练必评、每问必改”,真正形成管理闭环。

为破解传统演练与业务实际脱节

的问题,该行重点开展“消防+治安”双场景综合演练,并邀请消防、公安部门现场指导与演示;在总行统一框架下,鼓励各支行结合实际自主开展特色演练,如客户突发疾病处置、服务矛盾应急响应等,将优秀案例纳入全行应急演练模板库,实现“标准化框架+个性化场景”的有机结合。

通过一系列举措,该行应急响应效率明显提升,平均应急时间缩短30%,重点演练参与率达100%。2025年,该行未发生应急安全事件,充电桩安全运行、隐患整改率100%,基层自觉演练、主动整改的积极性大幅提高,安全文化氛围日益浓厚。

彭铃琳

峡江农商银行
为企业提供一站式专属服务

“我们公司着急开立账户用于收款,本来很担心手续复杂会耽误事情,没想到比我预想的要简单多了,农商银行企业账户开户效率高、态度好,给了我很大的帮助!”峡江县某汽车贸易公司法定代表人称赞道。近日,江西峡江农商银行城区支行工作人员在走访中了解到该公司有开立对公账户的需求,在认真核实了企业的规模、人员数量等基本情况,审核相关资料后,立即启用小微企业开户“绿色通道”,当天便为企业成功开户。

峡江农商银行紧盯经营主体初创期的金融服务需求,围绕小微企业账户

服务这一关键环节,多措并举完善服务配置,不断提升企业开户便利度。同时,该行大力宣传企业银行结算账户服务标准、申请资料、负面清单及免收小微企业、个体工商户单位结算账户管理费政策,制作企业开户流程图。

此外,该行从开户资料、尽职调查程序、账户功能等方面入手,在各营业网点设置“企业开户服务专柜”,安排专人为企业开户提供咨询、登记、填单指导、协助资料整理、账户开立、后期维护等一站式专属服务,实现小微企业开户最快当日完成、即开即可使用。

习磊

阳城农商银行
多措并举优化资产质量

山西阳城农商银行聚焦高质量发展目标,围绕资产质量提升持续发力,通过精准投放贷款、优化存贷结构、拓展供应链金融等举措,交出了一份亮眼的成绩单,为地方实体经济高质量发展注入了强劲金融动能。

在贷款投放方面,该行坚持“做小、做散”导向,深耕实体经济领域,针对存量提升、沉睡唤醒、流失找回、他行挖掘“四类客户”,积极开展走访建档工作,累计走访客户4.02万户,成功建档2.61万户,并为2502户客户授信1.65亿元,有效满足了不同客户的融资需求。同时,为破解票据贴现业务空白局面,7至9月,该行积极探索多元化业务模式,成功办理票据直贴业务10笔、金额达197.06

万元,进一步提升了实体贷款覆盖面。该行依托“双网格”营销模式,不断沉淀个人存款,精准留存存对公资金。截至目前,该行各项存款余额达210.34亿元,各项贷款余额达111.38亿元,资产配置效率得到进一步提高。

同时,该行积极布局供应链金融,通过与多家国企建立合作关系,打造“核心企业+上下游”白名单机制,累计为229户企业发放供应链贷款2.4亿元。同时,该行开展员工批量授信业务,为647名企业员工授信5361万元,将单一集中授信转化为分散小微企业贷款,有效降低了信贷风险,为地方产业链稳定发展提供了有力支撑。

田哲珏

黎平农商银行多方联动

增强公众反假防骗能力



宣传现场

近日,贵州黎平农商银行联合国家金融监督管理总局黎平监管支局、黎平县公安局龙额派出所,在黎平县龙额镇以“筑牢货币安全网,守好群众‘钱袋子’”为主题开展反假币宣传活动。活动旨在强化辖区反假币工作合力,切实提升群众识假假能力,创新构建“金融+监管+公安”协同宣传新格局。

活动前期,三方围绕“精准普法、高效防骗”核心目标制定宣传方案,明确职责分工。龙额派出所梳理近年辖区假币诈骗典型案例,重点汇总针对老年群体、个体工商户的“调包换币”“假币购物”等高频作案手段,为宣传提供实战案例支撑。国家金融监督管理总局黎平监管支局提供反假币政策解读及行业规范要求,确保宣传内容符

合监管导向,兼具政策性与权威性。黎平农商银行龙额支行负责筹备宣传折页、假币识别教具等物料,搭建营业网点及周边村寨线下宣传场景,保障宣传内容贴合群众需求,兼顾专业性与实用性。

线下宣传环节,相关工作人员在龙额支行营业网点及周边村寨设立反假币联合宣传点,通过多形式、接地气的方式普及知识。现场通过网点电视机滚动播放假币识别动画,向过往群众发放宣传折页。龙额支行工作人员手把手演示“一看水印、二摸雕刻凹印、三听纸张声响、四测荧光反应”的识别技巧,帮助群众直观区分真币与假币的关键差异;派出所民警结合案例讲解收到假币后如何固定证据、及时报案,提醒群

众警惕低价购物用假币、找零掺假币等骗局,告知假币犯罪的法律后果;黎平监管支局工作人员则解答群众关于银行收缴假币流程、误收假币能否兑换等疑问,普及反假币监管政策,增强群众对金融机构的信任度。

此次联合宣传活动,有效整合了银行的服务优势、公安机关的执法威慑力及金融监管部门的政策指导作用,弥补了单一主体宣传的局限性,切实增强了群众反假防骗意识和能力。下一步,黎平农商银行将持续深化与当地监管、公安等部门的合作,建立反假货币宣传长效机制,通过定期联合宣传、案例共享等方式,不断提升辖区反假币工作水平,为群众财产安全筑牢防护屏障。

赵荣莉

清徐农商银行加强客户管理

推动业务高质量发展可持续发展

从产品到服务,从政策到管理,山西清徐农商银行在政策落地、普惠实施、金融服务、产品研发等方面持续发力,通过转变服务理念、定期客户回访、服务产品创新、专业队伍建设、风险合规管理等一系列举措,做好“育客、获客、活客”客户管理,打造满意度好、忠诚度高的客户。

在当前竞争激烈的市场中,传统的客户管理模式已难以满足客户需求。对此,清徐农商银行从客户管理向客户关系管理转型,这不仅体现在全新的认识、行动的觉悟上,更从如何维护服务存量客户、深入挖掘潜在客户、精细全面培育客户等方面,推动客户经理向全能型转变,更深层次地做好客户关系管理,为贷款、存款、中间业务积累人脉,深挖价值,精准获客。

清徐农商银行始终坚持以客户需求为导向,通过市场调研和数据分析,深入了解不同客户群体的需求和特点,针对个人客户,提供定制化产品和

信用贷款服务,以满足客户的财富增长和消费需求;针对中小企业客户,提供专业的支付结算和融资服务,帮助企业解决资金周转问题。此外,清徐农商银行还积极研发更符合市场需求的新产品,如针对中老年客户的养老储值、财富管理需求,推出“养老乐存”存款产品;针对龙头醋企上下游合作经销商,推出“醋都贷”产业链贷款产品。

清徐农商银行深入农村、企业、市场与客户面对面交流,在具体业务实践中培养专业服务队伍。同时,该行还注重与政府部门、企业及个体工商户等建立队伍建设合作联盟,创新共建共享机制,丰富业务发展途径,推动队伍建设向更广泛群体、更综合服务延伸。如在与商超、加油站开展的业务联合、优惠互动活动中,该行营销队伍的客户识别、客户分析、客户服务能力进一步提高,特别是通过友情提醒、生日祝福、客户邀约等方式,增加了客户互动能力,

增强了客户黏性,巩固了客户关系。

为更精准地了解客户需求,清徐农商银行充分利用大数据和云平台技术,对客户信息进行全面分析与管理,客户经理不仅详细记录工作日常,包括信贷管理、工作重点、联系客户、对外营销、产品推广等信息,还通过客户贷后管理、客户满意度回访等留痕管理模式,提高金融服务质量;对贷款客户、存款客户、“晋享e付”客户等,进行分类管理和精准细分,进一步满足了客户的多样化需求。

清徐农商银行通过合规教育、意识培养、职业操守,增强员工的合规意识和风险识别能力,将合法合规贯穿于各个岗位、业务及流程中。目前,该行已培育提炼了“清水一杯”的信贷文化,在全辖信贷岗位推广实施,“清”是银行与客户关系的底线,保持干干净净做业务、清清白白交客户的“一杯清水”关系,真正做到对道德风险“零容忍”,推动清徐农商银行健康可持续发展。

宋斌