

巨鹿农商银行
开展内部审计专题培训

日前,河北巨鹿农商银行组织开展了内部审计专题培训。该行全体审计后备库人员参加了培训。

本次培训紧扣经营管理实际,聚焦信贷业务、柜面业务、中间业务三大重点领域,内容务实精炼,突出实操性。培训采用“理论讲解+案例剖析+互动答疑”相结合的方式,由该行审计部业务骨干授课,确保参训人员听得懂、学得会、用得上。

在信贷业务审计方面,此次培训系统讲解了贷前调查、贷中审查、贷后管理全流程审计要点,重点解读资产质量分类、征信管理等关键审计内容,帮助参训人员精准排查信贷流程合规风险与管理漏洞;柜面业务审计方面,以规范操作风险管控为核心,重点讲解日常柜面业务操作、关键环节核查标准及高频风险点位,进一步明确柜面审计监督重点,提升后备人员柜面风险识别能力。培训中间业务审计,此次培训重点针对自助银行基础运营规范,细化自助设备日常管理、钥匙及密码保管、交接、使用等关键风控要点,压实中间业务审计监督职责。 赵晶晶

介休农商银行
精准帮扶困难职工

近日,山西介休农商银行召开困难职工家庭精准帮扶专项工作部署会。该行党委班子、工会主席和各部室负责人及支行行长参加了会议。

会议就困难职工帮扶范围和认定标准进行了解读,对困难职工帮扶工作进行了工作部署。会议要求,全面摸排,严把准入关口,各支行、各部室迅速开展拉网式排查,全面摸清辖内困难职工底数;坚持“精准救助”“一户一档”“动态管理”,严格按照程序对符合条件的困难职工家庭做到“无一遗漏、应核尽核”;从严监督,规范闭环管理,确保帮扶工作阳光透明、公平公正。

会议指出,开展困难职工精准帮扶是践行以人民为中心的发展思想、深化“我为群众办实事”的重要民生工程,全行上下要提高政治站位,坚持党建引领、工会主抓、多部门协同联动,落实精准识别、分类施策、动态管理要求。 温娜 李娜

江阴农商银行
完善跨境人民币清算渠道

近日,江苏江阴农商银行在江苏银行无锡分行成功开立跨境人民币清算专用账户,境内跨境人民币清算合作行增至五家,进一步完善跨境人民币清算渠道布局、提升国际化金融服务能力。

围绕今年跨境人民币工作部署,江阴农商银行持续拓宽跨境清算合作渠道;通过本次账户开立,可有效帮助区域外贸企业降低汇率风险、简化跨境结算流程,切实赋能企业涉外经营发展。

下一步,江阴农商银行将持续深化同业合作,优化跨境人民币服务体系,稳步提升跨境人民币使用占比,全力服务区域外向型经济高质量发展。 颜萍

玉林市区农信联社
警示教育筑防线 廉洁自律守初心

前不久,广西玉林市区农信联社组织领导班子、基层信用社副职、重要岗位人员共50人,前往玉林市党员干部警示教育基地开展现场警示教育。

参观展馆前,该联社全体人员整齐列队,庄严肃立,重温入党誓词;随后,在讲解员引导下,全体人员依次参观了主题展厅。观看过程中,触目惊心的贪腐警示案例直击人心,鲜活生动的清廉事迹催人奋进;近距离的实景体验带来强烈的心灵震撼,将“纪法红线”“清廉底线”转化为极具冲击力的具象警示,为该联社全体在场人员敲响廉洁自律警钟,教育引导大家自觉筑牢拒腐防变思想防线。 许桂铭 陈斌斌

蔚县农信联社
提升员工安全生产能力

近期,河北蔚县农信联社安全保卫部组织开展了安全生产培训和防暴消防应急疏散逃生实战演练活动。

此次培训演练活动由该联社党委统一安排部署,安全保卫部制作方案,整个活动分工明确,措施完善。活动开始,该联社监事长就安全生产工作进行了再部署、再落实,并就防汛备汛工作进行了详细安排、部署。此次培训演练,由该联社消防公益讲师张君针对安全生产和消防安全等方面进行了系统培训;通过真实案例,向参训人员介绍了近年来发生的火灾事故,详细讲解了各类灭火器、消防器材的性能及使用方法,让参训员工轮流进行灭火操作和消防应急逃生技能实战演练;通过理论与实践相结合,达到了懂原理、会操作的目标,取得了良好的互动效果。

会后,参训员工在该联社安保部门人员带领下,进行了实战演练。 杨建锋

南通农商银行打出“组合拳”

零售业务取得阶段性突破

今年以来,面对复杂多变的市场环境与日益激烈的同业竞争,江苏南通农商银行围绕“提质增效、转型突破”工作主线,坚持“存款立行、财富兴行、数字强行”导向,上半年全行零售条线各项业务稳健发展,在存款增长、代销创收、电子银行拓展等方面取得阶段性突破,为全年高质量发展奠定了坚实基础。

截至6月末,该行储蓄存款余额达793.66亿元,较年初争增24.17亿元;存款付息率降至1.69%,较年初下降24BP,成本管控成效显著。面对传统第二季度存款回落的行业惯例,该行常态化开展同业利率调研,建立动态定价调整机制,5月份精准对标区域主流机构,上调三年期存款利率,成功抢占第二季度营销窗口期。今年第二季度,该行储蓄存款较第一季度净增9.34亿元,一举打破“开门红后必回落”的历史魔咒。围绕“挖存量、引外流、拓新增”九字方针,该行打出“专项活动+绩效考核+数据督导”的“组合拳”。今年第二季度,该行“搬家存款”有效登记4069笔、金额5.95亿元,成为存款增长的“压舱石”。



近年来,山西侯马农商银行工会围绕户外劳动者在饮水就餐、防暑避雨、充电休息等方面的实际需求,先后建成省级工会驿站1家、工会驿站23家,并配备桌椅、微波炉、空调、饮水机、雨伞、医药箱等便民设施设备;同时,常态化开展一线关爱及助农惠民活动,用心守护坚守在一线岗位的劳动者。 王瑞

庆元农商银行 跨省上门服务盘活抵押贷款

“没想到你们专程从浙江庆元县跑到上海来帮我办手续,真是太感谢了!”近日,浙江农商银行联合辖内庆元农商银行客户经理跨越千里往返庆元、上海两地,为异地务工的抵押人上门办理抵押贷款面签手续,顺利盘活120万元存量贷款,充分彰显了该行为客户纾困解难的服务担当。

客户范某系庆元农商银行存量贷款客户,其名下的贷款需经其亲属叶某面签确认后方可完成盘活。因叶某

截至6月末,该行代销业务总规模达44.42亿元,新增21.82亿元,整体创收能力稳步攀升。工作中,该行推行理财客户目标名单制跟进管理,精选6款优势定价产品在手机银行首页置顶展示,并对落后支行实行专项约谈,倒逼责任落实,推动理财规模稳步增长。该行联合太平洋人寿打响趺交保险攻坚战,为重点支行量身定制赋能方案;同时,常态化开展培训活动,紧跟监管步伐,动态更新保险产品清单,确保合规与效益双赢。该行引入友邦健康险、周大生等知名品牌,丰富理财层级专属产品矩阵;黄金积存业务完成监管备案并进入法审环节,并创新推出非存客户竞赛机制,配合晒单奖惩,激发全员营销活力。此外,该行联合保险公司举办高客宜兴窑湖游活动,期交保费产出明显,今年第二季度保险新增1800万元。该行携手贵金属机构开展专场展销,季度销售突破600万元。

目前,该行社保卡总量达28.24万张,其中第三代卡25.67万张,上半年新增第三代卡2.2万余张,同比增长348.7%;中央客服主动触达客户2997

户,推送营销及服务信息34.87万条,私域流量初具规模。该行上线“银社通”APP不见面开卡、换卡功能,彻底打破时空限制,群众足不出户即可完成社保卡申领与更换,便民服务能力与客户体验实现质的飞跃。在收单业务上,该行规范全流程操作标准,聚焦菜市场独家收款场景攻坚突破,推行支行每周商户走访机制,落实网格化管理和商户分成体系,要求管户人员季度内100%触达有效商户,并将优质商户纳入“企微建联清单”,商户黏性显著增强。该行上线全流程自动审批模型,明确岗位职责分工,同时,强化逾期批量催收与风险排查,精准压降不良风险,资产质量根基更加牢固。该行优化岗位分工,将企微新增、客户“一户三开”、社保卡查询等纳入日常考核,固化常态化营销服务动作,全面释放厅堂效能。此外,该行依托SCRM系统搭建全维度客户标签体系,告别“一刀切”式营销;通过“线上引流+线下赋能”,以84%的高实名率构建起高质量的私域资产池,实现千人千面的精细化经营。 张伊曼

近年来,山西侯马农商银行工会围绕户外劳动者在饮水就餐、防暑避雨、充电休息等方面的实际需求,先后建成省级工会驿站1家、工会驿站23家,并配备桌椅、微波炉、空调、饮水机、雨伞、医药箱等便民设施设备;同时,常态化开展一线关爱及助农惠民活动,用心守护坚守在一线岗位的劳动者。 王瑞

规划行程后奔赴上海。

抵达上海后,该行客户经理第一时间与抵押人叶某对接,全程严格恪守合规操作准则,细致核验身份信息,耐心讲解贷款盘活注意事项,并逐一确认业务细节,规范办结现场面签、资料核验、影像留存等全部手续,顺利盘活了该笔贷款。

庆元农商银行通过跨省上门服务,切实解决了异地客户“返乡难、办事急”的现实难题,让客户真正实现了“零跑腿”。 吴小明

长子农商银行科技赋能
构建全方位智慧服务体系

数字化转型浪潮下,金融服务如何更贴近百姓需求?山西长子农商银行以科技赋能作答,通过线上渠道拓展、智慧机具布设、业务流程再造,构建起“线上+线下”“厅堂+户外”的全方位智慧服务体系,让客户切实感受到便捷、高效、暖心的金融体验。

该行积极搭建线上服务平台,依托“山西农信微银行”“山西农信手机银行”“晋享生活”APP等渠道,实现账户余额查询、交易明细查询等基础业务“掌上办、随时办”,客户足不出户,即可享受“7×24小时”不间断的金融服务,如在“晋享生活”APP上,客户不

仅可以在线申贷,还能轻松完成生活缴费、工会会费缴纳、交通罚款处理、党费交纳等日常事务,更可以在线购买车险、贵金属、理财产品,以及选购地方特产和生鲜商品;从金融到生活,从缴费到购物,真正实现“线上一站式”服务,“让数据多跑路、让群众少跑腿。”

走进该行营业网点,智慧柜员机前客户有序办理业务,大部分业务都可以在智慧柜员机办理,省去了客户等候排队的时间。该行通过机具的使用,有效分流柜面压力,大幅缩短客户等候时间,让复杂业务在柜台得到更

专注、更精细的服务。同时,该行ATM机提供24小时不间断服务,满足客户随时随地现金需求。此外,该行各网点还积极拓展纸硬币兑换一体机、征信查询机等便民设备,打造24小时政务服务区,进一步延伸服务触角;部分网点还配备了移动展业设备,打破了空间限制,支持上门办理密码修改、转账汇款、客户信息维护等业务。对于行动不便或事务繁忙的客户,该行工作人员携带设备上门服务,一站式解决金融需求,避免了客户或代理人往返网点的奔波之苦,真正实现“服务上门、温暖到家”。 王珊

该行还打造“纪小严·正清风”纪法教育品牌,并设置“纪法微课堂”、廉洁主题读书分享会等活动载体;在“纪法微课堂”上,鼓励员工围绕日常工作中遇到的廉洁风险点、合规操作心得、警示教育感悟等内容,以现场分享或视频录制的形式主动讲给同事听,用“自己人讲自己事”的方式让纪法教育更接地气;在廉洁主题读书分享会上,员工通过诵读经典篇目、畅谈心得体会,在品读交流中涵养清廉品格。

该行通过搭建“输出”平台,推动纪法教育从“会议室”延伸到“晨会夕会”、从“专家讲”拓展到“人人讲”,有效激活了全员参与纪法教育的内生动力。 胡娜 韩有伟

蓝山农商银行

以专项培训激发营销动能

近日,湖南蓝山农商银行组织开展了2026年提质增效精耕赋能营销培训,为全行提质增效注入强劲动能。

第一期培训,该行主要面向部室负责人、支行行长及客户经理等核心业务骨干,聚焦存量盘活、流失挽回与全场景营销等核心议题。培训从宏观市场环境分析切入,系统梳理了当前业务发展的关键点与突破口;课程围绕全渠道获客技巧、存量客户深度挖潜与管理等实战策略展开,帮助业务骨干拓宽营销思路、掌握破局方法;同时,进一步明确岗位协同机制、过程管控抓手及科学的激励赋能体系,推动营销管理向精细化、闭环化转变,确保各项营销策略能够有效落地。

第二期培训,该行针对主办会计和

当阳农商银行两河支行

“政银”联动推进“三资”平台数字化管理

前不久,湖北当阳农商银行两河支行联合当阳市农业农村局,成功举办了湖北省农村集体“三资”信息化监管平台“银农直连”实操培训会,面向当阳全市各乡、镇的财务人员,开展了业务宣讲及实操培训,为推进村级“三资”数字化管理落地夯实了基础,也为后续全面推广积累了宝贵经验。

作为全市“三资”平台唯一接入行,当阳农商银行两河支行充分发挥本土银行的地缘优势与科技实力,率先完成银行系统与“三资”监管平台的数据对接,实现系统无缝衔接。依托“银农直连”,当阳市村级资金收支实现全流程线上化、透明化、可追溯,有效破解了传统模式下资金管理风险高、审批流程

湄潭农商银行洗马支行
把反诈知识送到群众“家门口”

为切实增强辖区群众防骗意识和识诈能力,近期,贵州湄潭农商银行洗马支行以院坝会形式,举办了一场以“守住‘钱袋子’·护好幸福家”为主题的反诈宣传会。

“乡亲们,凡是通知你中奖了要你先交钱的,凡是自称公检法让你汇款到安全账户的,凡是陌生链接喊你点开领补贴的都是诈骗!”宣传会场,洗马支行负责人大声开讲,一下子拉近了与赶场群众的距离。

为了让宣传内容入脑入心,洗马支行提前做好功课,工作人员梳理出近期辖区内高发的几类典型诈骗套路,把生硬的案例改编成了群众听得懂的身边小故事。现场,该支行工作人员着重重

解了专门针对农户的“虚假茶叶款垫付”骗局和针对留守老人的“冒充亲属出事”骗局。

除了单向讲解,洗马支行更注重互动,在“反诈知识快问快答”环节,工作人员刚抛出问题,群众就抢着举手。“刷单赚外快,垫付本金后对方不返利,这是什么套路?”“刷单诈骗!”带着孩子逛街的年轻妈妈小周答得飞快,顺手领走了宣传袋和围裙。大家你一言我一语,原本严肃的反诈知识在笑声中扎了根。宣传会现场,洗马支行工作人员还手把手帮20多位上了年纪的群众下载、注册了“国家反诈中心”APP,并开启来电预警,叮嘱他们陌生境外电话不要接。 陈列

一名老将的最后坚守
——记湖南沅江农商银行万子湖支行客户经理李建平

三十余载扎根乡土,一双脚板丈量万家烟火;临近退休初心不改,一腔赤诚坚守农商使命。在湖南沅江农商银行万子湖支行,客户经理李建平用躬身实干,诠释了基层农商人的责任与担当。

从1989年入职至今,李建平深耕基层金融一线三十余年。步入职业生涯的“倒计时”阶段,他没有选择安逸躺平、坐等退休,反而始终保持奋进姿态,凭着“不待扬鞭自奋蹄”的韧劲,扎根岗位、履职尽责,用半生耕耘擦亮了农商银行服务乡土的“金字招牌”。

从业三十余载,李建平亲眼见证了单位从农信社到现代化商业银行的跨越式蝶变。从过去守店等客、算盘记账的传统服务模式,到如今全员营销、智能办贷、线上服务的数字化新格局,尽管行业服务模式、技术手段不断革新,但他心中的那份坚守从未动摇——传承农商“挎包精神”,坚守合规经营底线。

“不回避风险,不推诿责任。”这是李建平坚守多年的朴素信条。在他看来,基层普惠金融从来不是空洞的口号,核心就是让百姓、商户得到实实在在的便利与实惠;支农支小既要做到广覆盖,更要做实做细,让群众真切感受到农商银行就是“老百姓自己的银行”。

临近退休,李建平反倒选择“在岗位上再冲一把”。面对金融数字化、智能化的快速迭代,李建平抱着“不懂就问、不会就学”的态度,逐字钻研操作手册,逐项攻克新系统操作,逐条梳理吃透新产品流程,凭着一股不服输的韧劲,熟练掌握了手机银行操作、线上信贷审批、智能系统

柜员等一线服务人员,以破局赋能实战与综合能力提升为核心主题;培训引导一线员工认清行业发展大势,主动拥抱AI时代的新趋势与新法则,打破传统柜面操作的思维局限。课程重点阐述了从“操作型”向“价值创造型”转型的必然路径,指导员工在日常厅堂服务中敏锐捕捉客户需求,实现服务与营销的无缝衔接。此外,培训还通过情景模拟等方式,强化了一线员工的实操应对与应急处理能力,并设置了严格的落地考核验收环节,以考促学、以学促用,确保培训成果切实转化为履职本领与服务质效。

该行参训员工纷纷表示,将以此次培训为契机,把学到的新理念、新方法迅速转化为实际行动,在存量盘活、全场景营销、厅堂价值挖掘等方面持续发力。 成梦洁

长、对账难等突出问题,为全市农村集体“三资”信息化监管平台建设迈出关键一步树立了实践标杆。

会上,两河支行会计主管通过“理论讲解+系统演示+现场答疑”的方式,向各乡、镇财务人员详细讲解了“三资”监管平台的账户开立流程,并针对“银农直连”开立后财政账户网银功能变化、常见问题等进行了详细讲解;通过“理论+实操”的双重赋能,确保每一位财务人员都能熟练掌握系统操作,为后续全面推广奠定了扎实的人才基础。接下来,当阳农商银行将继续发挥扎根乡镇的金融服务优势,配合市农业农村局做好后续推广工作。 范晓玥

除了单向讲解,洗马支行更注重互动,在“反诈知识快问快答”环节,工作人员刚抛出问题,群众就抢着举手。“刷单赚外快,垫付本金后对方不返利,这是什么套路?”“刷单诈骗!”带着孩子逛街的年轻妈妈小周答得飞快,顺手领走了宣传袋和围裙。大家你一言我一语,原本严肃的反诈知识在笑声中扎了根。宣传会现场,洗马支行工作人员还手把手帮20多位上了年纪的群众下载、注册了“国家反诈中心”APP,并开启来电预警,叮嘱他们陌生境外电话不要接。

录入了全部新业务技能。

他常说:“守旧只会被淘汰,老员工更不能做跟不上时代的‘老古董’。”在同事眼中,他是“最老最老同志的老同志”,始终与时俱进、勤学善思,用实际行动践行了终身学习的职业准则,守住了刻在骨子里的职业尊严。

三十年来走村入户、深耕乡土,李建平靠真诚服务赢得了万千客户的深厚信任,也留下了无数温暖的服务故事。

早年,当地一名村民想开百货店却凑不出启动资金,李建平实地核实情况后,快速为他办理了5万元“小额农贷”。如今,当初的小店铺已经发展成了颇具规模的超市,这么多年来客户始终对他心怀感激。前年,有家电商户看准政策机遇想要备货,却急需周转资金,但找不到合适的抵押物,李建平为他精准匹配了“小微企业流水贷”产品,半天内就走完全流程放出了50万元贷款,高效解了客户的燃眉之急。一次次雪中送炭的服务,让他深耕乡土的每一份付出都变得意义非凡。

夕阳无限好,何须惆怅近黄昏。李建平用三十余年的躬身实践,为“挎包精神”写下了最生动的注脚。他即将离开奋战多年的岗位,但这份精神从未“退休”——那份扎根泥土、情系百姓、廉洁从业的初心,永远是农商银行行稳致远最坚实的脊梁。 胡珊珊

