从两难到双赢 兴化农商银行探索“卖断式+反委托”新模式

长期以来,农商银行深耕普惠金融,普遍面临个人小额不良贷款户数散、单户金额小、清收周期长等痛点。当前个贷不良资产市场成交低迷、资产包折价显著,单纯一次性卖断转让容易造成资产价值损耗,自主清收又难以快速压降存量风险。兴化农商银行直面处置困境,落地全省首个个贷不良批量转让“卖断式+反委托”项目,走出一条“风险真实出表、资产价值保全、持续高效清收”的市场化处置新路径,为散户型个贷不良化解打造可复制样本。

难题:传统处置模式陷入两难

2025年末,兴化农商银行表外不良承压,个人信保类不良占比偏高,成为风险攻坚重点。该类贷款大多无抵押、弱担保,客户分布零散、账龄偏长,不少借款人失联、无有效可处置资产,回款不确定性强。若依靠银行自主清收,受人员力量制约,压降周期漫长,风险持续沉淀;若采用传统一次性卖断转让,市场对小额分散资产认可度低,资产包折价幅度大,银行将承受较大资产收益损失。压降风险指标与保全资产价值两大诉求难以兼顾,迫切需要创新结构化处置方案。

创新:构建“卖断式+反委托”业务闭环

该模式核心交易结构为:由资产管理公司真实买断不良资产包,完成债权权属过户;受让方再通过协议反委托兴化农商银行,依托该行熟悉本地客群、掌握信贷基础信息的优势持续开展清收。区别于简单“一卖了之”,新模式兼顾风险真实转移与资产价值挖掘,在实现不良卖断出表的同时,保留原有清收力量,持续挖掘资产回收潜力,破解批量转让折价过高的短板。

边界:明晰权责划分,守住监管红线

模式落地的关键是厘清双方权责,坚决防范“假出表、真留存”风险。协议明确,批量和解、本息减免、以物抵债等重大处置决策权归属资管公司;兴化农商银行仅作为受托方,负责日常催收、司法跟进、财产续封续保、债务人线索排查等常规工作,不享有重大处置决定权。受托管理阶段,建立分户明细、资产回款、案件进度、问题客户四类台账动态管理,专人对接资管公司,定期报送处置进展。

合规是不良处置创新的前提,项目全程恪守无兜底、无回购、无保本、无暗保原则,资产包通过银登中心公开挂牌,债权完整过户,实现洁净出表。细化反委托协议条款,结合资产预期回收率设定清收考核目标,设计基础管理费、超额收益分成机制,明确处置费用承担主体,设置2至3年可协商调整的委托期限。同时建立转让前、中、后全周期风控:事前严把资产质量与合规审查;事中严控关联交易、利益输送;事后强化操作、声誉及信息安全管理,落实数据脱敏与权限管控,守住信息安全关口。

成效:风险出表与资产保全实现双赢

本次实践取得多重成效:一是存量风险快速缓释,完成个贷不良真实合规出表,优化资产质量,缓解报表压力;二是有效保全资产价值,依托受托持续清收,规避传统转让大幅折价损失;三是打造全省农商银行个贷不良结构化处置标杆,为小额分散不良处置提供可推广经验;四是完善合规风控流程,形成权责清晰、操作规范的创新处置范本。

下一步,兴化农商银行将持续优化“卖断式+反委托”闭环管理机制,在严守合规底线基础上提升处置质效,盘活沉淀信贷资源,引导金融活水持续赋能乡村振兴与普惠小微等实体经济领域。 (朱金莉)

大丰农商银行内勤员工不缺位 反诈宣传暖人心

为筑牢辖区金融反诈防线,切实守护群众“钱袋子”,大丰农商银行坚持全员反诈理念,充分调动内勤人员力量。内勤员工在做好账务核算、档案管理、后台运营等本职工作的基础上,合理利用工作间隙、业务空档等空余时间,化身反诈宣传员,线上线下同步开展反诈知识普及,推动反诈宣传走深走实。

内勤工作是网点平稳运转的坚实后盾,台账整理、凭证审核、系统运维等日常事务繁杂繁重。但支行内勤团队深知,反诈防控没有岗位边界,后台人员同样是金融反诈的重要力量。大家统筹安排工作节奏,利用业务低峰时段、凭证复核间隙分批参与反诈宣传。厅堂内,内勤人员主动向办理业务的客户发放反诈折页,结合本地高发的刷单返利、养老诈骗、冒充客服退款、虚假投资理财等案例,用通俗易懂的语言讲解诈骗套路,提醒群众保护好银行卡号、短信验证码等关键信息,切勿向陌生账户随意转账;针对老年客户,他们放慢语速,耐心讲解养老骗局特点,手把手指导安装国家反诈中心APP。

除厅堂宣讲外,内勤人员还利用空余时间走出网点,深入周边社区、沿街商铺开展流动宣传。他们带着宣传资料入户走访,向商户、居民普及“两卡”犯罪相关法律知识,告知出租、出借银行卡的严重后果,提醒大家切勿因蝇头小利沦为犯罪分子的帮凶。同时,内勤团队发挥熟悉金融业务的优势,在支行客户微信群持续推送反诈短视频、风险警示案例,定期转发反诈提示,打造线上反诈宣传阵地,让反诈知识随时触达群众。

在日常后台业务处理中,内勤员工还坚持做好风险研判,密切关注账户异动情况,配合前台识别可疑交易;遇到客户咨询转账、开户等业务时,主动提示资金风险,从后台环节筑牢反诈防火墙,实现业务运营与反诈宣教双向融合。

内勤员工立足岗位,挤时间、抓碎片开展反诈宣传,践行了大丰农商银行服务地方百姓的初心使命。下一步,大丰农商银行将持续健全全员反诈机制,鼓励各岗位员工主动参与金融知识宣教,不断创新宣传方式、扩大反诈覆盖面,织密辖区金融安全防护网,以金融力量守护群众财产安全。 (陈蕾 孙卓)

赣榆农商银行弘扬志愿精神 凝聚向善力量

赣榆农商银行成立以党员为主体的山海之锋志愿服务队,积极参与社会治理,彰显理想信念、爱心善意、责任担当,为“三个银行”建设不断注入向上向善力量。

推动志愿服务机制从悬空到落地。该行党委高度重视志愿服务工作,指导党委办公室加强与区委社会工作部请示汇报,认真学习借鉴兄弟单位经验做法。制定《志愿服务队工作方案》《志愿者积分管理办法(试行)》,为规范开展志愿服务工作奠定制度基础。建好志愿者基本信息、志愿服务、表彰奖励三本台账,按照“一人一档”规则建立志愿服务档案,如实记录志愿者参与活动情况,为兑现积分奖励、评选优秀志愿者提供准确数据信息。设计志愿服务队标识,为每位志愿者拍摄标准职业照并制作志愿服务证件,定制志愿服务红马甲、杜邦纸袋等物品。召开全行志愿服务工作推进会,总结工作成效,交流工作体会,明晰工作计划,特别邀请中国青年志愿者优秀个人奖获得者专题授课。

推动志愿服务活动从零散到集中。针对前期志愿服务工作缺乏总体统筹、缺失统一标识、缺少宣传推广等现实问题,该行立足实际,全面梳理各条线工作需求,将志愿服务活动归结为关爱行动、环保行动、科普行动和文明实践行动四个大类。按照“体系化、协同性、表现力”思路推进工作,年初发布志愿服务活动计划并有序落地执行,做到志愿服务与中心工作紧密结合。每次活动结束后,及时整理归档全套志愿服务活动资料,定期更新志愿者志愿服务等三本台账,及时向联合银行、区委社会工作部及主流媒体报送活动宣传稿件。2025年8月以来,累计开展志愿服务活动19次,服务时长246小时。

推动志愿服务成效从平淡到凸显。该行着力在提升活动参与率与放大传播影响力上下功夫,先后与江苏海洋大学海洋科学与水产学院、赣榆团区委、赣榆金融监管支局等单位走进海岛、社区、集市开展志愿服务活动,工作成效得到区委社会工作部肯定,并在全区“汇聚志愿力量 共建美好社会”主题志愿服务活动上受到推介宣传。志愿服务活动多次被中国农村信用合作报等主流媒体报道,“‘净’力守护秦山岛”活动入选江苏农信微视界微信公众号“2025年度闪光回忆”年终盘点。该行以党委名义集中表彰优秀志愿者,颁发证书、奖杯并给予一定物质奖励,在总行一楼大厅长期布放优秀志愿者宣传展板,引领带动更多员工加入志愿者行列,努力践行金融工作的政治性、人民性。

(张 浩)

近万元存款“悄然遗漏” 江南农商银行细心溯源暖民心

近日,江南农村商业银行常武北路支行在日常机具盘点中敏锐发现ATM长款9800元,几经溯源、耐心沟通,帮客户找回这笔“遗漏的存款”,用细致服务守护群众“钱袋子”。

事发当天,网点工作人员在例行ATM尾箱碰库、核对清机凭证时,发现一台自助设备多出9800元。为尽快找到资金主人,工作人员立刻翻查清机凭条,比对交易流水,顺着线索找到存款客户,并第一时间拨通电话核实情况。

一通电话,起初却换来客户满心疑虑。客户自己查询银行卡余额,看到已有几笔存款到账,便认定钱款全部存入账户。听到银行说还有9800元未入账,客户十分不解,甚至误以为是电信诈骗,沟通一度陷入僵局。“不能放过一丝线索,一定要还原事情全貌。”工作人员调取后台交易流水、回看监控录像,一帧一帧梳理客户存款全过程,慢慢拼凑出事情的真相。原来客户当日携带37000元办理存款,其中700元纸币污损,机器识别失败未能存入。可系统分三笔入账合计时有9800元存款没有成功进卡。客户存完钱没有仔细汇总核对,压根没察觉到这笔差额。在工作人员条理清晰的解释下,客户终于理清了交易细节,恍然大悟。确认全部事实后,支行严格按照业务流程,第一时间将9800元资金划转至客户账户。两天后,正值雨天,客户特意冒雨赶到网点,送上锦旗当面致谢。“这笔钱自己都没发现丢了,多亏你们细心!”鲜红的锦旗,是客户最朴实的认可。

守护群众资金安全,落在每一次细致的盘点核查里。江南农村商业银行的一线员工把细心、耐心融入日常服务,用有温度的金融服务,守护住每一位客户的“钱袋子”。

(张锦杰 谢炜)

江阴农商银行:

金融“活水”润实体 暖心服务系民生

江阴县域经济发达、产业根基深厚,市场主体活力迸发。江阴农商银行深耕七十余载,已成长为上市银行。今年以来,面对竞争加剧、息差收窄等考验,该行把更多金融资源投向实体和民生,截至9月末,存款余额1759亿元、贷款余额1426亿元,稳居当地同业前列。

链动产业,把金融“活水”引向实体经济一线。江阴产业基础雄厚,该行以链式思维串联上下游,走访园区、对接商会,把融资诉求转化为定制服务方案。围绕重点产业集群,该行绘制产业图谱、建立重点企业名单,形成“一链一策”模式。截至9月末,举办供应链推荐会208场,新增链属企业2660户;链式贷款余额228.39亿元,服务在贷企业4856户。

针对科创企业“轻资产、长周期”难点,该行构建专属科创金融体系,上线省科担产品,创新推出“创投贷”,以认股权陪伴企业成长。截至9月末,科技型企业覆盖面达65.67%,专精特新企业达77.98%,认股权签约110笔、1.19亿元。

情系民生,财富养老与便民服务走进百姓身边。银行发展最终要落到百姓获得感上,该行把零售服务和财富管理作为惠民抓手,让服务更有温度。在财富管理方面,该行针对高净值客户、企业主、代发工资客户等提供精细化服务,组建理财经理队伍匹配产品。截至9月末,理财持仓余额182.28亿元,非存业务稳健增长。

在养老服务方面,该行把“银发金融”做深做细。社保卡累计发卡163.23万张,资金沉淀105.59亿元;搭建“乐龄E家”平台,推进银龄关爱网点改造,让网点成为老年人的“金融管家”。截至9月末,高端银发客群2.5万户,资产规模246.1亿元,净增29.01亿元。

在便民场景方面,手机银行焕新上线,拓展文旅、校园、车生活等场景,建设“乐澄文旅”平台,发放智慧校园卡,金融服务“最后一公里”越走越近。数字赋能,让服务更智能更安全。数字化转型既是效率之变,也是体验之变,该行以科技推动服务模式与风控能力升级。在智能与精准服务上,该行深化“AI+金融”应用落地,赋能知识服务、运营提效和客户管理;依托大数据为客群画像,实现差异化精准触达。截至9月末,理财客群精准营销触达18.5万户,转化率提升近30%。风险防控上,该行完善账户风险监测系统,迭代反洗钱、操作风险及非法集资监测模型,对经营承压企业主动纾困;推进科技基建与数据分级管理,守护客户信息与资金安全。

今年是江阴农商银行上市十周年、改制成立25周年。立足新起点,该行将持续扎根本地、深耕实体、情系民生,以优质金融服务和扎实经营成效,助力地方经济社会高质量发展。 (吴 丹)

泗洪农商银行深耕本土适老金融 提升县域养老服务质效

发展养老金融是金融机构落实金融“五篇大文章”部署的核心任务,也是银行践行普惠金融、服务地方民生的必然路径。近年来,泗洪农商银行锚定县域养老服务发展需求,持续完善适老化金融服务体系,全方位提升养老金融供给质效,扎实筑牢县域养老服务的金融支撑。

健全组织架构,夯实养老金融服务底座。该行自上而下搭建完善的养老金融工作组织体系,在总行统筹层面印发专项行动实施方案,成立养老金融工作专班,明确职能分工,统筹推进全行适老服务便利化专项行动的整体规划、任务分解与督导落实,协调推动养老信贷投放、适老厅堂升级、金融知识宣教等全板块业务联动。在服务阵地建设上,自2022年起,该行启动标准化适老化特色网点打造工程,对全行37家营业网点全面实施适老化硬件改造,优化网点服务设施与功能分区,适配老年群体服务需求。截至目前,该行营业部、古徐、城中、虹州等20家支行先后获评“江苏省适老化标杆网点”,让老年群体在家门口即可享受便捷贴心的金融服务。

完善激励机制,激活养老金融内生动力。该行将养老金融指标纳入全行年度任务考核体系,从资源配置、费用倾斜等维度强化保障,鼓励基层网点拓展养老信贷、优化适老服务、开展养老金融宣传,充分调动一线员工服务老年群体、对接养老机构的主动性。与此同时,该行修订普惠信贷尽职免责管理办法,将养老金融相关信贷业务纳入尽职免责范畴,清晰划定养老产业贷款、老年消费贷款的尽职认定标准与免责边界,有效打消基层信贷人员的业务顾虑,推动形成敢贷、愿贷、能贷的良好工作格局。

创新产品供给,精准对接养老金融需求。该行立足县域客群特点,打造差异化养老金融产品体系,精准匹配不同主体的融资需求。针对公务员、教师、事业单位职工等收入稳定的老年群体,推出“金领快贷”,支持老年人将贷款用于日常养老消费、康养服务支出等场景,有效满足稳定收入老年群体的养老消费融资需求。针对养老服务经营主体,该行创新固定资产贷款产品,破解养老机构经营周期与贷款期限收益不匹配的发展痛点。

下一步,该行将继续深化养老金融服务探索,不断丰富适老金融产品供给,优化适老服务体验,以更有温度、更具实效的金融服务助力县域养老服务体系高质量发展,在服务民生保障中彰显农商银行的责任与担当。

(卞铁猛)

姜堰农商银行精准赋能民营经济高质量发展

今年以来,姜堰农商银行扎根县域本土,坚守服务“三农”、中小微企业和地方经济定位,持续下沉服务、优化信贷供给、落实减费让利,为辖区民营市场主体注入普惠金融活水,助力民营经济提质增效、稳健发展。截至2026年9月末,该行民营企业贷款余额270亿元,较年初新增25.5亿元,占各项贷款比重达63.4%,民营金融服务质效稳步提升。

锚定普惠定位,夯实民营服务根基。该行坚持做本土民企信赖的“伙伴银行”,把服务中小微、民营企业作为核心使命。一是压实投放责任,明确硬性目标,确保民营企业贷款增速不低于各项贷款平均增速,将民营贷款投放、首贷户拓展、信用贷款扩容等指标纳入绩效考核,引导信贷资源向民营小微倾斜。二是持续优化融资环境,清理融资隐性门槛与不合理限制,消除差异化融资要求。通过内部资金定价调整落实利率优惠,常态化减费让利,今年新发放民营企业贷款加权平均利率较年初下降44个BP,低于各项贷款平均利率3个BP,切实降低企业融资成本。三是完善信贷尽职免责机制,优化民营小微贷款免责条款,适度放宽不良容忍度、简化审批流程,打消基层员工“不敢贷、不愿贷”顾虑,激发“敢贷愿贷能贷会贷”内生动力。

聚焦重点产业,精准对接融资需求。该行紧扣姜堰产业特色,围绕主导产业、特色业态、科创小微及产业链上下游精准投放,支持企业转型升级、稳产扩能。一是助力主导产业迭代升级,对接全区“2+2+X”现代产业体系,加大先进制造、绿色低碳、乡村振兴领域信贷投放,重点支持企业设备更新、智改数转。深耕镇域特色产业,围绕娄庄波纹管、蒋垛高温新材料、溱潼腌蟹、桥头香菇等业态打造特色支行,定制专属金融产品,嵌入地方产业生态。二是破解科创小微融资痛点,常态化开展“服务千万家姜城大走访”,运用“网格化+大数据+铁脚板”模式摸排融资需求,累计走访小微主体30488户,落地用信1816户、金额6.3亿元。用好苏科贷、小微贷等省级风险补偿产品,累计投放12.62亿元,降低科创小微企业融资门槛。三是做强供应链金融,依托链主企业信用辐射上下游小微民企,破解链上主体缺抵押难题。目前已认定链主企业158户,对接链属企业1090户,新增有效服务企业124户,提升链上主体融资可得性,保障产业链稳定。

健全配套保障,护航民企行稳致远。该行统筹服务提质与风险防控,从流程优化、数字赋能、风险管控三方面构建支撑体系。一是开辟民营贷款审批绿色通道,推行批量授信、循环授信、随借随还,压缩审批时效。在信贷基础上叠加国际结算、财务咨询等增值服务,打造“融资+融智”一站式综合金融方案。二是深化数字化转型,落实“三台六岗”标准化信贷作业,依托移动展业终端与大数据平台,整合税务、工商、征信信息为企业精准画像,实现线上审批、视频面签、自助用信,提升服务精准度与便捷度。三是严守风险底线,依托智能预警系统和合规平台,严格执行贷款“三查”,建立逾期欠息常态化监测预警机制,做到风险早识别、早预警、早处置,实现民营金融服务与风险防控协同平衡。

(袁 鹏)

泗阳农商银行:

政银携手拓销路 金融活水助农兴

近期,由江苏省泗阳县政府主办,江苏省委驻泗阳县乡村振兴工作队、县农业农村局联合承办的“金秋十月优质农产品助农促销会”在市民广场火热举行。泗阳农商银行作为金融合作机构,深度嵌入活动全流程,以支付结算、消费让利、商户资源拓展为切入点,推动本地优质农产品直达消费场景,以金融“活水”助力乡村产业振兴与消费扩容。

展销现场人头攒动、果香四溢,来自全县各乡镇(街道)的130余家涉农企业、家庭农场、农户依次设摊,生鲜果蔬、休闲零食、特色农副产品琳琅满目。“之前一直忙生意没空去办收款码,今天现场就有银行工作人员帮我办,还有人现场教我怎么用,收钱方便多了!”一名无花果种植户一边给客户打包,一边满意地说道。

为了保障活动平稳有序,泗阳农商银行提前对接商户、调试设备,还在现场安排人员驻点维护,保障交易顺畅。活动期间,现场参展商户中有110余户使用该行收款码,累计交易5.2万笔,交易总额达171万余元;不少第一次参加大型展销的农户趁热开通收单,现场新增开立收单商户57户,让乡土小店搭上数字化收款的快车。

为进一步点燃市民消费热情,让利于农、惠民促消,泗阳农商银行本次活动不仅安排了不同金额的助农满减消费券,还为现场使用农商行收款机具的110余户商家配置了随机满减优惠。“用上优惠券一下子可省了不少,这大集逛得真的是实惠又暖心!”现场逛集市的市民开心地说。本次活动共投放定向助农券14400张,随机立减交易18036笔,实实在在拉动农产品销量,助力农户丰产又增收。“您扫这个码,选农商行的卡付钱,还能有减免!”“您点这里可以先抢一波优惠券,买起来更实惠。”泗阳农商银行工作人员游走在各个摊位间耐心介绍道。大集办了三天,泗阳农商银行的金融服务小组就驻守了三天。这些“红马甲们”从早8点到晚8点,用不断档的服务,全程耐心解答商户、市民关于收付款的各类疑问,第一时间排查处置收款故障,手把手指导市民领券、绑卡,及时化解支付堵点,保障每一笔交易顺畅完成。

护航本次消费帮扶展销活动,是泗阳农商银行落实乡村振兴战略、践行金融服务实体经济初心的生动实践。下一步,该行将持续坚守“支农支小”市场定位,不断深化与地方政府、经营主体的协同合作,持续创新普惠金融产品与服务模式,推动金融资源精准浇灌地方特色产业,为持续提振县域消费、扎实推进乡村振兴贡献坚实金融力量。 (王 彬)