

靖江农商银行落地江苏首笔「气候贷」

本报讯 在人民银行泰州市分行和靖江市气象局的指导下,近日,靖江农商银行成功发放全省首笔“气候贷”,向靖江市马洲兰苑有限公司精准投放1000万元资金,以“气象+金融”的跨界融合新模式,破解气象敏感型企业融资痛点,为特色农业高质量发展注入源源不断的金融“活水”。

气候投融资是指为实现国家自主贡献目标和低碳发展目标,引导和促进更多资金投向应对气候变化领域的投资和融资活动,是绿色金融的重要组成部分。2025年以来,人民银行泰州市分行探索推进气候金融发展,指导辖内部分金融机构开展气候压力测试,创新推出“气候贷”产品,精准对接首批目标客户。靖江农商银行积极响应,紧扣中国气象局等五部门联合印发的《关于加强金融气象协同联动,服务经济社会高质量发展的指导意见》要求,率先运用特色产品,构建了气象风险评估体系,创新性引入动态气象调节系数,围绕基础气象数据、行业属性、防灾能力、经营影响四大核心要素,建立AAA至B四级评定标准,通过科学量化气象风险,实现授信额度精准测算与利率差异化定价,为气象敏感型企业提供定制化融资解决方案。

此次获得贷款支持的靖江市马洲兰苑有限公司,是典型的农业气象敏感型企业,尽管配备了智能温室、自动灌溉等现代化设施,企业仍面临气象风险带来的经营不确定性。靖江农商银行通过实地调研与气象数据深度核验,评定其气象敏感等级为AA级,量身匹配1000万元授信额度,执行年利率较同类型贷款优惠10BP。这笔资金将专项用于企业兰花苗采购与智能培育设施升级,不仅助力企业扩大绿色产能,更能通过“企村联建”模式带动周边农户就业增收,实现经济效益与生态效益的双向共赢。

未来,靖江农商银行将以首笔“气候贷”落地为起点,持续深化金融、气象、产业三方深度融合。一方面,优化业务流程、提升服务效率,让更多企业享受到创新金融的便利;另一方面,拓宽服务边界,将“气候贷”的覆盖面延伸至新能源、生态养殖等更多气象敏感型绿色产业,不断完善绿色金融产品矩阵,为更多绿色企业遮风挡雨,助力绘就生态优美、产业兴旺的高质量发展画卷。(丁一流)

苏州农商银行 上门服务传递金融温度

本报讯 “真是太感谢了,不用折腾老人,你们就把难题解决了!”近日,苏州农商银行工作人员为卧床老人办理存单密码重置业务后,老人家属连连道谢。一场跨越“柜台到病床”的温情服务,诠释了“苏心服务”的人文温度。

家住苏州汾湖某小区的一名老人因突发疾病长期卧床,生活不能自理,而她名下的存单恰好到期但密码却记不清了,按照业务办理流程,密码重置业务需本人到网点办理,可老人起身都难,更别提往返银行了。家属为此焦急万分,抱着试一试的心态拨通了苏州农商银行汾湖支行的服务电话。

电话那头,汾湖支行运营主管了解清楚情况后,当即启动特殊客户上门服务机制,一边与总行沟通申请,一边迅速制定上门服务方案并核定业务流程,确保服务合规高效的前提下,最大限度减少对老人的打扰。方案敲定后,运营主管立刻回电老人家属,敲定上门服务时间。

到了约定的上门时间,汾湖支行工作人员携带移动终端等设备赶往客户家,细致完成身份核验等前期工作,耐心与家属沟通情况,并用温和的语气向卧床的老人逐字逐句地说明业务流程,待老人完全理解并明确表示同意后,完成了签字确认。密码重置业务高效办理完成后,工作人员反复叮嘱如果有不确定因素可随时拨打服务电话咨询。从电话求助到上门服务,没有复杂的流程壁垒,只有设身处地的贴心考量。金融服务从来不是冰冷的规章条款,而是将“苏心服务”融入每一次的回应,用一次次有温度的金融实践,让服务温度渗透到水乡的千家万户。(焦艳)

建湖农商银行 举办2025年度退休职工欢送会

本报讯 近日,建湖农商银行举行2025年度退休职工欢送会。建湖农商银行党委书记、董事长刘荣华出席会议并讲话,党委副书记、行长沈永军介绍建湖农商银行改革发展情况,总行领导班子成员、机关各部室、机关各支部代表参加欢送会。

刘荣华指出,退休老同志是建湖农商银行发展历程的亲历者、见证者,更是坚定不移的开拓者、建设者。从手工操作到电子化、信息化、智能化,从单一的存贷业务到如今多元化、综合化的现代金融服务体系,从原先的信用社到成功改制组建农商银行,并不断发展壮大,每一步跨越,都凝聚着在座老同志们的智慧和心血。老同志身上所体现的农信精神、艰苦奋斗的作风、精益求精的态度和扎根乡土的情怀,是该行最宝贵的精神财富和文化基因。他希望,所有在职员工铭记老同志们的历史功勋,传承好老同志身上的优良传统和过硬作风,学习老同志们信念坚定、对党忠诚的政治品格,扎根基层、服务百姓的为民情怀,勤勉务实、任劳任怨的敬业精神,严守规矩、廉洁自律的职业操守。营造尊老、敬老、爱老、学老的浓厚氛围,关心关爱退休老同志们的生活,落实好各项退休待遇和政策,用心用情做好服务保障工作,让老同志老有所乐、老有所为、老有所安。

沈永军总结了建湖农商银行改革发展情况,表示在新的一年里,建湖农商银行将始终坚定“对内提份额、对外争位次”追求,取得更优经营实绩,积极融入地方产业“强链、补链、延链”工程,投放更多实体经济;主动契合民生需求和特色经营管理,构建更广阔场景生态;不断加强财务精细化管理,挖掘更大的利润空间;从“清存量、控增量、防变量”三个维度发力,实现更严风险管控;持续推进零售转型、网点转型、数据转型,释放更强管理效能。

会上,播放了建湖农商银行退休职工们精心制作的短视频,回顾了他们在工作中的点点滴滴。退休老同志代表发表感言。刘荣华、沈永军代表该行分别向退休职工赠送鲜花、颁发“光荣退休”证书并合影留念。(尤志玲 陶静)

江苏农村金融 投稿邮箱:cheng166@sina.com

灌南农商银行金融“活水”润蟹塘

硕果湖畔,波光粼粼。养殖户马文敏正忙碌地检查着蟹塘,一只只青壳白肚、金爪黄毛的大闸蟹在网笼中张牙舞爪,预示着又一个丰收年的到来。“能有今天的规模,离不开灌南农商银行这么多年来如一日的支持。”望着这片承载着希望的水面,马文敏感慨道。这500亩蟹塘,不仅是他的事业根基,更是灌南农商银行金融服务融入乡村产业肌理、助力乡村振兴的生动实践。

生态养殖,匠心培育品质蟹

马文敏是当地有名的养殖能手,与蟹为伴多年,他深知“养蟹先养水”的道理。在硕果湖畔的500亩蟹塘里,他始终坚持生态养殖理念,将水质管护视为生命线。通过种植水生植物、科学调控水体微生物群落等方式,精心维护着蟹塘的生态平衡。在饵料投喂上,他巧妙搭

配科学配方,确保大闸蟹营养均衡,健康成长。

这份对品质的执着追求,结出了丰硕的果实。马文敏养殖的大闸蟹以“个大饱满、满膏膏厚”而闻名,在当地市场树立了响当当的口碑,成为消费者信赖的品牌。然而,高品质的背后,往往意味着更高的投入和更精细的管理,这对资金流动提出了持续的要求。

金融“活水”,精准滴灌解难题

养殖规模的扩大、塘口的改造升级、优质蟹苗和饲料的采购,每一项都需要坚实的资金后盾。回顾创业历程,马文敏坦言,在发展过程中,尤其是在瞄准更广阔市场、试图扩大再生产的关键阶段,资金压力曾一度成为“拦路虎”。就在他为资金周转犯难之时,灌南农商银行的服务团队主动下沉,深入田间地头,实地调

研水产养殖业的金融需求。在详细了解他的养殖模式、市场前景和信用状况后,该行认为其项目发展潜力大、带动能力强,迅速为其量身定制了信贷支持方案。一笔及时、足额的信贷资金如甘露般注入他的蟹塘,解了他的燃眉之急。

这笔资金不仅用于扩大养殖规模,更助力其优化养殖设施,引进更先进的养殖技术,为提升大闸蟹品质和产量提供了关键支撑。

链式服务,拓宽产销共赢路

灌南农商银行的支持并未止步于简单的信贷投放。依托其对当地产业的深入了解和广泛的资源网络,该行积极帮助马文敏对接稳定的销售渠道。在灌南农商银行的间接牵线下,他与苏州等地的优质经销商建立了长期稳定的合作关系,打通了从“塘口”到“餐桌”的关键一

环,确保产出的优质大闸蟹能够以合理的价格顺畅销售,实现了“优质优价”。

凭借稳定的销售渠道和过硬的产品质量,马文敏的大闸蟹养殖实现了年销售额超过700万元的亮眼业绩。这不仅是个人的成功,更辐射带动了周边乡亲们共同富裕。他的养殖基地常年为尹湖村村民提供就业岗位,年支付工资总额超过70万元,有效促进了当地村民的增收,实实在在地以产业之力反哺乡村。

在灌南农商银行的合作中,马文敏始终秉持诚信经营,按时还本付息,建立了良好的银企互信关系。他乐于分享成功经验,积极向同行伙伴引荐该行的金融服务,形成了“一家成功、带动一片”的良性循环。

数字赋能,展望线上新蓝图

面对蓬勃发展的电子商务浪潮,马

文敏没有故步自封。在灌南农商银行持续稳定的金融支持下,他对未来又有了新的规划。“接下来,我打算重点发力线上销售,通过电商平台和直播带货,让咱们灌南的优质大闸蟹游向全国更多家庭的餐桌。”马文敏信心满满地描绘着新的发展蓝图。该行也表示,将积极跟进其新需求,在移动支付、线上结算、电商平台对接等方面提供一揽子综合金融服务,助力其拓展销售新版图。

方寸蟹塘,映照出产业兴旺的图景;金融“活水”,滋养着共同富裕的希望。马文敏与灌南农商银行的故事,是新时代背景下金融与产业深度融合、携手助力乡村振兴的典范。站在新的起点上,双方将继续并肩前行,在乡村振兴的壮阔征程中,共同谱写更加绚丽的新篇章。这蟹塘里的层层涟漪,正荡漾出灌南大地农业强、农村美、农民富的动人旋律。 董经纬

东海农商银行:真诚沟通护征信 银客双赢共发展

本报讯 近日,东海农商银行营业部客户经理小李通过转变沟通策略,成功化解一笔逾期两个月、金额达10万元的不良贷款,既维护了银行资产安全,又帮助客户认识到征信的重要性,实现了双赢。

此前,该行工作人员通过电话与客户张女士沟通,采用解释贷款合同条款、核算逾期罚息等传统方式进行催收,但张女士均以“短期资金周转困难”为由请求宽限,催收工作陷入僵局。面对困境,客户经理小李主动上门与张女士面谈。面谈中,小李并未直奔催收主题,而是通过真实案例,客观分析征信不良对个人贷款、就业、出行等多方面的长远影响,使张女士深刻认识到问题的严重性。

“我之前总觉得征信不良只是个抽象记录,没想到会有这么大影响。”张女士愧疚地说,“是我太糊涂了,只看到了眼前困难,忽略了长远危害。”见张女士的态度有了转变,客户经理小李立即结合其自身情况,为她制定了个性化还款方案。

此次成功催收体现了东海农商银行服务理念的转变。该行工作人员以专业的业务能力、灵活的沟通策略与真诚的服务态度,打破了传统催收的僵局,既帮助客户解决了实际困难,又赢得了客户的信任与认可,为银行与客户的长期合作奠定了坚实基础,也彰显了新时代银行客户经理“以客户为中心”的服务理念与高效专业的业务素养。(尹梦飞)

响水农商银行以精准金融服务助力企业高质量发展

本报讯 近日,响水农商银行党委书记韩阳带领公司业务事业部相关负责人,专程赴当地一纺织企业开展实地走访调研,深入了解企业经营情况与金融需求,持续推动银企合作走深走实,以实际行动支持地方实体经济高质量发展。

在企业座谈交流中,企业负责人对韩阳一行的到访表示欢迎,并详细介绍了企业发展历程、生产经营现状与未来规划。他表示,在企业股权转让、技术改造、规模扩张及流动资金周转等关键阶段,响水农商银行始终给予及时有力的信贷支持,授信额度从1500万元逐步提升至6000万元,成为企业稳健发展的重要合作伙伴。

韩阳认真听取企业介绍,关切询问企业当前订单、原材料成本、用工情况等。他特别

关注企业转型升级,设备更新和市场拓展中的金融需求,要求随行人员详细记录并制定专项服务方案,确保金融服务精准对接。

会后,在企业负责人的陪同下,韩阳一行深入生产车间,实地察看智能化生产线与先进工艺,切身感受企业扎实的治理水平和蓬勃的发展活力。

此次走访是响水农商银行持续推进“全力惠民企,再展新作为”专项行动的具体体现。通过主动上门、面对面沟通,该行进一步密切了与当地重点企业的合作关系,展现了扎根地方、服务实体的坚定定位。下一步,该行将继续优化信贷结构,创新金融产品,提升服务效能,为更多本土优质企业注入金融“活水”,携手共创互利共赢新局面。(于磊磊)

溧水农商银行与农行南京分行基层党支部开展党建共建

本报讯 为深入贯彻落实江苏农商银行联合行党委的党组织结对共建工作要求,积极响应溧水区“万企联万村、共走振兴路”行动号召,近日,溧水农商银行晶桥支行党支部同农业银行南京分行投资银行与金融市场部党支部共同举行党建共建签约仪式。此次签约仪式在双方党建共建引领下,共同服务溧水“三农”与地方经济发展开启了协同共进的新篇章。

本次签约仪式以“党建共建聚力,携手共赢促发展”为主题,双方党组织代表共同出席并签署协议。根据协议,双方将重点围绕制定共建计划、互派党建联络员、开展主题党日、组建党员先锋队、推进乡村振兴惠民项目、打造特色党建品牌等六个方面开展深度合作。该行将充分发挥扎根基层、贴近乡村的网点覆盖优势,灵活高效的决策机制以及对当地客户需求的深度理

解,与农业银行在宏观政策、专项产品及金融市场业务方面的优势形成强力互补,切实将党组织的组织力转化为服务实体、助力振兴的实践效能。

此次共建是推动该行党建工作与核心业务创新融合的重要实践。该行将以此次合作为新起点,主动对接,在党建引领下聚焦乡村振兴重点领域,特别是在普惠金融下沉、特色产业扶持、信用体系建设、乡村治理赋能等方面加强协同,致力于构建“党建搭台、业务唱戏、群众受益”的共赢格局,将共建优势转化为服务溧水百姓、推动地方发展的具体成果。

下一步,溧水农商银行将切实履行本土法人银行的责任担当,以党建共建为坚强纽带,细化合作举措,推动共建成果转化为服务地方经济发展的实际成效,为溧水区域乡村振兴事业注入强劲金融动力。(段婷)

姜堰农商银行上线保险产品营销模型 数字化再添新翼

本报讯 近日,姜堰农商银行在江苏农商银行联合行企业级算法模型管理平台成功上线自主研发的保险产品营销模型,成为泰州地区首家、全省第7家成功上线模型产品的法人农商银行。此举标志着姜堰农商银行在精准营销与智能化服务体系建设上迈出了坚实一步,为其深耕本土市场、服务城乡居民提供了全新的数字化工具。

该行此次上线的“保险产品营销模型”并非简单的规则堆砌,而是深度融合了大数据分析、机器学习算法与保险业务逻辑的智能决策。模型依托江苏农商银行联合行算法平台的自动化、标准化、共享化和智能化的管理模式,结合农商银行自身积累的客户画像、交易行为、资产状况等特色数据,经过严谨的特征工程与反复的算法调优训练而成。模型的核心优势在于其“精准洞察”与“动态适配”能力。它能够深入分析客户的潜在保险需求,风险偏好、产品接受度及生命周期阶段,从传统的“产品导向”推销,转变为“客户需求导向”的智能匹配与适时触达。

该行借助省级平台的强大算力、成熟框架与安全环境,极大地缩短了模型从研发到应用周期,降低了独立构建复杂模型系统的高昂成本与技术门槛。同时,平台化的治理流程确保了模型研发流程的合规性、数据使用的安全性与模型输出的稳定性,为智能模型的稳健运行奠定了坚实的基础。这一模式充分体现了全省农信系统协同发展、共建共享的科技战略优势。

下一步,姜堰农商银行将继续依托江苏农商银行联合行模型平台,围绕存贷款、理财、信用卡等更多业务场景,持续开发与迭代各类智能模型,构建覆盖客户全生命周期的智能化营销与服务体系。同时,该行将坚持“科技向善、服务为本”的理念,不断强化模型应用的伦理审查与人工干预机制,确保智能化服务始终符合合规、稳健、普惠的方向发展,让金融科技的发展成果更好地惠及广大城乡居民,为服务地方经济与民生贡献更大的金融智慧与力量。(范庆平 刘海燕)

紫金农商银行镇江分行开展无偿献血活动

本报讯 近日,紫金农商银行镇江分行开展无偿献血活动,员工迅速响应,以实际行动践行“我为人人、人人为我、爱心奉献”的社会风尚。

活动现场,该行员工热情高涨,积极参与,献血志愿者们中有多次献血的老党员,也有第一次献血的新青年。该行员工在工作人员引导下,有序完成信息登记、健康征

询、血液初筛等流程,整个环节井然有序、高效顺畅,他们从容挽袖、动作娴熟,用行动诠释着公益初心。

献血让生命延续,奉献让真情永存。无偿献血是爱心奉献的体现,更是社会责任和担当的体现。紫金农商银行镇江分行用实际行动,展现了员工们的良好精神风貌,弘扬了“博爱、奉献”的精神。(谢静)

沭阳农商银行全力以赴打好2025年终决算收官战

2025年12月31日是沭阳农商银行的年终决算日。对于银行人来说,这一天是最忙碌的一天,为确保2025年终决算工作圆满完成,该行各条线全力以赴,有条不紊,共同奋战,确保年终决算工作圆满收官。

图为该行科技部加强网络管理,实时监测网络运行情况,保障年终决算顺利开展。 胡玲玲

沭阳农商银行的年终决算日,对于银行人来说,这一天是最忙碌的一天,为确保2025年终决算工作圆满完成,该行各条线全力以赴,有条不紊,共同奋战,确保年终决算工作圆满收官。

图为该行科技部加强网络管理,实时监测网络运行情况,保障年终决算顺利开展。 胡玲玲



如皋农商银行与如皋市第二中学开展党建共建暨爱心助学活动

本报讯 为深化党建引领,促进银校合作,近日,如皋农商银行机关党总支与如皋市第二中学党总支成功开展党建共建活动。双方通过签订合作协议、爱心助学、金融宣教等形式,共同探索党建引领下金融服务与教育事业深度融合的新路径。

活动中,如皋农商银行机关党总支与如皋市第二中学党总支举行了党建共建合作协议签约仪式。双方将以共建为契机,在组织建设互动、资源信息共享、志愿服务联动等方面开展深度合作,推动党建工作与业务发展、育人实践有机结合,实现双向提升。

如皋农商银行党委副书记、机关党总支书记徐晓兵表示,作为扎根地方、服务本土的金融机构,如皋农商银行始终坚持以党建引领发展,积极履行社会责任。此次与如皋市第二中学开展党建共建,是银校双方巩固深化合作关系的重要举措,也是银行参与社会治理、服务青年的具体实践。他希望双方以党建为纽带,携手并进,共同为如皋教育事业发展与金融环境优化注入新活力。

签约仪式后,如皋农商银行现场开展了“童心同行”爱心助学活动,为部分困难学生送去慰问金与鼓励,以实际行动传递温暖,践行金融机构的

社会担当。该行宣讲员为学生们带来了一场生动实用的金融知识讲座。宣讲员围绕反诈防骗、远离洗钱、防范非法集资活动等主题,结合真实案例与常见陷阱,深入浅出地讲解了金融安全基础知识,帮助同学们提升风险识别能力和自我保护意识,助力营造平安和谐的校园金融环境。

此次党建活动,不仅强化了银校之间的党建交流与合作,更体现了如皋农商银行积极投身公益、普及金融知识的社会责任意识。未来,双方将继续以党建共建为平台,拓展合作领域,丰富活动内涵,共同为服务地方发展、培育时代新人贡献力量。(李孝明)

涟水农商银行着力构建高效协同服务型机关

近年来,涟水农商银行以机关效能建设为突破口,通过厘清权责,优化流程,强化监督,着力构建高效协同的服务型机关,为一线业务发展提供坚实支撑,全面提升企业形象与核心竞争力。

明晰权责,让服务“有章可循”

一是实施职责梳理工程,系统性厘清权责边界。针对以往可能存在的职责交叉、边界模糊等问题,涟水农商银行启动专项管理升级工程,对总行各部门职能进行系统性梳理与重构,将具体业务责任清晰、明确地落实到岗位和个人。二是编制岗位责任清单,精准化落实任务到人。通过全面细化与完善岗位职责说明书,精准界定每一项关键业务和工作的牵头部门与具体责任人,将模糊地带变为清晰的“责任田”,为管理决策和业务流转提供了根本依据。三是绘制内部服务导图,全方位提升对接效率。基于清晰的职责划分,该行为基层支行提供了一份一目了然的内部分工“导航图”。支行在办理业务、寻求政策支持或协调解决问题时,能够快速、准确地

找到对接路径,极大提升了内部沟通与协同解决问题的效率,使总行机关真正成为赋能一线业务发展的“加油站”。

固化流程,让服务“提速增效”

一是以“首问负责”确保“接诉即办”。涟水农商银行明确制度规定,首位接到支行咨询、请求或反映问题的机关工作人员,即为首问责任人,无论事项是否属于本部门或本部门职责范围,都必须负责对其进行引导、衔接、协调,直至问题移交至最终承办部门或得到明确答复,确保支行诉求都“有人接、接得住、不落空”,从源头上杜绝了职责不清导致的“踢皮球”现象。二是以“限时办结”划定“效率红线”。作为首问负责制的关键配套,“限时办结制”为各类事项的处理划定了不可逾越的“时间红线”。该行对内部审批、信息反馈、问题处理等关键流程进行了全面梳理与优化,为每一项工作科学设定了明确的办结时限,并将其纳入刚性督查考核范围。三是以“督查考核”形成“倒逼机制”。通过将办结情况与绩效考核直接挂钩,有效推动

各部门从“被动受理”转向“主动优化”,自觉压缩内部流转时限,确保支行的问题与需求能在第一时间得到响应与解决,从而大幅压降了因内部流程冗长、响应迟缓所产生的“隐性成本”。

强化监督,让服务“落地生根”

一是内部督查常态化。涟水农商银行纪律监督室联合党委办公室,定期开展纪律作风与效能专项检查,紧盯“首问负责”与“限时办结”的执行情况,对发现的问题坚决通报、限期整改,并将结果与绩效紧密挂钩。二是监督渠道多元化。该行主动公布纪委书记专用邮箱,以开放姿态鼓励全员,尤其是基层员工,对机关服务效率、工作作风进行监督,搭建起一条直达高层的监督“绿色通道”。三是问题响应敏捷化。各机关部门被要求牢固树立“基层至上”理念,将响应速度与解答题目作为核心考核指标。通过建立快速响应机制,积极、主动、高效地解决员工的急难愁盼,全行上下形成了“机关服务基层、全员服务业务”的良性循环。 水向阳

无锡农商银行:“五个聚焦”扎实推进支付服务适老化提质增效

为深入贯彻推进江苏农商银行联合行支付服务适老化有关工作部署,无锡农商银行立足老年人支付服务需求,聚焦重点领域,强化协同协作,统筹力量打通支付服务堵点,进一步优化基础设施,丰富服务模式,打造适老场景,做好政策宣讲,扎实推进支付服务适老化提质增效。

聚焦刚性需求,提升适老服务保障力。无锡农商银行积极统筹谋划,将支付服务适老化工作纳入年度重点工作任务,制定《支付服务适老化工作实施方案》,明确目标任务,细化责任分工,对网点适老化设施建设、智能设备适老化改造、适老化场景建设等进行周密安排部署。围绕支付服务适老工作深入一线开展调研,以问题为导向,通过座谈、问卷调查等方式,聚焦老年人支付服务中的难点和堵点,进一步完善服务流程,提升支付服务供给的有效性。

聚焦网点升级,提升适老服务支撑。无锡农商银行从硬件、软件两方

面全方位提升辖内网点支付服务适老化水平,不断优化网点基础设施配置。设立“敬老服务窗口”“代发专区”等老年人服务窗口,配备爱心座椅、急救箱、老花镜等助老设施,106家辖内网点均可提供适老化支付服务,网点对老年客户提供厅堂“一对一”引导服务,开展陪伴老年人办理业务。进一步开展智能设备和App适老化改造,对老年用户的注册、银行卡绑定和支付流程进行了优化升级,完善适老老年群体使用的“长者模式”“敬老模式”,有效提升智能设备的易用性、普适性。

聚焦场景建设,提升适老服务辐射。无锡农商银行聚焦老年群体在医疗、药店等高频消费场景的支付需求,在保障人民币现金支付的基础上,一体推进第三代江苏省社会保障卡移动支付支付支付适老化场景建设。2025年以来,累计拓展3家三甲医院、150家药店,均支持现金、刷脸、刷卡、扫码支付,进一步满足老年群体多元化、多层次的支付需求。

聚焦服务创新,提升适老服务暖心力。无锡农商银行充分考虑特殊老年群体的需求,力求特事特办。在风险可控、业务合规的前提下,进一步延伸金融服务“触角”,打造“移动窗口”“移动柜台”,为年龄较大、行动不便或地处偏远地区的老年客户提供借记卡申领、银行卡挂失、社保卡激活等上门服务,切实提升老年群体的金融服务安全感。2025年,辖内机构已为老年人、残疾人等特殊群体开展上门服务1200余次,适老服务可得性持续提升。

聚焦宣传普及,提升适老服务影响力。无锡农商银行面向老年群体持续开展常态化、全方位、多形式的支付宣传培训,以银行网点为宣传主阵地,进一步拓展至街道、社区,通过宣传讲座、主题交流、有奖竞猜等活动,向老年群体宣传电信诈骗的严重危害性,助力老年群体提升风险防范能力。去年以来,共组织进社区基层社区、老年大学、养老院等开展实地宣传30余次,触达老年群体3600余人次。 狄涛