

宁波镇海农商银行 高效办结跨行查询业务

近期，浙江农商银行联合银行辖内宁波镇海农商银行营业部成功办结首笔已故人员银行卡账户线索跨行查询业务，进一步优化便民金融服务。

作为宁波市首批试点银行之一，该行积极落地中国银联联合百家商业银行推出的惠民服务。近日，客户刘先生办理已故父亲存款查询时，提及不知其父在其他银行的账户情况，工作人员随即推介新上线的跨行查询服务。经严格核验死亡证明、亲属关系证明等材料，工作人员协助刘先生提交申请，通过“银联一窗办”系统快速获取授权码，几分钟内便生成账户分布查询报告，高效服务获客户高度认可。

沈晓晓

宽城农商银行 召开旺季工作调度会

日前，河北宽城农商银行召开2025年旺季工作调度会，对年度目标任务再落实、再部署，凝聚全行力量冲刺年度目标。

会议要求，在“优增量”方面，要加大粮食收购、农产品加工等涉农信贷投放，稳步提升涉农贷款规模，依托客户细分和产品创新提升服务精准度；同步拓展中间业务，优化存款结构；在“活存量”方面，聚焦不良资产清收，压实责任，严控新增，综合运用现金清收、资产重组等手段提升处置成效，加快抵债资产变现盘活存量；在“严管理”方面，严格执行贷款“三查”制度，强化贷后管理与风险治理，通过内审监督、规范流程筑牢合规防线。

许稀琛

宜黄农商银行 清收 9000 万元不良贷款

近期，江西宜黄农商银行传来捷报，一笔悬置十年、金额达 9000 万元的社团不良贷款被全额清收，为全省农商银行资产质量提升写下亮眼一笔。

该笔贷款因债务人经营失败、资产纠纷隐匿，清收工作屡陷僵局，一度被视为“不可能完成的任务”。该行董事长亲自“挂帅”攻坚，将其列为重点项目，依托高层资源优势，多次对接地方政府、司法机关打破外部壁垒；创新运用“诉讼+政府协调”组合策略，深度参与核心谈判，最终促成“一揽子”解决方案落地，实现 9000 万元现金顺利回收，为全行不良资产处置树立了标杆。

管学平

南通农商银行二爻支行 成功拦截 10 张同号假币

近日，江苏南通农商银行二爻支行成功拦截 10 张百元面额同号假币，切实维护了金融消费安全与市场秩序。

当日，一名客户携带 10 张百元纸币到该支行请求鉴别真伪。工作人员秉持严谨负责态度，立即启动专业鉴别流程，通过手感触摸、仪器检测等多重方式仔细核验，最终确认该批纸币均为同号假币。随后，工作人员严格按照反假货币相关规定，对假币进行登记封存，并迅速向公安机关报案，有效避免假币再次流入市场，切实筑牢金融安全防线。

岑峻峰

繁峙农商银行聚宝支行 贴心服务解民忧

近日，山西繁峙农商银行聚宝支行接到一位客户的求助，其父亲因年事已高、行动不便，无法到网点办理银行卡，希望银行能提供上门服务。网点工作人员迅速响应，详细登记老人姓名、住址等信息，当即与客户约定上门时间。

随后，该支行两名工作人员携带移动设备赶赴老人家家中，耐心细致地协助完成开卡流程。业务办理完毕后，老人连连致谢，对农商银行的贴心服务赞不绝口。

针对行动不便等特殊群体，该支行建立了完善的上门服务机制，确保服务“一次办结”，用实际行动擦亮“百姓银行”金字招牌。

王健

新邵农商银行大坪支行 商户收单业务实现量质双升

前不久，湖南新邵农商银行大坪支行传来捷报，其由 3 名员工组成的商户收单拓展团队，在不到一年时间内成功拓展有效商户 600 户，依托精细化服务带动低成本资金沉淀近 1000 万元，探索出一条以有限资源实现深度经营与效益倍增的特色发展路径。

面对激烈的市场竞争，该支行创新“精准拓客、深度绑客、价值炼金”三步工作法，以“网格化”深耕本地商圈与专业市场，锁定本行结算账户、配套专属存款、流水贷等综合服务构建资金闭环；同时通过商户社群经营、交易数据分析及费率优惠等增值手段，强化客户黏性，将支付流水转化为稳定的存款沉淀与综合金融产出，为全行零售业务高质量发展提供了实践样本。

唐志辉

武穴农商银行双轮驱动

构建对公账户风险防控体系

为强化对公账户全生命周期管理，全方位织密电信网络诈骗“防护网”，湖北武穴农商银行积极探索创新，以专业化、集约化、协同化为核心，构建起覆盖“开户准入、存续监测、风险处置”全流程的对公账户风险防控体系。该体系运行以来，已高效审核对公账户资料 3527 户，精准识别并清理销户无效账户 1052 户、完善资料 2043 户，成功拦截管控 2 户涉嫌诈骗的高风险账户，有效守护了企业资金安全，为地方经济稳健运行筑牢金融安全屏障。

针对以往对公账户审核分散于网点、标准不一、专业力量薄弱的痛点，该行运营服务部牵头整合全行资源，遴选 5 名经验丰富的运营主管，组建全行首个专业化对公账户资料审核小组。这不仅是人员的集中，更是风险识别标准、专业研判能力与管理责任的集约化整合。审核小组聚焦本年度新增的 327 户对公账户，实施穿透式审核：严格核查企业证照、经营地址、股权结构、最终受益人信息

等核心要素，对注册地址异常、股东背景复杂、经营与资金需求不匹配的企业开展重点尽调，从源头上堵住风险漏洞，确保“开好户、开真户”。同时，审核小组与公安机关建立高效线索移送和快速响应机制，对高度可疑账户及时上报协查；接到公安查询、冻结指令时，保障“7×24 小时”快速响应处置，形成打击合力。

针对开户资料存在瑕疵的问题，审核小组建立月度集中审查机制，对资料完整性、合规性进行标准化筛查，对受益人识别存疑的账户组织集体研讨并形成规范意见；推行“一次性告知+限期补正”的容缺受理模式，既守住合规底线，又避免企业反复奔波，优化了开户体验。审核小组深知风险具有动态性，按月导出存量正常账户明细，主动借助“天眼查”“企查查”等公开信息平台批量核查企业经营状态，通过交叉比对变“被动响应”为“主动发现”，及时将风险线索下发网点调整账户状态、实施管控，显著降低存量账户涉案风险，实现对账户存续期的有

效管理。

审核小组成员均经严格选拔与系统化、实战化培训，不仅精通反诈骗法规与识假防骗技能，更熟练掌握企业信用信息查证与风险研判方法，具备敏锐的风险洞察力。近日，审核小组通过案例复盘与交易监测，发现某网点新开立的养生保健类对公账户在开户当日即发生多笔异常交易。凭借专业分析与风险直觉，该行迅速启动应急响应机制，第一时间联系网点核实情况并先行管控账户，随后要求客户逐笔说明交易原因，成功将一桩潜在诈骗风险化解于未然。

站在对公账户治理新起点，武穴农商银行将紧扣“风险防控全闭环、账户服务全优化”双轮驱动战略，纵深推进数据治理升级、联防联控强化、服务质效跃迁三大战略支点，构建“风险防控有精度、联防联控有力度、账户服务有温度”的治理新范式，让账户安全成为护航地方实体经济发展的“稳定器”，为地方金融生态良性循环贡献农商银行力量。

宋玉



近期，“2025 凯里第三届汽车文化节暨冬季车展”在苗侗风情园游客集散中心广场举办，贵州凯里农商银行苗侗风情园支行借此契机开展宣传活动。工作人员设立宣传台，发放反诈、反洗钱折页，结合案例讲解常见骗局，增强群众防骗与风险防范意识；同时推介“凯立贷”系列信贷产品，详解利率优惠、申请条件等惠民要点，提供精准融资方案。活动累计接待咨询 200 余人次，发放材料 300 余份，达成贷款意向 5 笔，既提升了居民金融素养，也扩大了产品知晓度。图为该行工作人员为群众讲解金融知识。

宋定蓉

固原农商银行三维发力

推动个人金融业务提质增效

今年以来，宁夏固原农商银行紧扣地方金融服务需求，锚定“五五战略”发展目标，从存款拓展、贷款投放、战略指标攻坚三个维度精准发力，推动个人金融业务实现规模与质效同步提升。

在存款拓展方面，该行坚持“稳存量、拓增量、优结构”并重，构建分层分类营销体系。该行通过开展“个人存款积分送礼”活动，逐户对接即将到期的定期存款客户，做好转存服务，保障资金行内循环；充分发挥地熟人熟优势，激活全员获客活客潜力，拉动个人存款稳步增长；借助“赢在春天”“百日攻坚”等专项活动，靶向吸收低成本资金，提高一年及以下定期存款、活期存款占比与留存率。截至 11 月末，该行个人存款余额达 78.63 亿元，较年初新

增 7.91 亿元，全年任务完成率 129.5%；其中一年及以下定期和活期存款余额 55.33 亿元，占各项存款的 70.38%，全年任务完成率达 185.36%。

聚焦城区消费信贷市场，该行针对购车、装修、教育等民生需求，创新开展“阳春盛惠 贷动‘钱’景”、商贸城小微企业商户专项营销、消费快贷推广及“网格化”外拓等活动，以结算优惠、利率让利、配套产品赋能、额度增信等方式开展综合挖潜；同时推广线上线下一体化信贷服务，提升服务便捷性，全力挽回流失客户、挖转他行客户，扩大个人金融贷款覆盖面与市场占有，增强业务发展后劲。截至 11 月末，该行个人信贷贷款余额达 31.09 亿元，较年初增长 3.45 亿元，全年任务完

成率 123.65%；消费类贷款余额 23.11 亿元，全年净增 2.19 亿元。

围绕数字化转型与客户价值提升，该行压实推进责任，深化“银社”“银政”合作，新增 3 个社保卡制卡网点，使存量制卡网点达到 10 个，进一步扩大社保卡覆盖范围，截至 11 月末，社保卡辖区覆盖率达 99.8%，卡存余额净增 3.02 亿元；扎实开展“决胜夏季”“奋战金秋”、2025 年收单商户提升等营销活动，以个人客户金融产品交叉营销为抓手，推动微信银行、手机银行、收单商户精准触达。截至 11 月末，该行收单有效户净增 701 户，信用卡有效卡净增 2016 张，社保卡有效用户净增 23.69 万户，产品覆盖数净增 1.65 万户，微信银行净增 2.08 万户。

牛文华

金融“活水”润乡土 整村授信暖古城——平武农商银行古城支行为乡村振兴注入持续动能

今年以来，四川平武农商银行古城支行锚定总行经营管理决策部署，以整村授信为抓手，将金融服务的根系深扎乡土，用脚步丈量民情，用真心破解难题，让金融“活水”精准滴灌田间地头，成为乡亲们看得见、摸得着、用得上的“身边银行”。

“以前贷款要跑好几趟，现在银行主动上门服务，在家门口就能拿到授信额度，真是太方便了！”建新村罗大叔看着手机上刚生成的授信额度，脸上满是笑意。这温暖的一幕，正是古城支行“每周定村走访”机制的生动缩影。为打破金融服务壁垒，该支行组建专项客户经理团队，前期深入摸排辖区 16 个行政村的农户分布、产业特点，制定详细走访计划表，每周锁定 1—2 个行政村小组开展沉浸式服务。客户经理带着移动终端、宣传手册，穿梭在村落巷陌、田间地头，与村民促膝长谈：院坝里，用通俗易懂的语言详解贷款政策、办理流程；炕头上，细心记

录需求清单——种粮大户急需的农资贷款、养殖户扩大规模的周转资金、返乡青年的创业启动资金，都一一记入专属台账，确保每一份需求都能得到精准回应。

“授信额度下来后，手机上点一点就能申领，再也不用周转资金犯愁了！”刚通过线上渠道领到贷款的种植户李大姐感慨道。古城支行坚持“走访即建档、建档即评估、评估即授信”的高效流程，在走访结束后 24 小时内完成信息录入与额度测算，随后一对一联系村民，手把手指导线上申领操作。针对老年群体等不熟悉智能操作的客户，客户经理主动上门协助办理，全程耐心讲解、细致服务，确保“额度到账不闲置、资金使用无阻碍”。截至 11 月末，古城支行已完成 11 个行政村全覆盖走访，为 400 余户村民建立金融档案，生成有效授信额度 7000 余万元，将资金精准投向粮食种植、畜禽养殖、农产品加工等乡村特色产业，为产业

发展注入“金融血液”。

在走访过程中，古城支行始终把“听民意、解民忧”放在首位，精准对接个性化需求。中药材种植是当地特色产业，但周期长、回款慢，火炬村种植户普遍面临资金周转压力。得知情况后，客户经理结合产业特点推出“中药材种植专项贷”，优化还款周期与利率计算方式，有效缓解了种植户的资金难题。水田村返乡青年计划发展乡村旅游却缺乏启动资金，古城支行迅速与总行对接“创业担保贷”政策，简化审批流程，助力民宿项目顺利落地。

古城支行将以此次整村授信为契机，持续积累乡村金融服务经验，不断优化服务模式，用更细致的服务、更便捷的流程、更贴心的产品，把金融暖流送进千家万户，让平武农商银行古城支行真正成为滋养古城镇乡村振兴的“金融源泉”，陪伴乡亲们在致富路上稳步前行，让每一份辛勤耕耘都能收获满满的幸福与希望。

严欣怡

桃源农商银行 识破陷阱守护客户“钱袋子”

前不久，正值湖南桃源县理公港镇赶集日，桃源农商银行理公港支行营业大厅人潮涌动。一位老人手持社保卡焦急地走进营业厅，口中反复说道：“谁帮我查查，我卡里的钱怎么少了？”

该支行财务会计见状，立即将老人引导至休息区安抚情绪，随后查询账户明细，发现卡内有两笔各 330.37 元的支出，合计 660.74 元，收款方为某保险公司。经细致询问，老人回忆起数月前曾点开过手机上“几毛钱保大病”的广告链接，当时仅浏览并未明确投保。易会计判断这是一起“低价诱导、自动续费”

的线上保险销售陷阱。他随即协助老人拨打保险公司客服电话，明确说明老人是在未充分知情的情况下误操作投保，无真实投保意愿，要求办理退保退款。沟通期间，易会计全程指导老人完成身份验证，同时为其账户做安全设置，防范后续扣费风险。不到半小时，660.74 元保费便全额退回。

事后，易会计以此次事件为契机，在营业厅向在场客户尤其是中老年群体开展反诈提醒，告诫大家警惕“首月低价”等营销噱头，定期查看账户明细，守好自己的“钱袋子”。

董思源 王子昂

泰和农商银行 兑换残损币获赞誉

近日，江西泰和农商银行螺溪支行凭借专业与耐心，成功为客户胡大妈兑换 2 万余元残损币，帮其挽回经济损失，赢得客户由衷认可与赞誉。

当天上午，胡大妈提着沉甸甸的麻袋走进螺溪支行，脸上带着些许局促。工作人员见状立即热情上前接待，询问业务需求。胡大妈不好意思地解开麻袋绳索，里面的景象让周围客户颇为吃惊——一堆破损的 100 元、沾满灰土的 50 元，还夹杂着部分发霉的 20 元、10 元，零零散散地堆在柜台上，俨然一座“零钱小山”。

“这些都是我做小买卖攒了好几

年的，家里最近要用钱想存进卡里，又怕麻烦你们。”胡大妈略显忐忑地说。工作人员当即安抚其情绪，端来茶水，并告知会全力处理。

为高效解决客户难题，该支行负责人第一时间开辟“绿色通道”，安排专人负责残损币的剥离、清点与真伪鉴别。面对脆弱易碎、粘连严重的纸币，工作人员小心翼翼地逐张梳理，细致拼接残缺部分，分类鉴别兑换资格。经过工作人员耐心细致操作，所有符合标准的残损币均成功兑换为新钞。拿着整齐的现金，胡大妈摸着社保卡连连感谢。李俊

隆德农商银行 筑牢安全经营“防火墙”

宁夏隆德农商银行于近期全面开展消防宣传月系列活动，通过多维度宣传与沉浸式实操演练，切实提升全行员工消防安全意识与应急处置能力，为全行稳健经营筑牢“防火墙”。

该行成立专项工作领导小组，制订详细方案，明确各部门、网点职责分工与工作节点，构建“总行一部门一支行”三级联动责任体系，将责任层层分解到岗、落实到人，形成“主要领导亲自抓、分管领导具体抓、各部门协同抓、全员参与共抓”的工作格局。领导小组定期下沉支行督导检查，现场整改问题，为活动实效提供坚实的组织保障。各营业网点通过 LED 电子显示屏滚动播放“消防安全，人人有责”等标语，设立宣

传专区摆放折页；大堂经理结合农村冬季用火用电高峰特点，向等候客户普及相关安全常识，实现金融服务与安全宣传有机融合。

该行特邀县消防救援大队专职人员，在杨河支行开展应急演练。教官针对银行现金区、机房等重点区域火灾风险，详解火灾扑救、器材操作及疏散逃生技巧；演练模拟营业大厅电器短路起火，员工迅速启动预案，分工开展报警、疏散、灭火等操作，紧张有序、配合默契，实战能力得到有效检验。

此次活动共排查场所 16 处，整改安全隐患 5 项，更换过期消防器材 24 具，有效堵塞管理漏洞，提升消防安全硬件保障水平。

周巧胜

青龙县农信联社 升级改造 重装开业

近日，河北青龙县农信联社营业部完成升级改造，以全新面貌重装开业。此次改造不仅实现了服务环境的焕新，更推动了服务品质的升级，彰显出服务地方发展的责任担当。

升级后的营业部采用现代简约设计风格，功能布局科学合理，划分出智能服务区、现金业务区、非现金业务区三大区域，营造出温馨舒适的服务氛围。智能服务区配备多台升级款自助终端，支持银行卡挂失补办、转账汇款、大额现金存取等业务，操作界面简洁易懂，有效减少客户排队等候时间；现金及非现金

业务区的工作人员以专业高效的服务，为客户办理各类复杂金融业务。

在便民服务上，营业部聚焦不同群体需求推出暖心举措：等候区配备大字版业务指南，咨询台常备老花镜、放大镜，方便老年客户使用；贴心配置轮椅、婴儿车，解决行动不便人群和亲子家庭的办事困扰；同时增设饮用水、便民雨伞、手机充电插座等设施，细节处尽显服务温度。智能柜员机、社保卡自助制卡机等先进设备的引入，构建起高效便捷的服务通道，赢得客户一致好评。

张磊

平顺农商银行青羊支行 为老年客户提供上门服务

日前，山西平顺农商银行青羊支行接到一通紧急求助电话。客户焦急反映，其父亲因意外骨折在平顺县人民医院住院治疗，急需银行卡支付医疗费用，却不慎遗忘密码。由于老人行动不便，无法亲自到银行办理密码重置业务，家人万分着急，只好向银行求助。

得知这一特殊情况后，该支行立即启动“特事特办”应急服务模式。在核实客户基本情况并确保合规的前提下，两名工作人员迅速携带移动办公设备，驱车赶往医院。在病房，他们轻声安抚

老人情绪，细致核对身份信息，并严格按照业务流程，为老人顺利办理了银行卡密码重置业务。整个服务过程高效有序，既保障了业务办理的合规性，又充分考虑到老人的身体状况，全程细致周到。

“真是太感谢你们了！专门跑一趟医院帮我们解决了大难题！”老人家属握着工作人员的手连声道谢。这一温馨场景，是该行践行“以客户为中心”服务理念的生动画影，更是其延伸金融服务触角、主动担当社会责任的真实写照。

白茜

盐城农商银行学富支行 多措并举推进理财业务增长

一直以来，江苏盐城农商银行学富支行紧跟总行部署，以“产品优化、服务升级、团队赋能”为抓手推进理财业务，成效显著。截至 12 月 8 日，该支行代销理财规模较年初增长 42%，新增理财客户 286 户。该支行锚定“扩规模、提收益、控风险”目标，深度调研农村市场需求，针对性开展营销，稳步将二三年期定期高成本存款客户转化为理财客户，精准匹配农户、个体工商户等客户需求。得益于理财产品业绩基准达标率、客户收益兑付率均达 100%，加之服务精准高效，即便到期客户数量较多，理财业务仍实现

稳步增长。

依托学富镇红色镇村建设契机，该支行开展“理财服务进乡村”活动，在 10 个行政村设立服务点，举办“财富增值转型”主题沙龙，用通俗语言讲解理财知识与风险要点，破解客户“看不懂、不敢投”的难题。

该支行以“全员懂理财、专业能服务”为目标，开展理财营销能力提升专项行动，组织员工学习业务政策、资产配置逻辑及风险识别技巧，每周复盘交流；建立“全员营销+专业攻坚”联动机制，分工协作形成高效服务体系。

唐铭烽