

尧都农商银行工会
关爱员工“守护健康”

为增强员工健康意识,营造关爱职工的良好氛围,近日,山西尧都农商银行工会举办了以“关爱员工·守护健康”为主题的讲座,特邀专业医师为员工普及健康知识,并开展系列贴心服务,受到广泛好评。

讲座中,授课老师围绕职场常见健康问题,结合季节特点,从科学饮食、合理运动、情绪管理等方面进行深入浅出的讲解,并针对“三高”预防、慢性病调理等员工关切的问题提供实用建议。

活动现场,该行工会还特别设置了健康服务专区,为参会人员提供免费血压、血糖检测,并建立个人健康档案。讲座结束后,每位员工均领取到一张“三高专项免费体检卡”,可前往指定医疗机构进行深度健康筛查,切实将健康关怀落到实处。

“工作再忙也不能忽视健康,工会安排的讲座和服务太贴心了!”一位参与活动的员工感慨道。此次活动不仅传递了健康生活理念,更彰显了尧都农商银行“以人为本”的理念。下一步,该行工会将持续推出更多惠及员工的暖心举措,为全员身心健康保驾护航。

王洁靖

湘乡农商银行
开展新媒体营销专题培训

近日,湖南湘乡农商银行开展2025年通讯员暨新媒体营销专题培训。培训以“写作筑基+新媒体实战”为核心,采用“理论授课+现场实操”全天闭环模式,为该行讲好普惠金融故事、拓宽客户服务渠道注入新动能。

培训伊始,该行党委委员、副行长肖前程表示,当前金融舆论环境复杂,客户需求多元、同业竞争加剧,宣传工作不仅是凝聚共识的“黏合剂”,更是推动业务高质量发展的“助推器”和塑造品牌形象的“金名片”。此次培训是湘乡农商银行深化数字化转型、强化金融品牌建设与客户连接的重要举措,通过全天候、高强度、重实效的系统化学习,参训学员不仅扎实掌握了金融通讯写作与新媒体创作的核心技能,更在团队协作中激发了创新思维与金融服务表达自信。

下一步,湘乡农商银行将以此次培训为起点,持续推进内容创作与新媒体营销能力建设,让“笔杆子”成为传递普惠金融政策、讲述支农支小故事的“传声筒”,让“新媒力”成为拓宽服务半径、提升客户黏性的“连接器”。

熊曦 喻欣

隆尧县农信联社
靶向施策排查风险隐患

连日来,河北省隆尧县农信联社坚持“查防并举、重在预防”原则,针对高风险领域开展靶向性排查整治。

该联社强化员工异常行为排查,创新采用“上排下”“下排上”“平级互排”结合座谈、家访、外访的多元排查方式。今年,该联社已组织两次全员覆盖排查,确保及时发现并处置潜在风险。

该联社紧扣河北省联社、邢台审计中心“合规管理提升年”“深化案件风险大排查、严整治”等专项行动要求,按季度深入开展信贷管理、股东股权、现金管理、关联交易等重点领域排查,建立问题清单并深挖根源,逐项制定整改措施、明确整改时限,确保问题闭环管理。同时,该联社发挥审计监督“利剑”作用,审计部依据四项制度与五个领域工作要求,截至9月末,已开展十项专项审计,从制度执行、流程规范、管理漏洞等层面排查风险隐患,并督促相关部门限期整改,切实提升案防质效与风险处置能力。

国晓辉

涟源农商银行
举办新一代信贷系统操作培训

近日,湖南涟源农商银行举办了新一代信贷系统操作培训。

此次培训采用“线下集中授课+模拟环境实操”的学习模式,在信贷管理部负责人与操作员的讲解与指导下,参训学员学习了新系统的整体架构、个人及对公类信贷产品全流程操作。实操演练环节,学员模拟真实业务办理场景,亲手完成从资料录入到审核流转的全过程,将理论知识转化为肌肉记忆,有效提升操作的熟练度与准确性。

经过培训,全体参训学员熟练掌握了新系统的核心操作,具备了独立上岗处理日常信贷业务的能力,深刻理解了新系统在提升效率、强化风控、优化体验方面的设计逻辑与核心价值,统一了全行操作规范与标准。

此次培训为新旧系统平稳过渡打下了坚实基础,为“决战上线”做足了充分的人员准备。下一步,涟源农商银行将以此次培训为新起点,吹响迈向信贷数字化转型的冲锋号,确保新一代信贷系统成功上线。

周文琪 罗荣

涟水农商银行聚焦三大领域

持续提升公司治理水平

今年以来,江苏涟水农商银行紧扣江苏农商联合银行各项要求,以“党建引领、监督重塑、机制创新”为主线,在融合党的领导、优化治理架构、强化监督效能等方面持续发力,形成具有涟水特色的公司治理实践路径,为全行稳健发展注入强劲动能。

该行将党的领导作为公司治理的“根”和“魂”,通过制度设计、战略协同、文化浸润“三维发力”,严格落实“党建入章”,在公司章程中明确党组织“领导核心和政治核心作用、前置研究重大事项职责、机构设置”三大核心内容,形成“党委领导、董事会战略决策、审计委员会监督制衡、管理层执行落实”的现代治理体系。同时,该行同步制定《党委前置研究讨论重大事项规程》,围绕战略规划、经营管理等四大领域梳理21项前置清单,确保党委会对“三重一大”事项的把关定向作用。

该行以“精品银行”三年规划为引领,将党委班子重点任务与年度“1445”战略目标深度融合,把14项重点项目纳入领导班子成员领衔督办清单,并通过机关部门“3K考核”体系按月跟踪问效,推动战略目标从“纸面”落到“地面”。同时,该行打造“红日”文化矩阵,以“红日文化”“红心党建”“清涟农商”等品牌凝聚内部合力,以“红日金融”“涟心服务”树立外部形象,通过文化浸润提升队伍凝聚力与客户认同感,为公司治理注入“软实力”。

该行通过“撤并转”优化监督架构,推动审计委员会从“形式合规”向“实质有效”跨越。2025年7月,该行依法撤销监事会,原成员按专长转任股权董事、独立董事、行风监督员,同步选举职工董事,代表职工参与决策监督,实现治理主体全覆盖;新组建由独立董事、股权董事、执行董事组成的

审计委员会,由南京审计大学教授、独立董事谷政任主任委员,全面承接原监事会财务、内控、风控等监督职责;同步修订《审计委员会议事规则》,明确会议频率、提案流程及表决机制,确保监督决策规范高效。该行强化独立董事管理,董事会4名独立董事任职资格均符合监管要求,其中3名为高校教授,1名为原国企高管,通过优化选拔机制、加强沟通及完善考核,今年以来,独立董事已就关联交易、利润分配等重大事项发表独立意见24次,监督作用显著。

该行借鉴兄弟行先进经验,结合自身实际,在股东管理、干部培养、考核激励等领域探索特色做法,党委牵头重构“三台六岗”信贷架构,明确前中后台职责边界,重点压实不良资产清收责任;建立“资源向一线倾斜”的考核体系,拉大客户经理绩效差距,引导“做小做散”普惠金融方向。

徐衍



日前,江西南丰农商银行聚焦“南丰蜜桔”特色支柱产业,组织党员先锋队,带领员工主动下沉蜜桔采摘和销售一线,以每个网点每个工作日走访3户蜜桔产业户为标准,深入了解种植农户及销售合作社的融资需求。同时,该行积极运用“桔好贷”等特色惠农金融产品,通过简化流程、优惠利率、灵活期限,有效缓解了蜜桔产业链上下游“融资难、融资贵”的困境。截至10月末,该行共发放蜜桔产业链贷款1万余户、金额15亿余元。图为该行工作人员到合作社调研融资需求。

彭天涛

阳城农商银行多点发力

推进信贷业务转型升级

近年来,山西阳城农商银行聚焦信贷业务高质量发展核心目标,以队伍建设为基石、机制重构为支撑、网络营销为抓手、多元服务为突破,持续推进信贷业务转型升级,通过一系列精准有力的举措,为地方经济发展注入了强劲金融动力。截至目前,该行各项贷款余额111.45亿元,较年初增长6.77亿元。

该行将客户经理队伍专业化建设作为信贷转型的“先手棋”,建立起以“贷款业绩+贷款质量”为双核心的考核体系,扎实完成79名专职客户经理等级评定工作,实现队伍管理精细化。同时,该行深化名单制管理机制,将不良率超2%的客户经理纳入黑名单

单实施重点管控,并出台常态化末位淘汰机制,通过“黑名单+末位淘汰”双重约束,倒逼客户经理规范履行为,全面提升队伍专业素养和服务能力。

为破解信贷流程瓶颈,该行完成信贷前中后台分离改革,专门设立信贷管理部、授信调查部、授信审批部,实现“调查、审批、管理”职能独立分离、相互制衡。在此基础上,该行建立授信审批委员会专业化审议机制,重点优化1000万元以下贷款审批流程,将平均审批时效压缩至2个工作日,审批效率大幅提升。积极推广线上申贷平台,“让数据多跑路、企业少跑腿”,极大提升了客户申贷便捷度。

该行创新推行“物理网络+虚拟网

格”双网格营销体系,按照“地理位置相邻、员工工作量饱和、网格划分等量可比”原则,划分城乡物理网格66个,明确机关部室人员走访责任与对象,确保服务下沉到“最后一公里”。针对对公客户,该行整合全县资源建立虚拟网格,由高管带头逐户认领对接,实现对公客户服务无死角。深入推进“一点一格”工程,让金融服务精准触达城乡各类经营主体。

该行积极探索供应链金融、票据融资等新型业务模式,与阳泰集团达成深度合作,打造“核心企业+上下游”白名单合作机制,累计为1000余户链上中小微企业发放贷款超10亿元,有效激活产业链金融生态。

郭育芳

江陵农商银行白马支行主动求变

探索农村金融提质增效新路径

作为服务“三农”的金融主力军,湖北江陵农商银行白马支行主动求变,从传统的“坐商”转变为深入阡陌的“行商”,成功打造出一个可复制、可推广的深耕农村金融“白马样本”。

白马寺镇是江陵县农业重镇,地处四湖腹地,拥有耕地11万余亩、稻虾连作、优质粮油等特色农业蓬勃发展。扎根于此的白马支行,是一支平均从业年限达6年的8人年轻团队。截至9月末,该支行贷款规模较年初净增3700余万元,服务客户722户,其中个人702户,企业和新型农业经营主体20户,为金融支持乡村振兴奠定了坚实基础。

乘着白马寺镇被纳入“新型农业经营主体信用体系建设”首批试点的政策东风,白马支行敏锐地抓住了时代赋予的“窗口期”,推行“三步分层法”,通过数据筛选和村“两委”背对背评议,将客户精准划分为“塔尖、塔身、塔基”三类,并实施动态的“白名单”管理。

在此基础上,该支行建立“1+1+N”贷款服务机制,即支行行长牵头服务“塔尖”高潜力客户,提供定制化产业链融资方案;信贷主管按月回访“塔身”客户,深挖需求;客户经理分片包干“塔基”客户,确保小微金融服务100%触达。通过精细化管理,该支行第三季度新增贷款客户22户,净投放贷款1500余万元。

同时,该支行通过举办“政银担企”座谈会、开展“金融村官”定点对接等方式,倾听客户诉求,建立“受理—督办—反馈—回访”闭环机制,使贷款客户转介绍率显著提升。

在拓展新客群方面,该支行积极对接镇政府招商办,对新增招商企业实现100%对接,并为规上企业提供综合金融服务;夯实整村授信根基,客户经理走村入户,完成16个村组社区的逐户走访和信息采集,通过“荆楚小康贷”等线上产品,将预授信高效转化为实际用信,新增用信农户60户;创新

“链式营销”,围绕“虾兵蟹将”等核心企业,建立贷款白名单,为其上下游客户提供融资支持,形成“贷动一个、激活一片”的效应。

此外,该支行深度运用信用数据,为丰丰粮油等企业提供“农闲授信、收购放款”的周期化服务,并为核心客户定制专项维护方案;通过开展“信用宣讲进村组”活动,并为守信客户开通“额度提升、利率优惠”等“绿色通道”,全面营造“守信受益、失信难行”的乡村诚信文化氛围。

江陵农商银行白马支行的实践表明,在广阔的农村金融市场,唯有主动下沉、精耕细作,方能行稳致远。其以“存量深耕”稳定基本盘,以“流失唤回”检验服务诚意,以“新客拓展”驱动增长引擎,以“信用提升”筑牢长远根基的“四大战役”策略体系,为同类农村金融机构提升服务质效、赋能乡村振兴提供了极具价值的“白马样本”。

杨苗 李跃

南宁市武鸣区农信联社

上线企业信用报告自助查询打印服务

为持续优化营商环境,给本地企业提供更便捷高效的金融服务,广西南宁市武鸣区农信联社于近期正式上线企业信用报告自助查询打印服务。

据介绍,企业客户只需提前在微信或支付宝搜索“电子营业执照”小程序,完成电子营业执照下载与授权。到达南宁市武鸣区农信联社网点后,在自助查询机上按提示扫码并验证身份证,即可快速获取权威的企业信用报告,全程无需携带繁杂纸质材料,大大简化了办理流程。

此次上线的自助服务融合了国家市场监督管理总局电子营业执照系统核验、公安部人脸比对等多重技术,实现授权精准化、

身份实名化,有效防范信息冒用风险,为企业信息安全加装“防护锁”。

近年来,南宁市武鸣区农信联社持续推动“金融为民、征信为民”理念落地,已在辖区布设两台个人信用报告自助查询机。此次新增企业征信自助服务,填补了当地企业在该领域的服务空白,进一步构建起覆盖个人与企业的线上线下融合征信服务体系。

下一步,南宁市武鸣区农信联社将继续加大宣传推广力度,积极引导企业体验高效便捷的自助查询服务,不断延伸金融服务半径,为优化武鸣区营商环境、助力实体经济高质量发展注入更多金融动能。

邓盈

建湖农商银行

多维度规范股东股权管理

近年来,江苏建湖农商银行开展多维度、深层次的股权治理工作,通过强化责任落实、完善制度办法、严格股权管理、引导股东参与多项措施,不断推进公司治理规范化,保证全行战略转型目标实现。

该行设置了“股权管理岗”,负责审查该行股本金的变更、转让、继承、挂失、质押登记、注销等事项。同时,该行强化与股权中心的协作关系,由专人负责股金分红、配送或派送红股、增资扩股、股权优化和员工股权激励等方案的审查工作,并建立了股东服务热线,负责股东来访来电的联络及接待工作。

该行根据监管部门相关工作要求,及时修订完善股权管理办法、股权质押管理办法、关联交易管理办法等一系列制度办法,细化了股东股权

管理的相关要求,明确了股权转让、质押、查封冻结、关联交易管理等相关流程的具体责任单位、职责、要求、处罚等,从制度层面规范了股东股权管理。

该行积极推进穿透式监管,加大对股东资质的审核,尤其是对被强制执行的股东股权转让,通过加强同司法部门、拍卖机构的沟通协调,对被执行人股权进行全流程的跟踪管理,确保股权转让受让方符合股权监管资质要求。

该行根据股东分布特点,依托分支机构,充分发挥地缘优势,就近上门提前发放相关会议材料,做透做细议案解读,做好会议召开前的组织发动,引导广大股东关心和支持该行发展,提高股东参与公司治理的积极性和主动性。

崔井标 万奇晏

尚义县农信联社

为一线客户经理充电赋能

近日,河北省尚义县农信联社小贷中心组织全体客户经理开展内部业务专题培训会。此次培训以“强技能、提效能、防风险”为核心目标,采用“理论授课+案例剖析+互动研讨”的多元化模式,为一线客户经理充电赋能,助力联社在服务“三农”、支持中小微企业的道路上稳健前行。

培训内容紧密围绕业务实操中的核心需求与痛点难点,构建了全方位、多层次的知识体系。在产品体系模块,信贷管理部骨干详细解读了“惠农快贷”“小微经营贷”“乡村振兴贷”等特色产品的设计理念、适用场景、申请流程及利率优惠政策,结合尚义县农业产业特点与中小微企业经营规律,指导客户经理精准匹配客户需求,实现“一户一策”定制化服务。针对营销能力提升,培训聚焦客户精准“画像”、场景化营销方案设计、高效沟通话术等关键环节,通过模拟客户洽谈场景、分享成功案例等方式,提炼可复制的营销方法论,帮助客户经理实现从“产品推销”向“需求挖掘”的转型。

培训中,授课人员结合县城

信贷业务常见风险点,对贷前调查、贷中审查、贷后管理全流程操作规范进行细致拆解,重点讲解了借款主体资格核验、还款来源评估、抵质押物核查等关键环节的实操技巧。通过分析典型风险案例,深入剖析过度授信、用途欺诈、担保无效等常见问题的成因与防范措施,强化学员合规操作意识与风险预判能力。同时,培训还引入数字化风控工具应用教学,展示如何利用科技手段提升信息核验效率与风险识别精准度,推动传统风控与数字技术有机融合。

为巩固培训成效,此次培训设置了互动研讨与知识测验环节。参训客户经理围绕“如何提升首贷户拓展效率”“怎样有效防控小微企业信贷风险”等实际问题展开热烈讨论,分享一线工作中的宝贵经验与创新思路,在思想碰撞中凝聚发展共识。培训结束后,通过闭卷考试对参训人员的知识掌握情况进行全面检验,确保“学懂弄通、学以致用”,形成“培训—考核—提升”的闭环学习机制。

谢文星

兴山农商银行建阳坪支行

深耕细作强营销 增户扩面显成效

近年来,湖北兴山农商银行建阳坪支行紧紧围绕提质增效主线,聚焦业务发展与客户服务,扎实推进增户扩面专项活动与季度考核工作,各项业务指标取得较好成效。截至目前,建阳坪支行存款较年初净增2385万元,贷款余额净增1413万元,贷款日均净增874万元。在贷款单项考核、增户扩面专项及季度综合考评中,均位列全行第一位。

建阳坪支行引导全员树立存款立行意识,避免因“春天行动”结束出现松懈。针对季度内5万元以上到期客户,该支行逐户对接,确保存量稳定;同时,加强活期资金引流,推动扫码商户和对公客户将结算资金留存。截至第三季度末,存款较年初净增2385万元,较二季度净增445万元,资金基础持续巩固。

对照“金秋行动”增户扩面检

查表,该支行将村“两委”31名工作人员全部纳入白领客群开展营销,签约“福e贷”或线下贷款28户,覆盖率达90%,贷款余额475.4万元,使其成为业务发展的“合作伙伴”与“产品代言人”。针对辖区内唯一学校开展销号式营销,新增教师客户两户,授信50万元、用信22万元。同时,对流失客户进行再挖掘,通过“创业贷”“福e贷”等产品营销7户、金额194万元,客户结构持续优化。

针对地理位置偏远、客户到店难等问题,该支行灵活运用县行主打产品实现业务突围。据统计,第三季度新增白名单客户两名,签约“福e贷”3户、授信28万元;新签约“兴福e贷”10户、授信461万元;“科技人才e贷”4户、授信170万元,有效拓宽了客户来源与服务覆盖面。

李智