

泰和农商银行
“四个转变”推动“案防”转型

今年以来,江西泰和农商银行在持之以恒抓“案防”的过程中,通过变“传达”为“落实”、变“被动”为“主动”、变“规定”为“常态”、变“熟记”为“巧用”的“四个转变”,助推全行“案防”工作转型提质。

该行在每次召开“案防”例会及分析会前,围绕当前“案防”工作短板,结合全行工作实际,确定例会主题;同时,围绕会议议题深入分析,制定整改措施,部署排查员工行为等工作要点。在日常合规教育中,该行采取剖析发言与经验介绍相结合的方式,以先进促后进,从“要我合规”转化为“我要合规”。 李俊

尚义县农信联社
召开信贷业务专题培训会

近日,河北省尚义县农信联社召开了信贷业务专题培训会。

培训会上,该联社主任李浩然强调,加强信贷业务培训、提升服务质效是应对挑战的关键,要求大家珍惜学习机会。此次培训课程务实,该联社特邀省联社张家口审计中心二科科长张宁讲解信贷业务风险防控与合规操作;邀请张北农商银行公司部经理李树河围绕公司类贷款全流程进行了系统讲授。其后,该联社授信审批部副经理王俊秀聚焦贷前调查环节,分享了实用技巧;小贷中心总经理郭超介绍了信贷获客策略与方法;风险合规部经理徐晓菁聚焦贷后调查的关键步骤与风险识别进行了讲解。 张晓雨

漓江农合行
开展信用修复政策业务培训

目前,广西漓江农合行组织开展了一次性信用修复政策业务培训。该行授信管理部等相关业务部门全体成员、各网点负责人、全体信贷条线从业人员参加了培训。

会上,该行风险总监何昌顺组织大家学习了中国人民银行关于实施一次性信用修复政策的文件精神,并系统讲解了一次性信用修复政策的含义、意义、适用情形与具体流程;明确了召开本次专题宣贯培训会的核心,是全面落实人行2025年一次性征信修复新政要求,要求全体人员统一思想、明确责任、细化举措,把这项惠民利民的重要政策抓实抓细、落地见效。 邱宗健 陆海明

鹿泉农商银行
冠名鹿泉春晚节目选拔赛

近日,由河北鹿泉农商银行冠名支持的2026鹿泉春晚节目选拔赛预赛顺利落下帷幕。

选拔赛自启动以来,受到当地文艺爱好者的广泛关注和积极参与,在一个月内共征集到各类作品120余个。经初步遴选,46个优质节目进入预赛环节。预赛过程中,选手们全情投入,各展所长,为观众带来一场视听盛宴。经过专业评审与数轮激烈角逐,最终共有15个优秀节目成功晋级选拔赛决赛。

近年来,该行积极履行社会责任,通过多元渠道助力地方文化事业,还先后支持了第十一届“鹿泉农商银行杯”抱朴寨重阳登山大赛,爱心助残文艺晚会以及2025石家庄国际啤酒节等多项重要文化活动,为鹿泉文化旅游事业蓬勃发展贡献了农商力量。 刘家祺

德清农商银行
耐心兑换“火烧币”守护百姓“钱袋子”

日前,浙江农商联合银行辖内德清农商银行营业大厅暖心服务频现。曹师傅为筹备儿子婚礼,提前支取15万元现金藏于垃圾桶,未告知家人。其妻子打扫时误将现金当垃圾焚毁,虽及时扑灭明火,但部分现金已烧焦炭化。想到婚礼初衷,曹师傅心急如焚,忙带“火烧币”到该行求助。

该行大堂经理先安抚其情绪,会会计主管咨询总行现金中心后,安排经验丰富的员工组成专项小组进行耐心清点、分拣,对不同程度受损纸币采取不同处理方式。经过半天努力,成功为曹师傅兑换14.7万元。拿到钱后,曹师傅激动地向工作人员连连道谢。 施昕

荔浦农商银行滨江支行
获“文明规范服务示范单位”

近日,2025年广西农村合作金融机构文明规范服务评比结果揭晓,广西荔浦农商银行滨江支行荣获“文明规范服务示范单位”。

该支行从众多参评机构中胜出,得益于其全维度服务网络构建、便民服务创新实践,以及精准定位为“个体工商户与私营企业主银行”。作为荔浦市首家“个私主题银行”,滨江支行坚守“个私银行育苗扶壮”理念,将“政银”合作优势转化为服务成果。针对个体工商户和私营企业的融资需求,该支行定制信贷产品,优化审批流程,以精准的金融支持助力本土商户和企业纾困发展,赢得了市场的广泛认可与好评。 李林峰 陆燕

长治漳泽农商银行以金融为“引擎”

“贷”动地方经济发展

2025年,山西长治漳泽农商银行深入贯彻中央金融工作会议精神,以金融支持长治高质量发展“早春行”活动为契机,始终坚持服务“三农”、服务小微企业、服务县域经济的市场定位,以农村金融主力军姿态为长治高质量发展注入强劲动能。截至2025年底,该行资产总额达233.32亿元,成为推动区域经济发展的金融中坚力量。

长治漳泽农商银行秉持“扎根三晋、服务‘三农’、融通城乡、富民强省”理念,将信贷资源优先投向农业农村,紧扣2025年金融支持长治高质量发展“早春行”座谈会部署要求,通过开展“整村(企)授信”“千企万户大走访”等特色活动,组织员工深入田间地头、生产车间与新型农业经营主体、小微企业负责人进行面对面沟通交流,精准把握其融资需求,进而为其量身定制个性化金融服务方案,确保信贷支持更具针对性和贴合度。

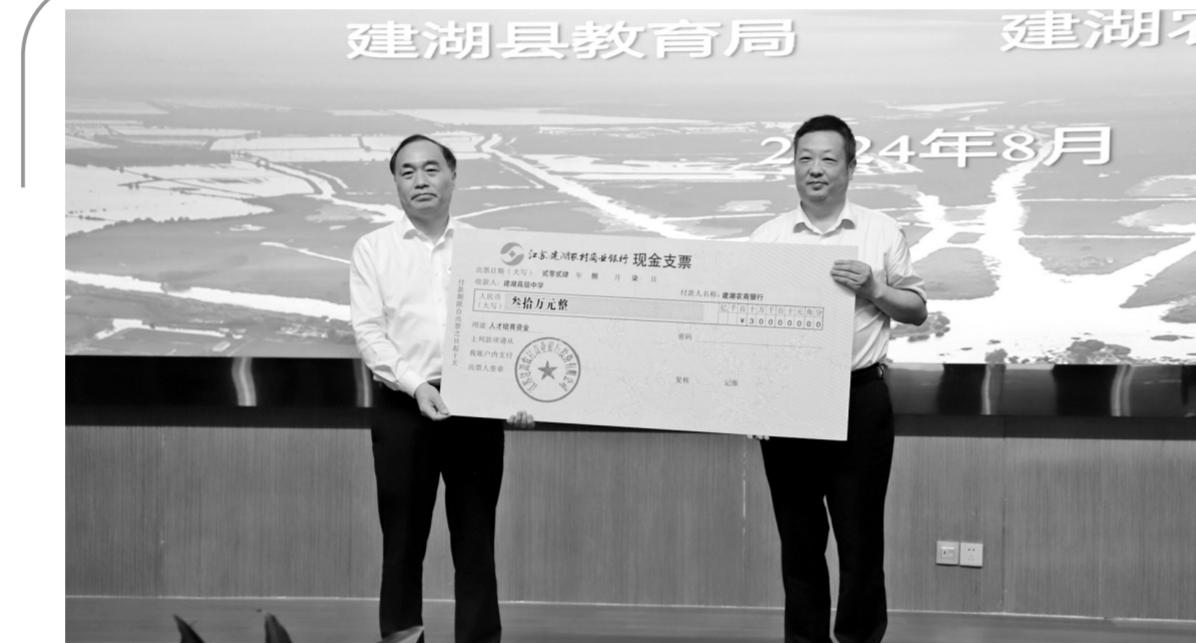
为打通金融服务乡村振兴“最后

一公里”,该行精心打造了60家农村普惠金融服务点,构建起覆盖乡村金融服务网络,实现了农户基础金融业务“足不出村”办理。从支持特色种植养殖产业发展,农村基础设施升级,到扶持青年创业、带动村集体经济增收,该行以信贷投放和爱心服务,为乡村全面振兴筑牢金融支撑。

长治漳泽农商银行将金融资源投向实体经济重点领域和薄弱环节,创新推出网格化营销“四定责”机制,通过为客户经理明确责任区域、网格范围,服务重点与工作职责,实现辖内科技型企业、“专精特新”企业服务全覆盖,为产业转型升级注入创新活力。

截至目前,该行累计支持科技型产业46户,信贷投放金额达5.7亿元。此外,该行紧盯“双碳”目标,探索“绿色+”融资模式,并成立专项小组、建立服务台账,实施“一企一策”策略,为企业定制专属服务方案;同时,开辟“绿色通道”,对办贷流程进行优化,提

李雪



近年来,江苏建湖农商银行充分发挥作为地方法人银行的决策、网点和资源优势,主动与建湖县教育局合作,推动“智慧校园”项目落地,并设置专项资金,支持县内教育事业发展和优秀师生奖励。同时,该行与县老区开发促进会、乡村发展协会合作,参与县内“滴水·筑梦”公益助学活动,为困难家庭学生提供专项资助。多年来,该行已累计资助县内困难家庭学生数百名,投入专项教育资金超百万元,用实际行动诠释了“建湖人民自己银行”的责任担当。图为该行公益捐资助学现场。 尤志玲 陶静

大厂农商银行打造立体宣传矩阵

凝聚发展共识 传递品牌价值

在信息化时代,信息宣传成为银行品牌塑造的先锋力量。

在宣传队伍建设上,该行通过“内部选拔+外部引进”双渠道,组建跨部门宣传人才库,打造“文字精兵+视觉达人+新媒体先锋”的复合型团队;同时,定期开展培训,提升员工文案、摄影及舆情应对等多方面技能,并推行“实战练兵”机制,在重大活动、产品推广中设置“宣传攻坚小组”,让员工在实战中淬炼技能,真正成为宣传战线的“多面手”。

该行通过建立“业务部门+宣传部门”双轮驱动模式,从推动“一池两

建德农商银行“严准入+强协同”

筑牢风险“防火墙”

行行长、资深客户经理等组成专业评审团队,确保评审视角全面、专业权威。在审核标准上,该行坚持“实质重于形式”原则,跳出“资料齐全即通过”的惯性思维,实行“穿透式”审核,不仅要求客户经理细致核查财务报表、经营资质等书面材料,更要求客户经理严格执行流水分析验真,遵循“真人真事真交易”原则,重点核实贷款用途真实性以及收入稳定性,坚决杜绝“见房即贷”的粗放模式。

为提升审核精准度,该行还建立了“双人复核、集体决策”机制,充分讨论研判拟授信客户情况,对大额或高风险贷款实行“一票否决制”。2025年以来,该行通过贷审会审批贷款1619笔,否决退回266笔,从源头降低不良贷款发生概率。

贷后管理方面,该行打破部门壁垒,构建信贷管理、风险控制、法律合规及各支行等多部门协同的贷后管理体系,形成“上下联动、横向协同、责任明晰”的工作格局,强化了贷后管理的力度与效果,全方位保障了信贷业务稳健运行。 褚震

姚路:做支付结算领域“匠心者”

入南昌农商银行,职业生涯始于最基层的柜员岗位。工作中,姚路主动请缨承担柜面对公业务重任。她针对现代化支付系统的新功能、新流程反复练习实操;从熟练操作传统柜台支付业务到精准掌握电子化支付工具的使用,在顺应体系升级的过程中,练就了扎实的业务技能。

走上运营主管岗位后的姚路,一次次协助警方调查诈骗案件的经历,让她深刻认识到支付结算工作在防控中的关键作用。此后,姚路将央行风险防控要求融入日常工作,不断提升风险识别与处置能力,凭借敏锐的职业洞察力,成功拦截一起电信网络诈骗,为客户避免了数十万元的经济损失。

因工作突出,2024年,姚路调任南昌农商银行运营管理部。到岗后,她以团队建设为核心,通过精心制作专业课件,采用“案例拆解+实操演练”的方式开展培训。在她的引领下,全行涌现一批业务精湛、使命感强的优秀员工。

面对荣誉,姚路说:“这既是对我的肯定,更是对我的鞭策。当今,支付结算领域正迎来数字化转型的关键时期。

万雯婷

我将继续秉持‘工匠精神’,紧跟央行支付体系建设步伐,在平凡的岗位上践行‘支付为民’的初心。”

编辑:陈智胜 2026年1月27日 E-mail:zhgnxb@126.com

大同农商银行

提升金融服务实体经济质效

年初以来,大同农商银行围绕省行党委决策部署,以首季“开门红”为契机,多举措提升金融服务实体经济质效。截至目前,该行各项贷款余额较年初净增6.21亿元。

该行把抓好信贷投放工作作为党委会、行办会重要议题,明确服务实体经济方向、规模及市场份额增长目标,并将普惠小微、乡村振兴等领域贷款投放纳入年度核心考核指标,配套尽职免责机制,消除信贷人员“不敢贷、不愿贷”的顾虑;同时,建立“政银企”协同模式,主动对接产业园区,批量获取企业需求清单并建立贷款对接动态管理台账。

聚焦不同主体需求,该行打造了差异化信贷产品体系;在乡村振兴领域,推

出“农担贷”“养殖贷”等特色产品,支持高标准农田和特色种植养殖产业发展;针对专业市场商户融资难题,创新“信用市场”授信模式,以经营流水等为核心评级指标,助力数十家花卉商户扩大经营;为小微企业量身定制“铭商贷”“惠商贷”等产品,缓解其资金周转压力。

该行传承“背包精神”,组建金融服务队深入乡镇村落、产业园区走访,了解农户、商户、企业的生产经营和资金需求。在偏远乡镇,该行设立“普惠金融服务站”,并配备专属客户经理提供一站式服务。线上,该行开通了“晋享生活”APP,实现贷款申请线上化。截至目前,该行累计走访经营主体3800余户,实体贷款余额较年初增加2.74亿元。 张琦

嘉鱼农商银行

以“金融之力”护航脱贫成效

在全面推进乡村振兴中,湖北嘉鱼农商银行坚守服务“三农”初心,锚定巩固拓展脱贫攻坚成果目标,以精准产业扶贫为抓手,切实为群众纾困解难,推动脱贫成效持续稳定。

嘉鱼县陆码村脱贫户熊某,有养羊技术却苦于启动资金不足,一直无法自主创业。该行工作人员走访得知后,主动为其授信5万元。熊某借此在自家附近山坡开启了养羊之路,经过数年养殖经营,熊某的羊群规模扩大至50只,家庭收入和生活条件显著改善。

无独有偶,新街村村民张某因家庭突发变故面临返贫风险。该行没有简单给予资金支持,而是结合当地产业实际,在村内牵线对接当地种植大户,并为张某发放了5万元“荆楚小康贷”,助

其依托种植产业增收。两年间,张某种植技术日渐成熟,家庭年均增收1万元,成功筑牢了防返贫防线。

为使帮扶更精准有效,该行多管齐下:主动对接全县72个行政村组,建立脱贫户、监测户动态信息共享机制,并组织客户经理常态化走村入户,了解群众生产生活融资需求;针对特殊群体推出“荆楚小康贷”“亲情贷”等专项产品,通过利率优惠、简化办理手续等举措,降低融资门槛;重点扶持本地种植养殖大户及农业企业,通过支持当地农业产业发展,为贫困户、监测户提供就近创业就业岗位。

截至目前,该行已扶持全县573户脱贫家庭,发放贷款2705万元,为巩固与拓展脱贫攻坚成果贡献了坚实的金融力量。 李洁

和顺农商银行

多举措推进清廉金融文化建设

一直以来,山西和顺农商银行充分挖掘和融入山西农信特色金融文化,打造“红色和顺、清廉金融”品牌,贯通党风廉政建设“三条线”,贯彻“清、慎、勤”价值观,使“清廉银行”品牌形象深入人心,廉政建设实现了向深向实迈进。

该行将政治思想建设和理论学习置于首位,通过多种方式推动理论学习全覆盖。围绕清廉金融文化建设,该行结合行业特点,推动党风廉政建设与日常经营管理融合,积极组织全员学习各类相关规定,强化制度引导,让清廉金融文化建设的思想融入各级管理人员的履责尽责意识之中;同时,定期组织全员学习上级日常推送的违纪违法、贪污腐败等典型案例,让员工以案为鉴,反躬自省。

该行积极开展党风廉政建设及“四风”纠治等重点工作,紧盯重要岗位和关键岗位人员,定期开展岗位廉政风险点排查;同时,针对拟提拔干部,开展任前廉政知识测试,严格把控干部任廉政关口。此外,该行健全监督检查和举报机制,定期排查员工行为,组织开展“家访”,并通过举报渠道,严肃处理违规违纪行为,扎紧廉洁从业管理的“篱笆”。 王玮璇

达州农商银行安北支行

跨省暖心服务解民忧

近日,四川达州农商银行安北支行收到一面从新疆远道寄来的锦旗。这面锦旗背后,隐藏着是一段跨越千里的暖心服务佳话,生动诠释了达州农商银行“客户至上”的服务理念。

前不久,安北支行接到一通来自新疆的求助电话。客户李云孝年事已高、行动不便,长期居住在新疆,其社保卡因未激活无法领取各类补贴。

在客户家属焦急无助之时,安北支行客户经理李倩没有因流程复杂、涉及跨省业务而推诿,而是第一时间梳理政策、厘清步骤,将客户的“心头事”逐一转化为清晰的“办理清单”,并通过电话耐心指导客户家属准备材料、明确流程,以其快速响应与清晰指

引,让远在千里之外的客户家属吃下了“定心丸”。 在收到客户寄来的证件与公证委托书后,安北支行的服务并未止步于常规办理。李倩深入思考发现,即便激活社保卡,老人远在新疆取款依旧不便,问题并未得到根本解决。于是,她利用休息时间前往县政务大厅,为客户代办完成了社保卡功能销户。

随后,她又主动对接县民政局、农业农村局等补贴发放单位,协助家属提交相关证明,推动完成银行账户变更的备案流程,最终成功将补贴发放路径切换至老人在新疆开户的社保卡账户,彻底化解了这笔跨省补贴的领取难题,让客户一家再无后顾之忧。 雷鑫



当下正值春节时期资金流转与农户春耕备耕资金需求旺季,为精准对接广大客户的融资需求,陕西西乡农商银行城东支行将“我为群众办实事”的服务理念深度融入日常工作,于近日开展了“新春普惠金融进万家”活动,把服务窗口“搬”到村口院落,切实打通金融服务“最后一公里”。图为该支行工作员深入当地农户家中,全面了解其金融需求。 焦梦琦 杨文彬