

衡水农商银行  
开展新一代信贷管理系统培训

日前,湖南衡水农商银行组织开展了新一代信贷管理系统操作培训(第一期)。此次培训由参加湖南省农信联社统一培训的业务骨干担任讲师,采用“理论+实操”相结合的方式,聚焦新系统核心功能与实际业务场景的有机融合。培训内容紧贴一线实际,重点解析新系统架构与核心优势,对比传统模式下新系统在流程自动化、数据可视化、风险模型智能化等方面的效率提升。课程全面覆盖客户准入、授信审批、合同签订、贷后管理等全流程操作节点,并针对系统运行中可能出现的异常情况,详细讲解风险识别要点与应急处置流程,切实增强客户经理风险防控能力。

新一代信贷管理系统上线,是湖南省联社深化金融科技应用、推动信贷业务高质量发展的重要举措。衡水农商银行将以此次培训为契机,全力推动新系统效能释放,持续以科技赋能提升服务质效与风险管控水平,为全行信贷业务稳健发展注入强劲数字动能。 刘培

上高农商银行  
成功完成线上柜台债交易

不久前,江西上高农商银行联合上海浦东发展银行,通过外汇交易中心柜台业务旗舰店,成功完成了全国首批依托交易中心本币交易平台的线上柜台债交易。

此次合作,不仅为金融机构投资者参与银行间债券市场柜台债业务探索了全新模式,也为整个业务生态的建设打开了新的发展空间。在此次交易中,该行通过本币交易平台旗舰店渠道,实现了一笔2000万元的线上柜台债交易,交易流程包括报价匹配、成交查询、资金划付及持仓查询,均通过线上方式高效完成。

外汇交易中心柜台业务旗舰店渠道的推出,标志着交易中心为广大金融机构投资者打造了更加便捷、高效、稳定、安全的金融基础设施,有效降低了参与门槛,提升了债券投资的便利度。

熊婉芳 胡亚锋

江都农商银行  
普及金融知识守护“钱袋子”

为切实提升社会公众风险防范能力,江苏江都农商银行开展了一系列形式多样、内容扎实的宣传教育活动,为守护群众“钱袋子”筑牢了坚实屏障。

该行通过专题培训、案例剖析、政策解读等形式,组织全行员工系统学习法律法规和监管要求。培训中,该行结合近年来国内典型非法集资、电信网络诈骗案例,深入剖析非法集资活动的套路特征、危害后果以及组织或参与非法金融活动需承担的法律責任,引导员工从思想根源上筑牢“不敢为、不能为、不愿为”的思想防线,为开展公众宣传奠定了坚实基础。

为进一步扩大宣传覆盖面,该行深入推进进社区、进村组等“七进”宣传,组织工作人员主动下沉服务重心,用接地气的语言、群众喜闻乐见的漫画手册、情景讲解等形式,向居民、商户、企业员工普及金融知识要点。 洪雅

高安农商银行  
县域银行间现金调剂业务落地

近日,在人民银行宜春市分行及人民银行宜春市分行高安营业管理部的指导下,江西高安农商银行与邮储银行高安市支行成功办理了首笔县域银行间现金调剂业务。

邮储银行高安市支行通过同业取现模式向高安农商银行支取现金70万元,有效缓解了小面额现金备付不足问题。业务资金通过人民银行支付系统实现线上划转,现金实物在线下完成交接,既避免了跨县域长途调运带来的高成本和时效延迟,也充分体现了现金调剂机制“就近解决、高效协同”的运作优势。该业务的成功办理,是宜春市构建“横向调剂、纵向保障”立体化现金供应体系的重要一步,标志着县域现金资源共享机制从前期测试正式转入常态化运行阶段。

下一步,高安农商银行将持续优化业务流程,加强风险管控,深化现金调剂合作,为提升现金服务质效、保障地方金融稳定提供有力支撑。 熊小梅 赵芬

**保定市徐水区农村信用合作联社**  
**关于废止部分印章的公告**

为强化印章管理,提升工作质效,结合徐水联社工作实际,现决定废止部分印章,并声明该印章不再具备法律效力。

废止印章如下:  
徐水县农村信用合作联社义联庄分社业务专用章(2)  
特此公告。

**保定市徐水区农村信用合作联社**  
2025年11月11日

运城农商银行开展跨省外拓营销

将综合金融服务送到客户身边

近日,山西运城农商银行金融服务小组跨越300多公里,带着运城农商银行的深情厚谊,将“家门口”的金融服务送到了在陕西西安打拼的盐湖籍创业者身边。从繁华商圈到社区小店,从创业园区到面食作坊,他们以熟悉的乡音传递关怀,用专业的解答为客户纾困解难,更以满载产品和服务的背包,为在外游子炽热的创业梦想注入了家乡力量。

今年以来,运城农商银行积极与运城市盐湖区就业中心及各行政村对接,动态更新外出务工人员信息库,精准掌握在西安乡亲的金融需求。

“真没想到,在西安还能见到运城农商银行的人!”在西安市莲湖区北大街经营“群众厨房”面食店的杨勇激动地说道。45岁的他,自创业伊始就与运

城农商银行结下了不解之缘,从最初2万元的起步资金,到如今30万元的授信支持,运城农商银行的陪伴从未因距离而间断。

“在这么远的地方做了这么多年面食,运城农商银行帮了我们很多!”杨勇言语中难掩感动。这份跨越山河的专程拜访,让他瞬间涌起家乡的温暖,深受触动的他,现场主动联系了5名盐湖籍新客户,以实际行动为运城农商银行的业务推广添砖加瓦。

近年来,该行通过全面推进整村授信,让金融服务跨越地理界限,从河东大地到首都北京,再到三秦沃土,普惠金融的触角从田间地头延伸至异乡街头,辐射至外埠乡亲。该行通过构建“集中签约+入户签约+外拓签约”服务模式,让无数像杨勇一样的创业者,无

论身在何方,都能感受到来自家乡的金融温度与坚实后盾,真正践行“做运城服务最好的银行”的承诺。

在西安开展外拓服务时,运城农商银行服务小组以“定点服务+移动办公”的灵活模式,主动走进商圈、深入店铺,把综合金融服务送到客户身边,让盐湖籍老乡在异地他乡真切感受到来自运城农商银行的暖心陪伴。

“正愁没时间回运城办卡,你们就来了!”在西安从事面食加工的关师傅见到运城农商银行的工作人员时,又惊又喜,连忙热情地将大家迎进店内。他父亲早年就是在运城农商银行的支持下,把这家面食加工店经营得红红火火,如今32岁的他子承父业,由于生意繁忙,一直抽不出时间返乡办理业务。该行服务小组通过其父亲了解到这一

情况后,主动上门提供服务。“真没想到你们设备这么齐全,现场就能办!”关师傅看着刚刚办好的银行卡,喜悦之情溢于言表。该行工作人员还现场办理了5万元授信业务,及时的资金支持为他后续扩大店面规模、保障面粉原料供应提供了有力的资金保障。

此次西安外拓营销期间,该行服务小组将“让优质老客户回家”作为核心目标之一,坚持“白天外拓,晚上复盘”的工作模式,与各网点保持实时联动,及时共享“老客户”信息、对接服务需求,确保每一位在外乡亲的金融需求都能得到快速响应和妥善解决。

经过五天的集中营销,该行服务小组共为59户新增客户办理授信550余万元,业务覆盖西安市灞桥、雁塔、未央、长安等8个主要区域。更令人感动

的是,许多客户对运城农商银行为他们留守在家的老人和儿童开展的上门走访、爱心义诊、重阳慰问、“微心愿”视频等暖心服务表达了真挚感谢,并表示运城农商银行不仅帮助他们解决了资金问题,还帮忙照顾家人,这让在外打拼的他们倍感安心。

在西安、北京等多次跨省外拓营销的实践中,运城农商银行不断总结经验、优化流程,已逐步建立起一套标准化、可复制的异地金融服务体系。该体系涵盖客户信息梳理、需求精准对接、目标客群锁定、上门业务办理以及增值服务配套等全流程,不仅显著提升了异地金融服务的响应速度与办理效率,更通过一次次专业、细致、走心的服务体验,将“做运城服务最好的银行”这一品牌愿景具象化、可视化。 薛武魁

永嘉农商银行  
构建三位一体风险治理新范式

日前,浙江农商银行联合辖内永嘉农商银行创新引入生物学“基因”概念,构建“基因诊断—靶向治疗—免疫防御”三位一体的风险治理新范式。该体系直指传统治理“看不清、打不准、跟不上”三大症结,通过三大核心模块实现闭环治理。

该行创新性运用“5W2H”分析法(七问分析法),从责任主体、问题本质、时空特征等七个维度对审计问题进行“基因测序”,构建标准化词条库,通过图数据库关联分析,自动识别高风险组合,如“新员工+系统无预警”导致的风险事件占比达70%,为从源头上精准施策提供数据支撑。

该行建立“三维度九指标”实时评分模型,对问题按规范、警示、风险三类及严重等级进行差异化“风险定价”,引入屡犯、超时、虚假整改等扣分倍增机制。同时,该模型每月自动生成各机构内控健康度仪表盘,对评分后20%的机构触发审计、培训、科技三大资源包定向投放,实现治理资源的“精准滴灌”。

该模式基于词向量模型与K-means聚类算法,智能识别全行业务特征相似的网点,预判风险传导路径。当该行某网点出现“异常准入”问题时,系统可自动向具有相似特征的关联网点推送《风险传染预警函》,将风险排查从“亡羊补牢”转向“未雨绸缪”。 邵晓倍 潘峰

武乡农商银行  
为地方经济注入金融“活水”

作为以支持地方经济发展为己任的农村中小银行,山西武乡农商银行坚持“立足本土、服务县域、支农支小”的战略定位,积极围绕做好“五篇大文章”布局,主动作为,取得了显著成效。

武乡农商银行以服务“科技金融”为着力点,积极支持县域重点科技产业项目落地。今年以来,该行通过开展市场主体对接行动,对全辖小微企业进行大摸底,精准识别科技型企业需求。截至2025年9月末,武乡农商银行科技产业贷款余额达1.7亿元,净增1774.19万元,为县域科技产业的腾飞注入了金融“活水”。

武乡农商银行以“绿色金融”为依托,积极落实转型主体责任,引导县域经济由“黑色”能源产业逐步向红色文化、绿色农业、创新产业转型。

在“普惠金融”方面,武乡农商银

行坚持控大放小,主动压降千万元以上大额贷款规模,重点抓500万元以下实体经济投放。截至2025年9月末,该行千万元以上大额贷款较年初下降1.25亿元,结构调整明显。同时,该行以整村授信和信用创建为纽带,扎根农村、贴近农业、服务农民,已采集建档2.3万户,评定信用村13个,有效解决了“三农”客户“融资难、融资贵”的问题。

针对农村地区人口老龄化的特点,武乡农商银行围绕“养老金融”做强基础金融服务,依托银行卡和电子银行业务功能,已实现20余项涉农补贴资金的实时发放到账,为老年客户提供了便捷服务。在城镇地区网点,该行加大自助机具布放,依托省行科技平台推出“晋享生活”、手机银行业务,满足现代金融消费需求。 李静

枝江农商银行  
破解生猪养殖企业融资难题

在枝江市小虎牲猪养殖有限公司,一头头生猪膘肥体壮,活力十足。该公司负责人詹某看着即将出栏的生猪,脸上洋溢着喜悦与期待:“真没想到,不用抵押,仅凭信用,一天之内60万元贷款就能到账!”湖北枝江农商银行这笔贷款真的解决了我的燃眉之急。资金跟上了,我对今年行情充满信心,肯定能卖上个好价钱!”

据介绍,该笔贷款采用“线上申请、线下对接”的极速模式,年利率低至3.2%的信用贷款,从申请到发放仅用了一天时间。

作为当地有名的养殖大户,詹某对市场走势有着敏锐的判断,尽管对今年的行情信心满满,但持续上涨的饲料成

本,却让他为未来两个月的饲料钱暗暗犯愁。“眼看着生猪长势正好,就差这‘临门一脚’的资金,心里是真着急。”他坦言。

在日常走访中,枝江农商银行工作人员精准捕捉到詹某的融资需求,第一时间主动上门对接。鉴于该养殖场信用良好、经营稳健但缺少抵押物的特点,果断运用新推出的“两农”信用价值贷款产品。该产品打破传统信贷依赖抵押物的旧模式,首创以“农民个人信用价值”和“农村资产信用价值”双维模型评价体系为核心依据,为像詹某这样信用良好、经营稳健但缺少传统抵押物的农户和农业合作社,开辟了一条全新的融资通道。 王昌博

隆尧县农信联社  
“一户一策”压降不良贷款

面对当前经济下行压力与日趋严格的监管要求,河北省隆尧县农信联社主动转变发展思路,将压降不良贷款列为核心工作任务,通过逐级压实责任、细化分工部署、明确时间路线,创新实施“挂图作战、销号管理”机制,全面打响不良贷款清收处置攻坚战,为高质量发展筑牢风险防线。

在不良贷款清收工作中,隆尧县农信联社领导班子率先垂范,实行“分片包干制”,带头深入难点项目一线,通过加强督导调度、逐笔分析风险资产成因,针对性实施“一户一策”动态管理模式,从源头强化清收处置全流程管控,确保每笔不良贷款都有专人

跟进、有具体方案、有处置进展。

为充分激发全员清收积极性,隆尧县农信联社制定《隆尧县农信联社不良贷款清收方案》与《隆尧县农信联社不良贷款清收考核办法》,将清收任务与责任精准落实到每个岗位、每名员工,打破“少数人干、多数人看”的局面,形成“全员参与、齐抓共管”的清收工作格局,让主动清收、高效处置成为全体员工的行动自觉。

同时,该联社构建“日通报、周调度、月考核”工作机制,通过每日更新清收数据,每周召开调度会议、每月开展考核评比,实时监控清收进度、及时解决难点问题,为高效完成不良贷款压降任务提供坚实保障。 国晓辉



山西广灵农商银行聚焦劳动密集型产业,倾力支持“公司+基地+农户”模式龙头企业的发展,今年累计投放980万元支持手工编织企业及农户种植杞柳面积达5000余亩,不仅为企业提供了充足的原材料,还实现了农民增收、企业增效的良好效果。图为农户喜获丰收的场景。

赵多献

绥宁农商银行延伸服务触角  
以新媒体营销赋能普惠金融

今年以来,湖南绥宁农商银行立足数字赋能普惠战略,将新媒体营销作为延伸服务触角、提升金融服务可得性的重要抓手,通过内容创新、渠道整合、互动升级,构建“线上引流+线下转化”的营销闭环。截至目前,该行累计通过新媒体矩阵触达客户超2万人次,带动线上业务办理量同比增长20%,让金融服务“指尖可达,温暖可及”。

该行聚焦县域客户触媒习惯,构建“微信公众号+视频号+抖音号+乡镇社群”的立体化新媒体矩阵,形成“官方发布+场景传播+社群互动”的传播体系。其中微信公众号每周不定期更新原创内容,粉丝量突破2600人;视频号、抖音号围绕“金融小知识”产

品情景剧”“助农直播”三大主题产出短视频62条,累计播放量超150万次、公益助农直播12场;同步组建乡镇金融服务社群23个,覆盖农户及小微企业主超8000人,实现新媒体服务县域“全覆盖、无盲区”。

该行摒弃传统金融宣传“硬广化”模式,以“接地气、有温度、实用性”为核心打造内容产品,针对农户推出“公信贷”“惠农快贷”“兴商贷”系列图文,结合节日、节气制作“情人节到了,绥宁农商银行送您‘有钱花’”“清明备耕资金规划”等场景化内容;面向小微企业主推出“金融小课堂”“利率优惠政策”等短视频,用方言情景剧、动画演示等形式降低理解门槛。其中《这是

惠农快贷和公信贷》短视频单条播放量超3万次,带动相关贷款咨询量环比增长35%。

该行打通新媒体“引流—咨询—办理”全流程服务链路,在内容中嵌入“线上预约”“智能客服”入口,针对新媒体粉丝推出专属利率优惠、办贷“绿色通道”等权益。今年以来,该行通过新媒体渠道预约办理贷款业务30余笔,金额超500万元;线上办理社保卡激活、转账汇款等基础业务超300笔,节省客户往返网点时间超1.2万小时。同时,该行依托新媒体开展“金融知识有奖问答”“线上招聘会”等互动活动12场,参与人数超6000人次,进一步增强了客户黏性与品牌认同感。 刘爱炜 向洁萍

肃宁县农信联社满足客户多样化需求  
推进代理保险业务持续发展

为深入贯彻河北省农信联社“1357”战略规划,进一步满足客户多样化服务需求,拓展中间业务收入,河北省肃宁县农信联社精心部署,多渠道促进代理保险业务发展。截至9月末,该联社累计办理代理保险业务1543笔、手续费80.91万元。

该联社制定保险代理业务活动方案,明确营销目标及考核办法,细化措施,层层抓好工作措施落实;制定《代理保险小指标活动方案》,结合各网点人数、客户基数及区域经济特点等因素,为16家网点分配目标,实现“总量到网点、责任到个人”。同时,该联社每日监测、每周分析、每月通报,结合实际案例为全员员工讲解产品特点及保险知识,提升员工保险营销服务水平及营销技巧,进一步加深全体员工

对保险知识、保险产品的了解,激发全体员工对保险营销的积极性。

该联社以“千企万户大走访”活动为抓手,结合整村授信、“白名单触达专项行动”等活动,提前储备优质客源,联动提升代理保险产品的营销实效;通过梳理存量业务客户,深挖客户潜在保险需求,选取辖内优质客户,实行分层管理、分群管理,进一步夯实客户基础;组织人员深入机关、企事业单位,通过开展户外宣传、理财宣讲等活动,积极掌握客户、揽存放贷、营销代理保险代理业务,在建立良好合作关系的同时,满足客户多元化、综合化的金融需求。

该联社建立客户经理、大堂经理联动营销服务机制,将存款营销与保险产品深入融合,为客户现场讲解保险种类及产品特色,做好销售指引并及时解决

客户疑问,满足客户投资需求;设置专人专线为网点提供答疑,规范员工“双录”工作,确保在业务推进过程中遇到的问题能够得到及时解决。

该联社将代理保险业务工作纳入全员绩效管理,将任务分解到各网点,按照“谁营销,谁受益”的原则,按月兑现奖励,调动员工的营销积极性。为提升员工的专业素养和营销能力,该联社组织各网点主任及业务骨干开展集中培训,邀请保险公司专业讲师详细讲解产品特点、销售技巧及操作流程。线上,该联社充分利用微信朋友圈进行产品宣传,传播保险知识,扩大业务宣传范围,吸引潜在客户;线下,网点员工在柜面服务过程中,通过与客户的深入沟通,分析客户的产品需求,实现精准营销。 刘紫荆