姜堰农商银行吹响2026年开门红『集结号』

为抢抓首季发展黄金期，牢牢把握“全年看首季、首季定全年”的发展主动，姜堰农商银行紧紧围绕江苏农商联合银行工作部署，以“早部署、快行动、实举措”为准则，全面吹响2026年开门红攻坚“集结号”。

高位谋划强部署，锚定目标明方向。姜堰农商银行提前谋篇布局，召开旺季营销动员大会，全面解读专项工作方案，明确存款增长、信贷投放、客户拓展等核心目标。实行“党委班子联系、部门挂钩、全员参与”的工作责任制，将任务层层分解、责任落实到人。通过“日通报、旬调度、月考核”的督导模式以及按旬召开节点支撑会，营造比学赶超的浓厚氛围。同时，提前安排旺季网点布置，营造喜庆热烈的开门红氛围，为活动开展筑牢坚实基础。

深度调研强赋能，精准服务惠民生。立足“服务‘三农’、服务小微、服务市民百姓”的初心使命，姜堰农商银行行长室利用一个多月的时间，围绕当前工作、不足以及下阶段提升措施，对全辖所有部门、支部进行深度调研，进一步畅通流程梗阻，提升工作和服务效率。针对制造业“智改数转”需求，优化“专精特新贷”“苏科贷”，开辟绿色审批通道，3个工作日内即可完成放款，为企业升级注入金融“活水”；面向小微企业与个体工商户，推出无需抵押的“收单流水贷”，搭配利率优惠政策，切实降低融资成本；针对居民财富管理需求，推出旺季专属存款、理财套餐，叠加“农信天天减”“姜姜好”早茶券等活动，以实实在在的福利回馈客户。

全域营销强渗透，服务延伸无死角。秉持“走出去、沉下去”的服务理念，姜堰农商银行持续开展“千企万户大走访”专项行动，客户经理化身“金融服务员”，深入园区、社区、商圈、乡镇，建立“企业需求台账”，实现“一企一策”精准对接。依托45个物理网点与92个“普惠金融服务点”，将存取款、缴费、贷款咨询等服务延伸至村口巷尾，让村民足不出村即可享受“金融+生活”一站式服务。针对老年群体，该行“小圆服务队”开展适老化服务活动，手把手指导老人使用智能设备，讲解反诈知识，让金融服务更有温度。

党建引领强担当，凝心聚力战旺季。姜堰农商银行以党建为引领，将开门红攻坚与战斗堡垒创建相结合，充分发挥党员先锋模范作用，组建党员攻坚突击队，在客户拓展、产品推广、服务提升等工作中冲锋在前。强化考核激励，设立综合排名奖、单项奖以及营销能手个人奖项，对表现突出的团队和个人给予表彰奖励，激发全员干事创业热情。 吴秀华

盱眙农商银行召开2026年开门红启动大会

本报讯 砥砺深耕促发展，凝心聚力启新程。日前，盱眙农商银行召开“深耕普惠优服务 凝心聚力促发展”2026年开门红启动大会，全面部署2026年度开门红各项工作，正式启动“整村授信路路通”与“政法网格走访”两大年度核心工程。会议由盱眙农商银行纪委书记王欣主持。

会上，盱眙农商银行副行长耿素志全面深入地解读《2026年“深耕普惠优服务 凝心聚力促发展”专项竞赛活动方案》。随后，会议进入激动人心的“骏马奋蹄 决胜巅峰”竞标环节。竞标仪式围绕“日均存款”和“日均贷款”两大核心指标，进行了多轮激烈而有序的现场竞标。竞标现场气氛热烈，举牌踊跃，展现了各单位自我加压、挑战高位的决心与信心，将会议氛围推向高潮。竞标仪式后，多家支行及事业部代表先后上台作表决心发言，他们言辞铿锵，誓言将以必胜的信念、扎实的行动，坚决打赢开门红战役。紧接着，盱眙农商银行副行长杜勇对《2026年整村授信路路通和政法网格走访工作方案》进行了详细解读。该方案旨在巩固“党建+金融”融合发展成果，破解过往工作中的痛点，通过“大数据+网格化+铁脚板”的创新模式，全面提升普惠金融服务的覆盖面和精准度。

盱眙农商银行行长许磊部署2026年开门红工作。他指出，本次大会既是对江苏农商联合银行动员令的快速响应，更是该行承前启后、奋力夺取新年发展开门红的全面誓师。围绕抓好年末收官、打赢开门红、深化普惠金融服务，他要求，一是深刻领会，在把握方案中找准决战路径，要求全员吃透“五个更加”的内涵，聚焦“整村授信”“网格化营销”及企业“批量授信”三大主线工程；二是精准发力，在狠抓落实中夺取开局胜利，要全力攻坚信贷投放主战场、打好资金组织阵地战、培育财富管理增长极、筑牢风险防控生命线；三是强化保障，在协同作战中凝聚决胜合力，必须压实行动链条、强化考核牵引、做实综合保障。他强调，“收官”与“开局”本为一体，要坚决摒弃短视思维，在冲刺开门红的同时，确保年末各项硬性指标圆满收官，为来年发展奠定更牢固的根基。

盱眙农商银行党委书记、董事长王波作题为“破局突围 凝心聚力 誓夺2026年开门红新胜利”的动员讲话。他深入分析了当前复杂严峻的宏观形势与市场竞争态势，指出本次开门红是该行发展进程中一次关键攻坚。他要求全行上下：一要审时度势，在深刻把握发展环境中筑牢信心根基。要用辩证思维看待当前局势，在“变”与“不变”中找准突围底气，破除思想枷锁，坚持发展为要，向更注重质量、结构、效益和市场竞争力的精细化、高质量发展模式聚焦，勇于创新战术打法，实现量的合理增长和质的有效提升，提升风险化解能力和服务地方经济发展动能。二要锚定方向，在深刻把握考核导向中明确主攻路径。2026年的开门红必须按照江苏农商联合银行党委的工作部署，围绕“354”收官规划，坚持“创新发展，稳步进取”总基调；加大信贷投放力度，持续推进支农支小、服务“三农”、扩面增量工作。三要强化担当，在凝聚全员奋进合力中确保取得实效。压实“党委负总责、一把手扛主责、全员担实责”责任链条。严格执行开门红“军令状”，以实绩论英雄、以贡献定奖惩。统筹用好外部资源，努力形成“双向奔赴”、互利共赢的良性合作格局。要牢牢守住安全稳定底线，为开门红冲刺营造安全、稳定、有序的内部环境。他希望，全行员工解放思想、坚定信心，以“踏石留印、抓铁有痕”的硬作风，全力以赴誓夺开门红战役的全面胜利，为盱眙农商银行高质量发展再谱新篇。 （孙丹丹）

丹阳农商银行实施“四大战略” 激发经营新动能

截至今年11月末，丹阳农商银行存贷款增幅分别达12.33%和7.64%，零售有效信贷客户数增幅10.72%，在全省农商银行“全力惠民企 再展新作为”劳动竞赛中荣获一等奖。这份成绩单背后，是该行坚持对做综合、做网格、做纵深、做收益“四大战略”路径的持续深耕，通过聚焦财富管理、票据业务、供应链金融三大重点，丹阳农商银行正从传统存贷业务向综合化服务转型。

“做综合”战略：多元布局提升综合收益

丹阳农商银行将财富管理业务作为轻资本转型的重要抓手。通过构建“总行财富中心—支行财富微中心—理财经理”三级体系，实现了专业财富服务的全域覆盖。针对企业和村委等对公客户，该行紧盯资金分配流向，聚焦新增分配资金和存量到期存款，开展综合化营销，有效做大财富管理规模。在票据业务方面，该行通过高频交易实现收益增长，同时推动交易银行转型。今年以来，该行中收同比增幅达113.34%，为高质量发展注入可持续动能。

在供应链金融领域，该行通过核心企业风险控制实现批量获客，同时加强链属企业结算账户营销，实现资金归集。今年以来，该行通过开展供应链试点工作，授权链主企业177户，走访供应链企业873户，用信48户、1.2亿元。

“做网格”战略：线上线下融合赋能

丹阳农商银行依托数字化赋能，构建了线上线下融合的网格化营销体系。线上端，该行依托数字化风控平台，按月扫描产品、客群、支行异常信号，建立“红橙黄”三级预警机制，实现风险精准识别。

线下端，该行坚持实体走访，做好客户建档。今年二季度，该行启动网格化营销试点工作。选取10家支行进行网格化走访，将辖区分为208个网格，有效电话数共计9836个，新增用信225户，新增贷款2571.2万元。

“做纵深”战略：下沉服务夯实客户基础

丹阳农商银行坚持践行“大数据+网格化+铁脚板”走访机制，通过线下主动走访，了解客户、熟悉客户，推动客户下沉，拓展客户覆盖面。针对小微企业“融资难、融资贵”问题，该行创新推出“技术流”评价体系，将企业专利数量、研发投入等核心指标纳入授信模型，为汽车零部件等高新技术企业量身定制“苏质贷”“技术改造贷款”等信用产品。

该行还设立小微专营机构，延伸服务触角至“大行不愿做、不会做”的下沉市场。在有效覆盖风险和成本的基础上，实现了优于支行零售贷款的综合收益，贷款平均利率达5.14%，较支行今年发放的零售贷款高出104个BP，为小微业务的发展探索了宝贵经验。

“做收益”战略：开源节流提升经营效益

在收益提升方面，丹阳农商银行各机构主动作为，围绕提升利息收入、压降利息支出、增加非息收入，坚持开源节流并重，推动“两项收入”转化为利润。该行在年度考核中，将绩效合约得分与利息收入完成率挂钩，强化收益导向。

同时，加速移动端绩效系统开发，支持员工随时随地查看关键指标，推行“一行一表”“一人一表”考核机制。在年度考核中，将绩效合约得分与利息收入完成率挂钩，强化收益导向。

随着数字化转型的深入推进，丹阳农商银行下一步将继续深化“四大战略”，在区域金融格局中开辟更广阔的航程。 王健

大丰农商银行开发区支行举办“小小银行家”金融启蒙活动

本报讯 为积极践行社会责任，普及金融知识，近期，大丰农商银行开发区支行精心策划并成功举办了“小小银行家”金融启蒙活动。

活动开始，在该行工作人员的引导下，孩子们有序参观了平日充满神秘感的现金区、非现金服务区，工作人员用浅显易懂的语言，为孩子们讲解了货币的起源、存取款的基本原理以及如何安全使用银行卡等基础金融知识。孩子们睁大了求知的眼睛，踊跃提问，现场气氛热烈。

活动中，该行别出心裁地将反诈宣传与亲情传递巧妙结合，组织孩子们亲手书写“给爷爷奶奶爸爸妈妈的一封信”。孩子们用稚嫩的笔迹，将学到的防诈骗知识和对家人的关爱融入字里行间，并将该行为他们准备的反诈宣传册一同带回家中。这种“小手拉大手”的方式，有效将金融安全知识传递到每一个家庭，构筑起一道温馨的家庭防诈屏障。

此外，该行工作人员还借此机会，向陪同前来的家长们积极推广第三代社保卡的便捷功能与申换流程，耐心解答家长们关于社保卡应用场景的问题，有效提升了“社保卡二换三”活动的知晓率和参与度。

本次活动寓教于乐，不仅让孩子们在欢声笑语中播种下金融梦想的种子，更将金融服务与反诈宣传延伸到家庭单元，彰显了大丰农商银行开发区支行服务社区、普惠金融的良好形象。 （杨金欢）

溧水农商银行：荣誉践初心 守护显担当

近期，溧水农商银行在溧水金融监管支局指导下拍摄的《警惕刷脸骗术 严防非法贷款》短视频，获评由防范和打击非法金融活动部际联席会议办公室指导、中国金融传媒主办的第五届“守住钱袋子·护好幸福家”防范非法金融活动短视频征集大赛基层风采优秀作品奖。

荣誉背后，是洞察非法金融活动的“火眼金睛”。此次获奖的作品，并非一时兴起之作，它是溧水金融监管支局精心指导，溧水农商银行根据真实案例改编，精准捕捉了非法贷款中介利用失信人员借贷困境，以“亲情纽带”为通道实施诈骗的隐蔽套路。两分钟的视频演绎，背后是该行日复一日的坚守——坚守在识别风险、提示风险的第一线。从屏幕到心间，守护行动“不止于看”。长期以来，该行将防范非法金融活动的宣教深植于日常服务的每一个触点。

在网点，打造“沉浸式”固定阵地，让风险提示抬眼可见、触手可及。营业网点精心布置的“公众教育区”，不仅是服务的延伸，更是温情的守护。这里常年备有《老年人防范欺诈知识》《守护权益防风险、金融为民谱新篇》等图文并茂、通俗易懂的宣教折页。电子LED屏与电视屏幕形成动态宣教矩阵，不间断滚动播放精心筛选的风险提示标语、动画案例及各类防范非法金融活动等短视频，将复杂的金融风险转化为直观的视觉语言。网点工作人员更是经过专业培训的“金融安全讲解员”，不定期组织厅堂沙龙讲解金融知识。

在线上，构建“陪伴式”移动课堂，让专业守护随时在线、如影随形。风险在迭代，宣教方式也应与时俱进，该行官方微信公众号、视频号等新媒体平台已成为常态化、长效化的宣教前沿。员工主动参演《反诈小剧场》《守住“钱袋子”护好幸福家》等短视频拍摄，员工收集、编写反诈知识、防骗指南等微信推文，致力将溧水农商银行官方服务号打造成客户口袋里的“金融安全防护指南”。

走出去，深耕“网格化”渗透服务，让金融知识走出柜台、润泽万家。该行金融知识普及小分队常年活跃在街道社区、企业、商户，让专业的守护不再局限于网点的物理边界内，而是成为群众经营与生活中触手可及的真实保障。该行还加强与村（社区）、学校、企业等单位合作，结合节假日、民风民俗等开展有特色、接地气、入人心的金融知识宣教活动，针对偏远地区和老年群体，组织上门宣教，不断延伸宣传半径。

这些看似平常的点点滴滴，正是溧水农商银行守护责任的日常写照。该行认为，持续、深入、多元的日常宣教，如同春雨润物，终将在金融消费者心中播下安全的种子，为消费者在复杂多变的金融环境中赋予一双识破迷雾的慧眼与一份从容应对的底气。该行的每一步，都只为让金融消费者的“钱袋子”更加安稳、金融生活更加阳光。

李慧

无锡农商银行开展大堂经理专项培训

本报讯 为深入贯彻网点转型战略部署，加快推进网点从“交易处理型”向“服务营销型”转变，近日，无锡农商银行组织举办全行大堂经理专项培训。本次培训聚焦队伍建设、业务实操、服务规范与价值提升四大核心板块，旨在系统性提升厅堂服务团队的职业素养与实战能力，为全行高质量发展筑牢服务基石。

锚定战略定位，明晰队伍使命。培训伊始，该行运营管理部总经理杨阳围绕“为什么成立大堂经理队伍”“要打造什么样的队伍”“如何培养这支队伍”三个根本性问题，系统阐述了大堂经理队伍在全行转型发展大局中的关键定位。他指出，大堂经理不仅是服务的提供者，更是营销触达的执行者、风险防范的把控者、人才培育的后备者。打造一支“专业精、服务优、善营销、能管理、懂规范”的复合型队伍，是推动网点轻型化、智能化转型的关键支撑。总行将通过明晰基本职责、完善考核办法、协调团队资源等举措持续赋能队伍成长，使其成为推动网点转型的核心力量。

聚焦智慧厅堂，提升业务效能。针对智能柜台应用日益深入的实际情况，该行运营管理部副总经理施春就近期上线的“智能柜台存单购物车”功能及常见故障处理开展专项培训。他详细讲解了“一次认证、一次签字、一次拍照”的存单购物车简约化操作流程，该模式有效整合了业务环节，能够大幅减轻柜面压力。同时，结合一线常见问题，系统传授了设备快速排障与应急处置技巧，着力提升大堂经理对智能柜台的运维保障能力，确保客户体验流畅高效。

强化标准践行，塑造专业形象。该行运营管理部朱欣悦聚焦服务规范落地，全面解读了新修订的大堂经理履职考核方案、仪容仪表要求及服务规范。通过量化指标与质化要求相结合的方式，明确考核导向；从发型着装到言行举止，细化统一标准。现场通过正反面案例对比分析，生动呈现了服务细节对客户感知的影响，引导参训人员深刻理解“规范即专业，服务即品牌”的内涵，自觉树立标杆意识。

引入专业赋能，升级服务价值。为促进服务理念从“操作执行”向“价值创造”迭代，培训邀请外部讲师进行专题授课。讲师以“厅堂优质服务打造”为主线，从仪容仪表仪态的基础塑造，延伸到客户接待的标准流程，进而深入探讨服务认知的升级——现代金融服务不仅满足业务需求，更应关注情感联结与专业建议。讲师还结合等候关怀、异议处理、潜力识别等典型场景，分享了具体实用的沟通与服务技巧，助力大堂经理实现从“被动响应”到“主动创造”的服务升级。

本次培训内容扎实、注重实效，既有战略层面的方向指引，也有操作层面的具体指导，得到了参训人员的一致好评。参训人员普遍反映，通过系统学习，不仅掌握了新技能、明确了新标准，更刷新了对厅堂服务价值的认知，增强了投身转型的信心。

下一步，无锡农商银行将继续围绕“网点转型三年行动方案”既定目标，持续加强厅堂人才队伍的培养与赋能，将培训成果转化为实实在在的服务提升与业绩增长，推动全行运营服务竞争力再上新台阶，为书写助力“强富美高”新江苏现代化建设的农信答卷贡献更多无锡力量。 （张琳）

睢宁农商银行：做好存保宣传 护好百姓“钱袋子”

存款保险制度是金融安全网的重要组成部分，是保护存款人权益、维护金融稳定的关键举措。睢宁农商银行始终将存款保险工作作为践行普惠金融、履行社会责任的重要抓手，从标识使用、宣传普及到保费缴纳，构建起全流程、立体化的工作体系，有效守护辖区百姓“钱袋子”。

规范标识，擦亮存款安全辨识窗口。自中国人民银行部署正式启用存款保险标识起，睢宁农商银行迅速行动，在全行38个营业网点入口处、现金业务区、自助服务区等位置，统一悬挂、张贴存款保险官方标识，标识张贴覆盖率达100%，标识样式、规格、颜色严格符合规定标准，清晰可辨。同时，该行同步建立标识使用管理台账，定期进行检查维护，对因日晒、磨损等原因造成褪色、损坏的标识及时更换，确保标识始终处于良好展示状态，定期开展标识使用专项自查，对标识破损、位置不当等问题及时整改，确保标识始终清晰可辨，让存款保险标识成为客户心中“看得见、摸得着”的存款安全保障。

多维联动，织密存款保险宣传网络。为让存款保险知识走进千家万户，睢宁农商银行构建“阵地+外拓”的立体化宣传矩阵，实现宣传覆盖无死角。在网点阵地建设上，该行将各营业网点打造成存款保险知识“科普驿站”，在网点外LED屏、内厅电视24小时循环播放“存款有保险，安全有保障”等宣传标语。在咨询台、填单区摆放图文并茂的宣传折页和手册，针对老年客户还贴心配备大字版资料。柜员在办理开户、存取款等业务时，会结合客户需求主动讲解存款保险保障范围、50万元最高偿付限额等核心知识，真正做到让存款保险理念深入人心。在外拓宣传形式上，该行在每年5月、9月，深入社区广场、乡村集市、小微企业园区等场所开展流动宣讲；在农村地区依托185个助农取款服务点设立宣传角，通过“知识问答赢礼品”“案例情景剧”等趣味形式，让枯燥的知识变得通俗易懂，带动老年群体真正了解存款保险保障制度。同时，通过微信公众号、客户服务群等线上渠道，发布存款保险科普短视频和图文解读，实现宣传覆盖面和触达率的双向提升。截至11月末，该行今年已累计组织集中宣传41场，“面对面”惠及群众2000余人次。

合规缴纳，筑牢存款安全保障根基。作为县域金融服务的主力军，睢宁农商银行严格遵守存款保险相关规定，按时足额完成保费缴纳工作，切实履行金融机构主体责任。自纳入存款保险体系以来，该行建立保费缴纳专项工作机制，由财务部门牵头，专人负责保费测算、申报及缴纳全流程，确保每一笔保费都精准核算、及时上缴。截至今年11月末，该行存款保险已实现对全部个人及单位存款账户的全覆盖，累计保障客户数达133.3万户，为辖区内普通百姓的养老钱、上学钱，以及小微企业的经营周转资金筑牢“安全防线”。

接下来，睢宁农商银行将继续深耕存款保险工作，持续创新宣传形式、压实保障责任、规范标识管理，以更扎实的举措守护群众存款安全，为维护县域金融稳定、服务地方经济发展贡献农商力量。 王宁 田利

泰州农商银行筑牢冬季防灾减灾防线

为有效做好冬季低温雨雪冰冻灾害防范应对工作，近期，泰州农商银行切实扛起金融机构社会责任，聚焦重点环节、补齐防控短板、压实工作责任，全方位部署推进冬季防灾减灾工作，以金融力量筑牢安全防线，守护辖区群众生产生活稳定。

聚焦重点环节，织密灾害防控网

泰州农商银行紧盯冬季灾害风险重点区域与关键环节，将防灾减灾工作融入业务运营全流程。在气象预警响应上，密切关注极端天气变化，加强与地方气象、应急等部门联动会商，第一时间通过线上银行、网点公告、客户群等渠道发布预警信息和安全提示，提前做好网点道路除冰融雪、供水供电供暖设施防冻等保障工作。在安全生产排查上，重点对全行各网点、金库、自助银行等区域的消防设施、电气线路、特种设备等开展隐患排查，强化关键部位维护，严防低温冰冻引发设备故障、火灾爆炸等事故。在民生金融保障上，重点关注辖区困难群众、独居老人、留守儿童等特殊群体，通过驻村金融助理上门走访、线上金融服务绿色通道等方式，提前做好生活物资储备对接与金融帮扶救助工作，确保群众安全温暖过冬。

补齐防控短板，夯实安全发展基础

泰州农商银行坚持问题导向，靶向施策补齐冬季防灾减灾工作中的薄弱环节。针对应急物资储备不足问题，全面盘点应急救援、生活保障、医疗防疫等物资储备情况，按照“缺什么、补什么”原则及时补充更新，确保关键时刻物资调得出、用得上。针对基层网点应急处置能力薄弱问题，组建基层应急队伍，开展低温雨雪冰冻灾害应对、消防疏散、客户紧急转移等针对性应急演练，提升基层员工灾害识别、隐患排查和初期处置能力。针对预警信息传递“最后一公里”不畅问题，依托“银行网点+村级金融服务站+农户”的服务网络，结合微信群、乡村大喇叭、网点宣传栏等渠道，确保防灾预警信息全覆盖、无死角。针对部分老旧网点设施抗灾能力不足问题，加快推进老旧网点房屋、管网、自助设备等设施改造升级，完善防寒防冻、排水防涝等工程措施，提升金融服务基础设施的防灾韧性。

拧紧责任链条，压实防灾减灾责任

泰州农商银行建立健全冬季防灾减灾工作责任体系，将责任细化到岗、落实到人。总行主要负责人亲自部署、亲自督办，分管负责人具体抓落实，各部门、各支行明确职责分工，形成上下联动、协同配合的工作合力。严格落实24小时值班和信息报送制度，安排专人值守，确保值班电话畅通，及时处置各类突发事件和紧急信息，杜绝迟报、漏报、瞒报现象。成立专项督导组，对全行冬季防灾减灾工作开展常态化督导检查，对工作落实不力、责任悬空的支行和个人严肃追责问责，以严实的作风保障防灾减灾各项举措落地见效。

下一步，泰州农商银行将持续强化风险意识和底线思维，不断完善冬季防灾减灾工作机制，以更扎实的举措、更贴心的服务，切实履行金融机构社会责任，为辖区经济社会稳定发展保驾护航。 刘阳洋

涟水农商银行聚焦“三化”筑牢运营根基

为实现“小而美”到“精而特”的战略跃升，涟水农商银行运营管理部聚焦特色化、数字化和生态化建设，持续发力网点文明服务、内控管理和人才队伍培养，用精益服务、精细管理、精锐队伍筑牢运营根基。

聚焦特色化，让网点服务更有温度

以特色化服务破解同质化难题，让文明服务全面贴合县域群众的金融需求，用务实举措做优柜面、厅堂和上门三大服务。一是根据农村客户、城区客户和小微客户等不同群体的金融需求，对三大客群常办业务进行梳理和分类，并区分出高频、中频和低频业务，围绕高频和中频业务进一步简化流程和优化服务，让柜面的业务更顺畅。二是针对老年客户增多的新趋势，加大适老网点建设，优化适老服务，按照省银行业协会的标准为全行农村网点的厅堂配齐适老服务设施，逐步实现适老网点全覆盖，同时对厅堂的适老服务工作进一步加强管理和培训，让厅堂服务更贴心。三是按照江苏农商联合银行的要求，持续打造有温度、有效率和有特色的“小圆服务队”，推动各网点的“小圆服务队”上门服务，满足客户多样化的金融服务需求，同时积极参与村（社区）组织的各类便民活动，让上门服务成为更美的名片。

聚焦数字化，让内控管理更趋精准

以江苏农商联合银行数字化转型为契机，打通运营条线不同系统间的数据壁垒，构建“事前预警、事中防控、事后追溯”的全链条内控管理体系，实现内控管理提质增效。一是流程线上化。通过智慧运营平台将线下审批、印章机具管理等业务纳入线上系统，实现全流程数字化管控。二是服务线上化。根据客群不同，组织厅堂服务人员分类服务，积极引导中青年客户使用STM、手机银行和微信小程序来完成查询、预约、转账、购买理财和缴费等常见的金融业务，让客户真正体验到金融科技的便捷。三是风险管控线上化。全面推广江苏农商联合银行账户风险管控系统，安排专人每日监测交易数据，对异常交易实时预警，提高风险管控的精准度。

聚焦生态化，让运营队伍更具活力

构建“选、育、管、留”生态化人才培养体系，打造一支素质高、能力强、作风硬的运营队伍，为金融服务提供持续的人才支撑。一是健全梯队化培养机制。按照“老中青”三结合原则优化人员结构，推动35岁以下青年员工占比稳步提升。选拔业务骨干担任导师，开展“青蓝结对”“薪火相传”等师徒结对活动，以“一对一”或“一对多”形式对新入职柜员、新晋主管进行带教，围绕业务操作、风险防控、应急处理等制定阶梯式培训计划。常态化开展线上培训、理论测试和技能比赛，动态选拔技能团队选手，营造“比学赶超”的浓厚氛围。二是完善运营条线多元化激励机制。提升服务质量、风控成效和业务量等重点指标在内勤等级评定体系中的评分占比，持续开展“五佳主管”“十佳柜员”等评选活动，打造先进典型和标杆。三是厚植文化氛围。通过各类上门服务、“技能大练兵、大比武”、知识竞赛、文明服务评比等活动持续推动“圆鼎家园”文化和“奋斗者”文化落地，全面提升运营条线人员战斗力和凝聚力。 王海霞

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com