

# 张家港农商银行多措并举筑牢岁末年初安全保卫防线

张家港农商银行高度重视安全保卫工作，将安保工作列为各项工作的重中之重，针对元旦、春节案件高发期，该行在思想上高度重视、工作上认真对待、行动上重拳出击、高标准、严要求开展节前安全保卫工作大检查，确保“双节”期间各营业网点安全稳定运行，大力营造安全、欢乐、祥和的节日氛围。

思想高度重视。岁末年初是安全经营的关键时期，也是各类案件和安全事故的高发期。该行把开展节前大检查作为当前安全工作的首要任务来抓，积极引导全行干部职工牢固树立大局意识，按照“全覆盖、零容忍、严执法、重实效”的总要求，全面深入排查治理安全隐患，堵塞安全漏洞，强化安全措施，切实防范案件和重大安全事故的发生。

落实工作责任。该行一是成立了由主要负责人牵头的“双节”安全大检查领导小组，主要负责人亲自部署，分管行领导带队，认真履职尽责，具体督导检查工作的落实；二是加强组织协调，紧密结合该行实际情况，安全管理部制定了“双节”安全大检查工作方案，细化明确检查的重点内容、标准和要求，严密实施检查工作；三是落实检查责任，按照“谁检查、谁签字、谁负责”的原则，对照标准逐条核查，确保检查实效；四是整改闭环管理，将问题整改分级分类，落实整改措施、责任、时限，由专人跟踪整改进度。同时，该行根据“清存量、控增量”要求，对以往安全检查问题整改情况进行“回头看”，对屡查屡犯、屡犯不改，强化问责追责，督促整改到位。

突出检查重点。该行深化隐患排查比排查整治，以网点改造、维修工程项目及总行办公大楼为排查重点，对照重大事故隐患判定标准开展全面排查，对消防值班值守、消防设施、火灾自动报警系统、消防通道进行全面检查；用电安全方面，重点检查线路老化、私拉乱接、违规使用大功率电器等问题，彻底消除消防风险隐患。同时，按照“谁主管、谁负责”的原则，检查安全防范设施达标情况，车辆安全管理情况、突发事件应急处置情况等，重点查看室外摄像头、门禁系统、自助区防冲撞、配电箱等设施设备，确保重大节日期间安防系统正常运行。

加强应急储备。该行及时关注天气预报和当地气象部门发布的低温寒潮、雨雪冰冻预警，第一时间向全辖网点发布极端天气安全提示，建立完善极端天气应急预案，备足应急物资，全力保障员工和客户人身安全。

下一步，张家港农商银行将在“三管三必须”刚性要求下，持续巩固安全检查成果，进一步增强全员安全防范意识，全力防范化解安全风险，提升整体安全防范能力。

# 射阳农商银行青创营暨新媒体短视频团队特训营开营

本报讯 为积极适应新媒体发展趋势，提升品牌传播与营销创新能力，加强跨部门协作与人才梯队建设，日前，射阳农商银行第一屆“有爱”青创营暨新媒体短视频团队特训营开营仪式举行。各网点通过视频会议系统设立分会场，全行上下共同见证了这一创新启航的时刻。

开营仪式上，射阳农商银行副行长郝其栋在致辞时强调，在数字化转型时代，掌握新媒体技能、打造具有亲和力与传播力的内容，是品牌建设和业务拓展的重要抓手。他鼓励全体青年员工珍惜学习机会，积极投入、勇于尝试，将创意与专业技能相结合，共同讲好“射阳农商银行故事”。他指出，此次培训以实战为主、以作品为王，学员需围绕存款、贷款、普惠金融等实际业务开展创作，推动成果转化，并通过跨部门协作凝聚全行宣传合力，生动传递“有爱金融”的品牌温度，为开门红及长远发展注入新动力。

随后，青创营学员代表发言，表达了青年员工对新媒体学习的热情与期待，承诺将以饱满的学习态度和团队协作精神，圆满完成培训任务，为银行创新传播贡献青春智慧。

仪式上，全体参训人员齐声诵读了《有爱青创宣言》，铿锵有力的誓言回荡在各个会场，彰显出射阳农行人团结奋进、积极创新的精神风貌。

开营仪式后，特训营进行首次导师授课。课程紧密结合银行实际，导师从平台特性、内容策划、拍摄技巧、传播策略等方面，深入浅出地讲解了如何利用短视频工具开展有效品牌宣传与业务营销，为学员们打开了新媒体运营的新视野。

第一屆“有爱”青创营暨新媒体短视频团队特训营的举办，标志着射阳农商银行在青年人才培养和融媒体创新传播方面迈出了坚实一步。未来，这支充满活力与创意的青年团队，必将成为推动该行品牌形象提升、金融服务创新的一支重要生力军。

**江苏农村金融**  
投稿邮箱: chenge166@sina.com

# 泰州农商银行:党建“红”引领业务“兴”

2025年,在江苏农商银行联合党委坚强领导下,泰州农商银行党委严格落实全面从严治党要求,紧扣全行中心工作,将高质量党建与转型发展、风险化解深度融合,以党建“红”引领业务“兴”,为地方金融事业稳步前进筑牢政治保障。

强化政治引领,筑牢思想根基。该行始终将党的政治建设置于首位,坚决扛起全面从严治党主体责任。严格执行“第一议题”制度,全年组织党委理论学习中心组学习12次,开展党的二十届四中全会专题学习研讨,引导党员干部深刻领悟“两个确立”的决定性意义,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,

切实把思想和行动统一到党中央决策部署上来。持续完善公司治理,落实“三重一大”事项党组织前置研究机制,全年召开党委会议27次,前置审议重大事项157项,将党的领导全面融入公司治理各环节。抓实意识形态工作,常态化开展中国特色金融文化宣传,传承红色基因金融基因,规范党员干部言行,凝聚发展共识。

夯实组织基础,激发队伍活力。以党支部标准化规范化建设为抓手,结合业务实际优化支部设置,深化“示范党支部”创建,打造“早茶支行”“新市民支行”等特色服务网点。坚持正确用人导向,修订中层干部管理制度,完善年轻干部培养机制,

遴选50名青年骨干成立“青年奋斗者联盟”,筑牢人才梯队。深度融入江苏农商银行“红鼎”党建品牌体系,推动党建与企业文化融合,将品牌精神延伸至一线服务场景,全年组织开展近百场村(社区)共建活动,实现党建共建与业务拓展同频共振。同时加强党建带群团建设,实施“暖心行动”,提升队伍凝聚力。

深化融合赋能,服务发展大局。将党建优势转化为发展动能,深耕网格化营销,优化网格划分与客户经理责任田,将服务成效与绩效考核挂钩,全年新增建档客户18981户,投放普惠型贷款2.76亿元。扎实推进乡村振兴党建共建,对接泰州主城区

重点产业体系与产业链党建联盟,牵头开展4场政银企对接活动,为生物医药产业园等重点园区提供20亿元整园授信。常态化开展“党旗领航”活动,将党建要点与经营目标分解至每位党员,引导党员在普惠金融、不良清收等攻坚战中亮身份、当先锋。该行党委班子成员带头攻坚大额不良,全年累计清收处置表内外不良资产8.71亿元,不良贷款率降至1.4%,拨备覆盖率提升至258.12%。

严抓作风建设,涵养清风正气。把开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育作为重要政治任务,通过读书班、“三会一课”等推动学习教育全覆盖,开展两

次警示教育,强化纪律规矩意识。压实党风廉政建设责任,融入江苏农商银行产业园等重点园区提供20亿元整园授信。常态化开展“党旗领航”活动,将党建要点与经营目标分解至每位党员,引导党员在普惠金融、不良清收等攻坚战中亮身份、当先锋。该行党委班子成员带头攻坚大额不良,全年累计清收处置表内外不良资产8.71亿元,不良贷款率降至1.4%,拨备覆盖率提升至258.12%。

下一步,泰州农商银行党委将持续深化党建引领,不断提升党建工作质效,推动党建与经营深度融合,以更坚实的党建根基,更强大的队伍活力,为地方经济社会高质量发展贡献金融力量。 卢进



# 睢宁农商银行:金融赋能纺织企业织就锦绣未来

走进云锦家纺的规模化精品家纺制造基地,生产车间内4套棉胎自动化流水线映入眼帘,给棉控制系统、棉梳机、转纱机、南沙机等设备正有条不紊地运转。“前几天我们通过电商头部主播带货,市场反响很不错,现在正在加紧生产,打包这500万元的订单。”江苏云锦家纺有限公司总经理王升向睢宁农商银行客户经理陈磊认真介绍道。

作为江苏省高新技术企业,云锦家纺主要从事家纺、棉被等产品的生产加工和销售。线下为周边50多家院校、企业提供礼品等服务,线上通过京东、淘宝等电商平台进行零售,年产棉被120万

条、年产床品套装80万套。

“从2007年10万元的信贷资金到现在1500万元的专属贷款,从只有几人的生产作坊到现在200多名员工的规模,近20年来,企业成长发展的每一步都离不开睢宁农商银行的支持。”握着陈磊的手,王升动情地说。近年来,伴随着云锦家纺在多种销售渠道上发力营销,企业经营产值逐渐增加,流动资金周转不足的压力日益凸显。陈磊及时捕捉企业需求,针对其材料购买及加工生产流动资金短缺的核心诉求,迅速启动专项服务流程,量身定制贷款授信方案,仅用3天时间就为企业成功办理了1500万元的贷款,有

效缓解了企业订单生产投入的资金压力。“有了这笔信贷资金支持,我对接下来的市场销售充满信心。”王升表示。

多年来,睢宁农商银行始终关注着合作企业的发展需求,用心解决企业融资难题,不断加大金融服务实体经济力度,围绕生产链、贸易链、供应链等企业生命周期,持续做好一系列差异化、精准化服务。下一阶段,该行将持续聚焦县域地方产业发展,做好持续中小微企业成长的伙伴银行,以更精准金融对接、更专业的综合服务,不断赋能产业创新发展,为睢宁县域高质量发展贡献坚实的农商力量。 王宁 韩明

# 灌南农商银行营业部:适老服务有温度 示范品牌亮底色

在灌南农商银行营业部门口,一名行动不便的老年客户办完业务后,支行行长并未止步于一句“您慢走”,而是亲自搀扶老人坐上三轮车,细致地扫清前方道路上的障碍,并一路手推着车,慢慢滑过坡道,将老人安全护送至人行道上。这看似寻常却超越常规服务范畴的一幕,正是该行将“客户即家人”理念内化于心、外化于行的真实写照。

作为“江苏银行业文明规范服务适老网点”的示范单位,灌南农商银行营业部不仅做好厅堂服务,更将关怀延伸至客户回家的“最后一公里”,以一个暖心细节,持续擦亮“惠泽服务”金字招牌。

构建全链条适老服务闭环

从“厅堂内”到“家门内”,灌南农商银行营业部“小圆服务队”重新定义了服务的半径。他们建立的“上门服务客户档案台账”,将一次性的上门服务升级为长期、持续的主动关怀,实现了“一次登记,终身便利”无缝衔接的服务。当行动不便的老年客户需要办理业务时,“小圆服务队”携带移动终端设备上门服务已成为常态。该行的服务已从被动的业务响应转变为主动的、全生命周期的客户关系管理,特别是为老年及特殊群体构建了一张可靠的安全网。

“惠泽驿站”打造城市暖心角落

作为适老示范网点的深化与拓展,灌南农商银行营业部专设的“惠泽驿站”,标志着其服务从聚焦老年客户,向更广泛的社会劳动者群体延伸。驿站借鉴了先进的户外劳动者服务站建设理念,旨在解决快递员、外卖员、环卫工人等人情味的实际问题。驿站内不仅配备饮水机、桌椅、充电设备、应急药箱等基础便民设施,更在服务功能上追求系统化与精准化。通过提供免费血压测量等健康检查服务,“惠泽驿站”将金融服务与公益关怀紧密结合,精准收集客户信息,完善客户档案,从而能够洞察潜在金融需求,制定更精准的服务策略,以有针对性的实际行动,持续深耕金融服务,为各个群体提供暖心、便利的专属服务。

做“灌南人民自己的银行”

灌南农商银行营业部,根植于其“金融为民”的初心与“灌南人民自己的银行”的定位。在适老服务方面,他们不仅进行物理环境的适老化改造,如配备爱心座椅、老花镜、无障碍通道等,更在服务方式上主动创新。在宣传教育的上,他们深入开展金融知识“五进”活动,用通俗易懂的语言讲解防诈骗知识,并通过举办“小银行家”等趣味活动,从娃娃抓起普及金融常识。这些细致入微的安排,共同构成了一个进门有问候、服务有微笑、老弱有搀扶、等候有安抚、到号有提醒、办理有效率、出门有送到“七有”服务闭环,让尊重与关怀体现在每一个触点。

从搀扶老人上车并推送前行的那一双手,到“惠泽驿站”里一杯温暖的水,灌南农商银行营业部用行动证明,金融服务的价值远不止于业务的办理,更在于那份始终在线、贴心守候的真诚关怀。未来,该行将不断提升老年金融服务水平,着力解决老年人在金融领域遇到的困难,致力于让老年人提供更安全、更贴心、更周到的优质金融服务,真正成为老年客户身边值得信赖的金融伙伴。

王付丽

命周期的客户关系管理,特别是为老年及特殊群体构建了一张可靠的安全网。

“惠泽驿站”打造城市暖心角落

作为适老示范网点的深化与拓展,灌南农商银行营业部专设的“惠泽驿站”,标志着其服务从聚焦老年客户,向更广泛的社会劳动者群体延伸。驿站借鉴了先进的户外劳动者服务站建设理念,旨在解决快递员、外卖员、环卫工人等人情味的实际问题。驿站内不仅配备饮水机、桌椅、充电设备、应急药箱等基础便民设施,更在服务功能上追求系统化与精准化。通过提供免费血压测量等健康检查服务,“惠泽驿站”将金融服务与公益关怀紧密结合,精准收集客户信息,完善客户档案,从而能够洞察潜在金融需求,制定更精准的服务策略,以有针对性的实际行动,持续深耕金融服务,为各个群体提供暖心、便利的专属服务。

做“灌南人民自己的银行”

灌南农商银行营业部,根植于其“金融为民”的初心与“灌南人民自己的银行”的定位。在适老服务方面,他们不仅进行物理环境的适老化改造,如配备爱心座椅、老花镜、无障碍通道等,更在服务方式上主动创新。在宣传教育的上,他们深入开展金融知识“五进”活动,用通俗易懂的语言讲解防诈骗知识,并通过举办“小银行家”等趣味活动,从娃娃抓起普及金融常识。这些细致入微的安排,共同构成了一个进门有问候、服务有微笑、老弱有搀扶、等候有安抚、到号有提醒、办理有效率、出门有送到“七有”服务闭环,让尊重与关怀体现在每一个触点。

从搀扶老人上车并推送前行的那一双手,到“惠泽驿站”里一杯温暖的水,灌南农商银行营业部用行动证明,金融服务的价值远不止于业务的办理,更在于那份始终在线、贴心守候的真诚关怀。未来,该行将不断提升老年金融服务水平,着力解决老年人在金融领域遇到的困难,致力于让老年人提供更安全、更贴心、更周到的优质金融服务,真正成为老年客户身边值得信赖的金融伙伴。

王付丽

# 东海农商银行:“四个坚持”绘就高质量发展新图景

东海农商银行立足区域经济土壤,以“四个坚持”为核心指引,积极探索符合地方实际的高质量发展新路径。围绕服务“三农两小”、支持特色产业、推动数字化转型等重点方向,该行不断优化服务体系,创新金融产品,深化党建引领,在提升金融服务覆盖率、可得性和满意度的过程中,持续增强自身发展韧性与市场竞争力,为地方经济发展注入源源不断的金融“活水”。

坚持战略转型, 打造差异化高质量发展新路径

东海农商银行通过深入分析区域经济特点和自身资源优势,确立了“做小做散、服务特色”的战略方向,推动业务结构从“规模扩张”向“质量提升”转变。精细化管理和差异化战略成为转型的核心抓手。该行推行“三项突破”战略,在精细化管理、“十百千”工程和学习型队伍建设上实现重点突破。通过“清单制”管理,落实分层营销机制,针对客户经营特点和潜在需求,提供精细化金融服务。在推行农区“整村授信”工程提质升级的基础上,该行持续深耕城区市场,通过网络化管理实现精准服务。该行按按物理网格将城区市场细分为若干个小网格,每个网格配备专业客户经理团队,实现对客户的精准定位和个性化服务。客户经理通过实地走访、电话回访等方式,深入了解客户需求,为客户提供量身定制金融解决方案。

坚持产品创新, 实现定制化破解融资难新突破

根据东海县特色产业的差异化融资需求,东海农商银行主动创新信贷产品,完善服务流程,精准解决不同产业在不同发展阶段的融资痛点。针对水晶产业“轻资产、周转快”的特点,该行创新推出“晶石贷”“晶之宝”“晶商贷”“晶惠贷”“晶服贷”等5款“水晶贷”系列信贷产品,授信最长可达5年,最高可贷500万元,灵活匹配原材料采购、设备升级、电商备货、直播推广等不同场景需求。针对水晶商号,该行依托“晶品诚信”平台整合交易流水、行业协会评级等数据,建立信用评价机制,有效破解企业融资难题。为解决小微企业融资难、融资贵问题,该行推出多种小微贷产品和多元化融资渠道,充分发挥银担合作专项信贷产品的政策优势,多方携手推动“小微贷”“苏农贷”“苏岗贷”等特色信贷产品,有效提升贷款可得性。

坚持服务升级, 构筑科技赋能质效提升新引擎

东海农商银行将科技赋能作为提升服务效率的重要手段,积极推动数字化转型。该行加强“数据+智能”建设,持续做好各类数据支撑,开发阳光贷款预授信客户平台,提高现有授信授信客户有效性;优化数据决策系统,提供更高效率的决策管理服务。在渠道建设方面,该行构建

融为民”的初心与“灌南人民自己的银行”的定位。在适老服务方面,他们不仅进行物理环境的适老化改造,如配备爱心座椅、老花镜、无障碍通道等,更在服务方式上主动创新。在宣传教育的上,他们深入开展金融知识“五进”活动,用通俗易懂的语言讲解防诈骗知识,并通过举办“小银行家”等趣味活动,从娃娃抓起普及金融常识。这些细致入微的安排,共同构成了一个进门有问候、服务有微笑、老弱有搀扶、等候有安抚、到号有提醒、办理有效率、出门有送到“七有”服务闭环,让尊重与关怀体现在每一个触点。

从搀扶老人上车并推送前行的那一双手,到“惠泽驿站”里一杯温暖的水,灌南农商银行营业部用行动证明,金融服务的价值远不止于业务的办理,更在于那份始终在线、贴心守候的真诚关怀。未来,该行将不断提升老年金融服务水平,着力解决老年人在金融领域遇到的困难,致力于让老年人提供更安全、更贴心、更周到的优质金融服务,真正成为老年客户身边值得信赖的金融伙伴。

王付丽

# 高邮农商银行:总结表彰鼓干劲 凝心聚力启新程

本报讯 近日,高邮农商银行召开四季度总结表彰暨一月份月度经营分析会。总行领导班子成员、全体中层干部以及受表彰代表参加会议。

高邮农商银行党委书记李宇围绕全行当前发展方向进行深入分析。他号召全体员工要常怀危机意识,立足岗位、尽责履职、实干笃行;持续提升专业素养,打破传统思维,在产品创新、需求对接、客户服务等领域主动锤炼专业本领;树立主动思考的进取意识,争做敢闯敢试的奋斗者、锐意进取的实干家,以积极作为破解发展难题。他强调,高邮农商银行是一个紧密相连的大家庭,大家要凝聚团结之力、拧成一股绳,坚定长期共同奋斗的信心,保持积极向上的健康心态,心往一处想、劲往一处使,携手推动全行发展蒸蒸日上、行稳致远。

高邮农商银行党委副书记、行长姚逸洋对一月份工作进行部署:一是全力推动

业务稳健增长,深化走访服务和网格化管理,不断提升客户服务质效和市场营销能力;二是加快资产负债结构优化,在社保卡代发、收单商户扩面提质、中间业务联动营销等重点领域持续发力;三是全面推动各项经营管理提质增效,坚持底线思维,持续强化不良贷款管控,深化政银合作,积极争取更多政策资源和发展机遇,为全行高质量发展提供坚实保障。

会上,对“合规创造价值”主题征文活动、“农商促发展 走访展担当”走访营销活动和四季度专项竞赛活动中的先进集体与先进个人进行了表彰。该行相关部门作业务经营及财务分析,支行代表作交流发言。

下一步,高邮农商银行将始终锚定目标,抢抓机遇、深挖潜能,以勇毅前行的奋进姿态,破局攻坚的实干担当,奋力实现首季出彩、全年精彩,为全年高质量发展筑牢坚实基础。(张洁)

# 如皋农商银行:精准滴灌破解科技企业“首贷难”

“如皋农商银行的服务,像给机器器上了‘发展芯片’,让资金流与生产流同频共振。”日前,江苏某泵阀有限公司负责人看着忙碌的生产线感慨道。在科技创新的浪潮中,一大批拥有核心技术却轻资产、缺抵押的“新苗”企业,常因“首贷难”而陷入“成长的烦恼”。如皋农商银行通过精准画像、专营服务与链式赋能,让金融“活水”精准流向具有潜力的创新企业。

成立于2022年的江苏某泵阀有限公司,专注于泵及真空设备制造,环保设备研发,虽手握技术,却受困于应收账款周期长、缺乏传统抵押物的资金难题。如皋农商银行科技支行在“网格化+大数据”精准触达中发现了这家潜力“新苗”。该行客户经理深入厂区,不仅看设备、核订单,更读懂专利背后的市场蓝图。短短3个工作日,500万元“科创易贷”信用贷款如约而至。企业负责人表示,固定优惠利

率与按月结息的灵活安排,让企业得以轻装前行,迅速采购核心原料,产能的齿轮加速转动起来。目前,该企业凭借“技术+资金”双重优势,成功打入长三角工业园区供应链链。

高效服务的背后,是如皋农商银行精心锻造的科技金融“服务硬核”。科技支行作为“尖兵连”,创新“行挂挂职科技岗”机制,搭建起政银企“信息高速路”。“我们不仅要解决资金问题,更要成为企业的成长伙伴。”科技支行行长李海洋说。通过“T+0”绿色通道,贷款发放效率较传统提升60%,专属客户经理更提供从账户开立到融资支持的全周期陪伴服务。

截至目前,如皋农商银行已为17家初创科技型企业主注入3060万元金融“活水”。从破解“首贷难”到陪伴“成长路”,该行的科技金融服务正从“单点突破”走向“链式赋能”,为区域产业升级注入源源不断的澎湃动能。 姚海霞

# 无锡农商银行 多维发力破解客群精细化管理难题

无锡农商银行以经营理念、权益服务、队伍建设、数字化管理等四个方面为抓手,着力破解客群精细化管理难题。

转变经营理念,构建客群服务生态。无锡农商银行重新审视当前个人客户的服务管理体系,积极转变经营理念,主动切换增长动能,加快构建以客群分类管理为基础的服务生态体系。从客群的视角重新审视客户的服务价值。客群服务生态体系主要明确客群需求特性是什么、谁来干、怎么干、如何评价等一系列问题。要完善客户经理的服务管理体系,完善客户经理管理模式,改变以单一客户管理为主的模式,增加管理分包认领的功能模块,从以客户资产层级认领客户为主向客群和客户并行管理转变。

打造专属权益,强化精准触达。无锡农商银行通过打造客群权益建立与客户互动关系,保持长期的回馈,增进客户与银行的了解,提高熟知度和忠诚度。目前权益发布和领取主要有两大渠道:一类是网点厅堂和外拓营销的实物展示,一类是手机银行、微信小程序等平台的立减金。该行整理现有的权益体系,打造全行统一的线上线下的客群专属权益平台,增加供应商和权益类产品的可选择性,单列不同客群群的专项服务费用,通过专属权益增强客群的归属感和人员积极性。该行致力于打造微信公众账号、视频号“本地专区”,方便客户和工作人员搜索浏览,打造统一的客群专属权益线上服务品牌。

落实专人管群,压实服务主体责任。无锡农商银行以客户为先,对商户、代发工资、贷款客群要落实专人专职管理,并建立明确的岗位职责,确保责任到人。各分支机构配备代发工资的专职客户经理,每年由网点负责人带队至少与对接高层开展一次金融服务方面的交流与对接;要充分发挥客户经理的职责,加强对信用卡消费客群专属产品和权益的触达;厅堂客群管理重点是落实服务牵头人,建立产品服务转介制度,确保跟线上线下的节奏,做到客户经理、大堂经理和内勤人员等人人熟知产品和权益兑换的规则。

深化数字赋能,提升管理效能。精准响应客户的需求。无锡农商银行全面梳理客群的服务流程,重点借助数字化工具和系统,加快发展数字金融,简化非必要的资料和手续,通过服务流程的优化提高工作效率,加快企业发展微信和远程银行,提供线上远程服务,打造极致体验。二是加快队伍建设,提升综合素质,全方位满足客户的金融需求。主动适应市场的发展变化,优化金融产品和服务的供给,切实提升队伍的综合服务能力,加快提高管户客群的产品渗透率,提升客户体验,促进金融总资产增加,提高客户综合贡献价值。三是提升管理精度,增强产品、政策、权益触达的效率,形成快速的反馈机制。该行通过个人金融业务重点指标的月度监测,确保产品、政策、权益及时触达客户和员工。 狄涛

# 张家港农商银行即墨支行:党建共建聚合合力 银社携手惠民生

本报讯 为深化银社党建共建,践行“金融为民”初心使命,筑牢社区金融安全防线,近日,张家港农商银行即墨支行联合山东省青岛市即墨区通济街道安居二社区开展“银社共建·公益随同行”金融卫士进社区活动,将金融安全宣教、便民公益服务送到群众“家门口”。

活动期间,即墨支行通过金融卫士进社区,与安居二社区党支部密切沟通,围绕社区居民金融需求痛点、诈骗防范薄弱环节及公益服务需求,共同制定了“精准宣教+公益便民+共建共促”活动方案,通过联动街道办事处、社区居委会、网格员管理搭建协作机制,提前摸排居民需求,备齐宣传资料、公益服务物资,确保服务贴近群众实际,切实解决群众急难愁盼问题,让银社共建成果真正惠及民生。

活动现场,即墨支行负责人向社区志愿者颁发该行金融卫士志愿者聘书,

发放公益积分手册,讲解社区积分兑换规则,鼓励金融卫士志愿者们以更主动的担当、更精准的举措、更暖心的行动做好社区居民的服务工作。随后,即墨支行党支部与安居二社区党支部签订结对共建协议书,深化共建共识,明确后续将以“常态化、精准化”为目标,持续开展金融卫士进社区、公益随同行系列活动,进一步整合银社资源,拓宽服务维度,实现银社共建长效化、惠民服务常态化。最后,双方结合“公益随同行”理念,既在社区固定阵地普及金融反诈知识,又上门走访精准帮扶,为行动不便的老年居民提供上门服务,送上反诈宣传资料与暖心礼品。

未来,即墨支行将持续深化银社共建机制,以“银社共建·公益随同行”为抓手,不断丰富金融卫士进社区活动内容,创新服务模式,把优质、安全、暖心的金融服务送到群众心坎上,为构建和谐社区贡献金融力量。(李涛)