

东安农商银行
开展2025年“安全生产月”活动

在第24个全国“安全生产月”期间，湖南东安农商银行开展了以“人人讲安全、个个会应急—查找身边安全隐患”为主题的2025年“安全生产月”活动。

活动期间，该行充分利用多元化宣传载体，全力营造浓厚的安全宣教氛围；通过营业网点显示屏滚动播放安全标语、营业厅电视播放安全教育片、张贴图文并茂的宣传海报，并借助微信公众号等载体推送安全知识科普文章，构建起线上线下广覆盖的宣教网络，让客户与员工随时随地了解安全知识。同时，该行进行全面安全隐患排查工作，组织开展了消除隐患演练行动，对消防安全、用电安全、信息安全等方面进行细致梳理，确保不留死角、不遗漏洞，为运营环境筑牢了安全稳定的防线。

杨阳 唐蝶

鹿泉农商银行
推进“一池两新万企”行动

近日，河北鹿泉农商银行组织召开“一池两新万企”行动阶段总结暨信贷督导会。

会上，该行副行长崔峰对小微企业贷款相关任务指标完成情况进行督导。该行副行长霍志谦通报了“一池两新万企”行动前5个月的阶段性推进情况。

该行党委副书记、行长张颖就下一阶段工作进行了安排部署。他强调，全行员工要持续深入推进“一池两新万企”行动，深层次挖掘、多元化满足辖内小微企业的有效融资需求，加快小微企业的评级、授信和“信用园区”建设，切实解决企业融资难题，助力实体经济发展；要加大业务推进力度，全力补齐短板，确保全行信贷指标时间过半、任务过半；要切实做好贷后管理工作，确保信贷资金安全，有效防范金融风险。

吕建凤

灌云农商银行
精耕细作推动高质量发展

在金融市场竞争日趋激烈的当下，江苏灌云农商银行始终锚定提升盈利能力核心目标，以精耕细作的“匠心精神”，围绕江苏农商联合银行“增规模、增收益、降成本、降不良”的工作部署，扎实开展经营管理工作，走出了一条独具特色的精细化发展之路。

该行坚定践行“做小不做大、做强不做大”的发展理念，将小、散客群作为规模发展的稳固基石，把对公客群打造为效益提升的强劲引擎；通过强化分层定价管理，深入挖掘细分市场潜力，精准匹配不同客户群体的金融需求，构建起差异化竞争优势，在普惠金融领域持续发力，为地方经济发展注入源源不断的金融“活水”。

该行摒弃固守高利率的传统观念，坚持通过增加销量来弥补价格的策略，积极拓展客户资源；既坚守现有客户基础，又持续吸引其他高端客户，确保利息收入稳定增长，为全行稳健发展筑牢坚实屏障。

李婷婷

唐山农商银行丰润支行
联合开展保安员专项培训

近日，河北唐山农商银行丰润支行联合丰润区特警大队、丰润区金盾保安公司，组织开展了保安员专项培训。

培训围绕银行“安保”核心职责展开，重点讲解《银行营业场所安全防范要求》等制度规范，结合近期通报的典型案例如剖析防抢劫、防诈骗和消防应急处置要点；同时，针对银行网点服务特殊性，增设客户分流引导技巧、突发事件沟通话术等内容，帮助保安员实现安全保卫与优质服务的双重提升。

在实操演练环节，该行聘请丰润区防暴警察大队人员讲授防爆实战技能，组织参训人员分组开展了防暴器材使用等科目训练，并设置“歹徒袭击”情景模拟；通过角色扮演提升员工实战反应能力。

王志刚 付长松

绵阳农商银行涪城支行
参与“同城百业惠”活动

前不久，四川绵阳农商银行涪城支行深度参与了绵阳市涪城区民营企业联合会联合绵阳市零售商业协会等单位举办的以“爱绵阳·巴适购”为主题的“同城百业惠”大型跨行业联合推介活动。

活动期间，涪城支行凭借地缘、人缘优势，化身“资源整合者”与“价值赋能者”，联合本地餐饮、文旅、教育等多领域40余家优质商户，组建“同城互惠联盟”；通过策划凯德广场亲子跑、内购会等特色活动，吸引市民广泛参与，激活消费热情。同时，该支行深度融合“金融+场景”模式，运用线上线下全渠道精准引流；依托网点LED展板、客户经理定向推送、社群营销等手段，使联盟商户优惠信息精准触达1000余户存量客户，为商户带来实实在在的客流。

陈丽斯

十载风华践初心 金融沃土谱华章
——公安农商银行改制成立十周年发展纪实

十载春华秋实，十载同心同行。自2015年6月23日挂牌启航以来，湖北公安农商银行在省、市行社和县委、县政府及监管部门的引领下，主动融入地方发展战略，以“金融为民”初心浇灌县域经济沃土，用“支农支小”担当奏响乡村振兴强音，倾力打造“小微金融店小二”、乡村振兴主办行”品牌形象，书写了从破土新芽到根深叶茂的十年华章。

十年间，公安农商银行业务规模持续扩张，资产总额翻了约两倍，存款总额净增136余亿元，贷款总额净增93余亿元，累计缴纳税收超4亿元，成为公安县同业纳税贡献最大的银行业金融机构。该行还荣获了“省级文明单位”“全省农商银行先进单位”等多项荣誉。

十年来，公安农商银行牢记“农商姓党”政治属性，将党建融入公司治理与业务经营；扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育和党史学习教育等活动，通过主题演讲比赛、知识竞赛、参观红色教育基地等形式，引导党员干部在深学细悟中增强宗旨意识、汲取奋进力量；同时，常态化开展理论学习，构建第一议题研学、中心组研学、支部联学、实践促学的“四学联动”机制，在学习贯彻党中央

精神中探寻发展路径。

该行充分发挥党委“把方向、管大局、保落实”的领导作用，将党的领导内嵌到公司治理体系中，凡“三重一大”事项均由党委会进行会前研讨，明确落实党组织在法人治理结构中的领导地位。十年间，该行通过股东会、董事会、监事会和高管层“三会一层”高效运作，着力构建规范的法人治理体系，为推动高质量发展提供了坚强保障。该行积极推行“‘村银’共建+‘金融村官’+整村授信”模式，与258个行政村党组织签订共联共建协议，推动金融服务与乡村振兴深度融合。

十年来，该行坚守服务“三农”、服务中小企业和县域经济的市场定位，履行地方金融主力军责任，积极融入乡村振兴新产业新业态；单列涉农贷款投放计划，紧跟“一镇一品”特色产业，创新推出“葡萄贷”“虾稻贷”等特色产品，形成具有公安地方特色的涉农金融服务体系，覆盖全县16个乡村特色产业集群。同时，该行全面推进整村授信工作，向全县258个行政村派驻108名“金融村官”，并组织全员进村入户送贷上门，将金融服务下沉到田间地头。截至今年5月末，该行涉农贷款余额67.4亿元，为当地乡村全面振兴注入强劲动能。

该行全面落实稳经济大盘政策，开展“千企万户大走访”等活动，做深做实支持小微企业融资协调工作机制，持续加大对装备制造、新能源新材料、循环产业三大主导产业和新兴产业、“专精特新”中小企业等重点领域的信贷支持力度；同时用好再贷款政策，为小微企业客户提供优惠利率，切实降低企业融资成本，助力小微客户“轻装上阵”。截至今年5月末，该行小微企业贷款余额25.5亿元，有力地支持了275家小微企业经营发展。

十年来，在稳健发展的同时，该行坚守“金融为民”初心，以高度的责任感和使命感，致力于为广大客户提供优质、高效、便捷的金融服务，陆续推出智能柜台、手机银行等业务，打造一体化金融服务网络，用实际行动彰显责任担当。截至今年5月末，该行布设智能柜台43台，开通手机银行8.8万户，办理“扫码付”2.6万个，更换第三代社保卡4.1万张；同时，大力推广“301”全线上、纯信用、快速贷款服务模式，即“3分钟申贷、0人工干预、1秒钟放贷”，大大节省了企业贷款时间成本，有效缓解小微客户“融资难、融资慢”问题。截至今年5月末，该行发放“301”贷款1万多笔、金额11.1亿元。

杨春霞



近年来，山西神池农商银行常态化推进岗位练兵活动，定期开展技能测试评估，并适时组织集中强化训练，使柜面人员技能水平普遍得到显著提升。该行不仅涌现出了一批在单项技能上表现拔尖的优秀人才，更形成了员工综合技能全面发展的良好态势。图为该行举办的技能竞赛比赛现场。

李立鹤

吉安农商银行“固本培新”优服务 提质增效促发展

为深入贯彻落实江西农商联合银行“固本培新”专项行动的战略部署，推动“六大重点业务”落到实处、见到实效，近日，江西吉安农商银行正式启动了“固本培新”专项行动。

“固本培新”专项行动，是江西农商联合银行从全省农商银行大局出发，围绕代发薪、社保卡、结算账户、第三方支付、商户及信用卡、不良处置六大重点业务谋划的长远之策。吉安农商银行结合当下信贷投放、降本增效等重点工作，将“固本培新”融入普惠转型中，与整村授信、不良清收等工作一体推进、协同攻坚，力争各项业务落地生根、开花结果。

工作中，该行改变传统营销模式，变“等客上门”为“主动出击”，变“单打

独斗”为“协同作战”；推行“名单制+网格化”精细化管理，以及“高层对接+分层营销”联动机制，全面梳理辖内政府机构、核心企业、产业链上下游、社区居民、个体工商户等重点客群；班子成员带头“走出去”与地方政府、监管机构、重点企业的高层对接交流；组织员工深入园区、商圈、乡镇、街道，开展“地毯式”走访和“沉浸式”营销，构建起无死角、全覆盖、高效率的客户对接体系。

该行实施“精准滴灌”式赋能培训，针对不同区域和各“星级客户经理”的短板，定制化开发培训课程；通过案例教学、情景模拟、实战演练等方式，强化营销技巧、风险识别等核心能力训练，做到“缺什么补什么、弱什么

强什么”；同时，建立“导师带徒+实战练兵”成长机制，选拔优秀综合经理担任导师，鼓励新转客户经理在实战中学习成长，使员工成为客户信赖的“金融顾问”。

该行构建了一套目标清晰、导向鲜明、激励有效、约束有力的精准考核评价体系。结合专项行动核心任务，该行科学设定各网点、部室、岗位的量化考核指标，加强对阶段性进展的跟踪评价；建立“周通报、月分析、季考核”动态监测机制，将考核结果与绩效薪酬、评优评先、职级晋升挂钩；同时，奖励冲锋在前、业绩突出的员工，让实干者得实惠、有为者有位，全面激发干部员工的干事创业积极性。

李志会

永济农商银行多措并举
打好降本增效“组合拳”

今年以来，山西永济农商银行积极响应省行、运城管理中心降本增效工作部署，通过精细化管理、多点发力，着力加强成本费用管控，优化财务资源配置，提升经营管理质效，打出降本增效“组合拳”，为高质量发展筑牢了根基。

该行制定《永济农商银行降本增效工作方案》及实施细则，全员秉持“既要讲业绩，又要降成本，重点增效益”理念，将成本核算与节约意识融入经营管理各环节。借助行长办公会、业务督导会等，开展降本增效学习，压实责任与核算，让“过紧日子”观念深入人心，凝聚起“精细管理、成本控制、勤俭节约”的工作合力。同时，该行明确2025年降本增效“两个目标”：将成本收入比和存款付息率控制在既定范围，严控年中度和年末率，一般性消耗支出、公务支出分别不超过去年年末的50%和100%。

为此，该行制定了《永济农商银行2025年度降本增效工作责任清单》，确定工作路径和具体举措，明确责任部门和责任人，压实降本增效责任；同时，加强对成本收入比等重点指标的日常监测和督导，确保任务目标顺利达成。此外，该行在《永济农商银行关于建设“小而美”银行的实施方案》中，制定降本增效专项激励考核，通过结果回效和考核奖惩，确保降本增效工作落到实处。

存款成本控制是降本增效的关键一环。今年，该行两次下调存款利率，尤其是三年、五年定期存款利率降幅显著，有效降低了存款利息支出；同时，以2024年末各期限存款余额为基数，对高成本存款升降情况进行考核，引导存款结构调整；通过开展“名单制”精准营销对公账户、对接政府重点项目资金、积极走访全市各房企客户

等方式，强化对公存款营销，提升对公存款占比，促进低成本资金沉淀。该行还将各网点存款FTP利润与绩效考核、网点费用挂钩，引导网点开源节流，实现盈利最大化。

该行持续推进“两个压降”行动，实时完善重点关联客户“一户一策”处置报告，逐笔压降贷款余额并制定增信措施，确保存量信用风险和信用敞口得到有效控制，减少风险成本对利润的侵蚀；同时，加大对抵债资产等非生息资产及表外不良资产的清收力度，降低非生息资产管理成本。

通过一系列举措，截至5月末，该行存款日均余额较同期增加，存款付息率较同期下降显著，存款利息支出较同期减少明显；手续费及佣金支出、业务及管理费、成本收入比均较同期下降，一般性消耗支出、公务活动支出降幅明显，降本增效取得明显成效。

罗丰虎

南通农商银行
“存保”十年筑防线 守护客户“钱袋子”

今年是我国存款保险制度实施十周年。十载春秋，江苏南通农商银行始终将“存保”宣传作为“金融为民”的生动实践，通过有温度的故事讲述、有深度的知识传播、有力度的多方协作，让制度优势转化为百姓看得见、摸得着的安全感。

该行十年如一地开展“存保”宣传，从台风天营业厅里的动画短剧，到社区活动室的方言情景剧，把复杂的政策条文转化为“李大爷退休规划”“王阿姨买菜账本”这样的生活场景，用街坊叙事架起信任桥梁，让制度的温暖直抵民心。

该行建立起精准化宣传网络，面对老年客户群体，启动“银发”守护计划，重阳节走进敬老院演示防诈骗技巧，手把手教老人识别存款保险标识；针对新

市民群体，开展“新市民赋能行动”，用“歇脚十分钟”微课堂为菜场摊主、外卖骑手们讲解理财知识；同时，启动“企业护航工程”，深入重点企业支起“存保知识充电站”，推动存款保险与工资代发、理财规划业务协调发展。

该行全力构建立体化宣传矩阵：线上，依托新媒体平台发布短视频、图文等生动有趣的宣传内容；线下，在网点显著位置张贴存款保险标识和宣传海报，在电子显示屏滚动播放视频、标语；同时，加强与人民银行、监管部门以及社会各界的沟通合作，共建“存保”宣传示范基地，联合制定金融安全突发事件应急预案，建立跨部门舆情响应机制，用专业和透明的工作机制维护金融稳定。

曹亚萍

衡阳农商银行
多点发力激活新媒体营销“动力源”

今年以来，湖南衡阳农商银行以新媒体为突破口，通过多点发力，积极探索金融服务新模式，实现品牌影响力与业务增长、客户黏性的双赢。

该行成立跨部门新媒体营销小组，由行领导牵头，办公室、业务发展部及各支行骨干组成12人协作团队，明确职责分工，形成“策划—执行—反馈”闭环管理机制。该小组内部以三人一组成立拍摄小分队，结合衡阳市区经济特色策划内容，自行拍摄、剪辑制作，形成“总行策划+支行落地”的内容生产模式，目前已围绕不同主题创作了11个短视频。

该行构建了“分层培训、内外结合、全员覆盖、孵化人才”体系，利用“每周一学”夜课开展基础培训，并邀请外部

专家授课，内容涵盖短视频选题策划、拍摄技巧等，激发员工创作热情，提升实操能力。

该行还组织开展短视频竞赛活动，鼓励员工讲述农信历史、弘扬企业文化等，展现青年员工精神风貌，激发干事创业热情；通过筛选展播了七部优秀作品，并评选出多个奖项。此外，该行积极征战全国赛事，选送优质作品参与多项权威赛事，提升品牌知名度。

通过一系列举措，该行新媒体营销成效显著，微信公众号粉丝增长30%，视频号单条视频最高播放量突破1.9万；业务转化加速，“福祥e支付”新增商户超百户，线上贷款申请量增长11%，形成可复制的经验模式。

黄鹂

宜州农合行
“警银”联手挽回客户损失

“感谢你们‘火眼金睛’，保住了我的辛苦钱！”6月20日上午，一位客户手持印有“打击诈骗罪正义，为民挽损暖人心”的锦旗，专程来到广西宜州农合行，向工作人员表达感激之情。

这一切源于一场与时间赛跑的反诈拦截行动。6月17日，河池市公安局宜州分局发布紧急反诈预警：一名群众疑似遭遇电信网络诈骗，正欲向对方交付69560元现金。预警信息迅速传递至宜州农合行，该行龙溪支行当班柜员收到预警信息后，想起当天中午一位客户申请办理49560元现金取款业务，其金额尾数“9560”与预警金额尾数高度吻合。

事态紧急！龙溪支行当班柜员迅速将这一重大疑点上报总行运营管理部，运营管理部立即启动“警银”协作快速响应机制，第一时间将线索报送至宜州分局反诈中心。警方接报后迅速行动，锁定并联系上该客户，确认其系潜在受害者，成功拦截了其正准备支付的69560元现金。经警方进一步追踪侦查，发现该客户当天还在骗子诱导下网购了价值56800元的黄金并已寄出。于是，警方迅速追踪，最终在运输途中拦截了此笔黄金。至此，宜州农合行与警方高效协作，成功为客户挽回经济损失共126360元。

韦羽姿

兴仁农商银行鲁础营支行
员工“火眼金睛”识破“验资”骗局

“叮铃铃。”今年5月29日，贵州兴仁农商银行鲁础营支行孙行长接到本地企业王何先生的电话：“孙行长！我的对公账户月底有笔200万元借款进账，是向朋友借入的资金，用于工程验资，验完就要转走，快给我提高限额限额！”

“验资”“急转”“提高限额”等关键词让孙行长警觉起来。他迅速启动尽取调查，发现当天凌晨该账户有一笔12万元资金入账，随后分8笔向陌生账户转出小额资金总计18950元。这种分散转出模式，符合小额转账试探的典型特征。孙行长回拨电话追问客户，何先生言辞闪烁、逻辑混乱，对收款方和转出缘由语焉不详。

孙行长判断这极可能是电信诈骗分子利用账户转移赃款，于是果断拒绝提额要求，并对客户账户采取紧急管控，关闭非柜面交易功能；同时迅速启动“警银”联动机制，将异常线索报送当地公安机关。

在网点，面对鲁础营支行工作人员询问和反诈宣导，何先生终于吐露实情：原来，几天前一位“外地朋友”声称能帮他贷款，条件是让他交出营业执照和网银用于“验资”。他对凌晨入账和转账毫不知情。

当地公安机关接警后迅速核查，确认转入的12万元为涉诈资金。兴仁农商银行员工凭借敏锐预警和果断行动，为警方冻结资金赢得时间，成功阻止了诈骗链条延伸。

吴茜 朱隆

万载农商银行双桥支行
成功堵截一起电信诈骗

6月1日上午10时许，客户钟某到江西万载农商银行双桥支行营业室智能柜台办理转账，因非柜面限额5000元，操作30多分钟未果，且对交易屏幕遮挡、神情可疑。双桥支行保安人员察觉异常，对其进行反电信诈骗宣传并记录身份信息，随后将情况汇报给柜员龙凤。

接到信息后，龙凤立即对该客户银行卡资金情况进行了查询，发现当日9时57分有一笔6万元资金入账，经查询资金来源疑似存在异常，便立即向支行运营主管报告。运营主管查询交易详情情况后，确认资金来源与客户生活轨迹不符，存在异常嫌疑，随即进行紧急止付管控，并向支行行长及总行运营管理部汇报。

当日11时30分左右，钟某到该行另一支行柜台办理转账业务，经柜员发现其资金异常，对其进行尽职调查，钟某拒不配合。13时40分左右，钟某返回双桥支行柜台申请销户并支取全部现金。经办柜员告知其账户因资金异常已实施止付，需配合调查，钟某立即离开。随后，双桥支行将可疑情况汇报至当地派出所及反诈中心。

经了解，因万载农商银行双桥支行对可疑资金管控及时，成功拦截涉案资金6万元，未造成被害人经济损失，有效守护了客户的资金安全。

兰启红

行另一支行柜台办理转账业务，经柜员发现其资金异常，对其进行尽职调查，钟某拒不配合。13时40分左右，钟某返回双桥支行柜台申请销户并支取全部现金。经办柜员告知其账户因资金异常已实施止付，需配合调查，钟某立即离开。随后，双桥支行将可疑情况汇报至当地派出所及反诈中心。

经了解，因万载农商银行双桥支行对可疑资金管控及时，成功拦截涉案资金6万元，未造成被害人经济损失，有效守护了客户的资金安全。

兰启红

