

镇江农商银行：党建共建筑牢防线 警银企联动护安全

苏州农商银行借力“镇BA”开展金融知识宣传

本报讯 为深入践行“金融为民”理念，精准对接新市民群体金融需求，近期，苏州农商银行以吴江区平望镇“联动平望 惬意生活”2026 鸢湖篮球嘉年华活动(平望“镇BA”)为契机，搭建特色金融服务展位，将普惠服务与反诈宣教融入群众日常生活，为快递员、外卖骑手等新就业群体送上一场兼具实用性与人温度的金融服务。

活动现场，苏州农商银行平望支行打造篮球主题专属服务展位，配套通俗易懂的宣传内容与互动礼品，快速拉近与现场群众的距离。此次宣传一改以往单向宣讲模式，将金融知识拆解为观赛间隙的“碎片化”科普，实现了金融服务与群众文体活动的深度融合。

针对新就业群体日常工作节奏快、金融知识获取渠道有限、易成为电信诈骗目标的特点，平望支行工作人员聚焦高发风险场景开展靶向宣教，结合近年高发的兼职刷单、高薪招聘、冒充客服退款等诈骗案例套路，手把手指导群众开启手机银行安全防护、设置交易限额；现场回应群众关心的银行卡使用、征信维护、账户限额调整等各类咨询，同步推介普惠金融产品与便民服务举措，让金融服务更接地气、更贴心。

此次活动不仅实现了金融知识的精准触达，也有效夯实了客户基础，实现了“宣传有深度、服务有温度、营销有力度”的多重效果。下一步，苏州农商银行将聚焦新市民、新业态群体金融需求，常态化开展金融知识普及与普惠金融服务，不断提升新市民群体的金融获得感、幸福感、安全感，以实际行动践行地方银行的责任与担当。(樊建伟)

如皋农商银行上线“智慧任务平台” 数字化转型再添新引擎

本报讯 近日，如皋农商银行自主研发的“智慧任务平台”正式上线，并成功集成至该行OA办公系统，面向全行推广使用。该平台的建成运行，标志着该行在推进任务管理数字化、智能化方面取得又一重要突破。

作为一款集任务下发、数据收集与进度监控于一体的智能化协作工具，“智慧任务平台”精准聚焦日常办公中的任务协同痛点，提供了从任务创建、数据分发、进度跟踪到反馈闭环的全流程解决方案。平台支持“数据共享”与“数据采集”两种核心任务类型，用户可按人员、角色或部门灵活筛选任务对象，并借助富文本编辑器清晰传达任务要求。在数据上报与精准分发方面，平台具备智能匹配能力，通过Excel后系统自动按列分发个性化数据，确保信息隔离与精准触达。反馈机制同样灵活多样，支持文字或附件形式，并提供多种报送频率，适应不同业务节奏。同时，任务创建者可通过实时看板动态掌握各项关键指标，结合一键催办与截止时间调整功能，辅以即时消息提醒，形成高效的任务闭环管理。平台操作便捷，全行员工通过电脑端登录OA门后即可进入使用。该平台适用于财务数据下发、工作总结收集、日常业务报送等多种典型办公场景，有望显著提升协同“工作效率，降低沟通与管理成本。

据悉，“智慧任务平台”由如皋农商银行信息科技部完全自主研发，是该行推进数字化工具创新的重要成果。后续，该行将做好系统运维、功能优化与技术保障工作，为全行提供稳定、安全、可靠的服务支撑，并以此次平台上线为契机，继续深耕数字化工具创新，为全行高质量发展持续注入科技动能。(任小波)

江苏农村金融 投稿邮箱:chengen166@sina.com

大丰农商银行开展系列活动庆祝中国共产党成立105周年

为庆祝中国共产党成立105周年，进一步弘扬伟大建党精神，引导广大党员干部职工传承红色基因，汲取奋进力量，大丰农商银行党委高度重视，精心组织，周密部署，于近期组织开展了形式多样、内容丰富的系列活动。

邀请全国劳动模范来行宣讲。6月6日，大丰农商银行党委邀请全国劳动模范、盐城市大丰区三龙镇东红村卫生室室长蒋桂琴为全行员工工作先进事迹报告。蒋桂琴以“扎根乡村沃野 守护村民健康”为题，用质朴的语言、真挚的情感，讲述了自己从卫校毕业后毅然返乡、坚守村医岗位，服务村民健康的感人历程。宣讲中，她分享了自己2025年获评全国劳动模范、走进人民大会堂现场聆听习近平总书记的重要讲话的难忘经历，以及2025年9月3日受邀观礼纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年阅兵仪式的震撼感受。她动情地表示：“我只是给乡亲们量量血压、测测血糖、送医送药，组织



沭阳农商银行：网格化走访提升服务质效

沭阳农商银行坚守“支农支小”市场定位，以“大数据+网格化+铁脚板”工作模式为抓手，深入开展“千金万户大走访”活

却给了我这么高的荣誉。这枚奖章，属于所有常年坚守在农村、守护村民健康的乡村医生。”

全行600多名员工、200余名党员干部现场聆听报告，都被蒋桂琴29年如一日坚守基层、无私奉献的精神深深打动。大家纷纷表示，要以劳模为榜样，立足本职岗位，在金融服务乡村振兴、服务“三农”、服务小微企业中践行初心使命，彰显使命担当。

开展一次主题党日活动。大丰农商银行各党支部结合自身实际，通过集中学习研讨、观看《觉醒年代》等红色题材影视作品、分享入党故事等方式，组织党员深入学习党的光辉历史和优良传统。多个党支部组织党员观看红色电影并开展交流讨论，激励年轻党员从影视作品中汲取精神力量，增强爱党爱国情怀。

组织一次专题党课。大丰农商银行各党支部书记带头讲授专题党课，内容涵盖党史、革命传统、形势政策等，引导

党员践行初心使命。

开展一次红色教育。大丰农商银行部分党支部就近就便组织党员前往革命烈士纪念馆、红色旧址、烈士陵园等，开展敬献花篮、祭扫烈士墓、瞻仰革命遗址遗物、重温入党誓词等活动。如，城中党支部组织党员赴盐城烈士陵园，在纪念碑前庄严宣誓，砥砺初心使命；步凤党支部组织党员前往新四军纪念馆参观，通过观看历史照片、文物展品、文献资料，详细了解新四军在盐阜地区浴血奋战、攻坚克难的光辉历程，深切体会革命先烈舍生取义、艰苦奋斗的崇高品格；草堰党支部、白驹党支部组织党员赴八路军、新四军白驹狮子口会师纪念碑参观，感悟先辈革命精神。

开展“党建引领优质服务 金融惠民庆七一”主题志愿服务。6月4日，大丰农商银行党委组织党员志愿服务队走进幸福小区，开展以防范电信诈骗、普及金融知识为重点的志愿服务活动。志愿者们通过设立咨询台、发放宣传折页、现场讲解等



协同发力，全面提升服务质效。截至6月末，该行各项贷款余额429.54亿元，比年初增加15.96亿元，增幅3.86%。 吴玲玲

姜堰农商银行：四维发力提升金融服务实体经济质效

今年以来，姜堰农商银行锚定“服务‘三农’、服务小微企业、服务市民百姓”的市场定位，强化走访、加大创新、严格考核、深耕主责主业，全方位赋能乡村振兴与实体经济提质增效，取得了普惠投放稳步增长、服务质效持续提升的阶段佳绩。4月份活动开展以来，已有242名营销人员主动参与走访，累计实现授信743户、7.06亿元，较去年同期增加400户、5.7亿元；实现授信781户、2.6亿元，较去年同期增加451户、1.27亿元；转化非信贷产品2879个。

强化产品创新，切实提升服务深度。该行全力支持金融“五篇大文章”，创新出“苏服贷”“苏贸贷”“气候贷”，修订完善“小微贷”“富民贷”“老区振兴贷”等信贷贷款产品，全力满足现代服务业企业、外贸企业、重点领域气象风险敏感型企业等融资需求，上半年，该行发放姜堰区首笔“气候贷”1000万元；同时，加大“惠农快贷”“苏农贷”等特色产品推广应用力度，聚焦乡村振兴和城乡融合，助力农业规模化标准化品牌化发展。截至6月末，全行涉农贷款1155户、余额34.18亿元，较年初增加76户、3.85亿元。

强化考核引领，全面提升服务速度。在年度考核中，该行分别单列坚守定位指标和实体经济实体经济目标，引导前一线加大对普惠型小微企业、民营企业、制造业以及金融“五篇大文章”贷款投放力度；组织旺季营销专项活动和“聚力实体经济金融服务进”“十五”劳动竞赛活动，将“三农”和实体经济纳入主要考核项，充分发挥

考核指挥棒作用。截至6月末，全行实体经济贷款余额322.3亿元，较年初增加19.8亿元，增幅6.55%，较去年同期多增1.83个百分点。

强化责任担当，有效提升服务能力。该行始终将消费者权益保护融入日常服务，常态化规范服务流程，出台小微企业简易开户管理办法和操作规范，人民币单位银行结算账户服务效率提升工作案，全面提升小微企业开户效能；常态化开展“3·15金融消费者权益日”“普及金融知识万里行”“防非打非专项行动”等消保宣传工作，全面增强辖区群众风险防范意识，维护金融消费者合法权益。主动践行地方法人银行社会责任，倾力为小微企业纾困减负，上半年，该行累计为1073家小微企业办理无还本续贷37.51亿元，加权平均利率较年初下降近21个BP，切实降低企业负担。 吴秀华

紫金农商银行鼓楼支行双向发力推动储蓄理财业务提质增效

为进一步夯实零售业务发展根基，拓宽获客渠道、激活存量价值，今年以来，紫金农商银行鼓楼支行紧扣业务发展重点，以金融服务小驿站阵地建设和存量客户回访专项行动两大核心抓手，构建“社区场景拓新+存量客户深耕”的双线经营格局。该行通过下沉普惠金融服务、精准分层回访营销、精细化客户维护赋能，有效破解客户触达不足、资金沉淀薄弱等问题，截至6月末，储蓄存款余额较4月末净增13892万元，储蓄存款日均提升7994万元，零售业务发展质效得到显著提升。

赋能社区普惠场景，金融小驿站搭建便民营销新平台

鼓楼支行立足辖区社区客群特点，全力推进金融服务小驿站标准化、常态化、长效化建设，打通金融服务进社区“最后一百米”，将便民服务阵地转化为业务增长点，实现金融服务、客户维护、产品营销一体化推进。

精准布局点位，织密便民服务网络。坚持“人流量优先、覆盖面优先、便民性优先”原则，精准摸排辖区各群分布特征，于5月落地曹园社区、苏城社区、安怀村社区三家金融服务小驿站。建立固定驻点服务制度，固定安排理财经理、客户经理、大堂经理驻点服务，每周驻点时长不少于三个半天，实现服务无间断、全覆盖。同时，结合社区居民金融需求，科学划分产品推介、金融宣教、便民服务三大功能区域，统一配备便携式STM、金融宣传手册、产品公示展板等硬件，打造标准化社区金融服务站，让居民在家门口即可办理基础金融业务、咨询财富管理财务，丰富获客活客场景。丰富服务实体，暖心服务撬动客户信任。金融小驿站彻底打破单一业务咨询的传统服务模式，融合金融服务、知识宣教、公益便民多重功能，以精细暖心服务撬动客户信任，全方位提升社区服务质效。

金融服务方面，驻点人员常态化提供一对一专属服务，精准匹配客户需求。针对社区独居老人闲置资金存放零散、风险偏好极低的特点，详细讲解定期存款、大额存单产品优势，在产品发售期，迅速社区驻点人员主动上手手把手协助老年客户办理1年期大额存单，累计成功沉

淀储蓄资金8笔200余万元。驻点人员为居民提供储蓄存款、理财产品、信用卡、社保、紫金农商银行鼓楼支行紧扣业务发展重点，以金融服务小驿站阵地建设和存量客户回访专项行动两大核心抓手，构建“社区场景拓新+存量客户深耕”的双线经营格局。该行通过下沉普惠金融服务、精准分层回访营销、精细化客户维护赋能，有效破解客户触达不足、资金沉淀薄弱等问题，截至6月末，储蓄存款余额较4月末净增13892万元，储蓄存款日均提升7994万元，零售业务发展质效得到显著提升。

健全长效机制，闭环管控提升运营效能。为避免营销服务流于形式，营销成效碎片化，鼓楼支行建立“周自查、月复盘、不定期巡检”的闭环运营管理机制，以常态化管控压实落地运营责任。每周由各驻点负责人开展全覆盖自查自纠，重点排查服务态度、业务办理效率、产品推介规范性、物料配备情况等，及时调整问题补齐短板。例如5月下旬自查发现，老年客户对线上理财操作不熟悉、驻点指导不到位，该行随即优化服务流程，增设“老年客户一对一操作指导”专属服务，有效提升老年客群理财资产配置转化率。每月组织驻站运营复盘，结合驻点服务人次、新增客户数、储蓄理财增量、客户反馈等核心数据，精准分析服务短板与客群需求痛点，动态优化服务流程，调整营销思路。同时，一级支行不定期开展专项巡检，实地核查服务质量、营销成效、居民满意度，杜绝驻点空岗、服务敷衍、营销流于形式等问题。

深耕存量客户回访，精准施策激活业务增长新动能

为深度挖掘存量客户价值，盘活沉睡客户资源，该行于5月起全面启动存量客户回访专项行动，推行“分户到人、网格包片、全员攻坚、精准营销”工作模式，分层分类开展存量客户回访维护，聚焦储蓄、理财核心产品精准推介，实现存量客户价值最大化。全域分层回访，实现客户精准触达全覆盖。此次专项回访覆盖辖内全量重点存量客户，包含2101户对公无贷结清户、4100户AUM50万元以上个人潜力客户、1302户个人按揭贷款客户及800户信贷流失客户。为保障回访不流于形式，精准触达每一户客户，该行对全量客户进行网格化拆分，将客户资源按片区、类型划分10个专属网格，每家网格、综合支行组建专项营销攻坚小组，由中层干部牵头，对公、零售客户经理、理财经理、内勤人员全员参与。同时，该行建立小组PK竞赛机制，以回访完成率、业务增量、流失回捞情况为核心考核指标，倒逼全员攻坚突破。截至目前，全行存量客户回访率超总任务的33%，累计回访客户超2400户，完成精细化回访任务，实现存量客户无死角、全覆盖维护。

聚焦精准营销，盘活存量催生业务增量。此次回访专项工作将储蓄、理财业务营销以及信贷流失客户回访作为核心任务，走访中全面摸排客户资金流向、资产配置情况及金融服务需求，精准制定个性化资产配置方案。

针对长期资金闲置、风险偏好稳健的中老年存量客户，该行重点推介定期存款、大额存单等保本稳健产品，引导零散活期资金归集沉淀；针对AUM50万元以上的个人潜力客户、中高净值客户，聚焦资产升级需求，精准匹配“理财+信托”等多元化产品，帮助客户优化资产配置、提升资产收益；同时筛选对公结算有效户临界值客户台账，针对性促活提升；针对信贷流失客户逐一梳理流失原因，精准施策配套服务。客户主动行动开展以来，该行通过存量回访新增对公有效户34户，资金留存率持续攀升，成功实现“存量变增量、增量提总量”的业务突破。

下一步，鼓楼支行将巩固两大重点工作成果，通过金融小驿站场景拓新、存量客户深度盘活的双向赋能，持续挖掘社区增量客群，细化客户经营策略，深度激活存量资产价值，进一步完善普惠普惠金融服务体系，全力推动鼓楼支行开展普财业务规模稳步扩容、发展质效持续提升，助力全行零售业务高质量发展。 胡芳

方式，向社区居民详细讲解刷单返利、虚假贷款、养老诈骗等常见电信网络诈骗手段及识别技巧，帮助群众增强防范意识，守好“钱袋子”。不少居民驻足聆听、主动咨询，现场互动氛围浓厚。活动现场还为群众提供存款理财、信贷政策、社保卡服务等便民金融咨询，真正让金融服务送到居民“家门口”。此次活动累计服务群众80余人次，发放宣传资料200余份，受到了社区居民的一致好评。

大丰农商银行各党支部积极响应“党建引领优质服务 金融惠民庆七一”活动号召，组建党员志愿服务队，深入街道社区、企业园区、商户集中区、长者食堂等开展便民金融服务。活动期间，该行累计设立咨询台30多个，发放宣传手册2200余份，为600余名群众提供存款理财、信贷政策、支付结算、征信管理等金融知识宣讲；开展防范电信诈骗专题宣讲20多场，结合真实案例讲解识别技巧，帮助群众守好“钱袋子”。同时，该行深

化与共建单位合作，主动上门为居民、商户提供社保卡服务、移动支付指导等便民支持，真正把金融服务送到“家门口、店门口”，展现了农商银行的责任担当与良好形象。比如，城南党支部组织党员突击队走进大中街道东宁社区党群服务中心，针对老年居民集中的特点，重点普及电信网络诈骗、非法集资、养老领域金融诈骗等防范知识，手把手指导居民识别诈骗套路，帮助老年群体守好“钱袋子”；大桥党支部组织党员志愿服务队走进辖区企业，围绕存款理财、信贷政策、支付结算、社保卡服务等内容开展宣讲，并结合典型案例讲解刷单返利、虚假贷款等常见诈骗手段，帮助企业员工提升金融素养和风险防范能力。

下一步，大丰农商银行党委将把庆祝活动开展出的爱党爱国热情转化为干事创业的强大动力，引导全体党员干部坚定信心、接续奋斗，奋力谱写全行高质量发展新篇章。 张梅

张家港农商银行开展业务标杆经验分享活动

本报讯 为进一步传导优秀业务骨干的先进经验，搭建交流分享平台，近期，张家港农商银行第二期“标杆私享荟”火热开讲，本期主题聚焦“提质增效 创新生金”，该行大新支行业务主管滕俊杰、浦浦支行客户经理郭春晓倾囊分享实战经验。

活动现场，两位分享嘉宾立足一线实战，分别从客户经理基于营销计价的精准业务布局、撮合与债券业务实操两大维度拆解落地策略，搭配真实案例、系统工具、风控要点同步讲解。滕俊杰主要聚焦提质增效、拆解营销计价核心逻辑。他结合经验心得，引导客户经理打破单一放贷思维，依托行内BI自主分析平台精准补短板、拓优势，深挖存量客户，通过产品组合与方案设计，从“资金

提供方向”向“综合服务商”转变。郭春晓围绕债券业务与撮合业务营销实务，分享可落地的拓客经营打法，依托“抓大放不放”的营销思路，通过党建共建、日常温情维护深耕政企客群，挖掘投融资项目线索，打开客户经理新增量空间；同时着重强调严守合规底线，落实贸易背景核查，实现业务稳健创新。

现场互动氛围热烈，针对融合业务拓展、客户维护方法等一线业务痛点，分享嘉宾逐一答疑解惑，精准破解员工工作难题，让分享内容落地可复用。

下一阶段，张家港农商银行将开展“标杆私享荟”系列活动，以标杆经验分享全员，营造互学共进的良好氛围，助推全行业务高质量发展。(沈瑜)

灌南农商银行城北支行：党建引领暖银龄 金融护航守初心

本报讯 近期，灌南农商银行城北支行走进灌南县委老干部局，参与“传承荣光 接续奋斗”灌南县离退休干部团体“七一”主题活动，以金融之力守护银发群体，践行“金融为民”初心。

活动现场，该行工作人员聚焦老年群体金融需求与风险痛点，用通俗易懂的语言开展反诈知识宣讲，深度拆解养老领域高发诈骗套路，普及资金安全、信息保护等实用金融知识，帮助老干部们提升识骗、防骗、守骗能力，筑牢金融安全防线。同时，工作人员针对性推介适配老年客群

的存款、理财产品，细致讲解产品优势、收益特点及风险要点，提供专业化、适老化金融咨询服务。

此次活动以党建共建为纽带，将金融反诈守护、养老财富服务、适老化便民服务有机结合，精准对接老年客群金融服务需求。作为灌南人自己的银行，下一步，灌南农商银行将深耕养老金融领域，丰富适老化金融服务场景，做实做细金融消费者权益保护工作，扎实推进养老金融大文章落地，以暖心金融服务提升老年群体获得感、幸福感、安全感。(王付丽)

泰兴农商银行：酷暑送清凉 服务显担当

入夏以来，泰兴地区气温持续攀升。炎夏夏日给市民日常出行和户外作业带来极大考验。泰兴农商银行全辖所有营业网点全面完成夏季清凉便民服务升级，以实实在在的举措，为市民和户外劳动者撑起一片“清凉绿荫”。

步入泰兴农商银行任意一家营业网点，清爽的凉意扑面而来。便民服务区内，大麦茶、柠檬水等消暑饮品整齐摆放，供客户和过往群众随时取用；高温、风油精等防暑应急药品配备充足，为高温下可能出现的身体不适提供及时保障。网点大厅内专门开辟了舒适的休息区域，免费提供手机充电、饮水补给等服务。“无论是办理银行业务，只要天热，随时欢迎进来乘凉！”大堂经理刘芳笑着说道。这句朴素的“避暑邀请”，彰显的是一家本土金融机构的温度与胸怀。

民生无小事，枝叶总关情。长期以来，泰兴农商银行坚守金融初心，以线下营业网点作为联系群众、服务基层的前沿阵地，深化厅堂服务转型，推动金融服务从单纯业务办理向综合民生服务延伸。

兴化农商银行兴城支行携手社区开展敬老便民活动

本报讯 为深入践行普惠金融社会责任，扎实推进辖区养老服务阵地建设，深化老年客群暖心服务，近日，兴化农商银行兴城支行携手兴化市昭阳街道牌楼社区共同开展“时刻关怀，三餐四季”主题敬老便民活动，以实际行动关爱社区老年群体，传递金融温度，彰显本行责任担当。

随着老龄化程度加深，独居、高龄老年人的居家安全、日常监护成为重点民生关切。针对老年群体独居居家、突发状况无人照应、安全防护能力薄弱等现实难题，兴城支行聚焦老年客户刚需，在活动中为牌楼社区老年人免费发放100台安全计时

器。这款便民设备可帮助老年人规范日常生活作息，定时提醒服药、记录生活事项，有效规避高龄老人因记忆力衰退引发的漏服药物、作息紊乱、生活事项无人提醒等各类安全隐患，为社区老人日常生活增添一重坚实的安全保障，切实提升老年群体居家生活的获得感、幸福感、安全感。

作为文明村镇服务总网点，兴化农商银行兴城支行始终立足当地，深耕社区、服务民生。此次活动是该行下沉社区、贴近长者、精准服务老年群体的生动实践，拉近了银行与社区居民的距离，真正做到了服务走心、惠民到位、温暖相伴。(潘虹)

盱眙农商银行官滩支行：聚焦“三个抓手” 推动财富转型提质增效

二季度以来，盱眙农商银行官滩支行紧紧围绕总行总部优化客户资产结构、加快财富管理转型升级工作部署，聚焦活话营销、招客路径、留客体系三个关键抓手，多措并举引导客户盘活闲置资金、多元配置，持续降低单一定期存款占比，推动客户资产配置结构稳步优化。截至6月18日，该行理财配置持仓余额1724.83万元，持仓规模位列全行农区支行第一，二季度任务完成率107.92%，较期初基数净增290.91万元，财富业务规模与资产配置质量同步提升。

创新“一句话”营销实践。一是细分客群，话术因人而异。面对老年人推出安稳省心、波动不大、适合闲钱稳妥增值产品；针对上班族提醒每月结余资金别一直放活期，短期理财取用方便、收益更佳；对接生客客户推荐期限灵活的产品，不断从熟人圈外还能增收，面向年轻客户引导分散打理到期资金、合理搭配资产配置规划；遇到定期到期客户适时提醒拆分搭配，避免全部续存定期。二是找准时机，顺势开口介入。客户办理存取款、转账、定期到期等业务时，或在大厅等候间隙顺势交流，不影响正常业务办理。开口前先简单了解客户资金闲置时长及风险承受能力，据此匹配对应产品，杜绝生推强销。三是把握分寸，服务而非推销。以帮忙打理闲置资金为出发点，

多提建议、多建义，不生硬强推；严格按照规定介绍产品，不虚夸收益，做好风险提示。三条路径同步发力拓客。一是厅堂即时营销。客户办理存取款、定期到期、转账业务时，现场对定期存款与稳健理财收益差异，讲解分散配置资金的好处，将业务办理窗口转化为配置咨询窗口。二是存量到期转化。大额定期到期前三天电话或上门回访，结合客户资金闲置时长匹配对应理财产品，减少资金全数闲置时长的情况。三是信货联动拓客。客户经理下乡走访农户、小微企业开展贷后服务时，同步做好资产配置，盘活经营闲置资金，优化客户整体资产配置。三项举措成功巩固留客。一是台账动态管理。建立理财客户专项台账，详细登记客户理财持有金额、产品到期时间、风险偏好及历史配置记录，实现理财客户动态跟踪管理。二是到期无缝衔接。紧盯产品到期关键节点，到期前5个工作日主动电话提醒，复用标准化营销话术，结合客户资金使用需求推荐适配产品，引导客户资金无缝衔接，防止资金回流定期存款，弱化结构效果。三是日常服务裂变。日常通过微信定期推送产品解读、资产配置知识，持续引导客户树立多元化配置意识；依靠常态化回访、细致专业的售后服务提升客户信任度，稳住存量理财规模。 王玉博