

涟源农商银行 开展安全保卫专题培训

近日，湖南涟源农商银行开展安全保卫专题培训。此次培训采取线上视频会议的方式，围绕湖南省联社安全保卫及消防交叉检查第九轮公共安全评估检查所涉及的一些具体细节、安全保卫工作要点、消防知识讲解及产品的具体使用、安全防卫武器的使用方法等内容进行详细讲解。

理论培训环节，安全保卫部负责人组织学习了近期下发的安全保卫制度文件与典型案例通报，并依据《安全保卫管理标准及操作流程指引》，通过PPT演示对“八防”要求、营业网点安防日常管理、营业网点安全防范手段等规章制度进行了详细解读。

同时，安全保卫部负责人结合近期典型火灾案例，分析了火灾隐患的隐蔽性与危害性，详细讲解了办公区域、营业网点火灾隐患排查要点；针对工作场所特点，传授分层疏散、浓烟环境逃生技巧、应急报警流程等实用技能，警示全员时刻绷紧消防安全弦。

殷苑亭 周文琪

赣榆农商银行 开发“对公客户走访地图系统”

近日，江苏赣榆农商银行依托省行“智行2.0”平台，自主开发建设“对公客户走访地图系统”。该系统通过整合多源数据、优化业务流程、强化运行机制，为对公客户营销与服务提供了强有力的科技支撑，标志着赣榆农商银行在对公客户精细化管理与数字化营销方面迈出了关键一步。

该系统建设秉承“数据驱动、平台协同”的核心理念，依托省行“智行2.0”平台架构，支撑业务的快速开发与灵活扩展；通过构建统一用户中心，定时同步绩效系统数据，有效打破信息孤岛，实现客户信息的集中管理与动态更新。在此基础上，该系统引入离线地图定制化开发，具备客户位置打点、图层切换、电子围栏绘制、网点展示及信息弹窗等多项功能，为支行及客户经理提供直观、高效的业务辅助支持，切实做到“客户在哪里，服务就到哪里”。

于立佳

全州农合行 推动柜台债券业务创新发展

日前，在中国外汇交易中心大力支持与中国人民银行广西分行、中国人民银行桂林市分行、广西农商联合银行的统筹指导下，广西全州农合行依托交通银行“柜台业务旗舰店”模式，成功实现债券投资1000万元。此举标志着桂林银行业通过银行间债券市场柜台渠道实施高效投融资与流动性管理的新范式。

此次业务的成功开展，不仅体现了广西全州农合行在推动柜台债券业务创新发展方面的积极探索，更开创了桂林银行业通过银行间债券市场柜台渠道实施高效投融资与流动性管理的新范式。

下一步，广西全州农合行将持续巩固和拓展现有成果，紧密围绕做好“五篇大文章”的战略导向，积极参与多层次债券市场建设，着力提升金融服务实体经济的质效。

龙海君

云州农商银行 启动“让老客户回家”专项活动

在金融业竞争日益激烈的当下，山西云州农商银行秉持“客户至上”的理念，积极探索创新服务模式，深度挖掘客户价值，致力于构建更加紧密、稳固的客户关系。近日，该行精心策划并全面启动了“让老客户回家”专项活动，旨在通过一系列贴心、专业的金融服务举措，重新唤醒与老客户之间的深厚情谊，助力老客户事业再上新台阶，同时也为地方经济发展注入源源不断的金融活力。

截至目前，该行已回访195户老客户，虽未实现重新授信，但成功达成4户意向客户，金额90万元；目前，正在落实客户准入条件，重点核实其偿债能力；成功挽回潜在流失客户两户，这两户客户于近日成功办理相关续贷手续，授信总额711万元，用信总额711万元。

此次“让老客户回家”专项活动的成功开展，不仅是该行践行社会责任、服务地方经济发展的生动实践，更是其坚守初心、回归本源，致力于打造“百姓身边的银行”的有力见证。下一步，该行将继续以客户需求为导向，不断创新金融产品和服务模式，持续提升金融服务水平量。

牛超

永丰农商银行多点发力

推进不良贷款清收处置

今年以来，江西永丰农商银行把清收处置不良贷款作为提升资产质量、增加经营效益的重要工作来抓，统一思想、全员行动，精准施策、多管齐下扎实推进不良贷款清收工作。截至10月末，该行累计处置表内不良贷款2.25亿元，现金收回表外不良贷款3313万元。

该行党委坚持把不良资产清收处置工作作为一项重要政治任务来抓，将表外不良清收列入“书记领航”工程，通过行长办公会、中层干部会等形式，定期部署不良清收工作，重点破除“清收难、不愿做”的消极心态，将全员思想统一到清收攻坚的目标上。该行领导班子成员主动发挥

“头雁”作用，对表内外前十户不良贷款进行认领，实行销号管理，协助支行共同清收，每月集中汇报，会商解决方案。

该行成立由董事长任组长的清收工作领导小组，划分“班子成员包片、机关部室包点、客户经理包户”的三级责任网格，将清收任务分解到岗、到人，明确完成时限与奖惩标准。根据实时不良状况，该行按季度制定不良贷款压降阶段性考核方案，将清收成效与绩效工资、评优评先直接挂钩，营造“比学赶超”的浓厚氛围，推动清收工作从“被动应付”向“主动攻坚”转变。该行还建立“日通报、周督导、旬约谈、月兑现”机制，分

管领导每周组织召开不良清收调度会，逐笔分析不良贷款成因，量身定制“一户一策”清收方案，定期通报各网点完成情况，对进度滞后的责任人进行约谈督导。

该行积极联动外部力量，筛选资质合规、经验丰富的清收公司助力清收工作，9月与纽泽公司签订合作协议，实行“委托清收+清收风暴”的陪跑模式，有效弥补人力、渠道短板，收回不良贷款213万元；加强不良资产诉讼管理，督促网点加强案件对接跑法院、勤问案件，随时掌握案件进度，并积极配合执行工作，及时掌握被执行人的财产状况，积极向法院提供执行线索，提高诉讼、执行效力。

葛伟琳



近日，一位外国友人来到广西灵川农商银行定江支行，就人民币移动支付及兑换等业务进行咨询。面对客户的疑问，该支行工作人员以热情的态度和专业的服务，成功为客户解答了疑惑，展现了良好的服务形象。此次暖心服务，不仅快速解决了外国友人的零钱兑换需求，还通过专业、贴心的服务展现了灵川农商银行的专业服务能力，用实际行动诠释了责任与温度，让金融服务的“暖流”惠及更多群体。图为该支行客户经理为客户办理兑换业务。

余俊杰

天镇县农信联社凝心聚力

将党建与业务发展深度融合

年初以来，山西天镇县农信联社坚持党的全面领导，将党建工作与业务发展深度融合，以高质量党建引领存贷款业务实现量增质优、稳中有进的良好开局，为服务地方经济社会发展奠定了坚实的资金基础。

天镇县联社党委切实发挥把方向、管大局、促落实的领导作用，将存款组织工作作为检验党建工作成效的重要标尺。该联社通过召开专题党委会、理论学习中心组学习等方式，深入学习领会中央及上级关于金融工作的方针政策，引导全员深刻把握新发展阶段对农信工作提出的新要求，牢固树立“存款立社、存款兴社”的经营理念。各党支部积极响应党委号召，通过“三会一课”、主题党日等活动，将存款工作的战略意义、目标任务传达到每一位党

员、每一位员工，有效统一了思想，凝聚了“心往一处想、劲往一处使”的强大合力，为存款业务的稳健发展提供了坚强的政治保证和思想保障。

天镇县联社充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，将党建优势转化为业务发展的核心竞争力。各基层党支部主动对接乡镇、村社党组织，开展党建共建活动，将金融服务嵌入基层治理网格。党员客户经理带头深入田间地头，小微企业，精准了解客户需求，宣讲金融政策，提供贴心服务，有效拓展了储源。该联社设立党员责任区，鼓励党员在存款营销中亮身份、作表率、比贡献，形成了“比学赶帮超”的浓厚氛围，极大地调动了全员营销积极性。此外，该联社注重在业务骨干和一线优秀青年员工

中发展党员，把党员培养成业务能手，把业务能手发展成党员，不断优化队伍结构，为存款业务持续发展注入新鲜血液和强劲动能。

在党建引领下，天镇县联社坚守服务“三农”和小微企业的市场定位，不断优化金融服务，规范服务流程，推广线上业务办理，提高服务效率。针对不同客户群体需求，该联社创新存款产品，提供差异化、个性化金融服务方案。与此同时，该联社党员干部带头走访重点客户，维护存量客户、拓展新客户，以真诚的服务和专业的素养赢得了客户的信赖与支持。此外，该联社加大科技赋能，利用移动展业设备、微信公众号等线上渠道，拓展服务半径，提升获客能力，使存款增长的基础更加牢固。

王松涛

竹溪农商银行蒋家堰支行送上“金融礼包”

加大特色种植产业支持力度

“你看这挂满枝头的丰水梨，个头饱满、果香浓郁，今年能有这样的好收成，多亏了农商银行的支持！”近日，湖北省十堰市竹溪县蒋家堰镇的种梨大户老胡站在自家的梨园里，捧着刚摘的果实，向回访的湖北竹溪农商银行蒋家堰支行客户经理连连道谢。金黄的果实压弯枝头，丰收的喜悦溢满田间，这正是该行开展“六访六增”，精准赋能特色种植产业的生动图景。

蒋家堰镇独特的地理环境孕育的丰水梨因个大皮薄、果肉细嫩、汁水清甜，颇受消费者喜爱。老胡的合作社扎根于此多年，从最初的80余亩梨园起步，凭着科学的种植管理，慢慢积累了稳定的客户群。近年来，随着销路的拓展，老胡萌生了扩大种植规模、升级基础设施的想法，可土地流转、优质

种苗采购、灌溉系统铺设等，都需要大额资金投入，就在老胡一筹莫展之际，蒋家堰支行客户经理带着“金融礼包”主动上门服务。

了解了老胡的资金困境后，蒋家堰支行客户经理多次深入梨园，与老胡面对面交流，“清单式”摸清种植规模、管护和资金缺口等情况，落实“一户一策”精准服务方案。针对合作社“前期投入大、回收周期长、缺乏抵押物”的情况，该支行迅速为其匹配了“创业贴息贷”产品，从提交申请到80万元贷款到账，仅用了不到一周时间。这不仅省去了复杂的抵押流程，还执行了利率优惠政策，在解决了老胡实际困难的同时，切实降低了其融资成本。

“资金到位了，我的扩产计划就可以落地，挂果后收入也能翻番，还能带

动更多乡亲一起干！”谈起未来规划，老胡信心满满。如今，老胡的丰水梨种植规模已达250余亩，形成了“统一育苗、科学管护、集中采收、错峰销售”的产业链模式。产业发展不仅让合作社发展壮大，更带动了周边十多名村民就业——村民既能拿到土地流转费，还能在梨园从事施肥、疏果、采摘等工作，每年增收5000多元，真正实现了“一业兴、百姓富”。

自“六访六增”活动开展以来，竹溪农商银行蒋家堰支行已累计走访辖内经营主体520余户，发放贷款1100余万元。下一步，该支行将继续坚守服务“三农”初心，加大特色农业信贷投放力度，创新适配金融产品，把金融服务送到田间地头，让更多金融“活水”滋养特色产业，为乡村振兴注入持续动能。

王文涛

鹿泉农商银行 软件著作权质押融资业务落地

近日，河北鹿泉农商银行首次采用企业名下软件著作权作为质押物，为企业授信470万元，标志着该行在知识产权融资领域实现新的突破。

此次获得授信的企业，是一家专注于政务、司法、银行等领域的技术服务提供商，拥有自主软件著作权39项，服务网络覆盖全国多省市政府及金融机构。随着业务拓展与新设备研发需求增加，企业面临一定资金压力，但传统融资模式对房产等固定资产抵押的依赖，让其丰富的无形资产难以发挥作用。

在了解企业的融资需求与难点后，鹿泉农商银行主动创新担保方式，在传统房产抵押基础上，引入软件著作权作为质押物，将企业“看不

见的技术实力”转化为“摸得着的授信额度”。在对企业的技术实力、经营状况、还款能力及知识产权价值进行全面评估后，最终认定其风险可控、发展前景良好，成功为企业综合授信830万元。此外，因该企业贷款属于绿色信贷范畴，该行为其执行利率优惠政策，进一步降低企业融资成本。

此次软件著作权质押融资业务的落地，是鹿泉农商银行坚守支农支小定位、服务实体经济的具体实践，也为科技型中小企业拓宽融资渠道提供了新路径。下一步，该行将持续深化金融创新，为实体经济高质量发展注入源源不断的金融“活水”。

陈昱聰

射洪农商银行 发放首笔房票按揭贷款

近日，四川射洪农商银行成功为使用房票购买商品房的涂先生家庭发放全市首笔房票按揭贷款37万元，标志着该行在支持市政府房票安置改革、打通惠民政策“最后一公里”上取得突破性进展。此举不仅有效破解了征迁群众购房融资问题，更是该行践行普惠金融、服务民生安居的又一创新实践。

房票安置是当前城镇化建设中的重要政策举措。自射洪市推出房票安置政策以来，射洪农商银行高度重视，主动对接地方政府部门，深入调研居民购房需求与痛点。针对房票额度与商品房总价间的差额问题，该行快速响应，创新推出房票按揭贷款专项产品。该产品具有审批效率高、还款方式灵活、利率优惠明显等特点，能够切实减轻居民购房压力，确保房票政策与金融支持无缝衔接。

“没想到房票也能办理按揭贷款，这个创新服务解了我的燃眉之急”。涂先生表示。他计划购买的位于射洪市经济开发区的商品房，通过房票按揭贷款业务，有效解决了购房资金缺口问题。为确保业务顺利办理，射洪农商银行开辟“绿色通道”，实行专人全程跟进，加强部门协同配合，仅用两天时间就完成了贷款受理到审批发放全流程。

射洪农商银行房票按揭贷款业务的推出，不仅丰富了个人住房金融产品体系，更对促进房地产市场平稳健康发展、加快城镇化建设进程具有积极意义。下一步，该行将继续深化金融产品和服务创新，优化服务流程，扩大服务覆盖面，让更多居民享受到便捷优质的金融服务，为射洪市经济社会发展注入更多金融“活水”。

傅阳 龙海洋

启东农商银行 实现资金流水分析智能化转型

近日，江苏启东农商银行全面落实江苏农商联合银行数字化建设部署，于前不久正式启用省版资金流水分析系统。该系统深度嵌入“三台六岗”信贷作业模式，实现了资金流水分析工作的智能化、标准化转型，显著提升了风控效率和精准度。

面对贷前调查中资金流水分析工作量大、隐性风险难识别等痛点，该系统提供了智能化解决方案：客户经理上传客户资金流水后，系统实时生成净现金流、日均余额、收支总额等核心数据，并自动完成对资金流水真实性、完整性的自动校验。

此外，该系统可智能识别并提示资金流水中存在的核心交易对手、大额异常收支等信息，不仅为前台客户经理提供了强大的调查工具，提示潜在风险点并提供信贷策略建议，也为中后台的审批和风控管控团队提供了统一的决策支持，使职责划分更加明确、业务流程更加顺畅。

此次上线不仅是工具更新，更是流程重塑。客户经理在提交贷款审批前，必须将系统生成的资金流水分析详情页面上传至信贷系统。这一规定形成了“系统分析、风险提示、痕迹留存、审核有据”的闭环管

理，既提升了审批效率，也使风险决策过程更加标准化、可追溯。该机制在提升信贷审批效率的同时，也推动客户经理将工作重心转向客户拓展与关系维护，真正实现风控前置与业务增长的有机统一。

在充分发挥省版资金流水分析系统效能的同时，启东农商银行还积极应用外部数据平台，如中国人民银行征信中心牵头开发的“全国中小微企业资金流信用信息共享平台”，通过内部流水分析与跨行资金流信息的相互验证，进一步提升了风险识别的精准度和全面性。

通过深度融合内外数据，该行能够更高效地筛选优质客户，特别是精准覆盖成长型科技企业、制造业实体企业等目标群体，有效扩大金融服务覆盖面。同时，该行依托多维度数据的交叉验证，显著提升了风险识别的精准度，从而优化信贷决策的效率与科学性。

下一步，启东农商银行将重点加大对科技型、制造业等领域中小微企业的信贷支持力度，实现“扩面增量”；同时，通过更精准的风控降低企业综合融资成本，为优化启东营商环境注入金融动能。

彭铃琳

行唐县农信联社

上门服务获客户点赞

近日，肖金良专程来到河北省行唐县农信联社玉亭信用社，将一封手写感谢信送到玉亭信用社负责人王江龙手中，并一再对该信用社优质高效的服务表示诚挚谢意。

原来，肖金良是唐行天下商贸（行唐）有限公司法定代表人，因业务发展的需要，急需在金融机构开立存款基本账户。但因其在外地出差，无法前往网点办理开立手续。抱着试试看的心态，肖金良拨打了玉亭信用社电话进行咨询。工作人员了解情况后，立即向其提供了一整套协调解决方案。王江龙同工作人员一道专程驱车前往其公司开展尽职调查，面对面核实

情况，现场完成拍照、资料核验、代理人手续办理等系列流程。办理过程中，玉亭信用社工作人员认真指导客户组织材料，并逐一讲解注意事项，高效完成审核与录入，解决了客户燃眉之急，专业能力、优质服务给客户留下深刻印象。

肖金良表示，玉亭信用社急客户之所急，主动上门服务，为企业节省了宝贵的时间和精力，深切感受到了行唐农信将以“客户为中心”落实落细，必须为信用社优质服务点赞！面对客户的一再谢意，王江龙表示，信用社是“老百姓自己的银行”，这些都是分内之事，每名农信职工都会这样。

李雪龙