

东海农商银行：党建引领强根基 实干笃行启新程

作为服务地方实体经济、助力乡村振兴的本土金融主力军，东海农商银行立足县域金融发展定位，坚持以党建为引领，通过优化组织架构、完善人才培养体系、强化员工心理建设，持续深化内部改革、整合优质资源，不断夯实经营发展根基，激活内生发展动力，着力锻造高素质金融队伍，提升金融服务质效，为地方经济高质量发展注入持久金融“活水”。

强化党建引领，筑牢基层战斗堡垒

调优党支部组织架构。为有效发挥基层党组织战斗堡垒作用，东海农商银行将原有23个党支部优化调整为12个基层党支部，把总行机关19个部室融入基层党支部，支部书记、支委成员将实行“双优选拔”机制，重点从具有跨部门协调经验和群众工作能力强的人员中选拔，切实发挥“关键少数”的示范引领作用。有效发挥党建带团建作用。青年员工作为新生力量，是实现事业高质量发展的关键力量。根据党支部的架构调整，该行迅速推进团委组织架构的搭建，从优秀青年员工中择优配齐12名基层团支部书记、36名团委委员，实行一月一主题的团委活动，通过组织登山、五四青年节主题素质拓展等活动，为全行广大青年员工搭建一个更加“广阔”的成长平台，让青年员工充分展现自我，实现自我价值。

深耕人才建设，锻造过硬金融队伍

聚焦队伍素质提升。东海农商银行一以贯之地抓好客户经理、运营管理、清非营销、部门办事员这4支队伍的建设和发展。强力推进“三定”工作。从总行机关入手，坚决推进定岗、定编、定责，优化人员结构，压缩非生产性人员，充实客户经理等一线营销力量，鼓励机关人员到基层支行锻炼提升自我。激发干事创业活力。打通机关和支行“能上能下、上下交流”的用人渠道，解决了人浮于事的问题，让员工敢想、敢说、敢干，培养、选拔、使用政治过硬、作风优良、业务精通的业务骨干，建设一支德才兼备的高素质人才队伍。优化调整部门架构。成立业务发展部、授信评审部、公司一部和二部。将普惠金融部、电子银行部、小微金融部原职能划入业务发展部，小企业金融部原职能划入公司一部和二部，消费金融部原职能划入城北支行，金融大厦项目管理办公室划入办公室，有效整合了资源与提升了效能，促使服务实体经济和“支农支小”能力提高，助力乡村振兴战略。聚焦员工队伍素质。理解、尊重并认同、赞赏员工，抓住人的善意和潜能，深耕细作，让员工有归属感，激发蕴藏在广大员工中的深层次能量。学会塑造好榜样。充分用好条线例会、支行例会等形式载体，将基层工作中发现的好点子、好做法提炼出来予以推广。改变条线例会召开方式，条线部门要让先进的员工上台分享经验，让后进步的员工上台总结、分析自己的基本情况，既对好的做法进行总结，也对短板弱项进行剖析。对办公室和条线部门要善于从平凡岗位、小事中发现亮点并予以表彰，以此滋润人心、德化人人和凝聚人心，激发“比学赶超”的不竭原动力。

厚植人文关怀，凝聚奋进发展动能

越是改革转型的关键时期、爬坡阶段、攻坚时刻，越是需要精神力量的支持与推动，越是需要良好的心态凝聚人心、增强合力、提振士气，以昂扬姿态凝心聚力攻坚克难。具体要从三个方面精准发力、抓实抓好。一是正确认识目标，筑牢心理基石。通过明确目标意义、分解目标任务、建立反馈机制，让员工在目标指引下奋勇前行。二是正确看待竞争，培育积极心态。通过树立正确竞争观念、强调团队合作、培养创新竞争意识、让员工在竞争中成长进步。三是正确对待考核，激发内在动力。通过理解考核目的，优化考核体系，将考核结果与激励机制挂钩等措施，强化正向引导，激发员工的内在动力。

下一步，东海农商银行将持续坚守本土初心、深耕县域金融，持续深化党建引领作用，不断优化人才管理体系，完善人文关怀与考核激励机制，以组织变革赋能业务升级，以优质服务夯实服务能力，凝心聚力、笃行实干，持续深耕普惠金融，赋能实体经济，助力乡村振兴，不断擦亮本土农商银行金融服务品牌，为助推区域经济高质量发展贡献更强金融力量。

孙 静

紫金农商银行举办环保公益亲子活动

本报讯 在六一儿童节来临之际，日前，紫金农商银行工会举办“匠心造重器 童心护蝶飞”虎凤蝶环保公益亲子活动，近130组员工家庭参加活动。

活动伊始，员工及子女们前往钟山风景区内的中华虎凤蝶保护地，开启“虎凤蝶行动”公益实践环节。他们分工协作、默契配合，化身“生态守护者”，沿登山步道细致清理路面、灌木丛及石缝中的垃圾。活动现场暖意融融，充分展现了该行员工积极践行社会责任、守护绿水青山的良好风貌。

公益实践结束后，亲子家庭一同前往南京理工大学参观。在南京理工大学兵器博物馆里，家长和孩子们聆听兵器知识的讲解，感受兵器发展的历史，深深体会到科技的强大。在“砰砰砰磁实验室”中，孩子们体验了炮弹的重量，通过眼前的实验现象，学习理解结构机械模型，了解坦克装甲的构造。在坦克模型制作过程中，家长与孩子分工协作，组装坦克模型，探索坦克运作机制，在动手实践中培养严谨细致的气质。

活动现场，孩子们脸上洋溢着灿烂的笑容，家长们也沉浸式享受着亲子相伴的美好时光。大家纷纷表示，此次亲子活动既有温度又有深度，不仅缓解了工作压力，拉近了与孩子之间的距离，更让孩子们在公益实践中学会奉献，在军工探秘的沉浸式体验中增长见识、锤炼品格。

此次活动既丰富了员工家庭的精神文化生活，增强了员工的归属感、幸福感和凝聚力，也助力城市环境生态建设，提升了紫金农商银行品牌形象。

(杨 莹)

江苏农村金融
投稿邮箱: chenge166@sina.com

民丰农商银行:数字赋能“券”动消费 政银聚力点燃发展新引擎

信息科技部组建专项攻坚小组,成功研发并应用“先到先得”式自研抢券系统

民丰农商银行紧扣“扩内需、促消费”政策导向,充分发挥地方金融主力军作用,将消费券作为连接政府、商户与市民的关键抓手,通过自研技术破题、多元场景融合、全链生态服务,探索出一条“政府搭台、银行出钱、商户让利、百姓受益”的政银金融创新新路径。近期,该行在宿城区、宿豫区、洋河新区等区域成功开展多期主题活动,累计发放消费券超8.4万张,直接拉动社会消费超560万元,以金融“活水”精准“券”动了区域消费热潮。

技术破题,以“数字底座”保障抢券体验

面对“瞬时高并发、数据强一致”的消费券发放核心挑战,民丰农商银行坚持关键技术自主掌控,将金融科技从“幕后”推向“台前”,构建起稳定、高效、安全的数字化支撑体系。

自主研发攻克“高并发”难题。该行

信息科技部组建专项攻坚小组,成功研发并应用“先到先得”式自研抢券系统。系统采用分布式架构与多节点冗余技术,从访问路径、系统架构、操作流程等多维度精准优化。在洋河新区首轮抢券中,系统成功承载每分钟1200人的瞬时峰值,实现“零卡顿、零异常、零投诉”,技术自主可控能力得到充分验证。

灵活适配多元核销场景。该行针对不同商户业态,创新打造“双模核销”体系:支持该行收单商户扫码自动核销,同时为大型商超提供统一券码展示手动核销方案,无缝对接大型商超圈内312个品牌的差异化运营流程。

数据驾驶舱实现实时调度。该行打造全维度可视化实时数据监控平台,动态实时展示各区域、场次的领券量、核销率、订单金额等核心指标,为政府部门和业务条线动态调整发券策略提供重要参考。

场景融合,以“多元触点”激活全域消费

民丰农商银行跳出传统金融服务边界,将消费券嵌入百姓生活高频场景,通过“券+玩”“券+节”等组合拳,将简单支付优惠升级为全民参与的消费嘉年华,实现“券促消费、娱聚人气”的双重目标。

“券+玩”引爆假日经济。在宿城区春季活动中,该行联合宿城区商务局与当地购物中心,将发券活动延伸为集“全民K歌、文旅打卡、趣味运动”于一体的春日嘉年华。活动现场设置文旅帐篷打卡区、趣味足球游戏区等互动板块,吸引大批家庭和年轻人驻足参与;全民K歌环节中,市民争相担任“麦霸”,即兴演唱引来满场掌声。3天活动累计吸引数千人次参与,累计核销消费券1265张,核销率达78.2%,直接撬动交易额45.78万元,实现了活动人气与消费转化双丰收。

“券+节”点燃节庆市场。该行紧扣春

节、元宵节消费旺季,在洋河新区开展为期半月的“酒都醉美·惠暖洋河”政府消费券活动。聚焦零售、住宿、餐饮、文旅等线下场景,覆盖商业综合体、超市、影院等数十类商户,四轮发放精准卡位节日消费高峰。活动期间,该行累计发放消费券5.03万张,直接拉动消费215万元,资金沉淀增加239万元,参与商户达56家,系统全程平稳运行无异常。

生态协同,以“闭环服务”实现长效价值

消费券不仅是短期促销工具,更是民丰农商银行深耕本地、服务实体、实现高质量发展的重中之重。该行通过构建“领券—消费—沉淀—转化”业务闭环,将流量红利转化为长效发展动能。

精准画像,实现“流量”到“留量”转化。该行依托“掌心厅”微信小程序等人口,通过线下领券、线下核销流程,低成本获取高黏性客户。系列活动累计新增

实名认证客户1186人,有效扩大了区域金融服务覆盖面。

赋能商户,构建“惠商”生态圈。借助消费券活动,该行将一批优质商户纳入“一码通”聚合支付平台,从“收单服务商”升级为“综合金融管家”。活动新增收单商户30家,其中多家商户已主动对接经营贷款需求,实现了从支付结算到信贷支持的深度绑定。

放大乘数,凸显“普惠”与“精准”结合。该行活动数据显示,整体消费撬动倍数普遍超过4:1,财政与银行资金的杠杆效应突出。同时,该行通过智能风控与实时监测,从源头防范违规套利,确保每一分优惠精准滴灌真实消费。

下一步,民丰农商银行将持续深化政银企协同,固化“金融科技+消费促进”成功模式,以更智能的系统、更丰富的场景、更优质的服务,让金融“活水”精准滴灌实体经济,为服务地方高质量发展贡献更大“民丰”力量。

卢鹏辉

大丰农商银行 开展助老主题志愿服务活动

本报讯 近期,大丰农商银行小海支行“小圆服务队”走进辖区社区长者幸福食堂,开展“金融反诈+暖心服务”主题志愿服务活动,在烟火气中为老年群体送上金融知识与贴心关怀。

食堂里暖意融融,老人们正围坐用餐。“小圆服务队”队员们身着红马甲、佩戴绶带,一边帮行动不便的老人端饭盛汤、擦拭餐桌,一边与老人们拉家常,了解他们的生活情况,用真诚的服务拉近与老人的距离。

借着用餐间隙,队员们结合长者幸福食堂的场景,开展“接地气”的反诈骗宣传。队员们手持宣传折页,用通俗易懂的方言,讲解“养老理财”“以房养老”等针对老年人的诈骗套路,提醒大家遇

泰兴农商银行扎实推进网格化营销专项提质活动

本报讯 为进一步夯实普惠金融服务根基,打通金融服务“最后一公里”,今年3月,泰兴农商银行聚焦客户需求,聚焦服务下沉,全面启动网格化营销专项提质活动,以精细化管理、精准化服务、高效化推进,推动普惠金融工作走深走实、见行见效。

此次专项活动,该行构建“总行统筹下发、支行自主自建”的双轨走访任务体系,细化量化走访指标,明确要求客户经理每周须完成的走访任务,严格执行“先预约、后上门”的标准化流程,确保走访不走过场、服务精准到位;同时,建立健全科学完善的考核评价体系,将走访成效、授信转化、专业能力三大维度纳入核心考核,配套实施客户经理末位淘汰、强制轮岗退出机制,以客户考核倒逼责任落实,激发全员营销服务积极性。

为凝聚工作合力、破解服务难题,该行明确各部门职责分工,建立跨部门联动协同机制,落实高管挂钩园区、部门结对支行工作机制,固定每周6天为协同走访日,组织支行各部门与支行协同联动,聚焦园区企业、小微商户、城乡居民等重点难点客户群体,开展靶向攻坚、精准服

务,集中力量解决客户融资需求、金融服务痛点,切实提升服务质效。

此外,该行坚持过程管控与结果导向并重,细化完善走访认定标准,明确违规行为处罚措施,全程跟踪走访进度、规范走访行为,把控走访质量,通过常态化督导、制度化约束,持续提升全员营销能力与风险管控水平,推动普惠金融服务向基层延伸、向末梢覆盖,让金融“活水”精准滴灌实体经济与民生领域。

专项活动开展以来,成效显著。总行各部门总经理带头下沉一线,协同支行累计走访客户279户,成功带动新增有效授信17户,授信金额达1.25亿元;累计设立驻镇网格,自主推进走访工作,累计新增授信1364户、授信金额11.05亿元,新增用信1314户,授信金额6.28亿元,用实实在在的业绩彰显了农商银行深耕本土、服务地方的责任与担当。

下一步,泰兴农商银行将持续深化网格化营销模式,总结推广活动经验,优化服务流程、提升专业能力,持续夯实普惠金融服务根基,以更优质、更高效、更贴心的金融服务,助力地方经济高质量发展。

(屈云峰)

兴化农商银行沈伦支行:拾金不味暖人心

近日,兴化农商银行沈伦支行收到一面印有“拾金不味品德高尚”的锦旗,这是兴化市沈伦镇安塘村村民俞春荣老人专程送来,用以感谢该行员工邵海珠拾金不昧的暖心善举。

今年3月的一天,俞春荣前往沈伦支行办理存款业务,不慎将随身携带的现金遗忘在营业网点内。当班柜员发现遗失现金后,第一时间向主管部门邵海珠汇报。邵海珠立即启动客户遗失物品处置流程,通过调阅营业场所监控系统像仔细排查,迅速锁定了失主身份。

在多次拨打电话未能联系上老

到“高回报”“稳赚不赔”的投资项目一定要多核实,守住自己的养老钱。

针对老人们关心的手机支付、短信诈骗等问题,队员们手把手教老人识别诈骗短信、设置手机安全防护,耐心解答老人的疑问,把复杂的金融知识变成听得懂、记得住的实用技巧,不少老人认真阅读宣传册,不时点头表示学到了知识。

此次志愿服务活动不仅让老人们感受到来自银行的温暖关怀,更在轻松的氛围中筑牢老年群体的反诈防线。大丰农商银行小海支行“小圆服务队”将持续深入社区、走进群众,用实际行动践行普惠金融使命,让金融服务的阳光照亮更多老人的生活。

(杨宇正)

灌南农商银行堆沟港支行:上门服务解急难 金融温度惠民生

近日,灌南农商银行堆沟港支行以高效、暖心的金融服务,成功帮助一名因车祸重伤住院的客户解决了资金支取难题,为客户后续治疗争取了宝贵时间,用实际行动诠释了“金融为民”的服务初心,赢得了客户家属和医院医护人员的的一致好评。

日前,一名年轻男子神色焦急地来到堆沟港支行营业大厅求助。该行工作人员耐心询问后了解到,客户父亲前不久遭遇严重车祸,目前正在淮安市第一人民医院急诊抢救,病情危重,无法亲自到银行办理存款提取业务。与此同时,医院后续治疗急需缴纳大额医疗费用。家属在整理老人随身物品时发现,其名下还有一笔定期存款尚未到期,但老人平时独自保管银行卡及密码,家人并不知道账户信息,也无法代为办理业务。

由于医疗费用紧迫,客户情绪非常焦虑,多次催促堆沟港支行工作人员直接操作提取资金,并质疑银行烦琐的业务流程:“我爸在医院抢救,你们为什么不直接把钱打过去?这些流程我们等不了!”工作人员立即安抚客户情绪,耐心解释银行业务流程及安全规范,强调必须经过身份核实和授权手续,以确保资金安全和防止风险。工作人员结合通俗案例,演示操作流程,逐步引导客户理

解银行的工作程序,承诺尽全力加快办理速度。经过耐心沟通,客户的紧张情绪逐渐缓和,也理解了流程的必要性。

考虑到客户父亲无法到场,且资金需求紧迫,堆沟港支行立即启动特殊客户应急服务机制,工作人员携带移动业务设备,跨越数百公里前往医院办理授权手续。途中,他们一边准备业务资料,一边模拟操作流程,确保到达医院后能高效处理业务。

抵达医院后,客户因焦虑和病情影响,情绪时而紧张,时而急躁。该行工作人员首先与家属及医护人员沟通说明来意,确保在合规前提下开展现场身份核实和授权流程。在医护人员协助下,工作人员耐心解释业务流程,演示操作界面,反复核对信息,确保客户和家属完全理解每一步操作的目的和安全性。办理过程中,客户多次提出疑问,对资金能否及时到账仍心存担忧。工作人员一边耐心解答,一边引导客户配合完成授权确认,帮助家属理清办理流程要求。经过细致耐心的沟通和调解,客户最终完成授权手续,情绪逐渐平稳。

完成现场核实后,该行工作人员立即返回网点加急处理业务。经过快速审核和系统操作,客户定期存款得以顺利支取,并及时汇入医院指定账户,为患者的紧急治

建湖农商银行:优化服务模式 提升支付便利性

近年来,建湖农商银行始终坚持“建湖人民自己的银行”的市场定位,聚焦不同客群支付不便问题,高效开展支付服务优化与便利性提升专项工作,多措并举打通服务堵点,持续完善多层次、多元化的支付服务体系,取得了良好效果。

推动现金兑换便利化。该行在各营业网点均配备充足小面额钞票,设置专门窗口并开辟绿色通道,优先受理相关兑换业务。所有网点均提供“零钱包”兑换服务,为各类经营主体、出租司机、老年人等找零备付充足提供便捷。同时,该行在汽车站附近设立支付服务示范网点,在网点厅堂内设立智能柜员机,支持小面额存取款业务。

推动适老服务人性化。该行持续优

化网点硬件设施,提供老年客户专属服务,配备适老服务设施,设置老年客户等候专区,改善老年人网点服务体验。在养老金发放高峰时段开设专门窗口,为老年人开辟绿色通道,安排专人服务,极大缩短业务办理时间。该行积极开展智能服务适老化改造,引导老年客户使用关爱版手机银行,在厅堂智能柜员机保留现金、存折、银行卡等传统方式,尊重老年客户使用习惯。

推动账户服务个性化。该行始终遵循风险为本原则,简化辅助身份证明材料要求,为客户提供便利化开户服务,满足境外来华人员、流动就业群体等不同客群需求。同时,该行支持多种证件开户,外籍来苏人员可持护照、外国人永久

溧水农商银行:开展主题活动 传递金融温度

本报讯 近日,溧水农商银行举办“母

爱同行 时光献礼”主题客户答谢活动,通过创意手作、财富课堂等环节,面向广大女性客户传递节日祝福,也展示了该行“以客户为中心”的服务理念。

活动现场,创意草帽DIY环节吸引了众多妈妈参与。大家动手搭配色彩、装饰草帽,在轻松的氛围中放松身心、交流互动。看似简单的手工作环节,折射出行该行近年来服务理念的转变——不仅关注客户“办了什么业务”,更关注客户“过

得怎么样”。

“银行不再只是一个办业务的地方,更像一个可以坐下来聊聊天、放松一下的小区驿站。”一名参与活动的客户这样评价道。

除了温情互动,活动还特别设置母亲节专属财商沙龙课堂,邀请专业理财顾问为到场客户讲解家庭资产配置、科学理财等实用知识。

“我们希望传递给客户的,不仅是一份节日的祝福,更是一种长久的理财观念和守护家庭的能力。”溧水农商银行零售金融部相关人士表示。

近年来,从母亲节主题活动,到常态化运行的“小圆服务队”上门服务、智慧支付“云收单”等便民举措,溧水农商银行持续推动金融服务与民生场景深度融合。未来,该行将继续扎根本土,以专业、高效的金融服务为基础,用更多有温度的互动与陪伴践行“溧水人民身边的贴心银行”。

(陶梦雨)

射阳农商银行:“三心”服务守护群众“信用名片”

本报讯 “你好!我想查询个人征信,需要准备哪些材料?”5月19日,细雨霏霏,在射阳农商银行支行政务服务中心

征信查询代理点内,工作人员李颖热情接待了前来办理业务的王姓客户。“查询个人征信,只需携带本人有效居民身份证即可,全程免费,便捷高效。”她耐心细致的解答,让客户倍感舒心。这是一温馨场景,正是射阳农商银行深耕信便民服务、全力践行金融为民初心的生动缩影。

近年来,射阳农商银行聚焦群众征信查询高频需求,以热心引导、耐心解释、细心跟踪为核心抓手,精心唱好征信服务“三心戏”,持续优化线下征信服务体验,打通金融便民服务“最后一公里”,切实守护好群众的“经济身份证”。

热心引导,让服务有温度。该行在各

征信查询代理点设置专属服务岗,安排专人值守引导,针对老年群体、征信业务新手等客户,全程提供一对一陪同服务。

从进门取号、材料核验,到自助设备操作、报告打印,全流程贴心代办、细致指引,彻底解决客户“不会查、不懂办、跑冤枉路”的难题,让每一位办事群众都能感受到贴心便捷的金融服务。

耐心解释,让服务有深度。针对客户普遍关注的征信报告解读、逾期记录影响、异议信息处理、查询次数规范等热点问题,该行工作人员始终保持耐心、用通俗易懂的语言拆解专业知识,主动科普征信维权、防范“征信修复”诈骗等实用内容,帮助群众树牢正确信用观念,厘清征信认识误区,让群众真正懂征信、护征信、用征信。

细心跟踪,让服务有力度。该行建立征信服务闭环管理机制,对特殊群体、疑难业务实行全程跟进督办,主动对接

镇江农商银行:以数字金融“活水”精准滴灌实体经济

本报讯 近日,镇江农商银行营业部携手镇江本土美食品牌胡大盐水鹅,圆满举办“普惠星期五 银企同心购”主题直播带货活动。此次活动依托线上直播平台,将传统特色卤味产品从线下

堂食场景延伸至线上销售新赛道,有效拓宽了本土企业销售渠道,获得了广大消费者的热烈响应。

作为扎根地方、服务本土的金融主力军,镇江农商银行始终坚持以客户为中心,积极探索数字化转型背景下服务实体经济

商”融合创新、精准服务本土实体企业的重要实践。在活动筹备期间,该行营业部统筹资源,在客户社群、线上公众号等多渠道资源,开展全方位预热宣传,为直播活动

精准引流,营造了浓厚的消费氛围。

直播期间,该行员工主播与胡大盐水产品品牌代表默契配合,化身“金融助农推荐官”与“美食体验官”,生动讲述了胡大盐水鹅传承的匠心工艺、严谨的食材甄选标准和独特的制作技艺。在一个半小时的直播过程中,主播们通过现场展示、试吃品鉴、互动问答等形式,全方位呈现了盐水鹅皮白肉嫩、肥而不腻、咸鲜适口的特色风味,并同步推出限时秒杀、满减优惠、组合套餐等多重福利,极大激发了观众的消费热情。直播间弹幕互动

频繁,“镇江味道”“支持本土品牌”“求加

更多”等留言刷屏,下单量持续攀升。

此次直播带货活动,是镇江农商银行以数字金融“活水”精准滴灌实体经济的

生动体现,既帮助本土企业拓宽了销售渠道,扩大了品牌影响力,也让广大消费者足不出户就能品尝到地道的镇江特色美食,实现了银行、企业与消费者的三方共赢。

下一步,该行将继续坚守服务“三农”、服务小微、服务地方经济的初心使命,持续深化金融服务创新,不断丰富“金融+产业”合作模式,联合更多镇江本土优质品牌与企业,搭建银企对接、产销衔接的数字化平台,为助力乡村振兴、推动地方经济高质量发展贡献更大的农商力量。

(徐静 张建忠)

频繁,“镇江味道”“支持本土品牌”“求加

更多”等留言刷屏,下单量持续攀升。此次直播带货活动,是镇江农商银行以数字金融“活水”精准滴灌实体经济的生动体现,既帮助本土企业拓宽了销售渠道,扩大了品牌影响力,也让广大消费者足不出户就能品尝到地道的镇江特色美食,实现了银行、企业与消费者的三方共赢。

下一步,该行将继续坚守服务“三农”、服务小微、服务地方经济的初心使命,持续深化金融服务创新,不断丰富“金融+产业”合作模式,联合更多镇江本土优质品牌与企业,搭建银企对接、产销衔接的数字化平台,为助力乡村振兴、推动地方经济高质量发展贡献更大的农商力量。

(朱逢凡 邵馨雨)

张家港农商银行小微金融部举办首期普惠客户经理季度专项赋能营

本报讯 为进一步提升普惠金融队

伍专业素养,强化客户经理实战能力,打造一支高素质、专业化普惠业务铁军,近日,张家港农商银行小微金融部首期普惠客户经理季度专项赋能营圆满举行。

此次培训采取“线上课程+线下集中”的教学模式,紧扣业务发展需求,科学设置

“应知应会、必知必会、进阶提升”三大类课程体系,聚焦实战能力与统筹管理两大核心,实现精准赋能、靶向提升。

开班仪式上,张家港农商银行行长助理杨勇作开班致辞。他从拓展力、业务规模力、客户经营力、风险控制力、网络覆盖力等维度,系统构建了普惠客户经理能力画像,引导全体学员精准识别自身短板,明确成长路径与发力方向。

随着培训圆满落幕,参训学员正式进入为期三个月的跟踪赋能期。下一阶段,张家港农商银行小微金融部将全面推行师徒帮带模式,围绕日常工作管理、客户实地走访、新增业务拓展及培训考核

等多维度设置“出营标准”。通过过程化管理、积分制考核推动赋能效果落地见效,持续锻造一支能力过硬、作风扎实、服务高效的普惠队伍,为全行普惠金融高质

量发展提供坚实的人才支撑。

(黄 丹)