

## 三年累计亏损超17亿元，风险综合评级被下调

## 东吴人寿：偿付能力断崖式下滑

## 虎踞调查

日前，国内首家地级市设立的寿险法人机构东吴人寿保险股份有限公司的高管团队再添人事变动。公司首位第一副总裁李梅已离任，其官方简历已被悄然撤下。而这已是该公司2025年以来第三次副总裁层人事调整。值得注意的是，李梅的任期恰逢公司经历深度转型与前所未有的业绩波动。在其履新后不久，东吴人寿便在2023年录得高达17.85亿元的净亏损，为公司成立以来亏损之最。据统计，2022年至2024年三年间，东吴人寿净利润分别为0.41亿元、-17.85亿元和0.22亿元，累计净利润亏损超17亿元。

偿付能力作为保险公司的“生命线”，直接关系到保单持有人的权益安全，而东吴人寿的偿付能力在短期内出现断崖式下滑，创下行业罕见的下滑幅度，风险隐患已然凸显。数据显示，截至2025年6月末，东吴人寿核心偿付能力充足率仅为145.28%，综合偿付能力充足率为173.60%。反观2024年末，公司这两项指标分别高达190.73%和217.67%。短短半年时间内，核心与综合偿付能力充足率分别暴跌45.45个百分点和44.07个百分点，下滑速度之快令人咋舌。

2025年第一季度，东吴人寿风险综合评级（分类监管）为A类，但至第二季度已被下调至BBB类，现金流状况持续承压。2025年第三季度末，公司累计净现金流为-30.3亿元。

## 高管变动频繁，年内已有三次副总职位调整

据了解，李梅的职业生涯深耕于苏州本地金融与国资体系。公开信息显示，这名1972年出生的高管，职业生涯起步于中国建设银行苏州工业园区支行，其后履历横跨东吴证券、苏州信托、苏州农业担保及苏州农发集团等多个本地重要金融机构与国资平台，地方资源与经验深厚。2022年6月，她正式获批出任东吴人寿副总裁。

其实，今年以来东吴人寿副总裁职位

已出现第三次变动。早在2025年4月，副总裁夏卫新便已调任至同属苏州国资体系的苏州东吴财产保险股份有限公司，出任党委副书记、总经理。而在李梅离任前，公司已补位了一名新副总裁。

补位者姚晓维出生于1982年9月，目前为高管中唯一的“80后”，毕业于南开大学，拥有注册会计师资格。其职业履历中的关键一段是在中国保险监督管理委员会苏州监管分局任职，拥有明确的监管机构背景。姚晓维于2024年12月获核准担任东吴人寿合规负责人，随后在2025年9月再获核准担任公司副总裁。

目前，东吴人寿的核心高管团队已变成：董事长赵颀、行长钱群，以及两名副总裁钱锋（兼任首席投资官）和姚晓维（兼任合规负责人）。

根据东吴人寿官网发布的信息，公司第四届董事会董事长赵颀，1967年出生，曾任苏州市政府金融工作办公室副主任，苏州国发党委副书记、副董事长、总经理，苏州资管党委书记、董事长、总裁，以及苏州银行党委副书记、行长等职务。钱群自2019年起便正式出任公司总裁。公开资料显示，他曾任平安银行南京分行副行长。

业内人士指出，东吴人寿的“一把手”皆是从银行业跨界而来，“都不是干保险起家的”。虽然银行系领导在资金管理和资产配置方面经验丰富，能够帮助公司制定科学的投资策略，提升资金使用效率和财务稳健性，增强投资回报率，但他们缺乏保险行业的实战经验，这可能影响其在产品开发和市场营销上的洞察力和决策效率。

## 现金流承压，资产收益率远低于行业平均水平

东吴人寿成立于2012年，目前设有江苏、四川、河南、安徽、上海、山东6家省级分支机构，截至2025三季度末总资产达493亿元。2024年，其保险业务收入逼近近493亿元。2025年前三季度录得87.8亿元，但增长动能已明显衰减。2021年至2025年前三季度，业务增速分别为79.2%、25.6%、19.3%、4.4%、-5.4%，5年间完成从高速增长到首次负增长的转折，规模扩张遭遇显性瓶颈。

利润表现更乏力。在2023年因保险合同准备金多提20.61亿元导致17.85亿元巨亏后，东吴人寿2024年、2025年前三季度净利润仅勉强转正至0.22亿元、0.50亿元，盈利含金量不足。

反映盈利能力的核心指标同样疲软，2025年前三季度净资产收益率与总资产收益率分别仅为1.03%、0.10%，远低于行业平均水平。值得注意的是，公司未明确披露利润核算所采用的会计准则，推测仍沿用旧规。待切换至新准则后，其利润表现存在重塑的可能性。

在风险评级方面，2025年第一季度，东吴人寿风险综合评级（分类监管）为A类，但至第二季度已下调至BBB类。主要系现金流状况持续承压。2025年第三季度末，公司累计净现金流为-30.3亿元，虽较上季度的-34.0亿元有所收窄，但仍处于缺口状态。

尽管前三季度经营活动现金流为39.0亿元，但万能险账户净现金流高达-18.6亿元，成为拖累整体流动性的关键。报告期内，“东吴附加金账户年金保险（万能型）”退保规模为1.41亿元，远低于万能险账户整体的现金净流出，暗示大规模的满期给付是主因。

回溯2020年，当时的主力产品“东吴恒鑫两全保险（万能型）”客户投资款新增交费达15.8亿元，规模远超同期传统险保费收入榜首产品。该产品的保险期间恰为5年，2025年正是其集中给付期，这构成了公司净现金流为负的关键原因。

但压力并未结束。2021年，公司万能险第一大产品新增交费已降至5.8亿元，但同期“东吴稳得利两全保险（分红型）”保费规模高达30.6亿元，其保险期间同样为5年。这意味着，2026年公司现金流或将再度面临严峻考验。

从近年财务表现穿透来看，这类高度依赖短期理财属性险种的业务结构，早已为公司长远发展埋下隐患。此类产品虽能快速拉升保费规模，但期限错配带来的集中兑付压力、低价值业务对盈利效率的拖累，以及与行业向长期价值型业务转型趋势的背离，均暴露了其不可持续性。这种“重规模、轻价值”的业务模式，不仅加剧了流动性管理难度，更制约了公司核心竞争力的构建，与寿险行业回归保障本源的趋势背道而驰。



转型方向南辕北辙。

面对多重压力，东吴人寿将转型方向锁定在业务结构优化与资产负债管理上，计划提高高价值型业务占比，增加长期、长缴期产品比例，同时优化费用管控，平衡投资收益与最低资本要求，强化资产负债匹配度。在流动性管理上，公司已制定专项改善措施，动态调整资产负债策略，力争年末实现业务现金流与净现金流转正。

从行业逻辑看，随着历史高负债成本的万能险、分红险逐步满期出清，公司负债端压力有望缓解，为转型创造空间。但在行业利率下行、竞争加剧的背景下，中小险企依赖分红等浮动收益产品转型的路径，仍面临红利实现率不及预期、客户信任度不足等挑战。

## 偿付能力未达及格线，省内同业竞争压力山大

2025年8月15日，东吴人寿在中国保险行业协会官网发布的《东吴人寿关于与苏州国际发展集团有限公司签署担保协议的信息披露报告》显示，东吴人寿在全国银行间债券市场公开发行不超过30亿元的资本补充债券，期限10年（在第5年末附有

条件的发行人赎回权）。

不过，此次东吴人寿虽可借助公开发行债券来补充资本，但偿付能力下行之势依旧不容乐观。截至2024年第四季度末，其核心、综合偿付能力充足率分别为190.73%、217.67%。要知道在2016年末之时，这两项指标曾位于358.35%的高位，降幅之大可见一斑。而进入2025年，其核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率却连续两个季度出现下滑。先是在一季末分别降为159.37%、191.47%，而后在二季末之时分别下滑至145.28%、173.60%。

根据国家金融监管总局披露的数据，保险业2025年二季度末核心、综合偿付能力充足率分别为147.8%和204.5%。以此标准衡量，东吴人寿偿付能力未达及格线，不及行业平均水平。

除了东吴人寿外，目前注册地在江苏省内的非上市寿险公司还有两家，一个是总部位于南京市的利安人寿，另一家是总部位于无锡市的国联人寿。

成长性方面，2019年至2024年这三家险企资产规模增长势头均表现非常亮眼，但东吴人寿稍显偏弱些，其间的2019年及2022年其资产增速超10%，剩余年份均超20%。

作为对比，国联人寿表现得更加强劲，

其资产总额虽然是在三者中最小的，但增速却是最高，常年超30%，追赶势头不容小觑。利安人寿近些年资产增速明显在放缓，但是总规模早已突破千亿元大关，领先东吴人寿和国联人寿一大截。

截至2025年上半年末，东吴人寿总资产达487.69亿元，较年初仅增长0.88%；同期利安人寿达1257.24亿元，较年初也仅增长了0.59%；国联人寿只有388.62亿元，但增幅却是最高，达到了24.7%，明显领先前两者不少。

保费收入方面，近年来东吴人寿和国联人寿保费规模增速比较疲软，开始逐年承压下行。2021年至2024年，东吴人寿保险业务收入从63.67亿元增长至99.57亿元，但是规模增速却从79.17%高位逐年降至仅有的4.39%；国联人寿也出现了同样的情况，2024年末保险业务收入达65.75亿元，罕见出现负增长，同比增速为-22.03%。相反，利安人寿保费收入起伏并没有那么大，近两年增速均能维持超10%。

今年上半年，东吴人寿取得保费收入71.52亿元，同比下降10.86%，是三者中降幅最大的；利安人寿也下降了2.62%，但基数足够大，达到了176.26亿元，东吴人寿创收能力与其还是有一定差距。国联人寿则是同比增长4.58%至44.06亿元。 宗 采

## 释放内需潜能，提振消费向深而行



年终财经观察

早餐摊的扫码支付声、直播间的下单提示音，4S店的签约笑语……在这些日常片段里，蕴藏着中国经济市场的脉动。数据显示，前三季度消费对经济增长贡献率达53.5%，较上年提升9个百分点，数据背后是千万家庭的消费选择汇聚成的经济动能。

中央经济工作会议、政府工作报告均把“大力提振消费”列为今年各项经济重点任务之首。政策红利的“精准滴灌”，帮消费者卸下负担、添足动力。

2025年，消费市场方面呈现哪些新亮点？

## “苏超”出圈，小票根拉动大消费

当“比赛第一，友谊第十四”取代传统

体育精神口号。当江苏省各地文旅部门成为火爆“苏超”赛事的主要推手，回顾2025年的中国经济，没有人能忽视“文旅拉动消费”的力量。

江苏省城市足球联赛这样一个由江苏省体育局联合13个设区市政府共同主办、省体育产业集团负责市场化运营的业余体育赛事，从今年5月起就火出圈。从5月到11月，85场比赛吸引了243.3万现场观众，场均近2.86万人。决赛当天，有62399名球迷到场，创下赛事上座纪录。

从网络传播来看，“苏超”从默默开赛到全网热议仅用了不到20天，其热度甚至超越了同期举行的欧冠决赛。不仅如此，“苏超”还贡献了多个热搜：徐州与宿迁的比赛被网友比作跨越千年的“楚汉争霸”；而“盐鸭VS水蜜桃”则形容南京无锡之战；“赢了吃早茶，输了做试卷”调侃泰州南通对决。据悉，虎扑App为应对用户需求，紧急新增“苏超”频道，上线首日访问量即破百万……

各地文旅部门争相招徕，持续注入与赛事结合的文旅优惠措施，成为赛事持续火热的助推器。以常州为例，端午假期常州对阵扬州队时，常州市多个景区对扬州市民免景区门票。据常州市文旅局的消

息，假期三天，全市接待扬州游客15万人次，常州热门景区、餐饮店随处可见扬州牌照的车辆。不仅是常州，各地都结合赛事推出了一系列“门票+餐饮”“门票+景区”等文旅“大礼包”。这种优惠甚至延续到比赛结束后，泰州队夺冠后姜堰宣布，溱湖国家湿地公园免门票。

此外，各地文旅也在结合苏超创新体验，打造“赛事+文化”沉浸式场景。例如，盐城新四军纪念馆因“N4A”球迷助威助威吸引大量球迷参观。扬州宋夹城风景区则举办“宋夹城杯”系列足球赛。

小票根拉动大消费。数据显示，5月至11月苏超赛事期间，江苏全省文旅消费总额突破1200亿元，同比增长18.7%，其中银联渠道异地消费达106.74亿元，增长25.21%。

## “国补”政策不断优化

随着2025年即将结束，不少老百姓十分关心明年“国补”是否延续。近日召开的中央经济工作会议明确要优化“两新”政策实施，释放了“国补”延续信号。财政部日前也在相关会议中明确，明年将继续发行超长期特别国债持续支持“国补”。

“国补”政策在持续不断优化。2025年，消费品以旧换新政策就在2024年基础上扩围，比如新增了手机、平板、智能手表手环3类数码产品和微波炉、净水器、洗碗机、电饭煲4类家电产品。部分省份根据自身情况，将咖啡机、扫地机器人等也纳入了补贴范围。

今年8月，财政部等部门对外发布《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》和《服务业经营主体贷款贴息政策实施方案》。这两项贴息政策，被称为消费贷领域的“国补”，从居民消费需求和企业服务供给两端发力，加大融资支持力度，满足人民群众多元化、多层次的消费需求。

中国民生银行首席经济学家兼研究院院长温彬称，预计2026年“国补”可能向服务消费领域倾斜。东方金诚宏观首席分析师王青则表示，预计明年财政促消费资金规模可能会从今年3000亿元上调至5000亿元，支持范围有望从耐用消费品扩大到一般消费品及服务消费，其中服务消费将成为大力提振消费的重点。

中国国际经济交流中心科研管理和信息服务部副部长、研究员刘向东表示，未来可进一步优化“两新”政策补贴方向，加力扩围实施消费品以旧换新补贴，

比如将补贴范围扩大到服务消费领域等，切实提振消费，增强消费对经济增长的拉动作用。余向荣强调，优化方向应是进一步扩大适用商品范围、覆盖更多农村地区。

## 房地产迎来中长期发展空间

房地产是提振消费的重要内需，关联的上下游产业众多，房地产高质量发展对于稳增长而言，作用至关重要。

12月16日，住房和城乡建设部部长倪虹在人民日报发表署名文章指出，“长远看，我国房地产发展仍有较大潜力和空间”。

今年以来，各地楼市政策稳定出台。近日，山东省多部门印发《关于住房“以旧换新”的指导意见》，系统构建了支持住房“以旧换新”的政策框架，并明确提出“卖旧换新”“收旧换新”“拆旧换新”三种模式。12月10日，佛山市南海区首个“以旧换新”试点落地。16日，深圳南山区多方联动开启“南山换房易”以旧换新专项活动，活动持续至2026年3月31日。

公积金政策方面也有积极进展。12

月15日，石家庄住房公积金管理中心发布《关于进一步优化住房公积金提取、贷款有关政策的通知》，明确自2026年1月1日起提高租房提取额度，新增物业费提取并放宽“商转公”准入条件。深圳市于12月初发布公积金新规，新增提取情形、放宽条件、延长时限，加大住房消费支持力度。

当前，我国住房发展已经进入一个新阶段，即从“有没有”转向“好不好”，人民群众对住房的功能、质量都有了新期待。今年5月1日，适用于“好房子”建设的《住宅项目规范》正式实施，住房城乡建设部正在大力指导、加快推进全国各地努力建设不同面积、不同价位的“好房子”，同时也推进保障性住房建设“好房子”，并下力气结合城市更新，想办法把老房子也能改造成“好房子”。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出，展望2026年，稳房价、稳市场的政策将进一步加大力度。存量政策中，公积金改革、卖旧买新、专项债支持盘活存量等政策有望继续深化，激活新市民等住房需求。同时，以构建住房发展新模式为目的，着眼行业中长期发展的制度性建设，也是重要看点。 张丽娅 整理

## 廿一载相伴成长，昆山农商银行与地方经济共绘高质量发展新画卷

廿一载春秋，足以让一棵树苗扎根沃土、枝繁叶茂，也足以让一份承诺历经岁月、熠熠生辉。自诞生之日起，昆山农商银行的生命脉络就与昆山这片土地紧紧相连。它不是这座城市的旁观者，而是与千家万户、无数企业、阡陌乡野同呼吸、共成长的同行者。它的故事，就藏在昆山日新月异的风景区里，写在百姓安居乐业的笑容中，融在实体经济蓬勃生长的声音里。

截至11月末，昆山农商银行资产规模超1960亿元，存款总额超1540亿元，贷款总额超1200亿元，资产质量持续优化，风险抵御能力居于行业前列。一组组扎实数据，见证了这家本土银行在“服务‘三农’、服务小微、服务民生”中的坚实足迹。一路走来，它始终相信，真正的成长，源自与这片土地和这里的人们，共担风雨，也共享晴暖。

## 扎根乡土，金融活水润泽田园阡陌

清晨的阳光再次洒在锦溪镇的田野上，狭港村内一间库房里，崭新的农机静静停放，金属表面折射着晨光。李师傅手掌抚过还带着凉意的机身，笑意从眼角漾开：“农机到了，心就定了。”正是这笔及时送达的“昆农贷”，解了他更新设备的燃眉之急，也让这个以“锦溪”牌大米闻名的村子，稳稳接住了又一个丰收季。

在这里，金融服务不再是冰冷的条款与数字，而是田埂边的悉心讲解，是驻村客户经理风雨无阻的身影。昆山农商银行将服务深深扎根乡土，全行涉农及小微贷款余额已近千亿元，占全部贷款的八成以上，成为滋养本土经济最丰沛的金融“活水”。

每一笔贷款，都连着一个家庭的梦想。19亿元“城乡居民创业贷”，托起了近1.2万乡村

人才的创业梦想；13亿元“建房贷”，助力5000户家庭筑起了安居乐业的幸福家园；“昆银美居”项目送出的近200万元贴息，助力了780户家庭的农房翻建。数字背后，是该行陪伴乡村成长的一份长久温情。

这份陪伴还体现在更深层的耕耘里。该行与农业农村局携手，投入近740万元共同打造“农村三资”智慧监管平台，如同一位忠诚的管家，守护着全市126亿元集体资金在214个村社阳光、高效地流转。而“昆农惠”共富产品汇聚超33亿元资金，预计每年能为村集体带来超过2600万元的增收，涓涓细流，持续壮大着集体经济的根基。这份担当，更延续为连续四年、累计85万元对乡村公益医疗互助的捐赠，守护着乡亲们健康。

截至11月末，该行涉农及小微贷款余额1022亿元，占全行贷款85.5%，用有温度的服务，将金融“活水”静悄悄浇灌出乡村振兴的蓬勃生机。

## 风雨同舟，金融赋能相伴企业成长

“从一间小厂房到如今的上市公司，农商银行陪我们走过了整整20年。”一家本土精密制造企业的负责人感慨道。在企业每一次技术攻坚、每一次扩产升级的关键节点，都能看到客户经理深入车间调研、量身定制方案的身影。这份跨越20年的合作情谊，源自始终如一的信念：不做只会锦上添花的“过客”，而要做能够雪中撑伞、雪中送炭的“伙伴”。

在昆山，从巷陌深处的初创小微，到全球产业链上的明星企业，无数个成长故事里，都有昆山农商银行相伴的身影。深入产业肌理，精准滴灌金融“活水”。聚焦制造业转型升级，389亿元制造业贷款持续赋能“昆山智造”；护航科

技型企业攀登高峰，185亿元科技金融贷款陪伴“小巨人”们茁壮成长；践行绿色发展理念，33亿元绿色信贷润泽绿水青山，彰显着与城市产业同频共振的决心。

深厚的信任，源于对痛点最深切的体察与最创新的回应。在昆山这片资本热土上闪耀的33家境内外上市公司中，有29家是该行的客户，其中11家的合作关系已跨越十年以上。对97家上市及拟上市企业的全力支持，正是“陪伴成长”的最佳注脚。携手政府创新推出“昆科贷”“昆链贷”等七大政策性产品，服务1300余户企业；自主研发供应链金融“共赢链”，精准润泽产业链上300余户企业，该行正将金融“活水”引至企业最需要的地方。

陪伴的维度也在不断拓宽。成功发行5亿元绿色金融债，积极参与地方国资平台债券发行，再到凭借独特的跨境金融服务资质，为众多外贸及合资企业提供高效便捷的国际结算服务，该行的服务能力正从传统的信贷支持，迈向“商行+投行”“本地+跨境”的综合赋能。

截至11月末，该行制造业贷款余额394亿元，民营企业贷款661亿元，用一步一步脚印的坚实陪伴，与企业共同成长，与这座奋斗之城的发展脉搏同频共振。

## 温暖相伴，民生服务融入城市肌理

“小陈啊，我又来办业务了，就信你们这儿！”在张浦镇的一家网点里，李阿姨笑着和相熟的柜员打招呼。从第一代社保卡到第三代社保卡，从水电代缴到养老金领取，许多居民的生活金融轨迹随着昆山农商银行交织。他们用精心编织“四卡三通一站点”的惠民服务网络，已累计发放三代社保卡180万张、市民卡110万张、工会卡

6万张、尊老卡16万张。每一张卡片，都是一份托付，连接着医疗、出行、养老、消费的便捷生活。

银行的意义远不止于存取还贷。在昆山，农商银行的网点是社区里一个温暖的存在。为了百姓家门口。遍布城乡的75个“银社通”便民站点，提供近50项社区便民服务，默默分流了全市30%的医疗报销和40%的社保业务，让居民省去了跨区奔波的辛苦。这份便利也延伸至校园与医院：31家公立医院的“银医通”自助设备，在2024年完成了超850万笔交易；覆盖305所学校的“银校通”，年收缴学费60万笔，其“阳光食堂”项目更守护着孩子们超70万6元6角的餐费安全。服务，就这样融入了日常的每一处细节。

时代的脚步融入，服务的温情也在深化。从连续9年表彰672名优秀教师的“园丁奖”，到奖励12名清华学子的教育基金；从与民政局合作开发“智慧殡葬”平台寄托哀思，到试点物业服务监管守护社区和谐……银行的角色，已从金融服务者拓展为民生共建的同行者。

如今，服务的温度正与科技的深度融合。与“鹿路通”平台携手探索的融合支付，让市民生活更便捷；入选省级创新示范的互联网医疗一体化便民服务平台，正让“数据多跑路，群众少跑腿”成为现实。“智慧食堂”到“智慧出行”，十余个创新场景的拓展，让科技拥有了人心的温度，确保每一个人都能从公平、平等地享受现代生活的便利。

二十一载，风华正茂。从“农信社”到“农商行”，名称在变，规模在变，但金融为民的初心从未改变。站在新的起点，昆山农商银行将继续深深扎根于昆山这片热土，用更有温度的服务、更有力的支持、更有深度的情怀，与百万新老昆山人一道，携手奔赴更加温暖、更加灿烂的明天。 汪伟

## 从“柜面排队”到“指尖秒办” 启东农商银行的进阶之路

服务不只于流程，更在于于流程之外的那份用心。启东农商银行将科技赋能与人性化服务深度融合，正悄然将传统的“柜面办理”场景，升级为更高效、更灵活的“指尖金融”体验，让财富管理和服务办理变得简单而温暖。

为破解传统定期存款流动性不足的难题，启东农商银行正式上线个人大额存单线上转让功能。这意味着，持有到期付息型大额存单的客户，若在到期前急需用钱，无需再苦苦等待或提前支取损失利息，只需通过手机银行即可便捷地发起转让，快速盘活资金。

对于购买而言，这则是一个“淘金”的好机会。客户可以在转让专区筛选心仪的产品，有机会专享“存期更短、预期收益更高”的优质资产。这一功能打通了存量资产的流转通道，实现了转让方与受让方的双赢，是启东农商银行丰富财富管理体系、提升客户体验的重要一步。

面对城乡居民缴纳农保的民生需求，启东农商银行坚持传统服务与智能创新并行，打造了“STM智能机具+手机小程序”的多元化缴费通道。在各网点，工作人员主动引导客户使用STM快速办理，有效缓解柜面压力、缩短等候时间。

更重要的是，厅堂员工会借此机会，化身“金融辅导员”，耐心

向客户特别是中老年客户，教学如何使用手机小程序缴纳农保。“授人以鱼不如授人以渔”，这一步耐心的教学，让客户学会了足不出户、动动手指就能完成缴费，真正将便捷送到百姓身边，体现了农商银行扎根基层、服务“三农”和民生的初心。

真正的服务，始于流程而又超越流程。近日，在文峰镇支行发生了暖心一幕：一名企业员工因习惯前往柜面转账，柜员在按流程操作多问了一句，得知客户已开通企业网银却未使用后，并未简单地办理业务，而是敏锐地捕捉到客户的深层需求。

她主动向客户介绍并现场为其开通了企业网银手机版。这一“多做的一步”，不仅为客户省下了当次手续费，更意味着客户今后随时随地都能轻松管理企业资金，实现了“让数据多跑路，让客户少跑腿”。客户由衷的感谢证明，超越预期的服务，才是赢得客户信赖的关键。

从灵活便捷的财富管理农保，到深入社区的普惠金融渠道，再到想客户所想的暖心服务，启东农商银行正通过“产品+渠道+人”的协同发力，构建有温度、有智慧的现代金融服务体系。未来，启东农商银行将继续以客户需求和为导向，用更创新的产品和更用心的服务，为广大客户的美好生活保驾护航。 彭玲琳