

泗洪农商银行：金融赋能退役军人创业就业

泗洪农商银行积极发挥地方金融机构的服务优势，持续为退役军人及家属提供务实、高效的金融支持。2025年，该行累计发放退役军人创业贷款7290万元，其中信用贷款达1558万元，有效缓解了一批退役军人在创业初期的资金压力，为地方稳就业、促发展注入了金融动能。

从“有需求”到“好融资”，打通服务堵点。退役军人返乡创业，常面临“首贷难”、抵押物不足、信息不对称等现实问题。泗洪农商银行从机制建设入手，自2023年起就与县退役军人事务局建立战略合作，形成“总对总”对接机制，信息共享、政策协同、为后精准服务打下基础。各支行客户经理主动下沉至乡镇、村(社区)，依托退役军人服务站和村级组织，逐一摸排有创业意愿和资金需求的退役军人，建立台账明细，让很多不熟悉金融政策的退役军人感受到实实在在的支持。

量身定制“拥军贷”，降低融资门槛。针对现役军人家属、退役军人及家属创业融资难、消费资金需求迫切等实际问题，泗洪农商银行联合县退役军人事务局，创新推出专属信贷产品“拥军贷”。该产品专门面向现役军人家属、退役军人及家属发放，资金用途广泛，可满足个体生产经营、家庭消费等多元场景需求，有效覆盖创业全周期资金需求。同时，为彰显对军人职业的尊崇与关爱，该行结合退役军人部队获得的荣誉等情况，制定差异化利率优惠政策，对立功受奖的退役军人给予更优惠的贷款利率，切实降低他们的融资成本，让金融支持更有温度、更接地气。

“宣传+服务”，打通政策落地“最后一公里”。好政策关键在于落实。泗洪农商银行采用“大数据+铁脚板+网格化”的工作模式，将政策宣传融入日常走访工作，通过客户经理日常走访、网格化宣传、发放折页、现场答疑等形式，把“拥军贷”的申请条件、优惠内容传递到每一位有需要的退役军人身边。不少退役军人表示，最初对贷款流程心存顾虑，但在银行工作人员耐心讲解和协助下，很快便完成了申请，及时获得了启动资金。

下一步，泗洪农商银行将继续深化与退役军人事务部门的合作，不断优化“拥军贷”产品功能与服务流程，进一步拓宽服务覆盖面，提升办理效率，为退役军人及家属创业就业提供更加便捷、高效、优质的金融支持。 下铁猛

苏州农商银行 携手社区喜迎新年

本报讯 岁末迎新，饺香传情。近期，苏州农商银行江陵支行与吴江区江陵街道崧山社区携手开展“‘饺’个朋友 喜迎新年”包饺子主题活动。活动以传统民俗活动为载体，深化银社合作情谊，在揉面、擀皮、包馅的协作互动中悄然拉近彼此间的距离，共绘节日温馨图景。

活动现场，江陵支行工作人员与崧山社区工作人员欢聚一堂。双方分工协作，默契十足，有的熟练擀出圆薄透皮的饺子，有的巧手包出饱满挺括的饺子，不一会儿，案板上便摆满了形态各异的“爱心饺子”。此次活动最具巧思的设计是“中獎饺子”环节。包饺子过程中，工作人员已提前在部分饺子中悄悄包入胡萝卜、红枣和红豆等；胡萝卜、红枣和红豆，分别寓意“红红火火”“甜甜蜜蜜”“吉祥如意”，为活动增添了满满的惊喜与期待。

随着一锅锅热气腾腾的饺子出锅，香味瞬间弥漫全场。大家围坐在一起细细品尝亲手包的饺子。当有人咬到藏“惊喜馅料”的“中獎饺子”时，现场立刻响起阵阵欢呼，喜悦与温情在欢声笑语中层层传递。一个个饺子包裹的不仅是鲜美的馅料，更是银社之间守望相助的真挚情谊；一口口鲜香，承载着大家对新一年的美好期许。

以饺为媒，以节会友。此次活动搭建起了银社间沟通联动的暖心桥梁，苏州农商银行将不断加强与社区的联动，开展更多贴近民生的特色活动，以实际行动践行“金融为民”的初心，让“苏心服务”带着温度走进千家万户。 (李锦玲)

东台农商银行 成功举办贵金属展销会

本报讯 为回馈广大客户长期以来的支持，进一步满足客户在投资收藏与节日馈赠等方面的需求，近日，东台农商银行成功举办“鑫福马年 金喜臻藏”贵金属展销会。

此次展销会以2026丙午马年为设计灵感，精选一系列融合文化内涵与投资价值的贵金属产品。现场展品涵盖马年主题饰品、多种规格投资金条，以及“十二生肖”金元宝、“福运金葫芦”等上百款产品，全面满足客户自藏、礼赠与资产配置多元化需求。

活动期间，1元竞拍、礼品拆红包等互动环节吸引众多客户积极参与。现场交流氛围热烈，客户对贵金属的市场前景与收藏价值表现出浓厚兴趣，纷纷咨询并选购心仪产品。据统计，本次活动共实现成交103笔，累计销售金额达323万元。

活动最后，东台农商银行副行长吴海兵对到场客户表示衷心感谢，并现场抽取两名特等奖，为此次展销会画上圆满句号。

未来，东台农商银行将继续围绕客户需求，开展形式多样的财富增值活动，助力客户实现资产稳健配置与价值提升。(仲慧鑫)

江苏农村金融 投稿邮箱: chenge166@sina.com

响水农商银行:党建共建聚合合力 银商携手谋新局

本报讯 日前，黄浦江畔暖意融融，乡情浓浓。由响水农商银行与上海市响水商会联合主办的“银企联谊会新春携手共赢新篇”集中授信暨党建共建签约仪式在上海成功举行。此次活动以深化银企合作为主线，通过党建共建、金融赋能、双向挂职等创新举措，为在沪响水籍企业注入强劲发展动能，也为地方法人银行服务外出创业人士探索出一条高质量合作新路径。响水农商银行党委书记、副行长洪震林，上海市响水商会会长单德超、党支部书记张海林，以及来自上海的近40

名响水籍企业家代表出席活动。洪震林在致辞中表示，响水农商银行始终坚守“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的初心使命，近年来持续加大对外出创业人士的金融支持力度。他指出，上海市响水商会作为连接沪响两地的重要桥梁，在促进区域经济文化交流、推动会员企业高质量发展中发挥了积极作用。此次双方以党建为纽带，推动组织联建、党员联动、活动联办、资源联享，既是深化银企合作的战略之举，更是践行普惠金融、服务实体经济

的具体行动。未来，该行将以此为契机，进一步优化产品体系、提升服务质效，把更多金融资源精准滴灌至商会企业，助力企业做大做强。活动现场，洪震林与张海林共同签署《党建共建合作协议》，标志着双方合作迈入制度化、常态化新阶段。同时，响水农商银行向上海市响水商会整体授信5000万元，并为首批符合条件的企业家代表现场颁发授信牌，切实解决融资难、融资贵问题，传递出家乡银行的关怀与支持。为进一步提高服务精准度，活动现场

置了金融产品宣讲、形象宣传片展播、互动交流等环节。该行相关业务负责人围绕信贷支持、结算便利、政策对接等企业关切问题进行详细解读，并现场回应企业家代表提出的意见建议，气氛热烈，成效显著。单德超对响水农商银行主动“走出去”、靠前服务企业的务实举措给予高度评价。他表示，此次集中授信如同一场“金融及时雨”，特别是双向挂职机制的建立，体现了银行的前瞻视野与责任担当。商会将积极发挥桥梁纽带作用，引

导会员单位诚信经营，规范发展，用好用足各项金融政策，与该行携手打造健康、可持续的银企合作生态，实现从“深度对接”到“融合发展”的跨越式升级。

此次签约活动不仅是一次银企资源的高效对接，更是一次党建引领下金融服务模式的创新实践。下一步，响水农商银行将持续深化与异地商会的协同联动，聚焦企业发展需求，强化金融供给、优化服务体验，奋力书写新时代地方法人银行服务区域经济高质量发展崭新篇章。(李志星)



淮安农商银行举行2025年度农村普惠金融服务点表彰培训会

本报讯 为全面总结2025年度普惠金融服务点工作成效，表彰先进，树立标杆，进一步提升服务点在业务拓展与客户服务中的关键作用，日前，淮安农商银行邀请2025年度农村普惠金融服务点培训表彰会议。

会上，在热烈的氛围中，该行零售金融部首先作年度工作总结报告，回顾了过去一年全行普惠金融服务点在延伸金融服务触角、夯实农村市场根基、助力乡村振兴等方面取得的显著成绩。随后，一段精心制作的服务点纪实视频将会议推向第一个高潮。镜头记录了遍布乡村的服务点日常工作的点滴：为老人

耐心办理社保缴费，向农户讲解反诈知识，质朴而真诚的画面，生动诠释了“扎根农村、服务百姓”的初心与担当。会议还专门安排了业务培训环节。培训内容紧密结合实际，聚焦于合规操作流程及常见疑难问题处理等，旨在切实提升服务点人员的专业素养和实战能力，使其更好地扮演“金融政策宣传员”“业务办理辅导员”等多重角色，真正成为农商行服务乡村振兴的前沿堡垒和重要纽带。

会议对在2025年度表现突出的优秀服务点及个人进行隆重表彰。该行老张支行营业室孙超主任作为优秀管户员代表，分享了其在管理、支持与服务点联动方面的宝贵心得。袁集辣村服务点的孔琪作为优秀服务点代表，登台讲述了如何用心经营、用情服务的感受。他们的分享朴实无华却充满力量，为全体参会者提供了可借鉴、可复制的宝贵经验。

此次会议既是一次成果展示会、先进表彰会，也是一次经验交流会、能力提升培训会。今后，淮安农商银行将继续秉承“支农支小”的使命，以更加饱满的热情、更加专业的技能、更加务实的作风，深耕本土，服务乡亲，共同谱写该行普惠金融事业更加辉煌灿烂的篇章。(居金荣)

东海农商银行:以雪为令齐行动 扫雪除冰暖民心

受强冷空气影响，1月19日至20日凌晨，东海县迎来降雪天气，给群众出行与业务办理带来诸多不便。以雪为令，闻雪而动。东海农商银行积极响应东海县扫雪除冰指挥部办公室号召，第一时间组织总行及辖内各支行干部员工，于20日清晨奔赴分工路段及营业网点周边，全力开展扫雪除冰行动，以实际行动践行“金融为民”初心，护航市民安全出行。

皑白雪中构成一道亮丽的风景线。大家不畏严寒，重点清理了人行通道、台阶坡道、网电入口等关键区域的积雪暗冰，为群众和客户清扫出一条条干净、畅通的“平安路”“暖心路”，全力保障金融服务通道安全顺畅。

除雪扫冰之外，东海农商银行还心系客户与群众。各营业网点“爱心驿站”持续开放，为户外劳动者、过往市民及办理业务的客户提供免费热水、爱心座椅、手机充电、应急雨具等应急用品；对行动不便或有特殊需求的客户，各网点持续提供上门服务绿色通道，于细微之处传递关怀，架起服务群众的“连心桥”，让寒冬里的金融服务更有温度。

作为“东海人民自己的银行”，东海农商银行长期坚守“金融为民”的社会责任，始终将客户与百姓的需求放在首位。此次扫雪除冰行动，正是东海农商银行担当作为、服务本土的生动体现。未来，该行将继续聚焦主责主业，提升服务质效，以更扎实的行动、更温暖的举措，为东海经济社会发展与百姓幸福生活提供坚实可靠的金融保障。 陆芹芹

务等绿色通道，于细微之处传递关怀，架起服务群众的“连心桥”，让寒冬里的金融服务更有温度。

作为“东海人民自己的银行”，东海农商银行长期坚守“金融为民”的社会责任，始终将客户与百姓的需求放在首位。此次扫雪除冰行动，正是东海农商银行担当作为、服务本土的生动体现。未来，该行将继续聚焦主责主业，提升服务质效，以更扎实的行动、更温暖的举措，为东海经济社会发展与百姓幸福生活提供坚实可靠的金融保障。 陆芹芹

寿光张农商村镇银行开展集中取款流动性突发事件应急演练

春节临近，为切实保障节日期间金融服务的稳健运行，提高全行应对突发性集中取款事件的处置能力，近日，寿光张农商村镇银行组织开展了一场多部门联合参与的“集中取款流动性突发事件应急演练”。此次演练旨在检验并完善应急预案，确保春节期间客户资金需求得到安全、高效满足。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

演练在总行营业部实地展开。下午2时，模拟事件触发：营业大厅突然出现较多客户同时要求办理大额现金取款业务，柜面备付现金快速下降。柜员立即按程序报告，网点负责人迅速判断并作出决策，启动应急预案。

如东农商银行三名客户经理获评全省系统“鼎星·客户经理”

2025年，全省农商银行紧抓各项经营指标发展，大力推动信贷投放、增信扩面以及组织资金等工作，涌现出一批优秀先进个人、成绩显著的先进客户经理。如东农商银行三名客户经理业绩指标亮眼、服务能力突出、敬业拼搏精神卓越，为业务发展作出了积极贡献，荣获“鼎星·客户经理”荣誉称号。个人荣誉的背后，是如东农商银行长期坚持“人才强基、服务惠民”理念，与地方经济同频共振的实践印证。

经营主体、82家小微企业、2000余农户的金融档案，2000余人的微信好友列表和24小时开机的手机，是他“随时待命、有呼必应”的无声承诺。急群众之所急，守护百姓信赖。袁建辉始终将群众需求放在首位，用实绩诠释担当。连夜劝阻卤菜店老板免遭诈骗，并快速发放10万元贷款解了他的燃眉之急；暴雨夜冒雨抢修葡萄种植户冻库电路，避免百万元损失；自掏腰包垫付孤寡老人医药费，传递金融温度；电瓶车“移动服务站”常备金融设备、血压计和应急药品，以超越职业边界的热忱守护百姓信赖。

联动营销，打造立体化客户经营体系。陈保军通过数据化分析与高频次沟通，识别存量客户他行贷款置换机会及新增信贷需求，同步联动营销代发工资、电子银行等业务，实现“一户一策”的综合服务升级。在增量客户精准拓展上，他创新推出“STM进企业”服务模式，多次联合内勤团队携智能设备上门，为企业员工批量开立工资卡并办理电子银行签约。此举既解决了企业员工请假办业务的痛点，显著提升了客户黏性，又带动如东农商银行代发工资、银行卡及电子银行业务指标快速增长。

政治资源整合：构建“一稳一强”营销生态。陈保军敏锐把握银政党建共建

机遇，主动邀请政府及村委会关键人共同走访企业，达成“走出去”的阶段目标。后续通过高频次沟通与需求挖掘，逐步建立客户储备库，并精准把握总行优势产品推广窗口期，将储备客户转化为新增贷款客户，完成从“关系建立”到“价值落地”的全流程闭环。他始终坚信，信贷营销绝非一蹴而就的短期行为，而是需要长期沟通、深度挖掘与机会把握的持久战。

“奋进之星”袁建辉：乡土金融的“鑫锋”践行者。在田间地头总能看到如东农商银行丁店支行客户经理袁建辉骑着电瓶车穿梭的身影。这位扎根农村三十年的客户经理，以“鑫锋向党，普惠为民”为初心，用脚步丈量金融服务广度与深度。他获评江苏省银行业协会“普惠明星”，成为乡土金融的“活地图”与“贴心人”。

“奋进之星”陈保军：对公业务的引路人。在银行信贷领域深耕八载，陈保军作为对公客户经理始终通过深度洞察客户经营痛点与资金需求，精准匹配如东农商银行信贷产品与综合服务方案，在平衡银行利益与客户利益的基础上，构建起“共生共赢”的银企关系，成为客户信赖的金融伙伴。

“启明之星”袁玉婷：零售战线的“青春引擎”。90后的袁玉婷，刚加入客户经理队伍一年时间，就凭借“白+黑”“5+2”的奋斗姿态，在田间地头、企业车间书写了新生代标杆的成长答卷。存量深耕：用“定制化服务”打破信任壁垒。为平衡日常工作与客户维护，袁玉婷主动利用晚上与周末时间，对存量客户清单进行精细化梳理，针对农户、小微企业主等不同群体，设计“一户一策”的贷款方案。面对部分客户对金融产品的认知盲区，她坚持“上门服务、当面解惑”，通过通俗易懂的案例讲解，将专业术语转化为“听得懂、用得上的”实用知识，最终赢得客户从“犹豫观望”到“主动

推荐”的转变。增量突破：以“整村授信”激活乡村金融。袁玉婷创新推出“村委联动+数据赋能”模式，主动对接各村“两委”，筛选出信用良好、有真实需求的农户与小微企业，批量推进“整村授信”。同时，她积极参与村委会举办的农村土地承包、创业扶持等会议，现场解读如东农商银行创业担保贷款等优惠政策，同步开展防诈骗、征信管理等金融知识普及，实现“业务拓展”与“风险教育”双落地。

服务升级：用“24小时响应”赢得客户口碑。袁玉婷始终将售后服务视为客户关系中的“第二战场”，坚持“问题不过夜”原则，无论深夜还是节假日，均第一时间响应客户需求。通过建立客户服务台账、定期回访机制，她将“被动受理”转化为“主动关怀”，最终以“真心换真心”，赢得客户广泛认可。2025年，她所负责的零售业务指标均位列所在支行前列。

站在新的起点上，袁玉婷将继续以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风、深耕零售一线，用更优质的服务为乡村振兴注入金融“活水”，为零售业务高质量发展贡献青春力量。(顾琳琳)

站在新的起点上，袁玉婷将继续以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风、深耕零售一线，用更优质的服务为乡村振兴注入金融“活水”，为零售业务高质量发展贡献青春力量。(顾琳琳)

站在新的起点上，袁玉婷将继续以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风、深耕零售一线，用更优质的服务为乡村振兴注入金融“活水”，为零售业务高质量发展贡献青春力量。(顾琳琳)

站在新的起点上，袁玉婷将继续以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风、深耕零售一线，用更优质的服务为乡村振兴注入金融“活水”，为零售业务高质量发展贡献青春力量。(顾琳琳)

站在新的起点上，袁玉婷将继续以“闯”的精神、“创”的劲头、“干”的作风、深耕零售一线，用更优质的服务为乡村振兴注入金融“活水”，为零售业务高质量发展贡献青春力量。(顾琳琳)