

海门农商银行召开2026年年中工作会议

本报讯 为深入贯彻落实江苏农商银行系统2026年上半年经营工作会议精神,全面总结上半年发展成效,科学部署下半年重点工作,近日,海门农商银行召开2026年度年中工作会议。总行领导班子成员、机关各部室、各支行负责人及一线业务骨干参会。

海门农商银行党委书记、董事长姜平作主题讲话。他指出,面对新形势、新挑战,全行要紧扣“转思想、抢客户、强管理、带队伍”工作主线,深入推进“固本强基 提质增效”三年行动,以长效实干破解发展难题,提升发展质效。

会议明确四项重点工作举措。一是转变发展思想,破除思维定式与路径依赖,坚持问题导向补短板、主动作为破瓶颈、创新驱动谋突破、长远布局纠短视,夯实高质量发展思想根基。二是深耕客户经营,推行客户分层分类精细化管理,完善普惠金融服务体系,集中资源攻坚重点业务,持续厚植客户根基,提升客户价值。三是抓实精细管理,全方位夯实经营基础,筑牢风控底线,规范信贷全流程管理,推进特色网点与精品银行建设,健全闭环落实机制,不断提升治理效能。四是加强干部队伍建设,稳步推进HRBP机制改革,锤炼干部过硬政治能力,常态化开展青年员工培养历练,涵养风清气正干事生态。

海门农商银行党委副书记刘仁樟全面复盘上半年经营工作,肯定了全行规模稳步增长、结构持续优化、负债成本压降、零售转型提速、风险有序化解、队伍建设提质等阶段性成效,同时深入剖析当前发展短板与薄弱环节。针对下半年工作,会议作出系统部署:深耕网格客群,稳固零售业务基本盘;落地对公“双百”行动,精准赋能实体经济发展;聚焦负债提质增效,筑牢低成本资金底座;从严全流程风险管控,全力打赢不良清收攻坚战。同时从人才培育、考核导向、业务赋能、作风建设四个维度强化保障,凝聚全员攻坚合力,确保圆满完成全年各项工作任务。

会上,海门农商银行副行长陆威对上半年整体业务开展情况进行点评复盘;副行长耿玉培发布人才委培及正向激励方案。会议还举行季度状元颁旗授仪式,表彰营销先进标兵,树立榜样标杆,有效激发全员争先创优、决战决胜的拼搏干劲。

此次会议明晰了下半年发展思路,锁定了攻坚目标,压实了工作责任。下一步,海门农商银行将以此次年中会议为契机,凝心聚力、实干笃行、攻坚克难,深耕本土市场,坚守金融初心,持续推进业务提质、管理提效、队伍提优,奋力谱写全行高质量发展新篇章。

海门农商银行: 暖心服务老人 收获真诚谢意

近期,在海门农商银行树勋支行柜面发生的一件暖心事,让善意金融服务为民初心,在一来一往双向流动的善意中尽显温度。

当天,一位九旬老人来到树勋支行柜面,请求工作人员教学网购紫外线验钞灯。老人说,他平日里经营一些小买卖,交易都以现金为主,奈何视力模糊,生怕收付钱款时碰上假币,所以计划自行购置验钞设备。知悉老人诉求后,柜员没有马上指导他线上购物,而是直接拿出了自己备用的全新紫外线验钞灯赠予老人:“爷爷,我这里正好有,您直接拿去用,不用花钱买。”

这份举手之劳,让老人十分动容。他当即掏出一张10元纸币,执意塞给柜员以表感谢。工作人员多次婉拒,表示敬老爱邻、帮群众解决小事,是金融服务本职。几番礼让后,老人才收下验钞灯离去。

善意不语,自有回响。没想到,两个小时后,老人步履急促折返树勋支行,手里捧着五张手绘作品照片。画上有松有梅,有荷花有山水,清雅自然,均为老人亲笔所作。他将照片放在柜台,执意以此回馈工作人员的善意。柜员再三推辞,老人心意坚定,网点最终收下了这份朴实真挚的礼物。婉拒酬谢,守的是银行人的服务底线;笔墨相送,传的是心与心之间的珍贵善意。这一场平凡网点里的双向奔赴,生动彰显了海门农商银行金融为民的本质:为民服务无小事,点滴善意暖民心,走心共情、务实解忧,便是一线金融服务最好的模样。

施红艳 徐天婕

盱眙农商银行 召开下半年经营工作推进会

本报讯 近日,盱眙农商银行召开下半年经营工作推进会。会议由盱眙农商银行副行长陈亮主持,该行领导班子成员、各支行、事业部负责人等参加会议。

会上,盱眙农商银行党委副书记、行长许磊全面传达江苏农商银行系统2026年上半年经营工作会议精神,围绕深耕支农支小主业、加快数字化转型、统筹发展和安全等重点任务逐项安排部署。同时,他全面复盘全行上半年经营运行情况,直面普惠贷款投放不足、财富管理增长乏力、不良处置压力突出、网点转型进度偏慢等现实差距,深刻剖析指标滞后背后的营销、流程、队伍作风根源。

会议对三季度及下半年经营攻坚任务系统安排。一是狠抓信贷投放提质增效。聚焦普惠小微、涉农、制造业客户拓展,做实“整村授信”、网格走访、批量招客,坚持做实客户,杜绝短期冲量。二是压实不良清收处置责任。该行领导班子成员带头包户攻坚,多措并举化解存量不良,前移风控关口严控新增风险。三是加快财富管理与网点转型。推进客户分层资产配置,落地低效网点改造,提升智能设备业务替代率。四是强化数字化工具应用。依托大数据、AI营销平台赋能一线展业。五是依托管理机制。精简冗余报表为基层减负,健全尽职尽责体系,树立重实绩、重长期发展的考核导向。

会议强调,三季度是决胜全年的关键窗口期,全行要迅速传导竞赛压力,细化任务清单、压实岗位责任,行领导班子下沉一线督导,机关干部靠前赋能,以实干争先姿态补齐各项指标短板,持续提升服务县域实体经济质效。

(孙丹丹)

江苏农村金融 投稿邮箱:chengt166@sina.com

东方农商银行“农机贷”为农机装上“金融引擎”

盛夏时节,麦收刚过,新一轮农机购置热潮悄然兴起。近日,连云港市海州区板浦镇连云港庆瑞农机销售有限公司农机产品推介会现场人头攒动,当地300余名种植大户、家庭农场主、农机手齐聚一堂,多款新型耕作、收割设备集中亮相。与往年不同的是,会场一侧的东方农商银行金融服务台前同样热闹——“购机贷款怎么申请”“利息多少”“多久能放款”等咨询声此起彼伏。一场“农机展示+金融宣讲”的银企联动活动,正在为港城现代农业发展打通“最后一公里”。

购机不用再等“贷”

“去年就想换一台大马力收割机,一

算账还差十几万元,本来打算秋收后再攒攒钱。”板浦镇种植大户张师傅站在一台崭新的联合收割机前,脸上难掩兴奋,“今天听了银行的讲解,农机贷手续简单、利率也低,回去准备好材料,下周就能提车了!”他算了一笔账:购置一台新型联合收割机约需20万元,除农机补贴和自己攒的钱,剩下的十万元缺口,过去全靠向亲友拆借,住住要错过一两个作业季。现在通过东方农商银行的农机专项贷款,从申请到放款最快当天就能完成,赶上秋耕秋种,这台机器当年就能回本。推介会现场,东方农商银行工作人员手把手指导农户测算贷款额度、讲解还款方案、同步普及反诈、征信等金融知识。不少农户手机现场扫码提交了贷款预

申请,“以前跑银行得专门抽时间,现在买机器顺便把贷款的事也办了,省心”。

银企携手促共赢

“农机是大件商品,农户有购机意愿但资金周转不开,是我们销售中最常遇到的瓶颈。”庆瑞农机销售有限公司负责人坦言,过去农户因资金问题放弃购机的情况不在少数,“和东方农商银行合作后,相当于给农户开了‘绿色通道’,看好设备就能办贷款,成交率提升了不少。”据介绍,东方农商银行板浦中心与该公司建立常态化合作机制,将金融服务嵌入农机销售全流程——推介会现场设点、门店驻点对接、批量上门服务,让农

户在选购农机的第一时间就能接触到惠农信贷产品。这种“企业出设备、银行出资金、农户得实惠”的模式,实现了农机销售企业、金融机构、农户三方共赢。

数据背后的金融担当

一场推介会的热闹,是东方农商银行深耕农机金融的一个缩影。截至今年6月末,该行板浦中心农机贷款余额达230户2787万元,仅上半年就新投放农机贷款90户、金额1060万元,投放户数和金额均保持较快增长。“农机装备是农业现代化的‘牛鼻子’,我们就是要把金融‘活水’精准滴灌到这个关键环节。”东方农商银行普惠金融部总经理于德昌表示,该行针对

农机购置场景推出专项信贷产品,具有额度高、利率低、审批快、还款灵活等特点,既支持农户购机扩产,也兼顾了风险可控。板浦中心负责人谷权介绍,除了与农机销售企业联动营销,该行还组织客户经理深入乡镇、村组,逐户摸排农机需求,建立农户信贷档案,让数据多跑路、农户少跑腿。针对粮食生产重点区域,该行还开辟农机贷款审批绿色通道,确保不误农时。

据了解,本次板浦地区农机推介会后,东方农商银行还将跟随主办方走进赣榆、东海等县区,持续开展专场金融服务。从一台农机的购置,到一片良田的丰收,再到一个产业的升级,该行正以普惠金融的坚实步伐,为港城乡村振兴注入源源不断的金融动能。

孙亚伟

江阴农商银行投放首笔产学研融合专项贷款

本报讯 为落实江阴高新区“双高协同”创新发展部署,疏通高校科研成果转化融资堵点,以金融“活水”培育新质生产力,近日,江阴农商银行向江苏某科技有限公司投放该行首笔产学研融合专项贷款——80万元“双高贷”,专项支持校企合作研发项目落地,加速前沿技术产业化进程。

该公司是扎根江阴高新区的科技型中小企业,主营应急救援、工业智能装备研发制造。今年5月,企业与江阴高新区“双高协同”合作高校签订技术开发协议,通过校企联合攻关升级核心产品、布局数字化智能装备赛道,但科技研发、技术转化阶段存在流动资金缺口。

去年我省启动“双高协同”试点工作,江阴高新区成为首批试点单位,江阴农商银行主动对接江阴高新区相关部门,建立“政产学研金”一体化协同研

究机制。该行设立科创专营中心,开辟科创业务专属审批绿色通道,优化科创企业授信评审体系,创新推出产学研融合专项贷款产品。该产品打破传统信贷重抵押物、轻技术价值的评审模式,综合考量企业核心专利、研发团队实力、校企合作转化潜力等维度核定授信,精准破解科创企业成果转化阶段研发资金短缺难题。

首笔产学研融合专项贷款的顺利落地,是江阴农商银行深耕高新区“双高协同”、完善科技成果转化专属金融供给的标志性业务。下一步,该行将持续深化政府、高校、产业、银行四方协同联动,围绕高校技术研发、中试落地、量产转化全链条优化科创金融服务方案,以全周期、专业化科创金融服务,为江阴高新区科创产业高质量发展持续注入金融动能。

(袁宸宸)

溧水农商银行率先完成 全省农商行新一代核心系统全域切换

本报讯 日前,在江苏农商联合银行统筹部署、精准推进下,溧水农商银行顺利完成新一代核心系统切换工作,成为全省农商行系统首家全域完成系统升级切换的机构,标志着该行核心业务迈入全新阶段,具有里程碑式的重要意义。

本次上线的新一代核心系统采用先进分布式架构,相较于旧系统,在交易处理效率、安全防护冗余、综合业务功能等方面实现了全方位升级,大幅提升金融服务的稳定性、高效性与安全性。本次升级创新采用不停机在线切换模式,全程实现客户服务、柜面业务无缝衔接,软硬件全面适配现有业务场景,无缝兼容各类业务流程,未发生业务中断、客户服务受阻等情况,高效、平稳、高质量完成系统迭代升级。

系统切换完成次日,江苏农商联合

银行产品研发部、运营管理部主要领导到该行开展专项调研,深入一线走访客户、柜面柜员、运营主管及支行管理人员,全面摸排新系统上线后的运行状态、实操体验及服务适配情况,细致收集各方使用反馈、优化建议与问题诉求,现场统筹协调、精准调度,高效推进问题梳理与优化处置工作,保障了新系统稳定高效运转。

下一步,溧水农商银行将坚守试点先行、标杆引领的责任担当,充分发挥先行先试优势,持续深耕新系统实操应用,常态化排查运行隐患,梳理实操问题,总结落地经验,精准上报情况,验证迭代成效。全力打磨可复制、可推广的系统切换运营经验,为全省农商行新一代核心系统全域平稳切换、数字化服务升级筑牢实践根基,助力全省农商银行业务高质量、数字化发展。

(徐猛)

沭阳农商银行筑牢安全生产坚固屏障

沭阳农商银行把安全生产摆在重要位置,始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针,将安全发展理念贯穿经营管理全过程,确保安全生产畅通,构筑起坚实可靠的安全生产屏障。

深化隐患排查。该行常态化开展安全隐患排查治理,突出重点领域、关键环节和重要时段,做到早发现、早处置。建立隐患排查治理台账,实行“清单化”管理,做到整改措施、责任、资金、时限、预案“五落实”,实现闭环管理。对重大隐患实行挂牌督办,确保整改到位。

强化安全管理。该行坚持以“管生产必须管安全,管业务必须管安全”以及“谁主管谁负责”的基本原则,明确年度工作目标和举措,逐级压实责任,层层签订安全生产责任书。动态调整营业网点安全防护措施,保障网点金融服务安全,毫不放松地抓牢抓实常态化安全保障工作,切实防范各类安全风险,为全行各项业务稳健发展筑牢屏障。

强化宣传教育。该行牢固树立员工安全生产发展理念。通过开展形式多样的安全宣传月活动,依托营业网点的“前沿阵地”,利用LED电子显示屏滚动播放安全标语和宣传广告等形式,全方位、多角度有效扩大宣传覆盖面。明确安全生产主体责任,组织技能培训和应急演练,指导全行结合实际开展有针对性的防抢、防爆、防盗、防火、防诈骗演练,通过常态化的演练,不断检验和完善预案,提高营业网点和员工的应急处置能力。并积极组织开展防范电信诈骗网络诈骗专题培训,不断增强员工反诈意识和应对能力,切实守护人民群众的“钱袋子”。

安全没有小事,生命重于泰山。沭阳农商银行将持续抓好安全管理工作,加强重点行业、重点领域安全监管,聚焦重点难点问题,持续深入开展隐患排查,严格落实安全生产责任,有效防范生产安全事故的发生,确保发展大局安全稳定。

胡玲玲

宜兴农商银行: 精准施策纾困解难 柔性盘活不良资产

近期,宜兴农商银行普惠金融部坚持柔性处置、精准纾困的工作原则,成功完成一笔存量不良授信的风险化解及盘活工作,实现不良资产稳妥出清、信贷资产稳健回流,为全行风险资产精细化管理再添成功案例。

该笔业务的借款客户早年因经营性资金需求向宜兴农商银行办理抵押贷款,用于实体门店经营。此后,受市场环境波动、传统业态经营承压等多重因素影响,客户原有经营项目持续亏损,最终难以以为继,经营收入中断导致贷款本息逾期,逐步形成存量不良资产。为摆脱困境,客户曾尝试调整经营赛道、转型新业态,但因行业竞争激烈、培育周期较长等因素制约,二次创业仍未取得预期成效。家庭收入锐减,叠加生活刚性支出,客户还款履约能力受到严重冲击,常规催收手段收效甚微。

面对这一情形,宜兴农商银行没有采取“一刀切”的刚性处置模式。普惠金融部秉持“风险化解有力度、金融服务有温度”的工作理念,将纾困帮扶嵌入风险处置全流程,力求在依法依规前提下找到“最大公约数”。

为摸清客户真实的家庭财务状况与还款意愿,宜兴农商银行客户经理秉持耐心细致的工作态度,多次上门走访,主动对接,持续与客户及其家属展开深入沟通。他不急于还款计划,而是先全面了解客户当前就业状态、收入水平、家庭负担等一手信息,同时耐心宣讲金融纾困政策与个人征信知识,反复阐明违约失信对家庭长远的负面

影响。一轮轮真诚沟通,逐步打消了客户的逃避心理与对抗情绪,使其从最初的回避转变为愿意坐下来协商。客户主动履约、积极偿债的意愿被有效唤醒,为后续制定重组方案奠定了坚实的互信基础。

达成初步共识后,宜兴农商银行迅速启动不良清收专项工作机制,召开“一对一”精准协商会议,逐项分析客户现状,立足实际情况,在合规可控的前提下,为其量身定制了授信重组盘活方案:一是下调授信执行利率,减轻利息负担;二是拉长还款期限,平滑各期资金压力;三是优化还款方式,重新约定等额本息还款标准,在充分保障客户家庭基本生活开支的基础上,最大限度降低月度履约压力,确保还款计划不再落空。方案确定后,该行各部门高效联动,加快推进协议签署、账务调整、系统维护等后续流程。此次不良资产柔性盘活工作,是该行扎实推进金融风险精准处置、提质增效的生动实践,也是该行普惠金融初心、传递金融温度的具体彰显。刚性清收并非不良处置的唯一路径,立足客户实际情况,活用重组盘活工具,同样能够真正实现资产质量与民生保障的双赢。

下一阶段,宜兴农商银行将持续深耕风险资产精细化管理,不断优化不良资产处置思路,依托一户一策,精准画像的差异化策略,在风险防控与纾困帮扶之间寻求更优平衡;以精准化、人性化水平,家庭负担等一手信息,同时耐心宣讲金融纾困政策与个人征信知识,反复阐明违约失信对家庭长远的负面

余薇



贴心服务下迎刃而解。

零钱兑换虽是银行基础服务中的“小事”,却是小微商户生存经营的“大事”。长期以来,溧水农商银行各网点摒弃“重大额业务、轻小额辅币”的片面服务思维,坚守普惠金融定位,把群众、商户急需难诉求摆在服务首位,持续完善常态化现金便民服务体系,常态化开通零钱预领、大额硬币调拨、残损人民币回收、标准化“零钱包”配发等便民通道,打通小额现金兑换堵点,实实在在化解沿街商铺、农贸市场、回收经营户等经营主体“换零难、备零烦”的现实痛点,补

齐电子支付覆盖不到的现金服务短板,全方位优化区域人民币流通环境。

扎根溧水本土,服务城乡小微。下一步,溧水农商银行将持续深耕普惠金融,聚焦群众日常用现、商户经营周转等高频民生需求,不断细化、升级基础现金便民服务体系,健全预约调配、上下对接、定点储备一体化服务模式,持续做有温度、有速度、接地气的本土金融服务,以实打实的金融担当助力辖区小微企

业、个体工商户稳定经营、稳健发展,充分发挥地方农村商业银行服务实体经济、保障民生需求的主力军作用。

王雪

泰兴农商银行:以差异化金融服务赋能地方实体经济发展

面对区域信贷市场低价竞争、同质化营销的行业困境,泰兴农商银行坚守支农支小本源初心,跳出价格内卷发展误区,聚焦“三农”、中小微企业发展痛点,今年以来,以精准客群定位、政策银担协同风控、全周期增值服务构建特色金融服务体系,用专业服务价值替代粗放价格竞争,为地方乡村振兴与实体经济高质量发展注入金融“活水”。

精准锚定实体客群,定制差异化普惠产品体系。该行摒弃单纯依靠利率降价获客的内卷思维,聚焦本土小微企业、“三农”经营主体、创业创新群体、战略性新兴产业四大实体经济核心客群,量身打造“乡村振兴贷”专属产品,贴合各类经营主体生产经营周期匹配授信额度。该产品企业主体最高授信1000万元,个人经营主体最高授信300万元,全面覆盖农户种养、农副产品加工、小微企业资金周转、新兴产业创业多元经营场景。截至今年6月末,该行“乡村振兴贷”贷款

余额达3.14亿元,较年初新增2.94亿元,业务实现规模与质量同步高速增长,全部信贷资金精准投向本地农业产业、中小微企业及新兴实体经济领域。

创新政银担共担机制,专业风控筑牢可持续发展根基。针对小微、“三农”主体普遍抵押物不足、抗风险能力偏弱、融资准入门槛偏高的行业共性痛点,该行创新搭建银担协同一体化风控体系,联动国有融资担保公司建立风险共担机制;由担保公司承担不低于60%的贷款本金风险,银行承担不高于40%的本金风险及全部利息风险,并设置2.5%的年度代偿率管控红线,实现业务量与风险可控双向平衡。在风控环节实行精细化、标准化管理,建立征信、纳税、环评、司法诉讼四维客户准入标准,精准筛选优质实体经济经营主体,并通过实地现场尽调、经营数据交叉核验、全流程资金流向动态监测等手段,真实研判企业经营实况,坚持择优扶持,精准赋能。

屈云峰

镇江农商银行:AI融合提效 数智赋能转型

为深入贯彻全省农商银行系统数字化转型战略,镇江农商银行于今年4月正式启动以数智赋能为核心导向的“数智工程”,将AI技术落地应用作为核心攻坚方向,构建专项工作推进体系,全力推动AI全景深度融合;积极探索“鼎慧办、鼎慧管、鼎慧干”系列人工智能产品,专注赋能该行“业务赋能、厅堂升级、管理提效”等方面转型。

赋能业务增长, 激活发展动能

镇江农商银行围绕业务经营全链条深化数智赋能,统筹推进营销获客、风险防控、特色服务三大场景落地,以智能化手段激活业务发展动能。

一是精准营销获客能力持续提升。落地信贷营销,存款回捞两大智能数据模型,同步上线营销管控及商机挖掘模块并进入试运行阶段。针对传统通话管理仅关注拨打数量,忽视内容价值的问题,该项目采用语音识别模型对海量通话数据智能解析,一方面搭建全量录音智能质检流程,实现录音100%全覆盖,基于AI评估营销电话质量,推动绩效考核公平透明;另一方面规划新增商机挖掘功能,从通话中提取客户意向与潜在需求标签,为一线营销人员提供跟进方向。同步自主开发借记卡智能提醒模型,优化审批流程节点,提升客户服务体验。二是智能风险防控体系不断完善。建立由营销端、业务部门与信贷管理部共同组建、交叉验证风控的“铁三角”联合管控机制,搭建不法中介介全流程闭环管控体系,持续提升智能风险预警精准度。推进AI辅助贷款调查共建项目,规划通过计算机视觉技术将经营环境、流水、证照、调查录音、征信等资料转化为可量化的“经营指数”,统一全行审批尺度,自动完成流水清洗、文档OCR及合规性核验。推进“精·贷”审批管控项目测试,利用AI图像识别技术进行调查照片审查。规划建立“T+1”的AI智能复审机制,实现对

审批结果的无死角监督,通过系统自动生成合规性报告,倒逼支行规范操作。三是特色业务发展模式加速迭代。以AI场景化建模为核心抓手,赋能“一行一品”特色布局与“红海行动”专项攻坚深度融合,驱动本土特色产业金融服务智能化升级。建立每周模型集中评审机制,紧扣官塘农产品批发等本土产业特征开发专属场景模型;将智能算法能力融入“找链主、列清单、定策略、强跟踪”的全链条金融服务模式;通过数据画像精准匹配定制行业等产业集群金融服务。依托信贷营销智能模型辅助一线展业,下沉高桥雪地靴等特色产业集群开展专项攻坚,辅助培育产业金融复合型队伍。

赋能厅堂升级, 打造智慧化服务标杆

镇江农商银行以客户服务体验优化为核心推进厅堂智慧化升级,通过AI系统提效与人员转型双向发力,助力释放网点综合经营效能。

一是推动厅堂人员综合效能释放。上线智能问答机器人,面向到店客户提供业务咨询、办理流程指引等自助服务,分流厅堂简单咨询类需求,减轻柜面人员服务压力,优化客户到店体验。依托信贷营销智慧化升级,以AI技术替代人工完成大量机械性审核工作,柜面高频业务办理时长有效压降,在此基础上稳妥推进柜员转型为营销服务人员。转型人员常态化开展厅堂金融沙龙,有效带动储蓄存款稳步增长,同时推动代销信托实现零的突破,理财、保险、贵金属等业务规模同步提升,全面激发了网点综合经营效能。二是全面上线运行AI票据预审系统。该系统通过高拍仪获取票据影像资料并通过OCR结合AI的识别技术,实现对柜面票据的自动化预审。依托机器视觉与深度学习算法,实现印鉴自动核验与全票面要素合规性检查,风险拦截率有效提升。

赋能管理提效, 筑牢精细化底座

镇江农商银行聚焦内部管理能力提升,以AI技术与自动化工具为抓手,从合规管控、流程自动化、数据支撑三个维度夯实精细化管理底座。

一是内部合规管理智能化升级。上线员工个人报告排查项目,该项目深度融合AI大模型与OCR技术,核心搭建智能排查链路;针对各部门提交的PDF格式不统一、扫描质量参差不齐的问题,专项优化文件预处理模块,统一解析规则与审核口径,对全行报告开展批量智能筛查并输出标准化报告。项目通过算法持续迭代优化,有效降低对人工经验的依赖,实现审核标准统一规范,助力达成“降本、增效、控核”的综合目标。二是搭建业务流程自动化平台。该行组建RPA实施专班,围绕审计、运营条线的实际工作需要,牵头推动开发审计底稿自动抓取、股权穿透核查等专项自动化应用,建立RPA应用全生命周期跟踪与迭代反馈机制,深度协同“减碳工程”,聚焦“反洗钱风险事件及客户评级集中上收”“利率报备全流程自动化”等关键环节,针对利率报备需定期高频执行,存在数据误差制约效率的问题,部署RPA机器人替代人工精准录入至报备平台,实现“零人工”的自动化作业。统筹推进“OCR+RPA”技术组合在全行的规模化复用,稳定落地高价值应用场景,持续压降人力成本与操作误差。三是数据决策支撑能力升级。该行以深化BI平台全行应用为抓手,打造数据驱动的智慧银行运营底座。深度联动各个部门室需求,开发经营管

理,厅堂转型等高频通用性通用业务图表,解决了多源数据孤岛痛点,打通临时调研与常规经营分析的自助取数链路。搭建起代资资金流失预警、资金归利率监控等智能模型,资金异动响应时效大幅缩短。每月积极开展BI自助分析赋能培训,业务人员数据实操能力显著增强,报表需求响应周期由3天锐减至4小时,报表需求响应周期大幅缩短。

朱逸凡 陈文胤