

江南农商银行
新理财信息登记直联系统上线

近日,江苏江南农商银行新一代投资者信息登记直联改造项目,顺利通过银行业理财登记托管中心(以下简称:理财登记中心)验收并成功上线。该项目完成了基于新一代SDK直联方式的系统更新迭代,有效保障了理财信息登记直联报送的连续性与稳定性。

为响应《关于发布新一代全国银行业理财信息登记系统直联接口标准的通知》的要求,该行迅速制订了新系统直联接口切换方案,明确切换范围、开发周期、上线时间等内容,有序推进新直联系统建设。在理财登记中心的大力支持和指导下,该行统筹业务与科技资源,扎实推进系统测试,圆满完成了投资者信息系统新直联项目的验收及上线工作,实现了理财登记信息的高效归集。

郭瑜亮 周钰

阜宁农商银行
锚定“做小做散”筑牢发展根基

今年以来,江苏阜宁农商银行以“做小做散”为核心战略,通过29项重点工作清单的挂图作战,构建起“组织、营销、流程、责任、考评”五大体系及“人力、科技”两大支撑,形成差异化发展路径。

工作中,该行成立“三台六岗”工作专班,围绕五大体系、两大支撑细化41项任务清单,实施销号管理;建立了“领导班子带头走、机关部室参与走、支行行长每天走、客户经理定时走”的四级联动机制;通过实施“分层返检复盘”,董事长、行长每两周垂直管理复盘,确保营销动作标准化。同时,该行严把客户经理入口关,畅通出口,实现队伍良性调整;同时,构建了“年度统筹+专项补充+月度推动”三维考评体系。

姚佳明

金秀农商银行
举办员工业务技能竞赛

近日,广西金秀农商银行举办了2025年员工业务技能竞赛。来自该行辖内各支行、各部室的65名业务骨干同台竞技,在计算机汉字录入、单指单张点钞、珠算等六大赛项上展开激烈角逐。

比赛现场,键盘敲击声、点钞沙沙声与算盘拨珠声交织成奋进乐章。点钞赛场,选手们指尖翻飞,动作行云流水;珠算环节,手指灵活拨珠,展现传统技能价值;录入区域,选手们目光专注,精准传递信息;知识竞赛中,围绕金融核心内容激烈比拼。经过多轮比拼,竞赛评选出12名个人优胜者,涵盖各单项技能标兵;同时,还诞生了9个优秀团体奖项。颁奖仪式上,该行领导为获奖者颁发荣誉证书,肯定选手们拼搏精神与专业态度,鼓励大家以赛为媒,将赛场经验转化为服务效能,为金秀农商银行高质量发展注入新动力。

潘柳合

青神农商银行
零钱兑换进田间

近日,四川青神农商银行组织渠道运营党支部与白果高台支行党支部组建了“零钱兑换”服务队,深入百家池村百亩柑橘种植园,开展“零钱兑换进田间”服务活动。

眼下正值当地水果成熟上市期,由于山路崎岖、农事繁忙,果农往返城区兑换零钱十分不便,这一问题成了他们的“心头事”。青神农商银行在得知情况后,派出“零钱兑换”服务队,提前准备“零钱包”,前往百家池村百亩柑橘种植园。

活动现场,两家党支部的党员有条不紊地为果农办理零钱兑换,一边耐心核对金额,一边与果农亲切交流,了解水果销售情况和金融服务需求,并向果农普及反假币、反洗钱、防范电信网络诈骗等金融知识;短短一上午,就为30余户果农兑换零钱近2万元,解了果农们的燃眉之急。

胡晓玥 张立梅 唐娟

乐安农商银行
慧眼识骗局 守护“钱袋子”

近日,江西乐安农商银行营业部员工凭借敏锐的反诈意识与专业服务,成功拦截一起冒充“公检法”的电信网络诈骗,为客户挽回1.65万多元的资金损失。

当日,客户龚某带着孙女来到该行营业部咨询转账业务。大堂经理见状,立刻上前询问。原来,龚某孙女用其手机接到自称“公检法”人员电话,对方要求将微信余额转至指定银行账户并绑定“某音账号”,此前已有两笔共4830元资金被转至“某公司江苏分公司”账户。

大堂经理迅速判断这是一起典型的冒充公检法人员电信诈骗,果断对客户相关账户采取紧急管控措施,成功拦截未转出的余额1.65万多元。其间,该营业部工作人员耐心为客户讲解常见诈骗手法与套路,普及《中华人民共和国反电信网络诈骗法》等法规。事后,龚某联系了当地公安机关报案。

袁培淞 杨蕾

崇阳农商银行下沉服务

激活县域经济新动能

“农商银行是我发展路上的好伙伴,也是我资金需求最坚实的后盾。”初冬的午后,湖北崇阳县青山镇工业园区内暖意流动。在湖北宏泰纺织有限公司(以下简称:宏泰纺织)的生产车间里,机器高速运转,该企业负责人李总正陪同湖北崇阳农商银行天城支行的客户经理穿梭于生产线之间,面对满负荷运行的设备,脸上露出欣慰的笑容。此前,宏泰纺织因扩产计划面临流动资金短缺,天城支行客户经理在入企走访时及时捕捉到这一需求,迅速为该企业完成了400万元贷款的调查、审批与放款全流程。如今,在崇阳县像这样金融助企、暖心陪伴的故事,每天都在不同的角落生动上演。

为确保金融服务精准对接县域发展需求,崇阳农商银行摒弃“坐等上门”的传统模式,以“六访六增”专项行动为抓手,通过建立“按周调度、按日推进”的走访机制,组织客户经理下沉到车间厂房、田间地头、商铺门店,对小微企业、新型农业经营主体、个体工商户通过手机即可完成全流程操作,真正实现“让数据多跑路、让客户少跑腿”。

在崇阳县白霓镇油市村,崇阳农商银行白霓支行客户经理实地走访时发现,紫竹苑养老综合体项目因不动产是租赁而无法进行抵押贷款。据

此,白霓支行跳出传统授信思维,结合项目经营流水数据,成功为其发放了50万元“扫码流量贷”,破解了轻资产主体的融资难题。

围绕崇阳县“一区多园”产业发展格局,崇阳农商银行将信贷资源重点投向光电信息、绿色循环建材、离岸科创等“六园”主导产业,着力构建“产业园区+核心企业+上下游配套”的全链条服务体系。针对园区企业“融资急、用款频”的特点,该行设立专项信贷额度,优化审批流程,确保信贷支持与产业节奏同频共振。

面对不同产业、不同主体的差异化融资需求,崇阳农商银行以产品创新和服务升级为抓手,着力破解融资瓶颈。在数字化转型进程中,该行大力推广“3分钟申贷、0人工干预、1秒放款”的线上快贷模式,企业及个体工商户通过手机即可完成全流程操作,真正实现“让数据多跑路、让客户少跑腿”。截至11月末,该行线上签约客户已达1.8万户,金融服务覆盖面和可得性持续提升。

针对文旅、养老等轻资产行业,该行创新推出“扫码流量贷”“福e贷”“咸创贷”等特色信贷产品,以经营流水、信用评级为主要授信依据,有效突破传统抵押担保限制。仅在文旅产业领域,该行已累计投放信贷资金1.49亿元,有力地支持了浪口温泉、油市村古堰湾等文旅项目提质升级,助力打造“宜居宜游生态崇阳”。

从机器轰鸣的车间到生机盎然的田野,从小微主体到重点项目,崇阳农商银行始终与县域经济发展同向同行、同频共振。截至11月末,该行各项贷款余额达79.42亿元,比年初增长8.25%;累计投放贷款56.02亿元,其中27.13亿元精准投向小微企业。未来,崇阳农商银行将继续坚守“本土金融主力军”定位,持续深化金融供给侧结构性改革,推动金融“活水”更加精准、顺畅地浇灌广大经营主体,为崇阳县域经济高质量发展注入更强金融动能。

程仕琛

阳城农商银行
多点发力推动中间业务收入增长

编辑:陈智胜 2025年12月16日 E-mail:zhgnxb@126.com

鹿城农商银行

聚焦“一老一青”优化金融服务

今年以来,浙江农商银行辖内鹿城农商银行始终筑牢“农商姓党”政治属性,引导广大党员积极投身“农商先锋”行动,把党建优势转化为服务民生、助力共富的实践效能,以务实行动彰显“根系地方、服务民生”的责任担当。

工作中,该行构建了“政务+养老+金融”服务模式,与当地医保局、社保局、组织部等多部门开展战略合作,推出“医保超市”“退休一件事”“邻里食堂”等政务场景,让老年客群“零距离”享受政务服务。同时,该行推动“教育+养老+金融”融合发展,与温州开放大学达成深度合作,设立“老年大学”南汇校区;依托该行“富民豆”金融服务资源,首创了“富民豆抵学费”积分兑换模式,“老年大学”的学员可凭借日常积累的金融积分“零成本入学”。此

外,该行深耕“金融+教育”场景,在内部打造“富民学堂”党建教育阵地。今年以来,该行已成功开展声乐、古法养生等特色主题课程32期、134次,触达客户1700余人次。

针对青年安居需求,该行联动当地住建局推出全市首个安置房预告抵押登记流程,并配套“安居贷”产品。截至目前,该行已累计服务79户安置家庭,发放贷款近5000万元,为青年群体解决住房难题提供了坚实金融支撑。此外,该行聚焦创业青年,组建青年党员服务队,对接“农村青年创业伙伴计划”,创新“共富贷”“幸福贷”等金融财富产品,并持续推进金融服务下沉,为鹿城区“新农人”、新型农业经营主体等“农创共富贷”客户群体授信20亿元,为青年创业创新注入强劲动力。

林阳阳

阳城农商银行

多点发力推动中间业务收入增长

年初以来,山西阳城农商银行聚焦中间业务收入增长核心目标,精准施策、多点发力,通过强化产品营销、深化商户合作、拓展客户渠道等一系列举措,推动中间业务收入稳步提升,为全行高质量发展注入强劲动力。

在业务营销方面,该行重点发力贵金属、保险等代理业务,并组建专业营销团队,针对不同客户群体制定个性化营销方案,精准挖掘客户需求。同时,该行积极联动优质商户推出银行卡专属优惠活动,以实实在在的福利提升客户用卡积极性,同步加大收款码“晋享e付”、信用卡等重点业务的营销力度,精准覆盖8万户。

田哲瑀

宁远农商银行

举行2026年“开门红”启动仪式

近日,湖南宁远农商银行举行了2026年度“开门红”启动仪式。该行全体党委班子成员、机关各部室经理、联点人员、督训师,各支行行长、城区支行客户经理参加了启动仪式。

启动仪式上,该行党委书记、董事长朱春华作了开幕致辞。他指出,“开门红”对于全年业务的布局发展具有战略性意义,是抢占市场先机、巩固发展优势、提升核心竞争力的关键举措。他明确了“开门红”竞赛的方向目标与工作要求,为全行在新时期的行动定调领航。与此同时,他对员工们勇夺业务先进、坚守金融前线的表现予以赞扬,并表达了对大家的信心,极大地鼓舞了全体人员的热情与斗志。

该行党委委员、拟任副行长蒋希凌宣读了2026年“开门红”市场活动方案,对存款、贷款、电子银行营销等活动进

兰景

泰和农商银行

暖心服务彰显为民初心

“真的太谢谢你们了!为了这个事情,我跑了好几个地方,农商银行真的是老百姓的贴心银行啊。”近日,在江西泰和农商银行螺溪支行,一位带着孙子的老人潸然泪下,紧紧握着该支行工作人员的手,感激之情溢于言表。

这位老人是家住泰和县螺溪镇爵誉村的胡奶奶。当日,她带着孙子、拿着资料,神色焦急地来到螺溪支行,要为孙子办理社保卡来领取救助。原来,孩子妈妈身患胃癌晚期在医院治疗,爸爸陪同照顾无法前来。家里只有两位老人带着孩子,对办理流程一头雾水,跑了好几个银行都没办成,这可把胡奶奶急坏了。

李俊

南涧农商银行

上门为老人办理社保卡更换业务

清晨薄雾未散,云南南涧农商银行乐秋支行的工作人员便踏上通往后箐村的崎岖山路。来回近五十公里,前夜雨水让道路泥泞不堪,车子颠簸前行,窗外村落时隐时现。但他们心中只有一个坚定目标:为后箐村一位行动不便的八旬老人办理社保卡更换业务。

这位老人因子女在外,一直未能到网点办理第三代社保卡。近期气温骤降,老人看病次数增多,而使用的手机没有电子社保功能,医疗报销极为不便。经预约,乐秋支行工作人员决定上门服务。

到达老人家时,老人已拄着拐杖在门口等候多时。看到该支行工作人员

下车,老人声音颤抖地表达感激:“辛苦你们了,这么远还专门跑一趟。”该支行行长笑着回应:“您年纪大了,我们来一趟是应该的,今天把卡办好,以后领养老金、看病都不受影响。”

进屋后,该支行工作人员调整好手机设备角度,托住老人的手方便拍照。在核对信息时,该支行行长弯腰一字一句念给老人听,确认无误才继续操作。

当社保卡业务办理完成后,老人捧着新的社保卡感激地说:“有了这张卡,我看病、领钱都方便,太感谢你们了。”那一刻,该支行工作人员心中满是朴实的感动:再远的山路,只要能让老百姓安心,一切付出都值得。

胡荣凯

黄骅农商银行坚守市场定位
践行普惠金融 助力县域经济

作为植根本土、因农而生的地方性金融机构,河北黄骅农商银行始终将“服务‘三农’、服务小微企业、服务社区”的市场定位深植于心、外化于行。面对金融行业竞争加剧与经营压力增大的挑战,今年以来,该行坚守回归本源、专注主业的战略定位,以深化普惠金融为战略核心,通过指标引领、产品创新、服务下沉、短板攻坚四大举措,持续将金融资源精准配置到县域经济社会发展的重点领域和薄弱环节,用扎实的数据指标与务实的服务行动,生动诠释了农村金融主力军的责任担当与初心使命。

该行摒弃“等客上门”和“产品单一”的传统模式,主动贴近市场,研发推出了一系列接地气、有特色的普惠信贷产品:针对广大农户和新型农业经营主体的金融需求,推出基础款“普惠贷”;为支持县域科技创新,量

身打造“科技贷”;为响应国家养老产业发展战略,创新推出了“颐养贷”产品。特别是在支持本地特色农业方面,该行与省农业信贷担保公司建立了深度合作,引入政府增信分险机制,有效解决了种植养殖大户、家庭农场“担保难”问题。截至目前,该行已为14户客户授信了农担类贷款,发放贷款1640万元。工作中,该行展现出强烈的社会责任担当,为切实降低实体经济融资成本,自2024年起,主动对新增普惠小微企业贷款及存量优质客户执行优惠利率。截至目前,该行新增普惠小微贷款利率普遍控制在3%左右,较大程度让利于企、让利于农,用实际行动践行了“减费让利”的承诺。

该行通过服务重心下沉、渠道下沉双轮驱动,构建“信用赋能+移动服务+站点覆盖”的普惠金融新生态。该行新增普惠小微贷款利率普遍控制在3%左右,较大程度让利于企、让利于农,用实际行动践行了“减费让利”的承诺。

该行通过服务重心下沉、渠道下沉双轮驱动,构建“信用赋能+移动服务+站点覆盖”的普惠金融新生态。该行新增普惠小微贷款利率普遍控制在3%左右,较大程度让利于企、让利于农,用实际行动践行了“减费让利”的承诺。

临猗农商银行深入田间地头
让老客户暖心“回家”

近日,山西临猗农商银行坚守“以客户为中心”服务理念,大力弘扬新时代“背包精神”,组织员工走进田间地头、农村集市、居民社区、机关企业等场所,将服务窗口“搬到”生产前沿,让广大群众感受到“百姓银行”的温暖与价值。

截至目前,该行各项存款净增15.86亿元,各项贷款净增5.74亿元。

“农商银行不仅提供信贷资金,还上门帮助我们采摘柿子,真是百姓的贴心人啊!”日前,临猗县角杯乡甜柿种植大户樊某如是说。进入第四季度,临猗县苹果、甜柿等应季水果大规模成熟上市,临猗农商银行角杯支行组织员工深入田间地头、生产一线,实地摸排生产规模和资金缺口,快速为资金周转出现困难的柿农发放贷款。工作中,该行积极推进“让优质老客户回家”专项活动,通过实地走访、电话回访、上门服务等方式,完善梳理客户

名单,并细致了解客户需求、倾听群众呼声。在调研基础上,该行建立了“回家”台账,实行一户一策;同时,制定专属计划,精准营销、跟进管理,提升服务营销质效。

让广大客户愿意“回家”,关键在于提供贴合需求且具有实际价值的服务。临猗农商银行从客户实际需求出发,组建26支“背包银行”小分队,并结合产业结构与客户经营现状,主动推介适配的产品及服务。例如,临猗县北辛乡谢某准备对自家果库进行扩建改造,但技术引进、设备购买、场地租赁等都需要资金支持。

让广大客户“留下来”“扎下根”,是“回家”行动的落脚和归宿。临猗农商银行聚焦各类客户体验的难点、痛点,将温情服务融入日常;通过面对面沟通,深挖客户需求,聚焦业务痛点,实实在在为客户排忧解难,增强客户归属感和忠诚度,实现金融服务与业务营销双提升。

黄晓

黄晓