

灌云农商银行以“四维进阶法”打造农金先锋队伍

在县域经济高质量发展的浪潮中，灌云农商银行始终将客户经理队伍建设作为战略支点，通过构建人才培育全周期管理体系，打造了一支“懂农业、爱农村、亲农民”的金融尖兵队伍。三年来，这支队伍在服务乡村振兴、助推实体经济发展中交出了亮眼答卷——客户经理团队新生力量占比达40%，信贷资产质量持续优化，涉农贷款增速连续三年保持县域首位。这支“金融铁军”的锻造密码，值得深入解码。

筑基——立体式人才梯队建设。该行坚持“双轮驱动”人才战略，建立“农区+城区”差异化培养机制。近三年通过“雏鹰计划”“头雁工程”累计培养65名新生代客户经理，其中农区占比

65%，为乡村振兴储备专业化人才。创新“师徒制+项目制”培养模式，新人入职客户经理需在农区网点实践锻炼1年，深度参与整村授信、新型农业经营主体培育等特色项目，锻造懂农情、通农事的专业素养。通过季度“红黄蓝”绩效考核，实现人才队伍良性流动，三年来优化调整43人，保持队伍活力。

赋能——多维激励体系构建。该行实施“薪酬+成长”双引擎驱动策略，构建“基础薪酬+绩效奖金+专项激励”三维薪酬体系。2023至2025年薪酬总额增幅达7.4%，重点向农区一线、业务骨干倾斜。创新星火积分成长系统，将贷款质量、客户拓展等指标转化为可视化成长值，积分可用于技能培训、职级晋升。

晋升。设立“创利先锋”奖、“零售业务能手”奖等专项激励，对绿色金融、科技助农等创新业务实施超额奖励。三年来，农区客户经理人均收入增长28%，职业晋升速度提升40%。

精进——全周期职业成长路径。该行构建“三维成长坐标系”，纵向建立客户经理——支行长助理——支行行长晋升通道，横向开辟公司金融专家、三农服务顾问等专业序列，深度开发金融产品经理、乡村振兴规划师等特色岗位。实施青苗——拔节——金穗三阶段培养计划，匹配定制化课程包，年人均培训时长突破120小时。建立双导师制，为每位客户经理配备业务导师和职业规划师，三年来累计培育金牌客户经

理12人，业务标兵35人。

实战——场景化能力锻造工程。该行创新“三磨工作法”实战训练体系，以“磨脚板”深耕田间地头，客户经理通过网格化走访建立动态需求档案，将金融服务延伸至农舍院落、商圈楼宇；以“磨嘴皮”锤炼精准沟通，运用差异化营销策略和数字工具包，实现一客一策精准触达；以“磨心性”优化风险管控，构建分级预警机制，通过柔性协商与合规清收双轨并行，既守住资产质量底线又维护客户关系。该机制实施后，全行客户经理服务半径扩大2倍，贷款户数年增35%，不良率连续三年低于行业均值，蹚出一条“脚下沾泥土、服务有温度”的普惠金融新路径。（李婷婷）

昆山农商银行金融活水精准“灌溉”月亮湾花卉苗木市场

为助力乡村振兴，精准赋能特色产业，近日，昆山农商银行组织金融服务队深入徐州市铜山区汉王镇月亮湾花卉苗木市场，了解当地花卉苗木经营户金融服务需求，制定量身定制的金融服务方案，助力商户经营高质量发展。

月亮湾花卉苗木市场是铜山区特

色农业产业示范点，聚集了众多种植户和经销商。由于该行业存在季节性资金周转需求大，抵押物不足等特点，部分经营户面临融资难、融资慢等困扰。该行针对这些客户“痛点”，昆山农商银行通过走访调研，深入了解商户经营状况和资金需求，现场推介具有“审批快、

额度高”等特点的金融产品，有效匹配花卉苗木行业生产周期，助力缓解商户资金压力。

该行服务队通过深入种植大棚，“一户一策”为经营户量身定制金融服务方案，解答客户在业务申请办理中的困惑。经营花卉种植多年的王先生称

道：“以前办理业务需要来回跑银行，现在工作人员直接上门服务，耐心回答我的问题，还会根据我们的销售淡旺季动态设计还款方案，真贴心！”

今后，该行将持续深化“三农”服务，践行普惠金融，服务实体经济。通过差异化信贷政策和数字化便民渠道，为乡村振兴注入更多金融活水，助力当地苗木花卉产业提质增效，实现高质量发展。（姬雯蔚）

没了！”

沛县公安局在表扬信中特别指出：“此次案件拦截中，贵行充分发挥金融机构‘第一道防线’作用，工作人员以果断处理措施和敏锐职业素养，协助公安机关成功拦截此次诈骗案件，充分体现贵行常态化反诈培训的实战成效。”

近年来，该行持续完善“三道防线”，一线员工每日学习新型诈骗话术，智慧柜员机实时弹窗防诈骗提示，与公安机关建立“10分钟响应、30分钟联动”机制。2023年以来已累计拦截诈骗20余起，挽回损失超300万元。（邵飞 韩猛）

面宣传。沐阳农商银行始终践行社会责任，积极支持辖内绿色经济、科技型企业、乡村振兴等领域民营经济主体的发展。通过内部定价优惠、减免服务收费等方式，进一步降低民营企业融资成本。同时，开展金融知识普及活动，提升企业金融素养，增强企业发展内生动力。以客户经理驻点办公，持续开展金融知识“进园区、进企业、进社区”等宣传活动，充分利用营业网点、微信公众号、手机银行等线上线下渠道，广泛宣传民营企业的金融服务政策和产品，提高政策知晓率和覆盖面。（胡玲玲）

近年来，沐阳农商银行始终坚持以为人民服务为己任，积极响应支持民营经济发展的政策号召，通过走访问需、优化服务、减费让利等助企扶企惠企举措，引导更多信贷资金精准直达民营企业，全力助推地方民营企业高质量发展。截至目前，该行民营及普惠型小微企业贷款达165.97亿元。

该行精准对接，走访了解企业需求。为解决民营企业融资难题，沐阳农商银行对接县发改委、科技局、工信

局等部门，积极开展“千企万户大走访”活动，精准锁定民营企业需求，获取民营小微企业清单，深入了解企业项目推进情况，做好新增项目储备营销。并以客户的金融需求为出发点，因企制策、因户施策，开通绿色通道，提高民营小微企业融资需求响应效率，对符合条件的民营小微企业执行普惠优惠利率，降低民营小微企业综合融资成本，为全身心落实营销服务奠定基础。

此外，该行减费让利，线上线下全

局部门，积极开展“千企万户大走访”活动，精准锁定民营企业需求，获取民营小微企业清单，深入了解企业项目推进情况，做好新增项目储备营销。并以客户的金融需求为出发点，因企制策、因户施策，开通绿色通道，提高民营小微企业融资需求响应效率，对符合条件的民营小微企业执行普惠优惠利率，降低民营小微企业综合融资成本，为全身心落实营销服务奠定基础。

该行减费让利，线上线下全

局部门，积极开展“千企万户大走访”活动，精准锁定民营企业需求，获取民营小微企业清单