

永济农商银行  
筑牢安全“防火墙”

近日,山西永济农商银行组织开展消防安全专题培训。

培训紧扣金融机构安全工作特点,围绕消防安全管理、火灾隐患排查、初期火灾扑救、人员疏散逃生、安防设施使用等核心内容展开。授课人员结合典型火灾案例,详细讲解电气防火、违规用电危害、消防器材检查维护等实用知识,提醒员工时刻绷紧安全弦,杜绝麻痹松懈思想。

实操演练环节,参训人员现场学习灭火器“提、拔、握、压”标准操作流程,熟练掌握灭火器器材使用要领;同时,模拟营业厅突发火情场景,按照预案有序开展疏散逃生演练,有效检验了应急预案的实用性与可操作性。 左海 何红星

桃源农商银行  
与无忧传媒创始人交流座谈

近日,湖南桃源籍知名企业家、无忧传媒创始人兼CEO雷彬艺一行回到家乡,专程到访湖南桃源农商银行。桃源农商银行董事长王元林率总行办公室、业务拓展部负责人及车湖垅支行相关人员,与雷彬艺一行进行了长达两小时的座谈交流。

座谈会上,该行车湖垅支行负责人着重介绍了无忧传媒在行业中的发展情况。王元林对雷彬艺一行的到访表示诚挚欢迎。他详细介绍了桃源农商银行主要业务经营情况、服务实体经济成效及业务转型升级思路等。双方围绕大数据发展、自媒体运营、新质生产力转型、广告宣传策略等议题展开深入探讨,现场交流热烈务实。 袁源

沽源农商银行  
提升员工不良资产清收能力

近日,河北沽源农商银行组织召开2026年度不良资产培训会。该行领导班子、各网点负责人与客户经理、相关部门负责人等40余人参会。

此次培训特邀外部资深清收专家进行专题授课,以“网格化长效精准清收”为主题,系统讲解清收策略与实战技巧,为全年不良资产清收工作赋能。

会上,讲师凭借多年行业经验,以“向不良资产要利润”为核心目标,从调查摸排、清收技巧、法律运用等八大模块深入讲解。参训人员围绕“一户一策”方案制定、诉讼时效补救等议题展开热烈讨论,现场学习氛围浓厚,为后续不良资产清收工作打下了坚实基础。 刘晓敏

洪江农商银行  
联合举办工伤预防专项培训

日前,湖南洪江农商银行联合洪江市人社局举办了工伤预防专项培训。

培训中,洪江市人社局工伤保险业务骨干结合银行工作实际,围绕外勤交通、网点跌倒、突发疾病、客户冲突等重点领域;通过案例分析、数据对比和现场演示,深入浅出地讲解了工伤认定标准、应急处置流程及预防措施。

“以前总觉得工伤离我们很远,听了讲解才知道,无论是日常工作还是外出营销,风险防范意识时刻不能松懈。”该行参训员工纷纷表示,“培训内容接地气、很管用,对日常工作具有很强的指导意义。” 易娟

无极县农信联社  
召开退休职工欢送会

前不久,河北省无极县农信联社召开了退休职工欢送会。

会上,该联社工会主席发表致辞,深情回顾了老同志们数十年如一日的坚守与付出。致辞结束,他为退休职工逐一献上娇艳花束与精心准备的纪念品。

欢送会现场氛围温馨而热烈,老同志们围坐一堂,回忆工作点滴,分享职业生涯难忘瞬间,倾诉对农信事业的深厚情感,并对无极县农信联社未来发展寄予期望。

会上,该联社负责人表示,无极县农信联社永远是退休职工们的家,衷心祝愿各位退休老同志生活幸福、阖家欢乐、安享晚年,也希望他们常“回家”看看,继续为联社发展贡献智慧。 李昱

抚州农商银行高新支行  
开展“防非”宣传专场活动

近日,江西抚州农商银行高新支行联合当地高新区金融办,开展了防范非法金融活动“五进”专场宣传活动。

活动现场,高新支行工作人员通过设立咨询台、发放宣传资料、面对面讲解等形式,向现场群众剖析“高收益、零风险”背后的陷阱,揭露非法集资常见套路,提醒群众警惕高利诱惑,远离非法金融活动;同时,结合抚州农商银行存款政策和特色信贷产品,为群众提供一对一咨询。

此次活动,该支行接受群众咨询50余人,添加企业微信26人次,现场达成个人存款意向80万元,个人贷款意向30万元,实现了金融知识普及与业务发展双向发力。 邹佩莹

## 尧都农商银行实施“五大升级工程”

## 攻坚克难推动高质量发展

在息差收窄、监管趋严、同业竞争加剧以及金融科技冲击等多重压力叠加的当下,地方性中小银行生存与发展空间面临严峻考验。山西尧都农商银行敏锐洞察到,粗放式发展模式难以为继,果断启动并全面实施“五大升级工程”,在攻坚克难中推动高质量发展。

在“固本强基”工程中,该行通过“清存量、遏增量、防变量”三管齐下,为高质量发展夯实根基。在“清存量”方面,该行推行“高管挂帅、全员上阵”模式,党委书记亲自督办,班子成员对重点风险资产实行“包户清收、每周调度、挂图作战”,灵活运用“市场化处置”“股东诉讼清收”“强制执行”举措,提升清收效率。在“遏增量”方面,该行构建“分级授权、闭环管理、责任到人”风控体系,筑牢“三道防线”;从源头上管控贷款审批,过程中监督落实“四查”联动机制,事后问责建立“双线问责”机制。在“防变量”方面,该行建立“制度防、源头防、行为防”长效机制;制度上,将服务标准和操作规范嵌入业务系统全流程;源头上,完善投诉处理与溯源整改机制;行为上,深化风险排查与监督检查。

在“转型提质”工程中,该行聚焦信贷、零售、负债三大领域系统性重塑,在信贷转型上,实施“四大授信”模式,以

满足不同客群的差异化需求;整村授信,依托“党建+金融”实现金融服务全覆盖;街道授信,聚焦“一圈一链一联动”打造产业链金融闭环;小区授信,开展专项营销活动提供一揽子金融服务;审慎授信,严格控制新增大额贷款,精准滴灌实体经济。在负债转型上,该行坚持“存款立行”,开展“夯基工程”压实网点责任,大力推进“拓户行动”,争取大额资金留存;同时,持续开展“回家活动”,提升客户黏性。

在“管理增效”工程中,该行从运营、财务、科技三方面发力。在运营体系方面,该行着力打造“四精”体系:“精准布局”优化物理网点;“精兵锻造”培养运营能手;“精细监督”实现风险无死角扫描;“精密防控”提升反诈能力。在财务管理方面,该行对费用进行归口管理和精细化核算,包括固定餐厅费用标准,核算新设网点开办费用、集中审批大额重点费用,统筹调配财务资源等。在科技赋能方面,该行加快数字化转型,推进审批标准化、风控智能化,以科技的“硬支撑”提升发展的“软实力”;在审批标准化上,实现从“经验驱动”到“规则驱动”转变;在风控智能化上,强化数据交叉验证与现金流分析;在系统一体化上,打破信息孤岛;在数据安全上,提升数据安全管理水平与风险防控能力。

在“服务创优”工程中,该行坚持以客户为中心,将“服务创优”提升至战略高度。在品牌建设上,该行以创建“十佳示范单位”为抓手,精心打造“三张名片”:打造“服务名片”,实施城乡差异化服务策略;打造“体验名片”,构建“未诉先办”机制;打造“标杆名片”,以“十佳示范单位”创建提升整体服务水平。在渠道建设上,该行推进“线上+线下”一体化融合;线下,优化厅堂服务动线,开展特色活动;线上,加快手机银行、微信银行功能迭代,拓展生活服务场景。在客户服务上,该行构建了“基础客户—潜力客户—核心客户”三级分类体系;在服务保障方面,建立了客户服务“三张清单”,强化差异化服务,增强客户黏性。

在“人才兴行”工程中,该行通过构建人才梯队,完善激励机制,提升专业能力,筑牢人才基石。工作中,该行实施“三雁工程”,构建人才梯队;通过“头雁引领、强雁担当、群雁高飞”,构建结构合理、素质优良的人才梯队;同时,完善“三考两调”考核体系,充分发挥绩效考核“指挥棒”作用,激发团队活力,同步打造“全方位、多层次、常态化”培训体系,组织开展测试比武竞赛,建立内部交流平台,加强专业队伍建设,完善职业发展通道,充分激发员工的积极性与创造力。 陈萍



近日,浙江农商银行联合银行辖内仙居农商银行组织员工深入乡村开展防非反诈主题宣传活动;通过发放宣传折页、结合典型案例讲解等方式,向农村留守老人等重点群体揭露非法集资的常见套路和诈骗陷阱,切实提升农村群众的风险防范意识和识诈防诈能力。图为该行工作人员向农村留守老人宣传防非反诈相关知识。 朱思宜/文 王玲瑛/图

## 南通农商银行 多措并举推进清廉金融文化建设

近年来,江苏南通农商银行坚持以系统思维谋划部署,多措并举持续推动清廉金融文化落地生根,为高质量发展提供纪律和作风保障。

该行将廉政教育深度融入党员干部日常理论学习体系,着力推动廉政教育从“被动接受”向“主动涵养”转变;创新教育方式,召开专题学习会、廉政党课、警示教育大会,引导全行员工深入学习贯彻党章党规党纪、国家法律法规

及内部廉洁从业规范,推动纪律规矩内化于心、外化于行;同时,聚焦“关键少数”和重点领域,加强对领导干部、信贷审批、财务运营、采购招标等关键岗位人员的精准化教育,持续强化其依法用权、廉洁履职的意识。

该行持续紧盯“关键少数”和信贷审批、采购招标、人员选用等重点环节,着力发现并纠正苗头性、倾向性问题,做到监督常在、形成常态。对

于发现的违规违纪问题线索,该行始终保持“零容忍”态度,坚持依法依规依纪依法严肃查处,做到事实清楚、定性准确、处理恰当,持续释放“执纪必严、违纪必究”的强烈信号。同时,该行精准把握和运用监督执纪“四种形态”,尤其注重用好第一种形态,通过批评教育、约谈提醒等方式,抓早抓小、防微杜渐,让“红脸出汗”成为干部管理监督的常态。 倪美丹

## 天台农商银行发放“技能共富贷”

## 助力非遗“雷峰盏”重焕光彩

近日,浙江天台县雷峰乡窑器非遗传承人蒋霄鹏成功复烧千年青瓷珍品“雷峰盏”,让沉寂千年的窑器古韵重焕生机。

“雷峰盏”承越窑风骨,载千年文脉,是雷峰乡传统制瓷技艺的鲜活见证。非遗传承人蒋霄鹏深耕技艺、坚守匠心,耗时打磨器型、恪守古法控温,终让千年窑韵再现。但复烧成功后,扩大生产、拓宽传承路径的资金难题,成为制约其发展的关键瓶颈。

浙江农商银行联合银行辖内天台农商银行工作人员在走访调研中,精准捕捉

到蒋霄鹏的融资需求,依托“技能共富贷”产品,结合其非遗传承人身份与专业技能,量身定制专属金融方案,并为其发放了100万元贷款。该笔贷款相较于普通贷款利率低179个基点,年均能为客户节约融资成本近2万元。通过提供低息、便捷、高效的金融服务,该行助力非遗传承人及时摆脱发展困境,为非物质文化遗产传承注入强劲的金融动能。

作为本土金融主力军,天台农商银行“以技能为桥、以信用为基”,创新将“技能”转化为可授信、可变现的“信用凭证”;通过建立白名单管理、开通线上

服务通道,实现融资最快1天到账。同时,该行推行技能等级与授信额度、贷款利率挂钩模式,精准覆盖非遗传承人、蓝领工匠等群体,构建“金融赋能技能、技能撬动产业、产业带动共富”的良性生态。

截至2025年末,该行技能人才预授信覆盖率达91.19%,累计为6618名技能人才发放贷款15.8亿元,以金融“活水”滋养匠心、护航非遗传承,推动传统手艺人借力共同富裕的资本;以金融的使命担当,推动共同富裕之路稳健且长远地发展。 褚之阳

## 通山农商银行深耕“白领客群”

## 创新服务激发消费活力

今年以来,湖北通山农商银行积极响应国家扩大内需、促进消费的政策,深耕本土市场,精准对接辖内“白领客群”的金融需求,以创新与服务为抓手,助力地方消费市场升温。开年仅两个月,该行已向“白领客群”发放消费贷款1697笔,金额超1.7亿元,为县域经济高质量发展注入了强劲的消费动能。

为减轻“白领客群”融资负担,该行打出“减费让利”的“组合拳”,通过优化利率定价机制、开展限期利率优惠活动等方式,使“白领客群”消费贷款加权平

均利率较同期下降27BP,激发了其潜在消费需求。在还款方式上,该行真正做到“量身定制”:“白领客户”可根据自身实际,自主选择等额本息、等额本金、按月付息到期还本等多种方式。同时,该行推出的“公积金e贷”“白领e贷”“人才e贷”等线上类产品,还支持随借随还、按日计息,极大地提高了资金使用的灵活性和效率。

数据显示,该行今年发放的白领类消费贷款中,线上类产品金额达1.3亿多元,占比76.8%;且得益于随借随还的功能,客户资金周转效率显著提升,二

次支用率高达86%;按日计息模式,累计为客户节省利息支出约30%,让金融“活水”既“解渴”又“省钱”。

在提升服务效率和客户体验上,该行秉持让“数据多跑路,客户少跑腿”理念,推进线上线下业务深度融合。一方面,该行大力推广“301”贷款模式,实现消费贷款线上申请、智能审批、快速到账,缩短业务办理时间,满足“白领客户”对金融服务便捷高效的需求;另一方面,对于需线下沟通的,客户经理及时对接,确保金融服务“线上有速度,线下有温度”。 毛高华

## 沛县农商银行

## 持续深化“安全管理三年行动”

开年以来,江苏沛县农商银行积极响应江苏省农村联合银行工作部署,持续深化《安全管理工作治本攻坚三年行动方案(2024—2026年)》落地见效,为高质量发展筑牢坚实安全防线。

该行坚持高位统筹,组建由高层领导与各部门负责人组成的专项领导小组,形成强大工作合力,精准界定党委领导班子、职能部门、基层网点这“三大责任主体”的职责边界,创新构建“333”安全管理责任体系,以责任明晰推动行动自觉,通过清单化管理确保责任到人、任

务到岗;同时,编制“岗位责任、重点工作、安全检查”三项责任清单,为安全管理工作精细化、规范化提供有力支撑。

工作中,该行以问题为导向,将“查问题、除隐患、防事故”作为核心策略,深化源头与系统治理;通过多频次、全方位监督检查,构建风险隐患分级分类管理体系,实现隐患即查即改、动态清零。针对安防、消防等领域薄弱环节,该行加大投入、补齐短板,全面提升安全防范能力,为业务稳健运行筑牢安全防线。 韩猛

## 河间市农信联社

## 压降不良贷款 夯实资产质量

年初以来,河北河间市农信联社持续深入贯彻落实省联社“1357”战略规划,扎实推进“资产质量五年大提升”工作,以不良贷款压降存量为核心,以严控新增、处置提速为主线,全面夯实信贷资产质量。

一方面,该联社对截至2025年末存量不良贷款开展摸底排查,建立分级台账并启动重点清收工作,实行“一户一策”。工作中,该联社对不良贷款进行分片包干,采取日报、周调度的方式,并

将考核问责与激励措施并行。同时,该联社加强贷后管理监督,针对存在潜在风险的贷款做到早摸底、早介入、早行动,压降关注类贷款余额,有效防范新增不良贷款。另一方面,该联社积极探索创新不良贷款清收处置措施,在不良贷款前期调查的基础上,寻求适合的创新清收处置方式。

截至2月末,该联社共清收处置不良贷款2383.7万元,不良贷款余额及占比呈现“双降”态势。 金芳

## 监利农商银行

## 发放“两农”信用价值贷款超2800万元

近年来,湖北监利农商银行坚守服务“三农”、服务小微企业的初心,积极破解涉农主体“融资难、融资贵、担保难”问题,以“两农”信用价值贷款为抓手,将信用资源转化为发展动能,为地方农业产业发展注入金融“活水”,以实际行动彰显了地方金融主力军担当。

日前,该行柘木支行客户经理在常态化下乡走访中,获知监利市某林业有限公司在扩大林木种植规模、补充苗木储备的关键时期,因短期周转资金缺口

陷入发展困境。

得知企业难处后,柘木支行迅速响应,秉持“快审快批、提质增效”的原则,安排客户经理第一时间上门深度对接,实地核实企业经营状况,并为客户详细解读“两农”信用价值贷款的优势;同时,结合企业无抵押物但信用良好的情况,精准匹配“两农”信用价值贷款产品,成功为其发放贷款150万元,解了其企业燃眉之急。

截至目前,该行已累计发放“两农”信用价值贷款超2800万元。 胡青

## 霍州农商银行

## 以“小集中签约”点燃春耕备耕“金融引擎”

春回大地,春耕备耕进入关键期,山西霍州农商银行立足本土,深耕“三农”,创新将“小集中签约”与助力春耕备耕工作深度融合,将金融“活水”精准滴灌至田间地头。一周时间,该行组织开展“小集中签约”4场,营销存款600万元,发放贷款300万元。

该行创新推行“金融村官+支行+储蓄所”联动服务模式,有效解决了基层网点人员不足、业务适配性不强的困境。同时,该行各党支部主动对接乡村一线,将服务阵地前移,推动金融服务与春耕备耕同频共振,让党建引领成为助

农兴农的“红色引擎”。

该行依托“金融村官”人熟、地熟、情况熟的优势,常态化开展农户信息摸排,持续更新完善客户数据库,精准筛选出优质白名单客户。在此基础上,该行由“金融村官”牵头,联合支行、储蓄所工作人员,针对性邀约白名单客户开展“小集中签约”活动,简化办贷流程,提高授信效率,实现“批量对接、集中办理、精准授信”,切实提高农户授信覆盖面,让符合条件的农户“足不出村”就能获得便捷的信贷支持,为春耕生产备足资金。 韩莉

## 崇左农商银行

## 存款余额突破120亿元

日前,从广西崇左农商银行传来好消息:截至近日,该行各项存款余额突破120亿元。这标志着该行资金实力迈上了全新台阶。120亿元,不仅是一个数字的突破,更是一份沉甸甸的责任与承诺,彰显了崇左农商银行在区域金融竞争中的强劲韧性与蓬勃活力。

在广西农商联合银行党委和南宁党工部的坚强领导下,该行牢记地方金融主力军的责任担当,深度融入崇左经济社会发展大局,深耕乡村振兴一线,完善农村要素金融供给,以精准信贷支持特色农业,让金融“活水”滋

养乡土产业;同时,聚焦民营小微企业,优化服务流程、创新金融产品,破解企业融资难、融资贵难题,助力本土小微企业提质增效。此外,该行延伸服务触角,推进普惠金融落地生根,通过网格化经营、常态化走访,打通金融服务“最后一公里”。

截至今年2月末,该行资产总额142.1亿元,存款余额120.47亿元,贷款余额91.49亿元,近5年累计缴纳各项税金2.64亿元,在推动乡村振兴和服务地方经济社会发展中发挥了金融主力军的作用。 黄祝莹

## 绵阳农商银行秀水支行

## 聚焦“两类客群”个人存款实现稳步增长

近年来,四川绵阳农商银行秀水支行狠抓本地在外创业优秀人员和存量潜质重点客户“两类客群”,全面攻坚个人存款持续增长。

李总是秀水镇在外打拼多年的工程生意人。今年,李总春节回家乡,秀水支行工作人员把他请进支行。“李总,您在外闯荡,家里老人我们帮着照看,您挣了钱要周转,我们给您开‘绿色通道’。”就是这几句实在话,说到了他的心坎里。李总动情了:“走南闯北,还是咱农商银行最懂我,最暖我心。”那一刻,200万元资金从异地他行转到了秀水支行。

经营小卖部多年的张姐原是他行老客户。该支行不拼利率,拼的是“懂她”。得知她苦恼于业务繁忙时常有人“逃单”,节前节后需要大量零钞后,该支行客户经理主动上门服务,为其办理了“惠支付”收款码并设置好“云喇叭”,还帮忙兑换零钞,获得张姐称赞。其后,张姐的150万元定期存款随即到账。

李总和张姐的故事并非个例。实践中,该支行体会到:农商银行的根基在乡土,力量在人心,基础在服务;真正的“开门红”,不是数字的红,是人心