

丹阳农商银行：多维赋能打造新时代高素质年轻干部队伍

2025年，丹阳农商银行以建设高素质专业化干部队伍为目标，统筹推进干部选、育、管、用各环节工作。通过规范选拔程序、优化队伍结构和强化培养管理三大举措，实现了干部队伍年轻化、专业化转型。截至2025年末，90后中层干部占比达19.23%，同比提升2.56个百分点。

规范选拔程序，筑牢选人用人质量根基

丹阳农商银行将规范选拔程序作为干部工作的首要环节，确保每个环节有据可依、有章可循。在流程执行方面，该行严格遵循“动议分析、民主推荐（竞争上岗）、组织考察、讨论决定、任前公示、任职谈话”的完整程序链。2025年度，全行共开展45人次的干部调整。该行坚持全面、历史、辩证地看待干部，深入了解其在“德、能、勤、绩、廉”各方面的现实表现。在决策过程中，严格遵循民主集中制原则，坚决执行党委书记“末位表态制”，确保决策的科学性与民主性。在广泛听取意见方面，该行充分发扬民主，切实保障广大党员和职工在干部选拔任用工作中的知情权、参与权、选择权和监督权。选拔过程中广泛听取纪检、合规、审计部门、基层单位、分管领导和干部职工的意见，夯实选拔工作的群众基础。

优化队伍结构，激发干部队伍整体活力

丹阳农商银行通过拓宽“上”的渠道、强化“下”的约束和优化专业结构三大举措，打造了一支年龄结构合理、专业背景多元的干部队伍。在拓宽“上”的渠道方面，2025年新提拔的6名中层管理干部平均年龄35岁，实现了40岁以下干部占比100%的目标。同时，提拔了11名主管级管理人员，平均年龄仅30岁。年轻干部的快速成长为组织发展注入了新鲜血液。在强化“下”的约束方面，该行出台管理上能下实施细则，对4名不适宜担任现职的干部及时开展岗位调整和降级，以常态化机制推动干部队伍提质增效。在优化专业结构方面，该行在选拔干部时，有意识地侧重金融科技、风险管理、市场营销、运营管理等相关领域，构建起一支专业背景多元、能力优势互补的干部队伍。

强化培养管理，夯实人才发展基础

丹阳农商银行将干部培养管理作为长期性、战略性工作来抓，通过精准开展培训、加强实践锻炼和推动交流轮岗三大举措，全面提升干部队伍综合素质与履职能力。在培训方面，该行分三期成功举办“蓄能增效，向远而行”后备人才及青年干部专题培训班，累计覆盖240人次。培训内容涵盖政治理论、管理思维、业务技能等多个模块。在实践锻炼方面，该行将年轻干部安排到乡镇支行、偏远网点等岗位任职，让他们在信贷投放、客户服务、风险防控等具体工作中，积累基层工作经验，提升解决复杂问题的能力。在交流轮岗方面，共有6名干部从支行交流至机关部门，5名干部从机关部门交流至支行，有效打破部门壁垒，促进业务协同，提升干部驾驭全局的综合能力。

从乡镇支行到机关部门，从业务一线到管理岗位，丹阳农商银行建立的干部交流轮岗机制正打破部门壁垒，促进业务协同。未来，该行将继续深化干部人事制度改革，构建与现代化商业银行相适应的人才发展体系，为地方金融发展注入源源不断的人才“活水”。

张家港农商银行大新支行：暖冬邻里情 同心迎新

近日，张家港农商银行大新支行携手辖区内社区共同举办“暖冬邻里情 同心迎新”文艺汇演活动，将精彩的文艺节目、实用的金融知识与新春祝福送至居民身边。活动现场气氛热烈，年味十足，赢得辖区居民频频点赞。

活动现场，歌舞、戏曲、小品等精彩节目轮番上演，演员们精神饱满、热情洋溢，节目形式多样丰富，内容精彩纷呈。台下掌声不断，喝彩连连。大家欢聚一堂，在欢声笑语中共叙邻里情、喜迎新年，充分展现了邻里和睦、其乐融融的和谐氛围。

文艺汇演间隙，大新支行“小圆服务队”抢抓契机开展金融知识宣传，通过发放宣传折页、现场讲解等方式，用通俗易懂的语言向居民普及电信诈骗、养老诈骗、非法集资等常见金融诈骗的防范知识，结合典型案例讲解诈骗手段和识别技巧，提醒居民守住个人信息、谨慎转账汇款，筑牢金融反诈“安全墙”。同时，针对居民关心的理财和储蓄问题，队员们详细介绍该行最新存款利率政策、惠民储蓄产品及特色金融服务，耐心解答居民咨询，让居民清晰了解该行存款优势，切实享受本土银行的金融实惠与贴心服务。

此次活动，将文艺汇演与金融知识宣传有机结合，既丰富了居民的精神文化生活，增进邻里情谊，营造了喜庆祥和的迎新氛围，又有效增强了居民的金融反诈意识和风险防范能力，让惠民金融政策深入人心。大新支行始终扎根本土、心系百姓，积极践行社会责任。下一步，该行将持续深化与社区联动协作，常态化开展金融知识普及宣传活动，以优质金融服务惠及民生，用实际行动守护群众财产安全，传递农商温度，为地方发展贡献金融力量。

潘 郇

姜堰农商银行全面实现2025年高质量发展目标

2025年，姜堰农商银行聚焦“高质量发展”目标，坚持问题导向，坚持底线思维，实现了年初制定的净资产突破50亿元、每股净资产突破5元、存款突破500亿元、资产突破600亿、收入增长10%、不良继续双降的高质量发展目标。

聚焦存款固本增效，夯实经营发展根基。一是狠抓旺季营销，蓄力结构调优。抢抓春节前后储蓄存款高峰期，规划发行具有市场竞争力的“鑫”系列存款类产品，并利用高炮、综合体广告屏、广播、微信公众号等平台加大宣传推广力度，利用江苏农商银行联合银行智能外呼平台开展一对一精准营销。一季度即完成全年增长目标。二是深化外联外拓，拓宽引资渠道。上线姜堰中医院银行联名卡，开展一对一精准营销。一季度即完成全年增长目标。三是深化外联外拓，拓宽引资渠道。上线姜堰中医院银行联名卡，开展一对一精准营销。一季度即完成全年增长目标。四是坚持走访问需，提升工作质效。扎实开展“千金万户大走访”服务

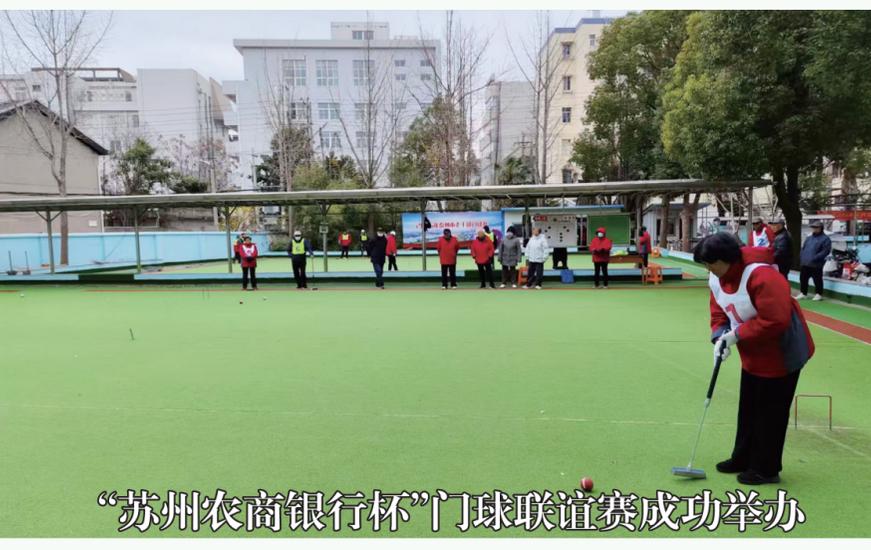
亿元；抓好抓实第三代社保卡换发工作，社保卡激活率98.28%。三是强化信贷联动，搭建活期存款蓄水池。通过引导信贷资金回流，提升活期存款占比。2025年精准对接国有企业资金调剂需求，年末相关账户日均余额较年初净增1.02亿元。

巩固提升服务质效，深耕本土增户拓面。一是完善产品配套，拓宽服务渠道。及时修订完善信贷审查委员会管理办法，并引入高炮、综合体广告屏、广播、微信公众号等平台加大宣传推广力度，利用江苏农商银行联合银行智能外呼平台开展一对一精准营销。一季度即完成全年增长目标。二是深化外联外拓，拓宽引资渠道。上线姜堰中医院银行联名卡，开展一对一精准营销。一季度即完成全年增长目标。三是深化外联外拓，拓宽引资渠道。上线姜堰中医院银行联名卡，开展一对一精准营销。一季度即完成全年增长目标。四是坚持走访问需，提升工作质效。扎实开展“千金万户大走访”服务

实体展担当”专项活动，获得“进取类农商银行”一等奖。为进一步巩固和放大走访成效，持续开展“服务千万家、姜城大走访”活动，以“交朋友、树口碑、解难题”为目的，该行机关101名党员和志愿者与基层员工协同走访，营造了浓厚的全员大走访氛围。大力推动供应链金融协同发展，抓好链主企业的价值挖掘，确保实现“走访一家企业、激活一条链条、辐射一个生态”。三是坚持问题导向，务求目标必达。针对个贷业务投放不足、银票直贴拓展缓慢等短板弱项，阶段性开展个贷业务提升、“攻坚战”提质增效“银票直贴”专项活动，通过考核引导和专项督导，年末全行有效个人贷款客户数21334户，较年初增加726户，增幅3.52%，增幅排全省系统第12位。年末银票直贴余额18.89亿元，较年初新增4.15亿元，增幅28.15%，完成全年目标的138.33%。

精耕细作客群运营，全面推动价值转化。一是深化客户分层分级管理。区分金鼎、银鼎、粤鼎三类客群，落实金鼎客户“专人管户、专业经营”、银鼎客户标准化经营、粤鼎客户协同面访的精细化管理策略。截至2025年12月末，全行个人核心客户319712户，较年初增加16042户，增幅5.28%，其中AUM50万元以上客户增加3768户。二是多维打造金融场景。持续丰富手机银行应用场景，组织开展手机银行自助缴纳学费、水费、一键绑卡送积分、优惠券补贴等常态化促销活动，不断提升手机银行活跃度，年末全行新增手机银行客户2.12万户。三是全力拓展非存财富。持续优化代理理财、保险、贵金属产品结构，满足客户多样化的投资需求。组建财富中心，提升非存业务的专业化营销水平。截至2025年12月末，全行财富业务代销规模8.17亿元，较

年初增加6.11亿元，增幅297.69%，增幅排全省系统第6位。其中，代理理财持仓余额净增5.9亿元，完成率178.82%；新增代理保险销售2759万元，完成率91.96%；新增代理贵金属销售2052万元，完成率146.55%。持续强化增收节支，稳步提升营收水平。一方面，增强勤俭节约意识，做好费用管控。从严管理招待费、差旅费、水电费等七项重点费用，确保无预算不开支、有预算不超支，非必要不列支。截至2025年12月末，该行净收入费用率32.7%，同比下降1.92个百分点。另一方面，集中力量攻坚非生息资产压降。成功处置5处低效闲置房产，实现净收入1.09亿元。清理无效贷款承诺约40亿元，充分释放被占用的资本额度。截至2025年12月末，非生息资产占比2.63%，较年初下降0.36个百分点。 吴秀华



“苏州农商银行杯”门球联谊赛成功举办

本报讯 挥杆迎新，金融暖民心。近日，由兴化市委老干部局、市文体广电和旅游局、市体育总会主办，兴化市老年体协、市门球协会承办，苏州农商银行协办的2026年迎新、贺新春“苏州农商银行杯”门球联谊赛，在兴化市中心门球场火热开赛。此次联谊赛吸引了来自全市的门球队员踊跃参与，众多老年选手齐聚赛场，共赴这场充满节日温情的盛会。赛场上，老年选手们精神矍铄、从容博弈，他们的精准击球与默契配合充分展现了门球运动的独特魅力，一个个精彩瞬间

赢得现场阵阵掌声。赛场外，苏州农商银行兴化支行设立的金融服务专区前人气十足，工作人员化身“金融宣传员”，精准对接老年群体需求，通过真实案例讲解、趣味知识问答、宣传手册发放等通俗易懂的形式，系统普及反诈防骗技巧、《存款保险条例》内容、理性投资要点等金融知识，针对近期频发的电信诈骗、非法集资等常见风险，工作人员耐心讲解骗局套路，手把手指导老年群体守护自身财产安全，让金融安全意识在轻松互动中深入人心。此次门球联谊赛的成功举办，不仅

为老年门球爱好者们搭建了交流切磋的平台，更将金融服务巧妙融入文体赛事场景，在拓宽金融服务场景边界的同时，让有温度的金融服务精准触达百姓需求。作为扎根地方的金融主力军，苏州农商银行始终秉持“金融为民”初心，深化与地方政府、社会机构的合作联动，聚焦群众多元需求，不断创新服务模式、丰富服务内容，通过开展各类接地气、有温度的民生服务活动，为当地百姓带来丰富多彩的民生服务体验，用“苏心服务”书写金融赋能生活的暖心答卷。 鹿琛昊

江阴农商银行理财产品荣膺“固收类金牛理财产品”

本报讯 近期，2025银行业高质量发展大会于深圳落下帷幕，第六届银行业理财金牛奖榜单同步揭晓。江阴农商银行理财产品——“芙蓉·半年赢2号6个月定开净值型人民币理财产品”凭借其持续稳健的投资业绩、卓越的风险管控能力与优秀的客户体验，成功荣获“固收类金牛理财产品”奖项。这一权威奖项是市场与专业机构对该行理财产品管理能力的高度认可。

“金牛奖”由中国证券报倾力打造，是业界极具公信力的权威评选品牌。本次获奖，凸显了该行通过强化特色体系建设、优化资产配置策略、严控信用风险与市场波动，实现产品净值平稳运行的能力。未来，江阴农商银行将始终秉持“以客户为中心”的理念，为广大投资者提供更多优质、稳健的理财选择，不负每一份信任与托付。 李盛

泰兴市第五届“农商行”杯老年人才艺大赛决赛圆满落幕

本报讯 近日，由中共泰兴市委宣传部、泰兴市民政局、泰兴市融媒体中心联合主办，泰兴农商银行协办的泰兴市第五届“农商行”杯老年人才艺大赛决赛圆满落幕。

经过为期一个多月的角逐，共有26支优秀队伍登上决赛舞台。决赛现场气氛热烈，节目形式多样，创意频出。歌曲演唱深情动人，舞蹈表演活力四射，戏曲选段韵味悠长，语言类节目幽默真挚，器乐演奏优雅动人，选手们以精彩纷呈的表演展现了新时代老年人积极向上的精神风貌与多元化的艺术才华。本次大赛创新采用“专家评审+线上人气票选”双轨评分机制，既保证了专业性又公平性，也增强了市民的参与感和互动性，部分优秀节目更获得了直通“2026年泰兴市老年春晚”的资格。

作为扎根泰兴、服务本土的地方方法人银行，泰兴农商银行将持续发挥养老金融作为践行金融政治性、人民性的关键落点。据悉，持有该行社保卡的参赛者，不仅可享受赛事专属通道，还可叠加享受菜场商超满减、爱心理发、优惠早餐等十余项民生权益，让“一张社保卡”成为连接金融服务与老年日常生活的温暖纽带。本次大赛的成功举办，是泰兴农商银行着力做好养老金融大文章的生动缩影。该行通过“金融+文化”的创新融合模式，搭建起老年人展示自我、交流互动的平台，有效提升了老年客群的幸福感与获得感，探索出一条具有地方特色的“金融助老、文化养老”新路径。未来，泰兴农商银行将持续聚焦国家积极应对人口老龄化战略部署，强化科技赋能，优化产品供给，拓展服务场景，在做好基础金融服务的同时，主动融入社会治理与公共服务体系，推动养老金融从“保基本”向“高品质”升级，为绘就“老有所养、老有所乐”的泰兴画卷贡献坚实的金融力量。 张函

如皋农商银行以“苏质贷”助力中小微企业稳健前行

在江苏省普惠金融政策的持续推动下，专为中小微企业量身打造的流动资金贷款产品——“苏质贷”，正成为激活实体经济的一池春水。如皋农商银行凭借前瞻布局与精准施策，连续两年位居全省农商银行系统前列，以实实在在的金融“活水”助力地方经济稳健前行。

2025年，如皋农商银行“苏质贷”累计发放72户，金额4.02亿元。其贷款余额在全省农商银行系统中位居首位。成绩的背后，是政策红利与高效执行的双重驱动。“苏质贷”依托政府搭建的普惠金融发展风险补偿基金服务平台，实现了全流程信息互通，其“风险共担+财政贴息”的双重保障机制，有效降低了银行信贷风险，也为企业切实降低了融资成本。以一笔千元贷款为例，企业每年可节省利息支出约10万元。该行牢牢把握这一政策机遇，将“苏质贷”产品打造为服务地方经济的标杆产品。为确保政策高效落地，该行行动迅速，策略精准。在政策出台前便提前部署，成立专项小组深入调研，储备客户资源，实现了政策启动后的“开门红”。在服务过程中，该行针对存量客户优化续贷流程，提

供无缝衔接服务；对潜在客户则开展“一对一”辅导，主动挖掘需求。同时，该行大力提升审批效率，开辟绿色通道，将贷款平均发放周期从10天大幅压缩至5天，显著提升了企业体验与服务获得感。“苏质贷”的精准投放，取得了多方共赢的显著成效。众多获贷企业借此缓解了流动资金压力，实现了产能提升与市场推广，进而带动了区域产业链活力与就业增长。如皋农商银行业务在风险可控的前提下实现了高质量增长，金融与实体经济的良好循环得到进一步增强。进入2026年，该行继续保持迅猛势头，截至1月9日，已在普惠金融发展风险补偿基金服务平台新增登记放款38笔，金额2.23亿元。

展望未来，如皋农商银行将继续以“苏质贷”为抓手，深化普惠金融服务。一方面持续优化流程，进一步缩短融资时间；另一方面积极探索“苏质贷+”产品创新模式，如结合知识产权质押、供应链金融等，满足企业多元化融资需求。同时，该行还将深化与政府、行业协会的协作，构建更精准的企业融资服务体系，持续为地方经济高质量发展贡献金融力量。 姚海霞

响水农商银行：以“农商速度”助力县域重点企业高质量发展

在金融市场竞争日益激烈的当下，效率就是生命。近日，响水农商银行再次跑出“加速度”——仅用5天时间，成功向县域某重点企业投放贷款1000万元，以高效、专业的金融服务解了企业燃眉之急，成为全县首家与该企业达成合作的金融机构，生动诠释了地方金融主力军的责任与担当。

在得知该企业的融资需求后，响水农商银行摒弃常规流程，量身定制最优授信方案。1月5日，客户经理联合普惠金融部开展“上门服务”，当日即完成资料收

集；内部迅速启动“会商机制”，对多家方案比选后及时向总行专项汇报。1月9日，特事特办临时召开贷审会，加速评审进程。全行上下通力配合，授信评审部加班加点，客户经理赶赴上海协助办理手续，运营管理部同步处理印鉴变更，实现了“无缝衔接”。1月10日（周六），为不耽误企业资金使用，各条线审批人员放弃休息，线上财审会迅速完成定价与审批。当晚7点20分，随着1000万元贷款资金顺利到账，一场历时5天的“金融攻坚战”圆满收

射阳农商银行：“四个聚焦”筑牢股东股权管理根基

近年来，射阳农商银行认真贯彻落实有关股东股权管理要求，坚持问题导向与目标导向相结合，通过“四个聚焦”系统施策，全面加强股东股权管理的机制建设、过程管控与问题整改，取得了阶段性显著成效。

聚焦排查整治，打好风险“预防针”。射阳农商银行坚持将自查自纠作为防范风险、自我革新的常态化手段。一是开展深度“体检”。定期组织开展股东资质、持股情况、关联方认定、关联交易及股权质押等关键环节的全面自查，不仅清查表面问题，更注重深挖隐蔽性强、关联度高的潜在风险。二是紧盯重点领域。将排查重心聚焦于易发生大股东不当干预、内部人控制及违规利益输送的领域，特别是对人股资金来源的合规性、隐形代持、合并持股比例以及高比例股权质押等管理薄弱点，进行反复梳理与核查。通过这种“重点问题重点抓、一般问题反复抓”的策略，有效巩固了前期整治成果，严防新增风险。

聚焦问题整改，压实整改“责任链”。针对监管部门和江苏农商联合银行检查及自查发现的存量问题，射阳农商银行以最坚决的态度、最严格的标准推进整改。一是坚持标本兼治。不仅就事论事地解决具体问题，更注重从制度机制、业务流程和内部管理的源头上剖析问题成因，通过完善根本性制度、优化关键流程，推动问题得到“真整改、深整改”，防止问

盱眙农商银行马坝支行2026年开门红首战告捷

在2026年开门红攻坚拔寨的关键时期，盱眙农商银行马坝支行锚定总行党委战略部署，以高度的政治自觉与责任担当坚决贯彻落实各项工作要求。全体员工凝心聚力、奋勇争先，于业务拓展的攻坚战上主动作为、精准施策，成功斩获新年业务发展新成果。截至2026年1月6日，该行贷款余额攀升至82911万元，较基数增长5570万元，超额完成开门红目标任务270万元；存款余额增至352807万元，较基数增长15078万元，1月份序时任务完成率140.92%。该行以实际行动诠释“安全墙”，以亮眼业绩赋能发展，为全行高质量发展大局注入强劲动能，更为全年业务高质量发展筑牢坚实根基。

创新推行“清单化管理+网格化深耕”营销模式，全面挖掘市场潜在金融需求。一是聚焦核心客群，开展精准递送走访。重点对接零售金融部下发的企业批量授信清单及辖区内种植养殖大户，实施常态化、递进式走访工作。摒弃“一锤子买卖”的粗放式营销理念，首次走访客户定位于增进互信、摸清需求，待客户粘性逐步增强后，再精准推送适配业务产品，有效提升合作成功率。二是依托资源联动，深挖产业链融资需求。充分借助存量优质客户的转介资源，深度挖掘产业链上下游客户的融资需求与需求。紧盯元旦、春节消费旺季节点，提前布局对接商超、流通领域商户的备货资金需求，高效投放季节性贷款，切实保障商户经营资金周转顺畅。三是下沉社区阵地，搭建长效

联动机制。明确要求客户经理每周至少1次下沉包片社区，主动与社区居委会建立长效联动合作机制。通过这一方式精准获取居民及社区商户的基础信息与推荐线索，确保第一时间响应各类融资诉求，提升金融服务的触达效率与精准度。动态管控，严防存量流失。马坝支行坚持前瞻性管理理念，多措并举稳贷贷款规模基本盘，筑牢存量业务防线。一是前置授信管理，优化审批效能。提前1个季度系统梳理到期贷款清单，逐户明确责任客户经理，主动上门对接续贷相关事宜。通过优化审批流程、精简办环节，确保贷款无缝衔接，实现授信审批工作前置化、高效化、稳定化授信规模基本盘。二是实施差异激励，激活沉睡客户。精准聚焦近三年结清未贷客户群体，针对性推出发

江苏农村金融 投稿邮箱: chenge166@sina.com