

党建引领 银企协同

盱眙国联集团与盱眙农商银行战略合作签约

本报讯 近日,盱眙国联集团与盱眙农商银行举行党建共建暨战略合作协议签约仪式。盱眙国联集团党委书记、董事长杜威,党委书记、副经理付伟新,盱眙农商银行党委书记、董事长王波,党委副书记、行长许森等双方领导及相关职能部门负责人出席活动,共同见证这一深化合作、共谋发展的关键时刻。签约仪式由许森主持。盱眙农商银行副行长耿素志对《党建共建暨战略合作协议》的要点进行了简要解读。随后,在全体与会人员的共同见证下,杜威与王波分别代表双方签署合作协议。王波在致辞中对国联集团长期以来给予盱眙农商银行的信任与支持表示衷心感谢。他指出,国联集团立足“盱眙人民品质生活供应商”定位,构建起“投、融、建、管、营”全方位运营体系,在城市更新、基础设施建设、民生服务等领域展现出高视野与扎实作为,连续两年获评全县国企考核第一,为盱眙经济社会发展作出了突出贡献。他同时介绍了该行作为本土金融主力军的经营发展情况,强调了双方在“国联一卡通”、智慧充电、物业管理等领域的既有合作成果,表示此次签约标志着双方合作迈入党建引领、战略协同的新阶段。杜威在讲话中阐述了国联集团致力成为“盱眙人民品质生活供应商”的使命担当,介绍了集团在服务大局、实体经济、工程建设、能源开发、资产盘活、品质服务等方面的实践与成绩。他坦言,国联集团与盱眙农商银行在服务宗旨、业务领域上存在诸多相似与互补之处,此次通过党建共建结对,将极大地促进双方沟通、增强互信,为未来在更广领域、更深层次的业务拓展与合作提供坚实保障与便捷通道,共同为服务盱眙地方经济与民生事业贡献力量。此次党建共建暨战略合作协议,是双方以党建引领业务融合、推动国企与地方银行优势互补的创新举措。双方一致坚信,以此次签约为新起点,在党建引领下,盱眙国联集团与盱眙农商银行的战略合作必将结出丰硕成果,谱写银企同心、服务地方、共赢未来的崭新篇章。(孙丹丹)

大丰农商银行“小圆服务队”上门服务解民忧

为持续践行“金融为民”服务理念,进一步延伸金融服务触角,大丰农商银行三圩支行充分发挥“小圆服务队”作用,持续开展上门服务活动,用实际行动为客户解难题、办实事,让金融服务更有温度、更接地气。组建服务队伍,明确上门服务重点。三圩支行“小圆服务队”以客户需要为导向,根据客户预约和日常摸排情况,合理安排人员和时间,重点面向老年客户、行动不便客户、小微商户等群体,提供上门金融服务。服务内容涵盖账户查询、银行卡激活、密码重置、金融政策讲解及反诈提醒等,切实解决部分客户“出门难、办事难”的实际问题。深入客户家中,提供贴心金融服务。在上门服务过程中,三圩支行“小圆服务队”始终坚持规范操作、文明服务。队员们佩戴“小圆”标识,主动亮明身份,耐心向客户说明业务流程,确保客户明白、放心。对于老年客户,队员们不仅帮助其办理业务,还重点讲解防诈骗、账户安全等金融知识,提醒客户守护好个人信息和资金安全;对于小微商户,则结合经营实际,提供收款工具使用指导和金融咨询服务,让客户切实感受到大丰农商银行“想客户所想、急客户所急”的服务态度。以服务促口碑,提升支行社会形象。三圩支行“小圆服务队”的持续上门服务,赢得了客户的一致好评。许多客户表示,上门服务不仅解决了实际困难,也让他们对农商银行的服务更加信任和认可。通过一次次贴心服务,拉近了与客户之间的距离,树立了“服务有温度、行动有力度”的良好形象,也为后续业务拓展和客户维护打下了坚实基础。下一步,三圩支行将持续深化该项服务机制,不断丰富服务内容、扩大服务覆盖面,让“小圆服务队”成为连接银行与客户之间的暖心纽带,为该行高质量发展注入持久动力。(季顺利)

金融人物 周洁:七载坚守初心 真诚服务赢信赖

在太仓农商银行时思支行提起周洁,客户和同事无不竖起大拇指。从事柜员工作7年来,她始终秉持“客户至上、用心服务”的理念,以专业的技能、热情的态度和细致的关怀,赢得了广大客户的信赖与好评。每天清晨,周洁总是提前到岗,检查机具、整理桌面,确保服务工作井然有序。下班后,她总会及时整理好一整日的传票流水。面对客户,她始终保持微笑,耐心倾听需求,精准高效办理业务。无论是年迈的老人不熟悉业务流程,还是企业客户办理复杂业务,她都能从容应对,用通俗易懂的话语帮助客户解决问题。一次,一位老人因退休工资卡丢失焦虑不已,周洁主动安抚情绪,耐心告知老人退休金不会连同工资卡一起丢失,补完工资卡后老人开心地笑了:“农商行的小姑娘是我见过服务最好的银行员工。”类似的事情不胜枚举,她用真诚打动了一位又一位客户。周洁不仅服务态度好,业务能力也十分突出。她熟练掌握各项技能,多次通过江苏农商联合银行履职测评考试,并能够及时发现业务中的潜在风险,尽职尽责完成反洗钱工作。作为新员工导师,她毫无保留地传授经验,帮助时思支行整体提升服务水平。凭借出色的表现,周洁多次获得时思支行服务明星的称号。她用平凡的岗位书写不凡,用实际行动诠释了银行人的责任与担当,成为同事们学习的榜样。(袁仪卿)

江苏农村金融 投稿邮箱:chengel66@sina.com

泗阳农商银行:“四维发力”构建立体化金融服务体系

站在“十四五”圆满收官与“十五五”扬帆起航的历史交汇点上,泗阳农商银行深入践行新发展理念,积极融入新发展格局,借鉴行业领先理念,深入洞察不同客户群体在生产、经营、生活中的急难愁盼,着力整合内外部资源,为广大客户提供更精准、更高效、更具价值的金融解决方案。广度:便捷普惠,融入日常生活 在“广度”上,聚焦高频、刚需,解决客户“基础金融服务的便利性”痛点,将便捷、普惠、无感的服务融入客户的日常生活。线上方面,将手机银行App打造成集账户管理、生活缴费、投资理财、政务服务于一体的“超级入口”,让客户“一次登录,办所有事”,重点解决好老年客群的“数字鸿沟”痛点。线下方面,深化

“农商、苏服办”政银合作网点建设,将营业网点和金融服务站升级为综合服务中心,满足“家门口、一站式”办理需求。支付方面,打造覆盖商超、菜场、餐饮、交通等高频场景的“智慧生活圈”,通过支付满减、积分兑换等活动,让该行的银行卡和App成为客户钱包里的首选支付工具。通过在广度上做文章,解决最普遍的民生痛点。深度:定制服务,助力实体发展 在“深度”上,聚焦低频、刚需、高复杂度,解决客户“个性化、系统性融资”痛点。这部分客户是未来深耕的“蓝海”,是摆脱同质化价格战的关键所在。打造专业化团队,实现公司业务“集中做”,培养懂产业、懂经营、懂金融的复合型客户经理,成为客户的“金融顾问”。如为

更好地服务县经济开发区,设立“小微专营支行”,抽调12名对公业务骨干,专项对接开发区企业需求,提供“一对一”金融服务。创新定制化的金融产品,围绕农业产业链,推出“订单贷”“农机贷”“仓单质押贷”等定制产品,将贷款与农业生产、加工、销售环节紧密结合;针对县域特色产业,与核心企业共建“供应链金融平台”,为上下游供应商和经销商提供应收账款融资、预付账款融资,形成闭环资金流。通过深度绑定客户的生产经营活动,形成高客户黏性。高度:情感链接,共创社会价值 在“高度”上,聚焦低频、刚需、情感与荣誉价值,解决客户“超越金融的精神和发展”痛点。泗阳农商银行致力成为其“荣誉合伙人”和“价值共创者”。战略

性地支持地方标杆项目。积极参与和支持当地乡村振兴示范项目、重点民生工程,通过“党建+金融”模式,与地方政府、村集体、优秀企业联合打造示范村、特色小镇,将农商行的品牌与地方发展的“高光时刻”深度绑定,产生巨大的社会声誉价值。推出带有荣誉属性的金融产品,如“荣誉贷”“科技小巨人成长计划”,并配套签约仪式和推广宣传,让获得该行支持成为一种荣誉和认可。速度:敏捷迭代,引领消费潮流 在“速度”上,聚焦高频、非刚需,解决客户“追求新鲜感和即时满足”的消费心理痛点。市场瞬息万变,尤其是年轻客群,对新奇、优质的活动高度敏感,这就要求银行保持“敏捷反应”和“快速迭代”的能力。开展短平快的线上营销活动

动,如节日期间的“秒杀”高收益理财、信用卡消费随机立减、推荐新户赢取礼品等,利用社交媒体快速传播,制造市场热点。推行产品和活动的“微创新”,借鉴互联网玩法,在App中引入签到积分、游戏互动等功能,增加趣味性和用户黏性。跨界合作制造惊喜,联合当地网红餐饮店、电影院等推出“快闪”优惠活动。通过在速度上求新求变,解决客户的“尝鲜”心理,以保持市场热度,激活睡眠客户,塑造“时尚、有趣、跟得上潮流”的品牌形象。通过“广、深、高、速”四个维度的立体化服务体系构建,泗阳农商银行致力于实现产品开发从“闭门造车”到“客户共创”,服务供给从“千人一面”到“精准滴灌”,价值创造从“单次交易”到“持续陪伴”的转型升级,为地方经济社会发展注入更强劲动力。(郑丽娟)



苏州农商银行:“红枣糕DIY+财富沙龙”让金融服务更有温度

为深化客户服务内涵,打造有温度、有情感的金融服务体验,近期,苏州农商银行用直支行举办了一场以“手作馨香,财富未来”为主题的红枣糕DIY暨财富规划沙龙活动,以轻松温馨的手工体验为纽带,搭建与客户沟通的桥梁,在分享生活甜蜜的同时,潜移默化地传递稳健理财与周全保障的现代金融理念。红枣糕承载着吉祥甜蜜,步步高升的美好寓意,其蕴含的浓厚情感,能够天然拉近与客户的距离。活动筹备阶段,用直支行反复打磨活动方案,从优质红枣原料筛选到简明精美的金融知识手册准备,每个细节都充满诚意,让客户在动手创造的乐趣中,了解到资产配置、财富管理的实用知识。当日,受邀的客户如约而至,活动现场邀请专业糕点师傅教授红枣

糕制作技巧,面点香气弥漫,欢声笑语此起彼伏,气氛热烈而温馨。在糕点师傅的悉心指导下,客户们兴致盎然地投入制作,从称量食材、搅拌面糊,到精心摆盘、点缀糖霜,每一个步骤都充满了亲手创造的喜悦。用直支行工作人员挽起袖子与客户们一同揉面制糕。大家一边交流糕点制作技巧,一边闲话家常,话题从养生心得到子女教育,彼此间的陌生感与距离感在面团揉捏和欢声笑语中悄然消融。当红枣糕新鲜出炉,活动迎来了下半场的财富规划沙龙。沙龙以“如何为家庭的甜蜜生活构筑坚实保障”为主题展开。“正如我们精心挑选每一份原料,才能烘焙出香甜可口的糕点,家庭的财富也需要科学的资产配置才能保证长久的幸福。”用直支行

工作人员以“红枣糕”为喻,巧妙切入财富管理话题,结合当前经济环境和客户普遍关心的养老规划、资产保值、健康保障等焦点问题展开深入浅出地讲解,重点剖析了保险的“风险隔离”与“财务稳定”功能。分享过程中,客户们听得专注投入,不时结合自身情况提问,现场互动频频。主题分享结束后,客户经理们与仍有疑问的客户进行一对一细致解答,在贴心交流中精准对接客户的个性化财富需求。苏州农商银行将持续以“财富增值”为核心,推出更多元化的“金融+”主题沙龙活动,推动财富管理理念融入客户喜闻乐见的生活场景,真正实现金融知识入脑入心,用有温度的“苏心服务”陪伴每一位客户守护财富、拥抱幸福。(曹小双)

张家港农商银行苏州分行:金融知识进社区 筑牢安全防护网

本报讯 冬日暖阳映社区。近日,张家港农商银行苏州分行联合苏州工业园区金鸡湖街道枫情社区开展“金融知识进万家”主题宣传活动。活动聚焦增强居民金融安全意识,普及实用知识,通过反诈宣传与贴心金融服务进社区,将金融安全送到居民“家门口”,切实提高居民风险防范能力,为社区筑牢金融安全防线,获得居民一致好评。活动现场,苏州分行员工化身“金融宣传员”,搭建反诈“小窗口”,

用“虚假理财”“冒充客服”等真实案例,拆解诈骗套路,教居民牢记不轻信、不透露、不转账“三不”原则;在金融知识区内,“金融宣传员”通过趣味问答讲解存款、理财等基础金融知识,通过反诈宣传与贴心金融服务进社区,将金融安全送到居民“家门口”,切实提高居民风险防范能力,为社区筑牢金融安全防线,获得居民一致好评。活动现场,苏州分行员工化身“金融宣传员”,搭建反诈“小窗口”,

的话道出了大家的心声。这次活动既筑牢了反诈防线,也让实用金融知识真正融入社区生活。2025年以来,苏州分行已经和枫情水岸社区联合举办了3场惠民活动,活动形式多样,主题涵盖“惠民市集”“主题观影”“反诈上门”等方面,将“大家普善”理念贯彻到社区居民的生活中。苏州分行负责人表示,接下来将常态化开展社区金融知识普及活动,将更多实用的金融知识送到居民手中。(沈逸飞)

灌南农商银行营业部:“适老服务+公益温度”守护银发金融幸福

在人口老龄化背景下,灌南农商银行营业部始终秉持“金融为民”初心,以打造“适老服务标杆”为目标,通过精细化服务、人性化举措和常态化公益,将金融服务的温度融入老年客户生活的点滴。作为江苏省银行业适老服务示范网点,该行以“惠泽驿站”为载体,构建起覆盖全场景的养老金融服务体系,让“老有颐养”的承诺化为适老服务的生动实践。适老服务升级:从“基础便利”到“情感关怀” 灌南农商银行营业部聚焦老年客户高频需求,构建“硬件适老+服务暖心”的立体化服务体系。网点内配备无障碍通道、爱心座椅、老花镜、急救药箱等设施,并设置“爱心窗口”,为老年客户提供优先办理、方言沟通等便利。针对行动不便的老年客户,创新推出“一次登

记,持续关怀”服务机制,通过建立“上门服务客户档案”,动态跟踪服务需求。暖心举措落地:从“被动响应”到“主动破题” 为破解老年群体“数字鸿沟”,灌南农商银行营业部推出适老服务便利化专项行动。一方面,厅堂推广使用智能设备大字版界面,简化操作流程;另一方面,组建“小圆服务队”开展常态化上门服务,涵盖社保卡激活、密码重置等高频业务。针对特殊群体,创新“弹性柜员”制度,在业务高峰期增设现金服务窗口,并通过“厅堂微沙龙”普及反诈知识,筑牢老年客户资金安全防线。公益品牌赋能:从“单一服务”到“多元守护” 灌南农商银行营业部以“惠泽驿

站”为公益服务核心,打造劳动者港湾、老兵驿站等特色场景。驿站内配备饮水机、充电设备等设施,为环卫工人、快递员等户外劳动者提供全天候休憩服务。同时,将金融知识普及融入公益服务,通过情景剧、互动问答等形式,提升老年群体防诈能力,守护“钱袋子”的安全。通过“银社红帆服务驿站”党建共建,普惠金融服务延伸至全县各村社,真正实现“服务送上门,关怀零距离”。灌南农商银行营业部以“适老服务”为切口,以“惠泽驿站”为载体,将金融服务的温度融入每一个服务细节。未来,该行将继续深化“老吾老以及人之老”的服务理念,以有温度、有人情味的实际行动,持续深耕养老金融服务,为老年客户群体提供暖心、便利的专属服务。王付丽

紫金农商银行玄武湖支行:上门开户暖企心 金融服务“零距离”

本报讯 近日,紫金农商银行玄武湖支行收到了企业客户送来的一面印有“普惠金融热忧为企,金融纽带连接你我”的锦旗,这份认可源于网点团队为企业提供的上门开立对公账户服务,用高效便捷的举措解决了企业的实际办事难题。该企业在经营初期,人员较少且法定代表人不在地,紫金农商银行在了解到企业的开户需求后,迅速启动上门服务机制:客户经理第一时间与企业对接,梳理开户所需的资料清单;随后携带设

备、签约材料等前往企业办公地点,现场为企业完成对公账户的信息录入、身份核验、协议签署等全流程操作。从需求沟通到账户开立完成,整个过程两天完成,相较传统线下办理模式大幅缩短了时间,让客户足不出户就完成了对公账户的开立。“原本以为开户要跑好几趟银行,没想到紫金农商银行的工作人员直接上门服务,流程又快又清晰,真的太方便了!”企业负责人对此次上门服务连连称赞。而这面锦旗,不仅是企业对紫

金农商银行服务效率的肯定,更是对银行践行“普惠金融”理念的最好见证。紫金农商银行玄武湖支行始终秉持“以客户为中心”的服务宗旨,针对企业客户的实际需求不断优化服务流程,推出上门开户、线上预约、绿色通道等一系列便民利民举措,切实减少企业办事成本,提升金融服务的可得性与便捷性。未来,该行还将持续深化普惠金融的服务,为辖区内企业发展注入更强劲的金融动力。(夏爽)

扬中农商银行三跃支行:适老服务送上门 温情守护幸福晚年

“真是太感谢你们了,冒着寒风跑这么远,还这么有耐心,解决了我们家的大难题!”近日,扬中农商银行三跃支行两名工作人员携带便携式STM设备,前往辖区行动不便的张奶奶家中,为其办理社保卡激活业务。顺利办好业务,临别之际,其家属紧紧握住工作人员的手再三道谢。这是三跃支行开展“暖扬敬老”常态化上门服务生动缩影,体现了该行用实际行动守护老年人幸福晚年的服务初心。作为深耕本土的金融机构,三跃支行认识到辖区内老年人口多,其中不乏高龄和失能群体,因身体原因难以亲赴网点办理业务。为此,该行严格遵循总行制定的风险可控上门服务流程,针对社保卡激活、密码修改等高频业务需求,构建“申请一响应一办理一回访”全流程服务机制。一旦接获行动不便老人的服务请求,该行即安排双人迅速上门,以专业、高效的服

务解决群众实际困难。为进一步提升服务覆盖精度和响应速度,三跃支行依托总行“深耕网格”专项行动,主动联合村委会、社区网格员,为辖区行动不便的老人逐一建立专属服务档案。档案内容涵盖健康状况、金融需求及联络方式等关键信息,实现“需求早知晓,服务不缺位”。不论寒来暑往,该行工作人员始终穿行于街巷村头,以持续、温暖的上门服务,跨越空间阻隔,将“金融为民”的初心落到实处、传至人心。“老年客户的信任是我们最珍贵的财富。”三跃支行负责人表示,未来三跃支行将持续深化适老服务举措,以“小圆服务队”为服务载体,整合移动业务办理、金融知识普及与人文关怀于一体,精准推送至有需要的长者身边,以有温度、有担当的实践,生动诠释“扬中人民自己的银行”的时代责任与服务情怀。(陆雨婷 顾羽蓉)

张家港农商银行南沙支行:“大家集市”进社区 金融服务暖民心

本报讯 近日,张家港农商银行南沙支行走进金港街道马桥社区,开展“大家集市”惠民主题活动。尽管活动当天阴雨绵绵,却丝毫不减居民与工作人员的热情,这场充满烟火气的集市不仅为居民带来了实惠与便利,更将金融服务与反诈知识送到了群众身边。集市现场热闹非凡,米面粮油、日化用品、鸡蛋等民生商品种类繁多,琳琅满目的货品吸引了不少居民驻足挑选。南沙支行在每个摊位配备两名工作人员,他们化身“服务助手”,一边协助整理货品,引导客流,一边为居民介绍商品信息;同时积极推广手机银行与移动支付服务,手把手指导居民操作线上金融功能。随着数字化金融的普及,居民们对手机银行的操作操作、移动支付的安全使用表现出浓厚兴趣,纷纷现场咨询体验,对便捷的线上金融服务接受度与认可度显著提升。活动期间,集市累计完成233笔交易,总销售金额达2136元,其中手机银行满减券实际使用120张,带动销售金额1380元。反诈宣传摊位更是成为集市的“人气打卡点”,南沙支行工作人员通过展板讲解、发放宣传册、一对一答疑等方式,向居民详细介绍冒充公检法诈骗、网络游戏虚假交易诈骗等高发诈骗类型,结合真实案例剖析诈骗手段,提醒大家提高警惕,守护好“钱袋子”。生动易懂的讲解让反诈意识深深扎根在居民心中。不少居民表示,这样的宣传实用又及时,助力他们避免掉入诈骗陷阱。

南沙支行负责人表示,“大家集市”是该行践行普惠金融、服务社区群众的重要举措。未来,该行将继续以群众需求为导向,把更多接地气、有温度的金融服务与安全知识送到社区,让金融惠民的触角延伸到千家万户。(孙晓璐)

姜堰农商银行纪委:多维发力夯实清廉金融文化根基

2025年,姜堰农商银行纪委深耕清廉金融文化建设,严格落实新时代廉洁文化三年行动计划,将纪律规矩挺在前面,以党建为引领、机制为保障,教育为支撑、科技为引擎,多点突破、全域推进,构建起全方位、全流程、全时段的清廉建设体系,为金融高质量发展注入“廉动力”。党建引廉强根基,凝聚廉洁建设“红色合力”。将廉洁教育纳入党建重点任务,借助主题党日、“三会一课”等载体,组织党员干部深入学习党内法规和清廉文化,推动廉洁意识入脑入心。升级廉洁支行“银行业清廉金融文化建设宣教共享场所”廉洁长廊,让干部员工在日常工作中接受廉洁熏陶。扎实推进深入贯彻中央八项规定精神学习教育“回头看”工作,坚持问题导向抓整改、补短板、建长效。

科技助廉提质效,织密风险防控“安全网络”。深化“六抓三化”监督方法,推行抓早抓小具体化、抓重抓难精准化、抓实抓细常态化监督。研发上线“廉卫士”系统,通过深度学习分析精准识别潜在风险点。依托该系统推动监督“事后补救”向“事前预防、事中管控”转变,构建全方位风险防控体系,有效将廉洁风险扼杀在萌芽状态。许期

如皋农商银行成功办理首笔“小微贷”分笔用信业务

本报讯 1月1日,如皋农商银行首笔“小微贷”分笔用信业务成功落地,为南通某健身器材科技有限公司高效发放400万元贷款。此笔业务的成功办理,标志着该行在普惠金融产品精细化服务方面迈出了坚实一步,实现了根据小微企业用款周期灵活配置信贷资源的服务升级,有效提升了客户体验与资金使用效率。2025年9月,南通某健身器材科技有限公司为满足原材料及经营周转需要,向该行兴隆支行申请500万元“小微贷”授信。企业结合原材料价格波动周期与订单实际排期,提出了分批次提款的特殊需求,希望资金使用能更精准匹配生产经营节奏,节约财务成本。面对这一未曾有过的业务需求,兴隆支行客户经理没有简单说“不”,而是主动担当,迎难而上。他们首先与业务合作方——江苏再保南通信用融资担保有限公司积极沟通,确认政策可行性;随后,多方探寻同业实践经验,在了解到南通地区

仅有少数银行尝试过类似操作后,又细致咨询具体流程细节。在确认业务可行后,支行迅速响应企业需求。2025年11月,首笔100万元资金顺利投放,解除了企业燃眉之急。2025年末,企业提出第二笔400万元用信申请。支行立即启动高效服务流程,从12月29日企业发布需求,到客户经理接收信息、签署合同,完成审批,再到2026年元旦当天成功放款并完成系统推送,全程仅用时4天,以“如皋农商速度”保障了企业资金无缝衔接,赢得了客户的高度赞誉。如皋农商银行兴隆支行此次“敢闯敢试、率先破冰”的实践,充分展现了如皋农商银行一线队伍锐意创新、服务至上的精神风貌。全行将以此次突破为契机,继续深化产品创新,优化流程效率,以更加灵活、精准、高效的金融服务,助力更多小微企业稳健成长,奋力推动2026年开门红各项任务再上新台阶,为地方经济高质量发展持续注入金融“活水”。(尤婷婷)