

荔浦农商银行
深化“政银企”合作

近日,广西荔浦市市长唐芳顺一行深入荔浦农商银行,就深化“政银企”合作、促进信息互通、推动重大项目融资落地等方面开展金融工作调研并召开座谈会。

座谈会上,荔浦农商银行董事长王登富就2025年前三季度各项工作开展情况进行汇报,并客观分析了当前工作中存在的问题和困难,请求政府相关部门及企业予以指导帮助。

唐芳顺听取汇报后,充分肯定了荔浦农商银行目前所取得的工作成效,并对所提出的问题和请求事项,结合政府、银行、企业三方的实际情况,提出指导意见。

座谈会前,唐芳顺一行在王登富的陪同下,前往衣架家居产业主题银行——荔浦农商银行营业部,与负责人深入交流,详细了解了围绕衣架家居产业定制的信贷产品、结算服务及产业链金融支持情况。唐芳顺强调,要聚焦产业需求深化金融创新,让特色金融精准对接企业的发展痛点,切实为衣架家居产业高质量发展贡献金融力量。黎远成 陆燕

射阳农商银行
绩效考核机制改革显成效

在金融科技迅猛发展的浪潮中,江苏射阳农商银行积极推动数字化转型,以运营管理事业部制改革为核心,重塑绩效考核机制,推动厅堂运营从业务处理中心向价值创造引擎转变,取得了显著成效。

改革前,射阳农商银行的柜面人员重操作轻营销,考核指标与经营目标脱节,导致客户价值挖掘不足,存款结构失衡、付息成本居高不下。改革后,该行运营管理部新增组织资金营销职能,涵盖全周期储蓄存款管理、存款结构优化、厅堂营销体系搭建、资源协同配置及绩效包分配等内容。

该行围绕到期转存率、新客拓展率、结构转化率三大核心指标,构建“系统+话术+演练”三位一体的赋能体系,每月开展“话术实战擂台”,同步诊断落后支行,识别到期客户触达不足、柜员话术使用率低等问题,实施精准治理;对连续两个月未达标的网点开展诊断与辅导,强化激励约束,建立“得分—排名—薪酬”三对应模型。熊莉娟

盐山县农信联社
召开2025年前三季度工作会议

日前,河北省盐山县农信联社成功召开了2025年前三季度工作会议。

会议全面总结了前三季度工作成效,安排部署了第四季度重点任务。该联社党委书记、理事长董雅伟在讲话中指出,今年以来,在河北省联社和沧州农商银行的坚强领导下,盐山县农信联社认真贯彻落实“1357”战略规划,纵深推进“一池两新万企”行动,各项经营指标稳中有进,重点工作取得了显著成效。截至第三季度末,该联社存款规模达114.63亿元,涉农与小微企业贷款余额达75亿元,资本充足率、拨备覆盖率、不良贷款率等关键监管指标持续符合监管要求,整体经营保持稳健态势。

会议强调,第四季度是定全年、保全局的决胜阶段,该联社上下要迅速进入冲刺状态,要强化“四融四创”,推动党建与公司治理、业务经营、风控管理、企业文化深度融合;要聚焦存贷款增长、不良清收、社保卡激活等核心指标,开展专项竞赛;要强化过程管控,充分激发全员动能;要严守风险底线,实现稳健经营。石金魁

监利农商银行朱河支行
将金融科技融入“数字食堂”

近期,湖北监利农商银行朱河支行以推进“数字食堂”项目为抓手,在当地学校集中开展换卡绑卡服务,通过数字化手段解决校园餐费管理中存在的现金风险与效率问题,将金融科技融入校园食品安全治理。

在工作中,朱河支行成立专项工作组,精准锁定需换卡、绑卡的核心客户群体,通过“线上+线下”双轨服务模式,在家长会、放学高峰等时段提供现场办理服务。

在推进过程中,该支行注重“一校一案”,根据各校规模和信息化基础定制专属方案。据了解,目前,朱河支行已实现辖内所有中小学100%对接,完成“数字食堂”学生签约2161人、绑卡1874张。

项目落地后,该支行致力于构建长效服务机制,持续为学校提供系统操作培训、交易查询及应急响应等全流程支持,确保餐费资金流转的全程安全、透明与高效。

下一步,该行将持续深化“数字食堂”金融服务,优化流程,创新模式,为构建让家长放心、师生满意的校园餐饮环境贡献更多力量。王天航

芮城农商银行四个维度协同发力

以管理升级书写高质量发展新篇章

近年来,山西芮城农商银行紧紧围绕“强基础、防风险、提效能”的总体目标,坚持问题导向与结果导向,从制度建设、风险防控、服务优化、队伍建设四个关键维度协同发力,全方位推进基础管理升级,以精细化、规范化的管理实践,奋力书写高质量发展新篇章。

织密制度“防护网”
夯实合规运营根基

该行严格遵循“全面覆盖、分级负责、动态优化”的原则,对现行制度进行系统梳理与整合,构建横跨公司治理、业务运营、风险管理、内部控制、信息安全等各领域的制度框架,明确了制度的制定、评审、修订、废止以及宣贯执行的全流程管理规范,确保了制度的时效性、适用性与权威性,形成了横向到边、纵向到底、不留死角的制度网络。

该行每年初制定详尽的内部控制制度立、改、废计划,并系统性梳理与优化各岗位职责。目前,该行已明确并细化了涵盖前、中、后台的88项核心岗位职责与标准化操作规程,确保每一项业务、每一个环节都有章可循、有据可依,

有效减少了操作随意性和风险隐患。

该行建立“月度机构自查、季度条线抽查、年度全面审计”的三级监督机制,整合部室职能监督、纪委专责监督和审计常态化监督力量,深入各营业网点,重点聚焦新增贷款“三查”、账户开立与使用、大额费用支出、员工行为管理等关键领域与薄弱环节,织密制度“防护网”。

筑牢风控“防火墙”
守住稳健发展底线

该行充分运用金融科技手段,线上依托智能反欺诈、反洗钱监测等系统,对账户交易进行“7×24小时”实时监测与智能分析,精准识别异常交易线索,一旦发现风险苗头,系统自动预警并同步启动分级管控措施,实现了对风险事件的早发现、快响应、准处置。此举为公安机关精准打击电信网络诈骗、洗钱等违法犯罪活动提供了关键信息支撑和处置窗口期。

该行通过真实案例剖析教学、风险防控20分钟微课堂、法律法规深度解读、风险知识点每日一学、风险管理能力每月一考等多种方式,深入开展反洗

钱、案防警示等专项培训。2025年以来,该行已组织各类风险培训12场次,累计覆盖员工达840余人次,切实增强了全员的风险识别、评估和应对能力,从思想和行为源头筑牢了风险防范的堤坝。

优化服务“体验感”
提升客户满意效能

该行持续开展“百日服务提升”专项活动,严格规范各网点晨会流程与质量,全面推行标准化“服务七步曲”,从仪容仪表、服务用语到业务办理效率,全方位提升客户体验。

该行严格执行“首问负责制”,确保每一位客户的咨询与诉求都能得到及时、准确的回应与跟进,形成闭环管理,公开服务监督与廉洁提示卡,建立常态化的客户满意度回访机制,每月定期收集、分析客户反馈意见,并针对服务短板进行精准整改与优化。2025年,该行客户满意度调查结果显示,评分较去年同期实现显著提升,网点服务环境与员工服务面貌焕然一新。

该行致力于简化业务手续,特别是

在企业开户、贷款申请与审批等关键环节进行流程再造,通过推行线上预填单、限时审批、并联操作等措施,有效压缩了小微企业开户时间,显著缩短了贷款审批周期,以实际行动支持实体经济发展,提升了金融服务可得性与便捷性。

锻造人才“先锋队”
激发内生发展动力

该行深入实施“人才兴行”战略,通过多层次、多维度的培养与激励,打造了一支结构合理、素质优良、充满活力的人才队伍。

该行建立并有效运行师徒结对“传帮带”机制,精心选拔了十余名经验丰富、技能过硬的核心业务骨干担任导师,与青年员工结成对子,通过一对一的精准指导与实践带教,快速提升青年员工的岗位实操能力与综合素质。

该行定期组织覆盖全员的“岗位技能大练兵、业务知识大比武”活动,围绕信贷营销与管理、柜面业务操作与服务、风险识别与排查等核心专业技能设置竞赛项目,营造了“比学赶帮超”的浓厚氛围,达到了以赛促学、以学促干

目的,锻造了一支支专业精、作风硬的业务团队。

该行建立健全了以能力、业绩和贡献为导向的专业化人才评价与破格晋升机制。近年来,该行已累计将10名表现优异、潜力突出的基层员工选拔聘任至各级管理岗位。同时,该行持续优化绩效考核体系,将客户满意度、资产质量、风险控制水平等关键指标纳入考核范畴,并直接与薪酬、绩效、晋升挂钩,充分激发了员工的内生动力与创造力。2025年,随着新鲜血液的不断注入,中层干部结构的持续优化以及后备干部梯队的有效培养,该行的团队凝聚力、战斗力和协同效能得到了稳步提升,为高质量发展注入了源源不断的人才动能。

下一步,芮城农商银行将持续坚守初心,以锲而不舍的钉钉子精神,持续深化基础管理建设。该行通过推进更规范的治理、构建更严密的风控、提供更优质的服务、锻造更专业的队伍,不断擦亮金字招牌,在为客户持续创造价值的征程中,在更为有力地服务地方经济社会高质量发展的实践中,贡献更大的金融力量。张娟红 张铮

湖南省农信联社邵阳办事处

召开第四季度工作部署会议

近日,湖南省农信联社邵阳办事处组织召开邵阳市农商银行系统“清收风暴”行动总结表彰暨2025年第四季度工作部署会议。

会议指出,“清收风暴”专项行动在邵阳市委、市政府的坚强领导下和相关部门的大力支持下,邵阳市农商银行系统发扬拼搏精神,圆满完成了清收任务。“清收风暴”专项行动期间,邵阳市农商银行系统累计清收不良贷款本金9866.13万元,法院强制执行、拘传完成了计划人数的217%。

会议强调,第四季度作为“一季管两年”的关键阶段,必须对照年度目标任务,全力以赴、奋力拼搏,确保各项目标

全面实现;要加强政治引领,深化理论武装,促进党建与业务深度融合,扎实做好巡视巡察整改“后半篇文章”,以高质量党建引领保障高质量发展;要加大实体经济投放力度,深化普惠金融走访活动,强化主动营销意识,切实履行地方金融机构的责任担当;要筑牢合规经营防线,强化新增不良贷款管控,全力压降存量不良风险,防范化解脱贷小额信贷风险,切实加强安全生产管理;要稳妥有序推进改革工作,加强股东沟通、资料准备、舆情管控,确保按时间节点完成改革任务;要全力以赴完成年度业绩目标和各项交办任务,提前谋划2026年工作思路,确保今年收好官、明年开好局。黄蓓蓓

奉新农商银行

让合规理念成为行动自觉

近年来,江西奉新农商银行积极践行“合规守行”战略,牢固树立合规从高层做起、合规人人有责、合规创造价值的理念,将合规视为立行之本,通过厚植制度根基、强化合规培训、加强排查管控等举措,推动合规理念从“纸上规章”转化为“行动自觉”。

该行制定出台《内控合规建设三年行动(2025—2027年)》,按要求开展制度流程梳理,结合案防风控、外部监管、战略发展等需要,新增、修订全行内部控制制度和管理办法,并从制度的合规性、充分性、风险性、操作性等维度,梳理评价制度办法,为全行稳健经营提供制度保障;

严格执行重要岗位轮岗、强制休假和离岗审计等制度,加强不相容岗位管理,有效隔离重要业务部门和关键岗位,形成“用制度管人、用流程办事”的管理格局。

该行积极发挥高管的示范引领作用,开展行长讲合规、高管下基层宣讲等活动,将合规操作理念自上而下层层传导,增强全员合规意识;在微信公众号平台开设“全员谈合规”专栏,刊登全行员工关于合规管理的学习心得与感悟,同时每月开展合法合规小课堂,让员工从实际案例中汲取经验教训,深化以学促知、以案明纪,引导全行员工提升风险责任意识,守牢廉洁从业和个人行为底线。傅满 黄小晶

介休农商银行

推进“让优质老客户回家”营销活动

山西介休农商银行全域推进“让优质老客户回家”专项营销活动,以“顶层设计+一线深耕”的“双轮”驱动模式,既在战略层面定调把向,又在执行层面深耕细作,全方位构建客户“归心”生态。

该行党委高位谋划、领导班子成员立足“三个牢牢把握”和“六个实现”经营逻辑,将“让优质老客户回家”列为重点工作,多次召开专题会议,深度研判同业竞争态势与客户需求,明确“以服务补短板、以诚意唤回归、以创新固存量”的工作方针,从战略高度为活动定调把向,确保全行上下思想统一、行动一致。

该行成立活动专班,制定《山西介休农村商业银行“让优质老客户回家”专项营销活动方案》,明确三大核心目标,划定“全面梳理、因户施策、压实责任、优化服务、长效推进”五大实施路径,以顶层设计的系统性保障活动落地成效。

在党委统筹下,该行建立“包户包效”考核机制,党委推动将活动纳入“两户营销”“三实活动”等常态化工作体系,通过“奖惩挂钩、计价考核”的刚性约束,形成“党委定策—专班执行—基层落实—考核闭环”的管理链条,让“优质老客户回家”从专项行动升级为全员共识的长效服务机制。温娜 王瑞俊

三河农商银行

打造特色清廉金融文化品牌

河北三河农商银行通过“养、铸、建”三措并举,系统化打造具有自身特色的清廉金融文化品牌,为深入推进全面从严治党向纵深发展,营造风清气正的金融政治生态提供坚强的纪律保障和文化支撑。

该行组织干部员工走进廊坊法治宣教中心接受现场教育,集中观看警示教育片,通过一个个案例,深刻领悟“全面从严治党永远在路上,党的自我革命永远在路上”的丰富内涵与现实要求,有效引导大家时刻自重、自省、自警,绷紧廉政之弦。同时,该行充分利用办公楼宇的LED电子屏、廊道墙面等载体,循环播放廉洁自律主题视频,集中展示

廉政格言警句和宣传标语,使清廉文化如春风化雨般浸润员工心田。

该行通过向干部家属发放廉政倡议书,倡导家属当好“廉内助”、常吹“廉政风”,支持和参与各类家庭助廉活动,引导党员干部及其家属共同算好“经济账、家庭账、人身账”这三本清廉账,使职工家属成为助廉廉洁、树立榜样的重要力量。

该行切实将建章立制与各项中心工作有机融合起来,严明政治纪律、工作纪律和廉政纪律,全方位扎紧“制度笼子”,深入开展廉政防控风险点排查,明确主要内容和防控措施,聚焦风险防控,完善内控体系,从源头防范风险,堵塞制度漏洞。杨佳杰

东海农商银行

多措并举加强精细化管理

近年来,江苏东海农商银行在持续抓好能力建设的基础上,全面加强精细化管理,在资源配置、业务发展、客户服务、风险管理、运营管理等领域不断追求管理高效和成果最优。

该行将普惠金融与零售转型发展相结合,逐步挖掘提高客户贡献度,优化负债结构,增强资产稳定性;制定长期限、高付息存款转化营销策略指引,调整低成本存款计价标准,确立存款向低成本增量倾斜的导向,推进存款由重规模到重结构的转变;密切关注市场动态和政策变化,通过利率定价和期限结构管控双重发力,不断降低该行资金成本压力;通过定价联动、跟

踪服务、监测推动等措施,提高信贷客户的资金留存率,同时做好对公存款营销工作,深化和企事业单位的党建共建与战略合作,有效发挥“一站式服务专窗”的作用,做到广开户、开好户、遍撒网。

该行持续压降非生息资产,做好应收款项的清理工作,重点做好抵债资产的处置、闲置房产的出租出售;加强费用支出的预算约束、过程控制,报销审核管理,预算偏离度控制在3%以内;建立基于客户综合贡献度的科学定价模型,杜绝“一刀切”,做到该让的精准让,该稳的坚决稳,提升定价能力和收益水平;加强行业研究和风险研

判,对客户进行精准“画像”和分层管理,差异化配置资源和服务策略,深耕存量,有效拓新,加强资金市场研判,挖掘业务创收能力,持续提升投研和风控能力,加快由配置型策略向交易型策略转变,增加资本利得收入。

下一步,东海农商银行将立足主业、坚定发展信心,以能力建设为基础、以创新变革为动力、以精细化管理为保障,着力提升发展效益和管理效能,聚焦精细化管理,牢牢把握市场机遇,稳中求进、持之以恒,努力构建差异化竞争优势,奋力实现做优做强,为加快建设金融强国不断贡献力量。孙静 王路军

随州农商银行聚焦特色领域

提前完成全年信贷投放计划

今年以来,湖北随州农商银行主动落实各级党委、政府工作部署,立足随州实际,着眼特色领域,聚力推进信贷投放。截至9月末,全行贷款余额达327.25亿元,当年净增25.4亿元,提前完成当年信贷投放计划,贷款市场份额、当年净增占比均居全市银行前列,为地方发展赋予强劲动能。

随州农商银行以全行经营提质增效三年规划为指引,深度参与国有“三资”盘活,聚焦“三农”、民生等领域精准发力,投放信贷资金3.64亿元,全力支持“大财政”体系建设;主动落实“双集中”战略,完成授信金额19.85亿元、投放金额16.4亿元,充分满足了住有所居、消费升级信贷需求,着力支持“医共体”“教联体”、产业园区建设,重点服务“专精特新”企

业、支柱产业链发展。

随州农商银行立足域内资源禀赋,抢抓产业发展机遇,聚焦招商服务、专用汽车、“两香一油”等11个特色领域,按照“7个一”模式,聚力打造一批特色支行,强化“政银”互动,开展“银企”联动,组建专业团队,创新服务模式,开发“好企贷”“专汽易贷”“双集中助力贷”等十余款特色产品,契合客群特点,破除融资障碍。截至9月末,该行通过创建特色支行,为特色领域420户企业、居民发放贷款11.3亿元;其中,为113户专汽企业投放贷款3.63亿元,为450家香菇企业投放贷款1.05亿元,取得良好特色服务成效。

随州农商银行深入开展“六访六增”专项活动,全面走访4.33万户中

小微企业、个体工商户等六类客群,有力投放贷款149.46亿元;广泛推广“创业贴息贷”“信用价值贷”等政策性业务,高效传导政策红利;扎实开展金融“活水”润民企、外贸企业“大走访”等系列活动,持续扩大信贷覆盖面。深入实施信贷拓展“金秋行动”、金融服务“六同四提升”活动,奋力扩大金融服务实效。

随州农商银行积极运用央行货币政策工具,申请基础再贷款12.83亿元、专项再贷款5亿元,目前已全部投放完毕,惠及8580户经营主体;围绕“降、免、减”,主动降低贷款利率,减免相关费用,普遍下调45项信贷业务执行利率,对小微经营类贷款和“公积金e贷”等14款线上贷款利率下调,降幅最高达29.57%。胡绍伟