

兴化农商银行安丰支行金融服务支持大闸蟹养殖

眼下正值江苏兴化大闸蟹膏满黄肥的销售旺季。在兴化市安丰镇一处现代化大闸蟹养殖基地内,一派繁忙有序的生产景象映入眼帘:基地自养大闸蟹和从周边蟹农收购而来的优质大闸蟹,经初步筛选后进入暂养区蓄养;随后,经验丰富的工人在挑蟹区进行精细分拣,确保每只螃蟹品质上乘;捆扎区工人动作熟练,将鲜活螃蟹捆扎整齐;分重区采用智能化设备精确计量,自动按规格分级归类;包装区工人将螃蟹装入定制礼盒,经塑封区严密封装;最后,在物流上货区,一箱箱承载丰收喜悦的兴化大闸蟹被迅速装车,通过冷链物流网络发往全国各地。这条环环相扣、运行顺畅的产业链,生动展现了兴化大闸蟹产业的蓬勃发展趋势。

“兴农产业贷”是兴化农商银行在

据基地经营者周老板介绍,该基地采取“自养+规模化收购”模式,有效整合本地资源,年销售额已达5000万元。其中,电商渠道贡献了三成销售额。“我们的直播团队表现突出,单场直播最高销售额突破20万元,”他表示,“线上销售极大拓展了市场覆盖面,提升了兴化大闸蟹的品牌影响力。”

产销两旺的背后,离不开持续稳定的金融支持。在螃蟹养殖与销售的关键阶段,兴化农商银行安丰支行主动对接,深入调研该客户的经营模式与基地状况,基于其稳定供应链、可观销售业绩以及良好发展前景,尤其是电商板块展现的潜力,为其提供了总额1000万元的“兴农产业贷”授信额度,专项用于全产业链各环节的资金需求。

“兴农产业贷”是兴化农商银行在

中国人民银行泰州分行指导下推出的惠农产品,将惠农群体从蟹农、粮农等拓宽至河蟹养殖、粮食种植等产业链上下游,支持线上线下双渠道申请,线下最高额度1000万元,线上最高额度50万元,利率低至LPR减20BP,担保方式多样,同时引入省农担担保,免担保费,缓解客户担保难题。

目前,周老板已根据经营节奏使用了500万元授信资金。“螃蟹旺季从收购、包装、物流到团队推广,每个环节都需要大量流动资金。这笔资金及时缓解了短期压力,让我们能更从容备货、加大营销投入,保障了旺季运转。”周老板说。

兴化农商银行安丰支行副行长施祥呈表示,支持地方特色产业是农商银行的天然使命。兴化大闸蟹作为国家地理标志产品,是促进农民增收、推动乡

村振兴的重要产业。该支行围绕大闸蟹等水产养殖业,持续深化供应链金融服务,将信贷支持嵌入养殖、收购、加工、销售、物流等关键环节,并积极顺应农村电商新趋势,支持经营主体通过直播带货等新业态拓宽销售渠道。通过对产业链核心客户的资金支持,不仅直接助力其成长,也辐射带动上下游蟹农、包装企业、物流服务商等共同受益,实现“支持一个点、覆盖一条链、提升整个产业”的效果。

蟹肥人忙的丰收景象,正是金融活水持续浸润特色产业、有力赋能乡村振兴的生动写照。兴化农商银行安丰支行以金融之笔,绘就产业兴、百姓富的新画卷,让“兴化大闸蟹”这块金字招牌在新时代愈发闪亮。

(钟原 肖祥)

泗洪农商银行持续推进干部人才队伍建设与绩效考评效能提升

人才是推动高质量发展的第一资源。今年以来,泗洪农商银行聚焦干部选用、管理优化和培育实效三大关键环节,系统推进人才梯队建设与能力素质提升,为全行稳健经营提供坚实的人才支撑。

该行首先在精准选用上下功夫,持续夯实队伍建设基础,注重年轻干部的发现、培养和使用。截至目前,该行83名中层管理人员中,“85后”占比达68.67%,“90后”占比13.25%,干部队伍呈现年轻化、专业化、梯队化

的发展态势。同时,针对会计主管、客户经理、授信经理等关键业务岗位选用,建立覆盖全行的后备人才储备机制,今年以来已选拔各岗位后备人才20名。该行尤为注重引导新提拔的中层助理下沉一线,通过多岗位、多环境锻炼,加快培养一批既懂金融、又善管理,兼具经营思维和创新意识的复合型管理人才。

同时,在管理方式上出真招,不断增强绩效考评效能。泗洪农商银行从机关其他部门择优选调3名业务骨干充

实至人力资源管理部门,强化全行绩效考核工作的统筹与执行能力。依托集中考核机制,对各条线、各阶段的考核方案做到严格、公正、高效落地,考核结果定期公示、绩效及时兑现,切实增强考核公信力和激励效果。同时,按季度编制绩效考核分析报告,围绕预算执行、绩效分配、目标达成、奖惩合理性等维度开展系统复盘,提出针对性优化建议,切实发挥考核“指挥棒”对业务发展的牵引作用。

此外,在人才培育上求实效,全面

提升员工综合素养。该行坚持“缺什么、补什么”原则,年初即结合各主要条线业务发展实际,科学制定年度培训计划,并按节点有序推进。今年以来已组织开展新员工岗前培训、柜面业务风险监督、业务技能专项提升、客户经营营销技能等专题培训10余场,累计参训超500人次,覆盖前中后台多个岗位。培训内容紧贴业务实际,注重实操性和针对性,有效提升了员工岗位胜任力和风险防控意识。

(刘泽宇)

南通农商银行审计监督精准发力赋能全行稳健发展

今年以来,南通农商银行紧密围绕“信贷业务提升年”核心目标,以提升审计监督质效为切入点,将审计监督深度融入信贷业务全流程,致力于构建集中统一、全面覆盖、权威高效的审计监督体系。通过系统谋划审计工作布局、靶向发力重点领域,有效提升全行风险管理精细化水平与内部控制执行效能,为业务稳健发展提供有力保障。

精准聚焦,筑牢风险防控屏障。针对联合银行开展的押品专项审计,严格按照监管要求,从准入、监测到处置全链条查找管理漏洞,有效防范和控制抵质押业务风险。在支行全面审计中,从业务合规性、风险管理能力、内部管理效能等多个维度切入,对支行重点工作进行穿透式审查。通过审计模型跑批、

信贷档案调阅等多种方式,摸清支行运营现状,挖掘潜在风险点,助力支行合规经营。针对审计中发现的问题,内部审计部门积极反馈给业务部门,协同配合行内自查自纠,最大化发挥审计成果价值。

研以致用,提升审计价值效能。坚持研究型审计思维,追根溯源挖掘问题成因,从体制机制层面提出针对性建议,推动审计成果转化治理效能。围绕移动展业平台专项审计,系统梳理11大类风险场景,形成覆盖风险表现、影响评估及防控建议的工作指南。结合押品管理专项审计和风险补偿基金项下信贷管理的审计实践,撰写专题文章已提交联合银行审计部和区域审计二中心参评。通过“向上报告、平行建议、

向下通报”三种路径,打通审计成果应用“最后一公里”,将审计成果切实转化为管理效能。

创新驱动,激活团队内生动力。以“全员能力提升”为核心,该行构建理论培训与项目实践相结合的能力培养体系。定期组织专题研讨,聚焦信贷管理、员工行为、财务监督三大核心领域,解析审计思路和风险点;积极参与审计业务培训,借鉴他行先进经验,不断完善审计方案,提升专业水平。在项目实战中,根据团队成员能力水平合理分配任务,新老搭配,确保每完成一个项目,团队实战能力就有一次提升,通过“业务痛点梳理+模型逻辑拆解+创新思路碰撞”的形式,共同探索模型构建方向。闭环管理,夯实审计整改成效。坚持鲜

明的结果导向,把做好审计问题整改作为内控管理的重中之重。建立健全审计发现问题整改责任机制,明确被审计单位主要负责人为整改第一责任人。对于审计发现的问题,推行问题清单、整改台账和销号制度,明确整改责任主体、时限和标准,确保审计发现问题得到彻底整改。同时,不仅关注具体问题的整改,更注重从体制机制层面推动系统性改善,通过建立审计共性问题分析与通报制度,深入剖析问题背后的体制机制障碍,推动完善相关管理制度。

未来,南通农商银行将继续坚持“当下改”与“长久立”相结合,既狠抓具体问题整改,更注重从体制机制层面推动系统性改善。通过持续深化审计成果运用,提升审计监督整体效能,真正实现“审计一点、规范一片、防范一面”的治理效果,为全行持续健康发展构筑坚实防线。

(张伊曼)

镇江农商银行筑牢廉洁防线 弘扬清风正气

为纵深推进廉洁金融文化建设,持续增强纪律规矩意识,近期,镇江农商银行聚焦关键人群与关键节点,创新构建“沉浸式+常态化”警示教育体系,为高质量发展提供坚实纪律保障。

以“学”强基,系好青年职业“第一粒风纪扣”。该行精准把握青年员工成长规律,分两批组织全员系统学习江苏银行业清廉金融文化精品课程。内容涵盖廉洁从业法规、金融领域违纪案例、岗位风险防控等重点,通过“理论+案例+互动”教学模式,帮助青年员工深入理解廉洁文化内涵,

掌握岗位实践方法。学习结束后,围绕“岗位廉洁践行”主题,组织青年员工结合账户开立、信贷审批、客户服务等实际工作撰写心得体会,持续筑牢思想防线。截至目前,全行共征集心得体会191篇,多篇获市银协刊发;营业部青年员工在市级主题征文中获奖,1名青年党员入选市银行业清廉金融文化宣讲团,成为传播骨干。

以“观”润心,培育家风涵养“廉洁金融生态”。为推动廉洁教育向家庭延伸,构建“单位+家庭”双维防线,

总行组织纪委书记、支部书记及党员骨干代表赴镇江新区家风家训馆开展实地研学。通过参观“先贤家风”“红色家风”展区,聆听家风故事,全体人员深刻领悟传统美德与红色家风的廉洁内涵,增强“家风正则作风淳”的认识。

大家一致表示,将把家风建设融入日常工作与生活,以优良家风带动形成崇廉尚廉的良好氛围,为廉洁文化建设注入家庭力量。

以“警”固防,严把节前“廉洁关口”。中秋国庆双节前,该行通过办

公系统、工作群等渠道发布《纠“四风”树新风工作提示》,聚焦违规收送礼品礼金、接受宴请、公车私用等多发问题,以“负面清单”明确纪律红线,并公布监督渠道,构建全员监督网络。同时,对各部门负责人开展节前廉洁谈话,通过面对面提醒,引导员工自觉抵制歪风,绷紧廉洁之弦,做到知敬畏、存戒惧、守底线,确保节风清气正。

下一步,镇江农商银行将持续深化“沉浸式+常态化”警示教育机制,拓展教育形式,推动廉洁教育与业务培训、内控管理、干部选拔等深度融合,将廉洁理念贯穿业务流程,实现廉洁教育常态化、内化于心,为全行稳健发展筑牢纪律根基。(李瑞云)

易执行、可评价。

同时,以问责推动担责,建立总行、部门、网点“三级监督评价机制”。总行层面,每年和基层网点签订安全目标责任书,严格执行安全经营一票否决制度,对履职不到位现象从严从重问责,提高安全管理考核在单位综合考核中的权重,充分发挥安全管理考核“指挥棒”作用。职能部门层面,完善安全经营考核评价制度,严格进行安全经营目标考评,突出过程管理,增强月度、季度、年度履职考核内容,通过定期巡查、通报约谈、问责处罚等方式,强化安全履责。基层网点层面,健全完善安全保卫奖惩机制,将网点安全巡检、培训演练、问题整改等作为安全员履责评价的重要依据,打通安全管理“最后一公里”,压实安全经营的责任链条。

(夏昊 童剑涛)

建湖农商银行建立安全管理“333”责任体系

今年以来,建湖农商银行积极开展安全管理工作治本攻坚行动,建立了三个责任主体、三类责任清单、三级监督评价机制的安全管理“333”责任体系,不断压紧压实安全主体责任,为各项工作稳健开展提供了强有力的安全保障。

该行以定责推动知责,明确党委领导班子、职能部门、基层网点“三个责任主体”。党委领导班子层面,严格按照“党政同责、一岗双责、齐抓共管、失职追责”和“三管三必须”要求,根据领导分工明确领导班子全员安全管理责任范围,形成主要领导亲自抓、负总责,分管领导具体抓、直接抓,领导班子其他成员齐抓共管的安全管理格

局,压实总行主要领导安全经营第一责任人责任和分管领导直接责任。职能部门层面,严格根据国家安全生产方针政策、法规标准以及监管部门要求,制定完善各项安全管理制度,开展安全管理工作,切实履行安全监督管理职责,建立健全人防、物防、技防“三位一体”的全方位安全防控体系。基层网点层面,严格根据全员安全生产责任制要求,明确各岗位人员安全责任范围和边界,以及网点重点区域和关键环节的岗位职责和责任人,明确各岗位责任的考核标准和奖惩措施,基本建成了横向到边、纵向到底的安全生产责任体系。

其次,以明责推动履责,编制岗位

今年以来,姜堰农商银行始终锁定“以客户为中心”的核心经营理念,聚焦存款规模扩张与客户体验升级双重目标,精准谋划布局,深挖业务潜能,持续巩固业务发展基本盘,全面提升核心竞争优势,实现经营业绩稳步攀升。

攻坚储蓄市场,筑牢稳存增存“压舱石”。首先抢抓节点精准发力,紧盯春节期间储蓄高峰窗口期,密切跟踪区域内同业竞争动态,针对性制定揽储策略。整合宣传折页、户外高炮、综合体广告屏、智慧食堂终端、广播、微信推文及朋友圈广告等多元渠道,构建全方位、立体化存款宣传矩阵。其次开展客群定向营销,“开门红”活动期间,精准筛选2.8万户AUM在0.5-5万元区间的潜力客户,定制专属外呼话术,借助联合银行智能外呼平台开展批量存款营销,提升转化效率。同时主攻活期存款增长,将新增社保卡活期存款纳入重点考核指标,持续推进社保待遇精准进卡,强化公私业务协同联动,推动代发工资客户存款实现同比多增,优化存款结构。同时严控付息成本水平,建立存款利率常态化监测机制,定期跟踪周边农商行、城商行及国有大行利率调整动态,结合本行市场定位与客户结构特点,动态优化存款定价策略。

发力财富业务,激活价值创造“新引擎”。该行一是强化考核导向牵引,将财富业务考核任务细化分解至个人,加强过程督查与进度督导,通过开展多维度业务竞赛点燃员工营销热情,借助考核激励机制推动各分支行形成“比学赶超”的浓厚氛围。对业绩滞后的分支行及员工实施专项督导,倒逼全行业绩提质增效。二是丰富产品供给体系,精准筛选优质代销合作机构,依托合作方资源优势重点引入拳头产品,年内新增代销理财公司、保险公司各1家。始终遵循“产品适配市场与客户需求”原则,持续推出代销钩子产品引流获客、拳头产品深度服务客户,全年累计上架理财产品11款、保险产品16款、贵金属产品42款,满足客户多元化财富管理需求。三是提升全员营销能力,整合各类培训资源,按岗位分层分类开展多维度业务培训,强化营销意识,提升营销技巧,全年累计开展各类培训17次。

深化分层经营,构建客群运营“新生态”。该行推行“金鼎”客户精细化经营,落实“专人管户、专业服务”机制,实施全名单制管理,建立深度绑定的客户服务关系。加强零售客群管理系统运用督导,定期通报各支行管户成效,将客户动态信息处理率、AUM提升幅度等指标纳入管户考核计价。严格落实标准化回访要求,确保管户人员高质量完成客户关系维护工作。同时推进“金鼎”客户标准化服务,通过展业平台将10万户AUM10万元以上的零售客户精准分配至各支行,开展规范化、标准化的服务与营销动作,提升中端客群服务质量。同时强化客户精准营销赋能,持续细化客户营销清单,依托数据分析平台定向下发至各支行,要求以台账形式详细反馈客户触达结果,定期通报清单运用转化成效,强化过程管控。目前,数据分析平台已累计下发潜力存款客户、临界升级客户、财富业务意向客户等12类营销明细清单。

(刁燕秋 黄晶)

江阴农商银行“融资+融智”激活科创企业动能

江阴农商银行通过“江阴·高新科创服务中心”破解科创企业“轻资产、融资难”的困境,以“融资+融智”双轨赋能,持续创新金融产品,拓宽资源渠道,构建覆盖科创企业全生命周期的综合服务矩阵。

创新评估破局,精准滴灌初创企业。科创服务中心主动对接政府,开展“暨阳英才”计划企业的专项走访活动,精准挖掘企业需求。针对一家“轻资产、缺抵押”的智能科技公司,中心创新运用“科创尽调百分表”,从产业前景、团队实力等多维度评估企业价值,突破传统授信框架,投放200万元“科技企业贷”,助力企业渡过“破茧期”。

投贷联动发力,托举科创企业未来价值。针对一家拥有核心技术与专利的互联科技公司,该中心联合科技局与行业专家评估企业核心技术价值,并结合政府认

定构建“技术价值+政策信用”的双重评审模型,为其提供300万元“科技企业贷”并追加300万元认股权,与企业共担风险、共享利益。

生态协同赋能,打造科创金融服务矩阵。科创服务中心积极构建“政、银、企、研”协同的科创金融生态圈,通过路演、产学研对接等活动搭建技术交流平台,并联合投资机构、券商提供全程金融顾问服务,助力企业对接资本市场。11月初,该中心与高新区携手成功举办“银企携手,聚力共赢”专项交流活动,为企业对接股权融资、上市辅导等资源,打开加速发展的快车道。

未来,江阴农商银行将持续深化“融资+融智”服务内涵,以专业研判、灵活机制和开放生态,为区域经济高质量发展开辟出一条充满活力的新路径。(吴嫣 贡宇涛)

睢宁农商银行官山党支部组织学生“红色观影”

近日,一场充满温情的爱国主义教育观影活动在江苏省睢宁县李集镇举行。本次活动由江阴农商银行官山党支部与共建单位睢宁县官山镇机关第二党支部联合组织,旨在丰富乡村学生的精神文化生活,强化青少年爱国主义教育。

活动当天,官山中学80名优秀师生代表在交警的一路护航下,安全抵达影院。对于许多来自农村的孩子而言,这是他们第一次真正走进电影院,体验大银幕的视听震撼,兴奋与期待之情洋溢在每个人的脸上。

观影过程中,影片所展现的英雄事迹和爱国精神深深打动了在场的师生。一幕幕波澜壮阔的历史画卷,一个个感人至深的英雄故事,让孩子们在光影艺术的熏陶中,直观地感受到了历史的厚重与民族精神的伟大,接受了一次深刻的心灵洗礼。

官山中学带队老师表示,“这次活动非常有意义,它为我们农村的孩子们打开了一扇新的学习窗口。感谢睢宁农商银行官山党支部和共建单位的精心组织,让孩子们不仅圆了‘影院梦’,更在沉浸式的体验中铭记历史,激发了强烈的爱国热情,这堂‘行走的思政课’效果非凡。”

据悉,此次观影活动是睢宁农商银行官山党支部“一心一意”志愿服务品牌的常态化项目之一。通过党建共建联动,有效整合了社会资源,将关爱下一代工作落到实处。睢宁农商银行官山党支部书记刘威表示,未来将继续秉持服务社会的初心,携手各方力量,开展更多形式的公益志愿服务活动,为促进地方精神文明建设和青少年健康成长贡献力量。

(张旭)

海门农商银行瑞祥支行大堂助理为客户追回不明扣款

近日,海门农商银行瑞祥支行收到一份特殊的“礼物”——客户朱先生在支行意见簿上留下的表扬信,字里行间满是对大堂助理沈家雨热心服务的感激。

事发当天上午,朱先生匆匆来到瑞祥支行,表示偶然间发现自己名下有一笔不明扣款,希望大堂助理能帮助打印一份银行卡流水明细。大堂助理沈家雨查看后发现,朱先生持有的是邮储银行卡,当即明确告知跨机构无法打印流水,并指引他前往邮储网点办理。本以为事情告一段落,不料半小时后,朱先生再次返回,面露难色,说邮储网点未能协助其追回扣款,仅建议他回家找家人处理,可此时家人都不在身边,无奈之下他只好再次求助。

见朱先生焦急万分,沈家雨主动接过他刚打印好的流水,仔细核对后发现,扣款方为“元宝保险”,为帮朱先生尽快解决,沈家雨立即搜索并拨打元宝保险官方客服电话,向人工客服详细说明朱先生在不知情的情况下被扣款的事宜。令人惊喜的是,经有效沟通,不到两分钟,这笔近2400元的扣款便成功原路返还至朱先生的银行卡账户。

收到退款后,朱先生十分感动,回去后特意拎上一箱牛奶来到支行,想要表达谢意,被沈家雨婉言谢绝。但是朱先生仍执意要送,支行运营主管见状,便提议若朱先生实在想感谢,可在意见簿上写下对该行员工的认可,于是便有了这份珍贵的表扬信。

这份表扬,不仅是对大堂助理沈家雨个人专业能力与暖心服务的肯定,更是对瑞祥支行始终坚持“以客户为中心”服务理念的生动印证。(林茜 施红艳)

姜堰农商银行以精细化运营夯实发展根基