编辑：陈智胜 2026年11月3日 E-mail：zhgnxb@126.com 中国农村信用合作报

邯郸市永年农信联社

启动全员零售综合营销培训

日前，河北邯郸市永年农信联社组织开展全员零售综合营销专项培训，覆盖全辖所有网点，以专业化、实战化教学为零售业务高质量发展赋能蓄力。

本次培训紧扣该联社业务实际与一线营销痛点，讲师围绕存量客户盘活、增量客户挖掘、产品组合营销、厅堂获客技巧、外拓运维、合规风控等核心模块，结合区域客群特点与同业优秀案例，拆解可直接落地的营销思路与沟通话术，针对性解答员工日常展业中的实际难题。

培训采用“理论+案例+研讨+模拟”的多元模式，打破岗位边界实现全员赋能。参训员工全程积极参与互动演练，现场学习氛围浓厚。培训尾声，该联社明确要求全员转变营销理念，把所学技巧灵活运用到实际工作中，切实将培训成果转化为实实在在的业务增长动力。 陈达

嵊泗农商银行

筑牢廉洁从业底线

近日，浙江农商联合银行辖内嵊泗农商银行组织30余名中层干部、助理及客户经理，走进青沙“海上清舟·廉韵青沙”渔廉体验馆，开展“廉韵青沙润初心，清风正气守底线”合规警示教育活动。

作为当地特色清廉教育阵地，该馆深挖海岛渔俗文化，将世代传承的渔家风规、清廉渔谚与纪律教育结合，打造多个沉浸式特色板块，一改传统说教模式。该行参学人员跟随讲解参观了展区，从“龙骨正、舵向直”的渔家风骨中感悟守正立身的道理，并结合信贷、服务中的廉洁风险点对照反思，进一步绷紧纪律规矩之弦。

大家纷纷表示，此次依托本土渔廉文化的实景学习实现了思想再警醒，后续将把学习成果转化为行动自觉，严守金融廉洁从业底线。 朱虹

榕江县农信联社

成功拦截涉诈资金

前不久，一名男性客户前往贵州榕江县农信联社定威分社柜台办理补卡及取款业务。该分社柜员在按流程核实资金来源与取款用途时，发现客户表述前后矛盾，疑点突出。

经细致追问核查，该客户最终承认自己受QQ陌生人指使前来办理取款业务，对方提前教其编造虚假工作单位和资金用途应对银行问询，还承诺事后给予返利，存在出借个人账户、协助涉诈资金流转的重大嫌疑。

该网点第一时间上报运营主管，完成线索复核与聊天记录等证据固定，当场向客户开展反诈警示教育；同时，第一时间联系当地派出所，民警到场核实后将该客户带回进一步调查。该网点当即停办该笔可疑业务，成功阻断涉诈资金流转链路，有效防范了涉诈风险扩散。 石庆亮 杨丽芳

青龙县农信联社

组织员工无偿献血

近日，河北青龙县农信联社组织干部员工开展无偿献血公益志愿活动，首批已有18人成功献血，累计献血量达7200毫升，以实际行动传递爱心、守护生命。

活动前期，该联社提前统筹部署，主动对接属地血站完成场地布置、流程衔接等筹备工作，通过内部通知、工作群宣传、发放倡议书等方式，广泛号召员工参与奉献爱心。

活动现场，该联社参与无偿献血员工在医护人员指导下，有序完成信息登记、健康筛查、采血等全流程环节。该联社同步做好后勤保障，为完成献血的员工送上饮用水与食品，细致提醒后续休养注意事项。参与无偿献血员工纷纷表示，能用热血帮助他人、回馈社会，是农信人一份实实在在的光荣与担当。 邵继慧

临桂农商银行两江支行

迁址开业服务再升级

近日，广西临桂农商银行两江支行正式完成迁址升级，以全新面貌开门营业。桂林市临桂区两江镇党委、政府代表和当地涉农经营主体、两江支行新老客户与支行全体员工齐聚现场，共同见证这一重要时刻。

临桂农商银行副行长李小红在开业致辞中，向长期支持该行发展的地方党委、政府与广大乡亲致谢。她表示，本次迁址并非简单场地搬迁，而是面向乡村的服务品质再升级，两江支行将持续立足乡镇实际，优化涉农服务流程、丰富普惠金融产品，打造“百姓身边更贴心、更专业的乡村银行”。

本次迁址，该支行不仅完成了营业环境、便民设施全面提档，还重新规划业务动线与功能分区，为乡镇客户带来更高效温馨的金融体验。 葛雪梅

尧都农商银行推进“百链千企万户”行动

赋能地方经济高质量发展

进入第四季度，山西尧都农商银行紧扣“百链千企万户”专项行动（以下简称：专项行动）部署，立足地方法人银行本土优势，将普惠金融服务触角全面延伸至田间地头、街巷商圈、社区网格，通过对公零售双向联动、小微商圈精耕细作、产业链条全面赋能、风险服务双向抓实，织密全方位本土金融服务网络，以精准金融“活水”赋能地方实体经济高质量发展。

该行以代发工资业务为关键支点，打通对公引流、零售深耕双向通道；专项行动期间，新签约代发对公账户1257户，代发签约数突破1.72万户。工作中，该行辖内各机构因地制宜精准发力：总行营业部对4000余户存量对公客户实施分层建档、按清单对接，落地71户优质代发合作；坂下支行联动社区，依托网格员熟悉辖区业态、贴近商户群众的优势，组建专属金融服务小队，主动上门驻点服务，累计落地48户代发客户、开立社保卡155张；刘村支行深耕乡镇民生场景，组织员工走进辖区学校、医疗机构、小微企业，在做好代发业务回访维护的同时，同步开展金融反诈、征信安全宣讲6场次，覆盖群众500余人，实现业务服务与风险宣教双向落地。

针对市井商圈小微经营需求，该行以网格化包干、错峰化走访、闭环式服务为抓手，深耕农贸市场与专业市场。该行屯里支行将馨阳农贸市场350户商户划分为8个服务网格，班后错峰完成五轮全覆盖走访，投放小微贷款共计262万元，沿农贸产业链挖掘上下游优质意向客户14户；南街支行深耕尧丰农贸市场，1个工作日就为肉食经营户落地20万元备货贷款；胜利支行聚焦五交化市场，固化“每日两小时驻点”机制，累计走访商户百余家，投放小微贷款155万元。

立足转型发展大局，该行将产业链金融作为核心抓手，紧扣“百链千企万户”行动要求，深耕本土农业链条、培育小微产业链条、拓宽外出创业服务链条：依托农民丰收节与山西好的粮农业达成战略合作，预授信5000万元，以“尧商链贷”辐射带动上下游农户、合作社，破解农业主体融资痛点；在新百汇市场创新“银行+市场+商户”模式，为7家优质商户集中授信180余万元，批量赋能商圈小微主体；太原迎泽支行对接大宁太原商会，推出“尧乡e贷”“尧乡V贷”专属产品，单笔300万元贷款快速落地，护航在外创业者；乔李支行联动创业者协会、财税机构打造“金融+财税”异业模式，一站式解决初创企业多重需求。 陈萍

新昌农商银行 **开展“红犁兴业”破冰行动**

“红映初心，犁耕兴业。”“红犁”是浙江农商联合银行辖内新昌农商银行的党建品牌，更是其扎根泥土、破冰前行的红色引擎。近年来，该行依托“红犁”特色党建品牌，创新开展“红犁兴业”破冰行动，以刀刃向内的变革锐气，破解存量竞争与逆周期博弈下的发展挑战，推动全行高质量发展迈上新台阶。

破冰，首在破除思想之冰。针对此前战略传导不畅、精细化管理不足等深层次矛盾，该行以“红犁兴业”破冰行动为抓手，推动资源配置、机制优化、考核激励“三到位”，在减负赋能上“做减法”、项目成效上“做加法”、改革创新上“做乘法”、破除部门壁垒上“做除法”；通过月度汇报、半年检视、年底评比的全流程管理，让每个项目都成为检验战略落地成效的试金石，推动“以客户为中心”的理念穿透至全行服务末梢。

破冰，重在破除经营之冰。围绕贷款客户经营不深、存款客户沉淀不实等短板，该行构建客户“触达—了解—亲近—成就”全生命周期管理体系，串联起存量客群维护、公私联动营销、厅堂转型升级、养老金融生态深化等一系列攻坚项目，打通服务堵点、补齐能力短板，推动全行经营逻辑从“做业务”向“做客户”实现根本性跃迁。

破冰，成在破除作风之冰。该行将“红犁兴业”破冰行动作为队伍锤炼的实战考场，2025年累计落地35个破冰项目，评选出14个优秀项目，有效提升了中层干部的管理与创新能力。今年，该行进一步深化拓展33个项目，配套推行OKR考核模式，让青年人才在攻坚中成长，在全行凝聚起协同攻坚的强大合力。 俞成锋



秋收时节，山西曲沃农商银行依托“百名党员联百村”党建机制，组建党员客户经理服务小队下沉摸排涉农主体融资需求，聚焦当地“南菜北果”特色产业，为链主企业、合作社、种植农户定制授信方案、简化办贷流程。截至目前，该行已累计投放涉农贷款7981万元，惠及790户经营主体。图为当地种植农户正在果园采摘成熟鲜果。 牛青武

泰和农商银行聚焦特色产业

创新推出“泰和乌鸡贷”

近年来，江西泰和农商银行立足本土实业，聚焦县域乌鸡产业发展布局，持续创新绿色金融、普惠金融产品，以精准高效的全链条服务，为地方特色产业提质升级注入源源不断的金融“活水”。

该行探索绿色金融创新路径，落地全省首个“生物多样性+林下乌鸡”绩效挂钩贷款模式，创新推出专属信贷产品“泰和乌鸡贷”。该产品打破传统授信逻辑，将乌鸡种群保有量、林下养殖面积、绿色养殖规范等生态指标与贷款利率直接挂钩，符合标准的经营主体最高可享利率下浮15个基点优惠，切实降低养殖户、合作社、农业企业的融资成本，以金融激励引导行业坚持生态养殖，守护乌鸡珍稀种质资源。

目前，该行推出的“泰和乌鸡贷”产品实现了全产业链精准贯通，资金专款专用覆盖种质保护、生态养殖、加工销售全环节：在产业源头端，重点支持乌鸡资源保护场、一级扩繁场升级改造，助力种鸡舍标准化建设、乌鸡基因档案建立、智能防疫设备更新，从源头守护泰和乌鸡纯种品质，夯实产业核心竞争力；在养殖生产端，推动传统散户向规模化、标准化林下生态养殖转型，大幅提升产业整体养殖水平与产品品质；在产业延伸端，信贷资金有力支撑乌鸡深加工技术升级、特色产品研发、冷链仓储建设与品牌推广，助力产业跳出“只卖活禽”的传统模式，向滋补食材、预制菜品等高附加值赛道转型，全方位提升本土特色品牌影响力。

截至目前，该行“泰和乌鸡贷”投放规模已超3000万元，覆盖县域多家养殖龙头企业、专业合作社及个体养殖户。 张小丹

桂东农商银行以“党建+整村授信”

践行普惠金融 助力乡村振兴

近年来，湖南桂东农商银行始终以党建为引领，深耕本土“三农”阵地，创新推行“党建+整村授信”普惠金融模式，把优质便捷的金融服务送进村、送到户，以金融“活水”精准浇灌乡村沃土，为县域乡村全面振兴注入强劲金融动能。

地处深山的桂东县青山乡，以往乡村金融服务渠道少、流程繁。罗家村经营小超市的黄先生一直计划拓展养殖业，却苦于资金不足迟迟未能落地。恰逢桂东农商银行青山支行进村开展整村授信专项宣传，黄先生现场申请，该支行客户经理当日完成实地调查、信用评估全流程，当天便为黄先生办结了全部授信手续。“整村授信就是老百姓的诚信备用金，一次授信、循环使用，不用抵押、不用跑腿，真的解决了我们创业的燃眉之急！”黄先生对该行的高效服务连连称赞。这是桂东农商银行深耕普惠服务的生动缩影。

一直以来，该行坚持将党建引领贯穿整村授信工作全流程，创新构建“党委引领、村委协同、网点落地、农户受益”四级党建共建联动机制，全面推广“党建+金融村官”服务模式，实现县域乡镇战略合作全覆盖。工作中，该行客户经理逐村摸排、逐户走访，精准摸清农户生产经营现状、家庭收支情况及真实资金需求，系统化建立农户信用档案，标准化开展信用评级、批量授信工作，为万千农户配齐“家庭金融备用金”，让信用真正转化为发展动力。

为推动金融服务全覆盖、无盲区，该行建立常态化集中走访机制，固定每周三为全员集中大走访日，组织总行机关人员下沉联点支行协同服务，今年以来累计协助基层走访客户6785户，有效拓宽了金融服务覆盖面，大幅提升了农户授信知晓率、参与率。

为提升工作质效，该行创新推行机关人员与客户经理“一对一捆绑联动”机制，配套每日通报、按月约谈的督导考核体系，要求每人每周下沉走访不少于20户，以硬约束倒逼服务提质，今年累计完成联动走访5158户。截至今年9月末，全县113个行政村（社区）中，该行已完成56个村（社区）整村授信全覆盖，普惠走访平台累计采集农户2万余户，走访采集率达76.51%，累计预授信5708户、总金额4.35亿元，实体经济贷款余额较年初净增2.09亿元，以实打实的服务成效，绘就了桂东乡野金融赋能乡村振兴的温暖图景。 陈建华



前不久，广西博白县农信联社召开了2026年四季度业务经营工作会。会上，该联社党委书记、提名理事长甘鹏在部署讲话中提出四点要求。会议号召，该联社全体干部员工要拿出决战姿态和实干作风，直面短板，奋力冲刺，确保2026年各项经营目标圆满收官，为明年工作开好局、起好步奠定坚实基础。图为会议现场。 李泓璇

绵阳农商银行

提供“暖心快兑”上门服务

近期，在中国人民银行绵阳市分行指导下，四川绵阳农商银行组建骨干服务团队，走进平武通力公交公司开展“暖心快兑”服务活动，以“零距离”、高效率的下沉举措助企纾困，打通县域现金服务“最后一公里”。

平武通力公交公司作为当地重要民生保障企业，日常现金收纳频次高，大量1元、5角、1角等小额票币因长期流通出现褶皱磨损、污渍霉变等情况，残损币占比高、整点难度大。受运营任务繁重、人手紧张等制约，该企业难以常态化赴银行机构营业网点集中清点兑换，积压的零钞残币成了长期存在的经营难题。

依托人民银行绵阳市分行创新打造的“暖心快兑”民生服务机制，绵阳农商银行提前对接摸排该企业零钞存量、券别结构与兑换需求，备足点钞设备与封装器具，细化上门服务全流程。服务现场，该行工作人员严格遵照标准化流程分工协作，耐心分拣规整破损票面，逐张甄别清点、分类登记，累计该企业集中清理兑换残损币2万余元、归集各类零散纸硬币3.6万余元。 李诗明 罗琳凤

涟水农商银行

打造员工成长“向阳学堂”

近年来，江苏涟水农商银行深入贯彻人才强行战略，把人才培养作为转型发展“第一工程”，倾力打造助力员工成长、赋能业务展业的“向阳学堂”，为该行转型发展注入源源不断的人才动能。截至今年9月末，该行已开发精品课程30门，选聘内训师29名，累计开展各类培训24场，覆盖员工3550人次。

为推动培训从“任务型”向“赋能型”升级，该行围绕新员工、客户经理、运营主管、支行行长等核心岗位，系统搭建覆盖合规风控、信贷营销、运营管理、领导力提升等领域的课程体系，建立起从需求调研到迭代更新的全闭环管理机制，打破传统培训的单向输出模式，鼓励全行在职员工登台分享经验。

同时，该行配套正向激励机制，对获评的精品课程给予物质奖励并颁发专属荣誉证书，将课程开发与岗位练兵、评先评优深度绑定，推动员工实现从“要我学”到“我要学”、从“要我讲”到“我善讲”的意识转变。课程内容既立足岗位实操，又紧扣行业前沿，将AI应用、产业链知识、一线实战打法、不良处置经验系统萃取成标准化内容，让个体的“金点子”真正变成全行共享的发展“金钥匙”。 水向阳

永济农商银行

组建“助农秋收小分队”

“我在外面开饭店，最放心不下家里老人和地里的庄稼，永济农商银行不仅给我创业贷款，还上门帮我老父亲收玉米，你们真是我们在外游子的贴心人！”日前，山西永济市栲栳镇在外经营饺子馆的王师傅，在手机视频里对山西永济农商银行工作人员连声道谢。

像王师傅这样的永济人，常年在全国各地打拼，老家的留守老人和土地始终是他们最放不下的牵挂。为了让在外游子安心闯事业，永济农商银行扛起“家乡银行”的担当，把金融服务的触角从网点柜台延伸到千里之外，把暖心关怀直接送到留守老人的田垄之间。

秋收时节，该行组建“助农秋收小分队”，逐户摸排在外创业客户家中缺乏劳动力的种粮家庭，并建立专属帮扶台账。该行客户经理提前电话对接留守老人在外子女，确认秋粮种植面积，同步派出“助农秋收小分队”上门联系农机、帮忙搬运晾晒、协助归仓入库，累计帮扶留守老人秋收玉米500余亩，协调农机设备30余台次。 何红星

阿坝农商银行茂县支行

把柜面服务延伸到山区乡村

前不久，四川阿坝农商银行茂县支行接到骨折卧床住院老人家属的求助：老人旧医保卡即将到期，医保报销受阻，但按规定换卡需本人到网点办理。该支行工作人员没有生硬搬出制度，核实情况后立刻携带移动设备赶往客户所在医院，在病床边完成身份核验、信息采集与换卡全流程，客户家属连称：“没想到你们能到医院里来。”

这样的上门服务在阿坝农商银行茂县支行早已是常态。茂县偏远乡村留守老人居多，该支行工作人员常常携带移动设备，驱车一两小时，走一段山路，在村干部带领下入户为客户办理社保卡业务。办完业务后，该支行工作人员还用当地方言反复给老年客户讲解用卡方法、报销注意事项，连周边邻居的疑问也一并解答。

小小的社保卡连着山区民生冷暖，茂县支行把柜面服务延伸到田间地头、病床跟前，用一次次上门，让行动不便的老人少跑路、不跑冤枉路，也把农商银行的温度送到了山区群众的心坎上。 何俊

灌云农商银行振兴南路支行

深耕厅堂主阵地 提升客户获得感

为扎实落实江苏灌云农商银行“红岛·优服”专项工作部署，该行振兴南路支行坚持以客户为中心，从多维度补短板、强弱项，持续擦亮农商银行本土金融服务底色。

该支行严格对照“红岛·优服”标准，常态化开展厅堂环境卫生自查自纠，对营业区域、办公角落逐项排查整改，确保环境整洁、物品摆放规范，为客户营造舒心的办事体验。同时，该支行组织员工参与总行组织的专家授课、同业体验学习，组织员工开展业务研讨，梳理业务堵点，优化办理流程；针对高频业务进行差错复盘剖析，一对一督导业务薄弱员工补齐操作短板，切实提升柜面业务效率。此外，该支行落实厅堂常态化巡检，规范晨会晨迎、客流引导等服务细节；在营销环节严格执行“一句话营销”要求，做好客户分流，并依托智慧厅堂系统精准识别需求，抓住客户业务办理等候间隙开展产品推介，适时组织厅堂微沙龙。 于新华