

# 兴化农商银行全力打造高素质客户经理队伍

近年来,兴化农商银行坚持人才兴行,强化赋能培养,树立实干导向,积极营造干事创业浓厚氛围,培养一支扎根三农服务、坚守理想信念、专业能力突出、作风素质优良的客户经理队伍。

精挑细选、量身定做,加强源头“选苗”。该行秉持“改变人不如选对人”的选人理念,细化用人需求,统一谋划部署,推动形成交替有序、持续发展、积极向上的良好格局。根据人才培养经验,该行摒弃传统意义的“优秀”条件,坚持只有合适的员工才是最好的员工。强调爱干比能干更重要。“能干”的本领可以培养,而“爱干”的品质却难求。农商银行定位是“姓农、姓小、姓土”,具有与生俱来的“农”字基因,需要客户经理传承新时代“背包”精神,发扬好“人熟地

熟情况熟”的传统优势。强调踏实比资源更重要。基于此,兴化农商银行在人才选拔中更看重应聘者抗压能力和脚踏实地的工作品质。

精准滴灌,强化赋能,扎深成长“根系”。客户经理的赋能和培养从来不是一蹴而就的事情,该行系统化、体系化地搭建客户经理赋能培养机制,让员工把“根”深深扎在地方经济和市民百姓中,在基层一线的“真刀真枪”中淬炼“钢筋铁骨”。汲取历史智慧,夯实赋能维度。认真分析研判客户经理队伍“缺什么补什么”,聚焦“干什么学什么”,制定下发《2024年度员工教育培训计划》。瞄准未来趋势,提升赋能跨度。持续深化“客户经理队伍是走向未来的核心竞争力”工作导向,通过对全行所

有网点的调研走访和所有客户经理的座谈访谈,结合日常表现、业绩呈现、条线评价等维度,为不同任务区间客户经理配套不同赋能路径,做深做实客户经理队伍的精准赋能。

精心理志,实干为先,明确奋斗方向。在加大客户经理能力培养的同时,兴化农商银行坚持正确的用人导向,着眼真才实学,多方面、多角度衡量客户经理的素质能力,始终强调把“好钢”用在“刀刃”上,最大限度激发和释放各类人才活力,实现人才培养“根深、杆直、枝繁、叶茂、果硕”。该行坚持“薪酬向一线倾斜、向贡献个人倾斜”的考核导向。坚持“能干者能上”晋升导向。始终遵循“以业绩论英雄”的原则,无论是晋升和退出,一切以数据说话,让每个

人都“赢”得清清楚楚、“输”得心口服。没有客户经理岗位经历员工,原则上不得提拔为中层管理干部,近几年10多名部室员工主动申请下派到支行从事客户经理岗位,锻炼提升综合能力。为营造“优秀者优先”激励导向,该行在保障员工物质激励的基础上,还在精神激励方面积极展开思考和创新。在传统的先进工作者、十佳客户经理、十佳快贷先锋等客户经理队伍荣誉表彰的基础上,针对客户经理队伍,建立了专门的荣誉体系,根据客户经理业绩排名,按旬颁发“钻石”“铂金”“黄金”徽章;在季度竞赛中设立“百人千万俱乐部”,让所有客户经理都有拿先进的希望。

(下书菡)

## 灌云农商银行:金融赋能主题服饰产业链蓬勃发展

近年来,灌云农商银行积极响应地方特色产业需求,聚焦灌云主题服饰产业,以创新金融服务为抓手,全力助推该产业链的繁荣壮大,为乡村振兴注入强劲动力。

灌云作为国内知名的情趣内衣生产基地,配套建设了占地767亩的主题服饰产业园,是目前国内规模最大、功能最完善的主题服饰产业集聚发展区,集聚线上主题服饰生产企业超1000家,线上线下综合年交易额近80亿元,网络销售占全国份额的70%以上。拥有众多上下游

企业及个体商户,但长期面临资金周转、设备升级、市场拓展等难题。灌云农商银行深入调研后,为产业链量身定制了一系列金融服务方案。针对生产企业出台“微企易贷”,一企一策,制定灵活的贷款额度与优惠利率,助力企业扩大生产规模,引进先进设备;对于销售型商户,该行的“自由贷”则有效缓解了其库存压力与旺季资金短缺问题。

在扶持产业创新方面,灌云农商银行积极设立专项信贷资金,大力支持和鼓励制造业企业开展设计研发与品牌打

造的活动。推动产品从传统的“制造”模式向更为先进的“智造”转型升级,以适应当前市场的需求和技术的发展。此外,该行还与多个电商平台建立了紧密的合作关系,为商户提供线上销售培训以及金融结算服务,帮助他们拓宽销售渠道,从而提升市场份额。除了直接的资金支持和培训服务,灌云农商银行还注重产业链的协同发展。通过组织各种行业交流会、供需对接会等活动,积极促进企业间的合作与信息共享。通过助力加强产业链上下游企业之间的联系,构

建起一个完整、高效、协同的产业链生态体系,从而提升整个产业链的竞争力和创新能力。

截至目前,该行已累计为灌云主题服饰产业链投放贷款超2.07亿元,服务相关企业与商户达840余户,有力促进了当地就业与经济增长,让这一特色产业成为灌云乡村振兴的亮丽名片。未来,灌云农商银行将继续深化金融服务创新,为主题服饰产业链的持续腾飞保驾护航。

(李婷婷)

## 建湖农商银行:担当法人银行责任 支持小微企业发展

今年以来,建湖农商银行围绕建湖县委县政府“建设江淮绿心,打造千亿之城”目标,主动担当“乡村振兴主办行”“地方金融主力军”责任,不断优化服务、快投放、促发展,推动支持小微企业融资协调机制落地见效。至10月末,贷款余额214.88亿元,其中小微企业贷款余额143.7亿元,户数1.83万户。

为压实工作责任,实施精准服务,该行成立“小微企业融资服务工作专班”,出台支持小微企业专项行动方案,实施总行、重点支行、一级支行、二级支行四级工作机制,发挥3个公司

中心作用,对县内产业园区企业实施跟踪服务。推出“金字塔”式服务模式,将荣誉企业家领办企业、专精特新企业、A类企业作为“塔尖”,由班子成员包户到企上门服务;将产业链上企业、有产证企业、其他小微企业作为“塔身”和“塔底”,由支行行长、客户经理实行贴身靠前服务。

同时该行将推进融资协调机制与常态化企业走访服务相结合,扎实开展“千企万户大走访”活动,主动对接县内工作专班,确定企业走访“目标清单”,形成“申报清单”“推荐清单”,将清单导入普惠展业平台,录入网格化

走访营销模块,分配至每名客户经理,实施“网格化+大数据+铁脚板”服务模式,全力挖掘小微企业金融需求。自10月15日机制启动以来,已走访667家小微市场主体,累计提供授信3.69亿元,发放贷款2.24亿元。

建湖农商银行将无还本续贷政策嵌入协调工作机制,以大数据和白名单为支撑,在保障续贷安全性前提下,适度扩大范围,帮助小微企业缓解资金周转困难。推行“信贷工厂”审批模式,主动延长授信期限,提高中长期贷款占比,稳定企业长期获贷预期,小微企业中长期贷款占比达45.65%。积极

融入地方产业“强链、补链、延链”工程,创新推出“智科贷”“专精特新贷”“苏质贷”等8类助企金融产品,解决小微企业贷款难、担保难等问题。

下一步,建湖农商银行将继续深入贯彻落实支持小微企业融资协调工作机制要求,以支持小微业务高质量发展为导向,以实现县内主要园区企业、三大战略性新兴产业和两大未来产业、“目标清单”内小微企业三个走访全覆盖为目标,迭代优化产品和服务,为实体经济发展注入金融活水。

(游鹏飞 欧建峰)

## 泗阳农商银行:安康驿站 为户外劳动者送上“暖冬关怀”

60多岁的李大爷是泗阳县的一名环卫工人,负责众兴东路的路面清扫工作。泗阳农商银行滨河支行就在这附近,周周主干道纵横,环卫工人、交通引导员、快递员较多。为了给李大爷这样的户外劳动者提供实实在在的便利和温暖,在县总工会的支持下,泗阳农商银行滨河支行打造了安康驿站。

在寒风凛冽的日子里,安康驿站内却是暖意融融。工作人员热情地为环卫工人递上热水,并发放棉手套和充电暖手宝。“天冷了,送您副手套暖暖手!”这样的话语,如同冬日里的一缕阳光,温暖着每一位劳动者的心。

安康驿站是泗阳农商银行践行“金融为民”服务理念的重要举措。近年来,该行依托营业网点打造了39家安康

驿站,为户外劳动者提供了一个温暖的港湾。站内配备饮水机、微波炉、休息椅等设施,以及除颤仪、医药箱、充电宝、雨伞等便民用品,满足了户外劳动者们的各种需求。

李大爷是滨河支行安康驿站的“常客”。年初的倒春寒,连续几天的冻雨和大雪让李大爷冷得直打哆嗦。这一幕恰好被安康驿站的工作人员看到,连忙邀请他进来喝杯热水,暖一下身体。自此以后,李大爷便成了这里的忠实践“粉丝”,并且把驿站推荐给了他的同事们。

“口渴的时候,这里有现成的热水;饭点的时候,可以用微波炉热一下自己带的饭菜;有时候清理树枝划破手,工作人员还会帮忙贴创可贴。”提起泗阳

农商银行安康驿站带来的便捷和舒适,李大爷和同事们的脸上都洋溢着幸福的笑容。

除了提供基本的休息和便利设施外,泗阳农商银行还聚焦户外劳动者的实际需求,每年开展“夏日送清凉”“冬日送温暖”系列公益活动。有条件的驿站如营业部、众兴支行等大型网点,还设立了图书阅览室、母婴室等。滨河支行安康驿站更是将整个二楼打造成图书馆,室内窗明几净,桌椅宽敞舒适,一排排书籍整齐而列,能够方便户外劳动者和周围群众汲取知识养分。

今年以来,泗阳农商银行还成立了“小圆服务队”,定期开展关爱户外劳动者、关爱老人等主题活动,组织举办百余场次的义诊、免费理发、消费者权益

保护知识讲座等公益活动。这些公益活动不仅让户外劳动者感受到了来自社会的关爱,也提升了大家的幸福感和获得感。

“小站点”传递“大温暖”。未来,泗阳农商银行将在县总工会的带领下,认真学习借鉴先进地区的经验做法,结合户外劳动者的实际需求,不断优化安康驿站的服务内容和设施配置,为劳动者们提供更加贴心、周到的服务,充分激发安康驿站的品牌效应。同时,该行还将继续加强与社会各界的合作与交流,共同推动关爱户外劳动者公益事业的发展。通过共同努力,让每一位户外劳动者都能感受到社会的温暖和关怀,为泗阳建设“千里运河最美县”增添一份暖色。

(郑丽娟)

近年来,姜堰农商银行董事会切实履职尽责,积极担当作为,坚持以最新监管要求作为治理依据,通过明晰战略定位、完善规章制度、规范股权管理、强化督导考核等系列举措,不断提升公司治理水平,助力全行高质量可持续发展。

该行首先从强化顶层设计入手,将党建引领作为法人治理谋篇布局的“第一要务”,通过公司章程明确了党组织在公司治理结构中的法定地位。严格执行“三重一大”决策制度实施办法,有效落实重大事项党委决策前置要求,充分发挥党委把方向、管大局、保落实的作用,确保在发展战略、市场定位、风险处置等关键问题和重大事项决策过程中,全面贯彻执行党决策部署和省联社工作要求。实行“双向进入、交叉任职”领导管理体制,切实将党的领导贯穿于公司治理全过程。

其次该行结合监管规定和自身发展需要,适时修订《章程》《独立董事向分局报告制度》等规章制度,并通过会议讨论、业务培训、调查研究、履职评价等多种渠道和形式,不断增强全体董事的履职意识和能力。持续完善授权、转授权体系,形成股东大会对董事会、董事会对行长授权,行长在权限内对副行长、业务职能部门授权的全覆盖授权体系。

姜堰农商银行注重强化股权管理。认真开展大股东评估工作,督促大股东依照法律法规和公司章程要求,合法、有效参与公司治理,严禁滥用股东权利。制订主要股东承诺制度,评估监督主要股东承诺执行情况,规范股东行为管理,动态评估股东资质,严格规范股权转让和质押融资业务。畅通与股东间的沟通联系,及时向主要股东传达监管要求及政策导向,正向引导股东积极履职。

该行规范董事会对行长室经营目标考核,保证全行经营发展的健康可持续。建立经营层月工作例会机制,实行战略重点工作按季考核工作机制,董事会和监事会定期听取经营层关于支农支小、风险控制等方面的工作情况报告,通过强化激励约束推动各项重点工作部署有序落地落实。同时,将董事、监事履职评价与薪酬体系挂钩,针对经营管理热点难点问题,组织董事、监事开展专题调研,发挥专家智库作用,为转型发展建言献策。

(章华)

## 海门农商银行120万元养老安居贷助力农村养老机构设施更新

农村养老机构是养老金融的重要支持对象。近日,海门农商银行发放3笔共120万元“养老安居贷”,支持海门农村养老机构更新硬件设施,提升服务质量,助力解决农村养老机构的融资难、担保难等问题,推动地方养老产业向更高质量、更宽领域发展。

在海门,农村养老机构由来已久,普遍存在着硬件设施旧、配套功能缺失、服务保障不到位等问题,亟须养老信贷投放支持。但农村养老机构多为小规模、民营或民办非企业机构,缺乏有效的抵押担保物,在一定程度上限制了金融机构的信贷准入。海门农商银行瞄准农村养老机构的需求痛点,融资难点,建立了“养老安居贷”为核心的养老产业贷款专属体系。“养老安居贷”是重点支持政府和社会力量兴办各类养老机构所发放的贷款,具有额度高、期限长、担保方式灵活等特点,通过支持养老机构的新建、改扩建和购置,能够助力提升农村养老机构服务设施水平。

海门区邢柏养老院是一家2017年成立的农村养老机构。今年以

来,随着入住老人的增多,现有的硬件已经无法满足,急需增购床铺、家具、轮椅等必要服务设施。海门农商银行正余支行在走访中发现需求,立即与总行普惠金融部联系,制定了专项金融服务方案,综合考虑其收入模式和现金流特点,结合“养老安居贷”的产品政策,设定了较为宽松的还款期限和优惠的贷款利率,解决了邢柏养老院有限公司服务设施更新资金难题,也得到了该养老机构负责人的高度认可。

自“养老安居贷”制定以来,不到半个月时间,海门农商银行就已经以灵活担保的方式,向海门区邢柏养老院有限公司、南通市海门区雅雅颐养老年公寓和海门区老年公寓3家养老机构发放特色贷款共计120万元。

下一阶段,海门农商银行将进一步聚焦养老金融,持续丰富养老金融产品差异化供给,加大对养老服务设施、银发经济产业项目建设的支持力度,探索综合化养老金融服务模式,为银发经济发展贡献更多金融活水。

(杨晨 张沈妙)

## 三地农商银行跨地区合作探索金融服务新模式

2024年12月5日,江苏江南农商银行携手宁夏黄河农商银行、安徽金农农商银行走进宁夏西吉,成功举办以“塞上江南好风光,绿洲牧歌梦之乡”为主题的乡村振兴与公益助农直播带货活动。此次活动在西吉县龙王坝村实景直播,编织了一幅跨越地域、情谊深厚的动画画卷,标志着农信机构打破传统金融服务的线下局限,实现了向新媒体渠道转变的新跨越。

直播活动在“江南好生活直播平台”“肥东农商银行官方视频号”“肥东农商银行迷你商城小程序直播号”“西吉农商银行视频号”同步开播,为当地的牛羊肉及宁夏特产拓宽销路。直播过程中,各位主播“金句”频出、精彩互动,通过发放优惠券及1元秒杀活动活跃直播间气氛,广大观众通过“邀请、答题、刷屏点赞、评论抽奖”等形式参与互动,营造出热烈的直播氛围。通过前期多方平台的宣传报道,本次助农直播活动成绩喜人,粉丝热情满满,反响热烈,在三个多小时的直播

时间内,累计观看人数达4.5万人次,点赞3.5万人次,评论区留言5051人次,成交商品1291单,交易总额14.2万元。

此次三家农商银行跨地联合直播,得到江苏省农村信用社社和安徽省农村信用社社的大力支持,将农户、商户、企业客户的互动交流搬到了线上,充分发挥金融机构的资源优势和平台优势,更好促进农民增收致富,有效加强农信机构的资源整合和优质资源互换,展现农信机构服务三农、助力乡村振兴的社会责任。

近年来,农商银行联合直播的案例不断涌现,成为聚合资源、跨地区合作、实施助农新举措的有效路径。未来,联合直播能力的深度挖掘、潜力的持续释放,将进一步助推农信机构做好普惠金融、支农支小,在实践赋能客户、服务市场新方向上展现新作为,在乡村振兴、公益活动等领域探索出农村中小银行金融服务的新模式。

(郭瑜亮 薛昊祺)

## 沛县农商银行:“智慧校园”助力民办学校发展

为推动数字金融进校园,2024年以来,沛县农商银行陆续与多家中学达成场景建设合作,其中首次与民办高中达成合作,为沛县树恩中学搭建“智慧校园”项目,助力当地民办学校教育发展。

沛县树恩中学“智慧校园”以校园卡功能为核心,打造了智慧食堂、智能门禁、多媒体教室等应用场景,实现家长通过手机银行在线充值、查询消费记录,学生通过刷脸在食堂就餐,校内超市消费、进入校园门禁等,既解决了学生忘带实体校园卡的尴尬情况,又方便校方后台对账结算、管理人员进出,实现智慧校园无卡化、线上化,为学校师生带来了便捷和高效的智能化服务。上线以来,该校智慧校园系统整体运行平稳,单月充值超5000笔,真正发挥了“数据多跑路,学

生少跑腿”的作用,赢得了家长的一致好评。

此外,沛县农商银行指定该校附近的支行提供专属金融服务,在开学时安排员工现场协助学校收取学费,为外地教师开辟绿色通道办理银行卡。相较于公立学校,民办学校业务选择更加自主,本次合作为沛县农商银行增加资金沉淀1000余万元,拓展了130户教职工代发业务,直接促活3000户家长客户,真正实现了互利共赢。

民办学校是教育事业的重要组成部分,下一步,沛县农商银行将加大支持民办教育发展力度,不断创新优化金融服务,通过精准定位学校需求,推出综合金融服务,探索银校合作新思路、新模式。

(靳泽坤)