

# 姜堰农商银行 「苏质贷」跑出助企「加速度」

新岁启幕，金融暖企正当时。为进一步强化优质金融服务供给，2026年，省财政厅会同省市场监管局继续实施“苏质贷”小微企业贷款贴息政策，对符合条件的“苏质贷”小微企业贷款给予年化1%的贴息。姜堰农商银行闻令而动，快速响应，以高效金融服务抢抓贴息额度，仅用4个工作日便完成4300万元专项贷款投放，惠及辖内10家优质小微企业，预计为企业节约资金成本约43万元。自“苏质贷”业务开展以来，该行已累计为辖区多家企业节约融资成本达57万元，以金融“活水”精准浇灌地方实体经济。

为了让政策红利快速直达经营主体，姜堰农商银行坚持早谋划、早部署、早行动，2025年下半年便依托“名单制管理+网格化走访”工作模式，组织客户经理对辖区内符合“苏质贷”申请条件的企业开展多轮高频次走访摸排，全面掌握企业经营状况和融资需求。同时，该行提前开启贷款审批、合同签订等前期流程，启动业务办理的各环节堵点，为政策启动后贷款的快速投放筑牢坚实基础，实现“政策一落地、贷款即投放”。

“这笔‘苏质贷’来得太及时了！不仅解了我们春节前急需原材料采购资金的燃眉之急，还能享受财政贴息，实实在在降低了融资成本，让我们新年开工更有底气。”获得1000万元“苏质贷”支持的江苏某船用配件企业负责人感慨道。据悉，本次姜堰农商银行投放的4300万元“苏质贷”专项资金，重点流向船用配件、波纹管、消防器材、环保设备等地方特色产业，精准对接企业原材料采购等核心经营需求，为企业新年开局起步注入强劲金融动能。

作为本土金融主力军，姜堰农商银行始终坚守“服务地方、服务中小、服务实体经济”的市场定位，紧紧围绕地方发展战略，深耕“苏质贷”等特色惠企金融产品，通过提前布局摸排、精简业务流程、精准银企对接、持续提升金融服务质效，让惠企政策红利快速落地见效。下一步，该行将持续紧盯政策导向，不断深化银企常态化对接机制，持续优化“苏质贷”等产品服务模式，让更多辖区企业凭借信用品质获得低成本融资支持，以更精准、更高效的金融服务，为地方经济高质量发展注入持续稳定的金融动能。

钱小青

## 金湖农商银行 开展防范非法金融进校园活动

本报讯 为深入推进金融知识普及教育，切实增强青少年金融风险防范意识，日前，金湖农商银行“小圆服务队”走进金湖中学，开展了一场别开生面的“防范非法金融进校园”专题宣传活动。活动摒弃传统说教形式，以学生喜爱的套圈游戏为载体，把“校园贷”“非法集资”“电信诈骗”等非法金融陷阱的识别要点、防范技巧融入游戏环节。

活动现场，该行“小圆服务队”利用课余时间为同学们系统讲解了个人信息保护、账户安全、常见诈骗手段识别等基础知识，并结合高中生群体的生活场景和认知特点，精心设计了“套圈答题”互动环节。同学们每人获得三次套圈机会，套中写有金融术语的标识后，需回答相应的金融安全问题。如“陌生人的游戏账号交易链接是否可以点击？”“收到自称班主任微信要求转账的信息该如何正确处理？”等。这种寓教于乐的形式极大地激发了同学们的学习热情，大家踊跃尝试，在欢声笑语中积极思考、参与应对技巧。答对问题的同学还获得了宣传品，现场气氛热烈活跃。

在欢声笑语的游戏过程中，原本晦涩的金融反诈知识变得通俗易懂，学生们在轻松的氛围里掌握了如何甄别非法金融活动，保护自身财产安全的方法，不仅为青少年筑起了金融安全“防火墙”，也让“小圆服务队”金融服务的温度传递到校园的每一个角落，切实守护了学生们的健康成长。

活动期间，该行“小圆服务队”队员还向师生分发了“金融知识普及手册”，详细介绍了该行线上预约、上门服务便民惠民举措，让师生们了解到更多触手可及的金融服务渠道。

此次“进校园”活动是金湖农商银行积极履行社会责任、践行金融为民理念的切实行动。下一步，该行将继续扩展金融知识宣传覆盖面，不断创新宣传形式，推动金融教育常态化、长效化，为构建和谐稳定的金融环境贡献更多力量。

翟冬玲

## 沭阳农商银行： “三融”深化党建业务融合

近年来，沭阳农商银行不断创新党建与业务融合发展模式，坚持党委示范带动、党支部创新驱动、党员靠前行动，扎实开展党建共建活动，实现了组织共建、资源共享、发展共赢，为全行改革发展提供了坚强政治和组织保证。

沭阳农商银行各党支部坚持党建与业务融合发展理念，结合当地实际和业务特点，创新“三融”发展模式，使党建机制融入经营管理血脉。该行党委创造性地构建了融学、融才、融业的“三融”党建工作机制，确保党的领导与公司治理、业务发展深度融合。一是“融学促实”，党委带头践行“一线工作法”，将“不空坐办公室”作为一项纪律要求，推动班子成员到基层客户经理常态化走出门去营销、沉下去服务，确保了战略在一线落地。二是“融才促成长”，坚持党管干部原则与市场化选人用人相结合，畅通民主推荐、自主选岗、公开竞聘三大渠道，建立以实绩为导向的选拔机制，大胆选用年轻骨干。三是“融业促发展”，通过党建推动业务实现广覆盖、优结构、好质态。2021至2023年，全行贷款客户数连续三年实现每年新增超过1万户。在业务快速发展的同时，资产质量、负债结构、成本控制等多项关键指标持续保持全省系统领先水平。

在开展党建共建活动中，沭阳农商银行党委充分发挥党员先锋模范作用，借助“红马甲”为民服务”党建服务品牌，号召广大党员积极开展“我是党员我靠前”等系列红马甲志愿服务活动。

下一步，沭阳农商银行将持续深化党建引领，推动金融资源更好地服务地方发展大局，持续夯实发展根基，推进党建业务齐抓共赢。

胡玲玲

江苏农村金融  
投稿邮箱: chenge166@sina.com

# 如皋农商银行召开2026年工作务虚会擘画发展新蓝图

本报讯 为科学谋划2026年高质量发展路径，近日，如皋农商银行围绕“经营管理、过程管控、业务发展”总体目标，连续组织召开四场专题务虚会，广泛听取高管层、各部门及各支行关于新一年度经营思路的工作汇报。总行领导班子成员、全体中层干部齐聚一堂，共商发展大计，进一步统一思想，凝聚共识，为新一年工作擘画蓝图，明确方向。

本次系列务虚会坚持问题导向、目标导向、价值导向相结合。会前，总行领导

班子牵头党委组织部(人力资源部)深入调研，广纳谏言，提前梳理思路，谋划举措，为会议高效务实开展奠定坚实基础。会上，管理层与各支行、各部门聚焦核心议题，全面复盘总结，踊跃建言献策，与会人员直面当前工作中存在的短板弱项，深刻剖析问题根源，精准研判行业新形势、新趋势，围绕2026年奋斗目标畅谈思路举措。现场交流深入，气氛热烈，实现了思想的碰撞、智慧的融合与共识的凝聚。

在工作支专场务虚会上，特邀咨询专

家对支行工作思路进行了精准点评。专家强调，支行行长作为一线营销团队的“教练”与“督导者”，需推动管理理念从“重结果”向“过程与结果并重”转变，积极运用数字化工具，实现营销过程的可视化、可量化、可优化。通过建立并落实“晨夕会模板”“陪访机制”“低绩效员工督导话术”等标准化动作，持续提升团队执行力与营销效能。在部门务虚会上，如皋农商银行党委书记、行长徐晓兵在点评中强调，各部门要精准把握宏

观形势，牢牢掌握发展主动权，在复杂环境中保持战略定力，要聚焦重点任务，坚持精准施策、靶向发力，在攻坚克难中推动业务提质增效，为打赢2026年旺季攻坚战贡献力量。在总结环节，如皋农商银行党委书记、董事长刘刚充分肯定了全行2025年取得的经营成绩，并对下一步工作提出明确要求。一要增客群、夯基础，紧盯旺季营销机遇，坚定“做小做散”定位，持续扩大基础客群。二要调结构、强韧性，优化信贷与存款期限结构，压降

高成本负债，严守合规底线，筑牢发展根基。三要强党建、控风险，坚决贯彻党中央及上级党委决策部署，持续强化全面风险管理，保障全行稳健可持续发展。

此次务虚会主题鲜明、内容充实、成效显著，不仅明晰了发展路径，更凝聚了奋进力量。与会人员纷纷表示，将以此次会议为新起点，切实把会议成果转化为推动工作的具体行动和实际成效，为确保全行2026年开好局、起好步，实现更高质量发展奠定坚实基础。(朱斌)



该行工作人员为前来办理业务的群众送上热茶。(傅东摄)

## 兴化农商银行周奋支行 开展“一杯热茶一份情 反诈知识护安宁”活动

本报讯 近日，兴化农商银行周奋支行营业大厅内暖意融融，茶香氤氲。一场以“一杯热茶一份情，反诈知识护安宁”为主题的便民宣传活动在此温情开展，该行将冬日暖茶服务与反诈宣传有机结合，用一杯热茶传递温情，用一枚“反诈蛋”守护平安，让周边群众在寒冷冬日感受金融服务的温度。

“大姐，来喝杯热茶暖暖身子，这是我们的‘反诈鸡蛋’，蛋壳上的标语您记着，都是防骗小窍门！”活动现场，该行工作人员一边为前来办理业务的群众送上热饮，一边发放印有醒目反诈标语的鸡蛋。蛋壳上“不贪不给不上当，反诈防骗记心上”“养老投资需谨慎，高额回报是陷阱”等接地气的标语格外吸睛，不少村民拿到鸡蛋后便认真读了起来，还互相交流讨论。

在暖茶休息区，几张桌椅整齐摆放，保温壶里的热茶持续供应。“冬天来兴化农商银行办事，能喝上一杯热茶，感觉更贴心。”一位刚办完业务的李阿姨感慨道，“喝着热茶学防骗，既方便又好记，以后再也不怕被骗了。”

这次活动既让村民们在寒冬中感受到金融服务的温暖，更有效提升了群众的防骗反诈意识和金融素养。下一步，周奋支行将持续创新服务模式，以更接地气的举措，更有温度的服务将暖茶服务、反诈知识、金融支持送到田间地头、千家万户，用实际行动守护群众“钱袋子”，为乡村振兴注入金融暖流。(王萍 刘小燕)

完业务的李阿姨感慨道，“喝着热茶学防骗，既方便又好记，以后再也不怕被骗了。”

这次活动既让村民们在寒冬中感受到金融服务的温暖，更有效提升了群众的防骗反诈意识和金融素养。下一步，周奋支行将持续创新服务模式，以更接地气的举措，更有温度的服务将暖茶服务、反诈知识、金融支持送到田间地头、千家万户，用实际行动守护群众“钱袋子”，为乡村振兴注入金融暖流。(王萍 刘小燕)

完业务的李阿姨感慨道，“喝着热茶学防骗，既方便又好记，以后再也不怕被骗了。”

这次活动既让村民们在寒冬中感受到金融服务的温暖，更有效提升了群众的防骗反诈意识和金融素养。下一步，周奋支行将持续创新服务模式，以更接地气的举措，更有温度的服务将暖茶服务、反诈知识、金融支持送到田间地头、千家万户，用实际行动守护群众“钱袋子”，为乡村振兴注入金融暖流。(王萍 刘小燕)

## 泗阳农商银行多措并举助力民营小微企业

近年来，泗阳农商银行始终坚守支农支小核心定位，将服务民营企业及小微企业作为重要使命，通过持续创新信贷产品，提高放贷效率，提升服务质量，泗阳农商银行成为民营企业及小微企业发展的坚实后盾，为地方经济高质量发展注入源源不断的金融动力。

### 创新金融服务，念好“五字诀”解难题

泗阳农商银行在服务民营企业及小微企业过程中，着重念好“稳、快、改、拓、降”五字诀，精准破解企业融资难题。“稳”字当先，与企业共克时艰。该行承诺不抽贷、不压贷、不断贷，与全县民营企业及小微企业携手共进、抱团取暖。在市场波动和经济下行压力下，这一举措为企业提供了稳定的资金保障，让企业能够安心生产经营。

“快”字为要，提升融资效率。通过实行提前集中授信授信，让企业融资更加便捷高效。截至目前，全行已完成家具制造、食品加工、生态农业等多类实体经济批量授信512户，金额高达68.5亿元。同时，大力简化信贷操作流程，按照让客户“最多跑一次”的标准，在现有流程基础上减少5个环

节以上，实现新业务3天办结，存量客户1天办结，大大节省了企业的时间和精力。

“改”字突破，优化服务机制。该行成立中小微企业金融部，单独配置人力资源，单列信贷计划，并单独建立信贷评审制度，考核制度与尽职免责制度，为民营及小微企业提供专业化、个性化的金融服务。

“拓”字发力，拓展服务渠道。该行依托综合金融服务平台，打通线上线下服务全流程，实现线上申请、线上受理、线下享受私人定制服务，办贷时间压缩至一天办结。

“降”字减负，降低融资成本。该行通过“无桥贷款+让利”的方式，不断降低民营企业及小微企业融资成本。减免抵押登记、评估等项目服务收费，为民营企业及小微企业节约财务成本数千万元；推出“利随借”贷款利率产品，根据客户账户资金余额与贷款余额比率按日抵扣贷款利息；推出“无还本续贷”业务，实现0周期、0手续费，有效解决了民营企业贷款续贷中造成的资金周转压力和“过桥”资金成本过高问题。2025年为企业节约财务成本2000余万元。

## 无锡农商银行内勤团队构筑全方位营销新格局

在金融业态日新月异、客户需求日趋多元化的今天，无锡农商银行内勤团队精准识变、科学应变，以前台柜面为支点，清晰划分对公与对私营销赛道，实施“精准发力、双轨并行”的策略，在自我管理、代营销及保险业务领域开展卓有成效的多方位营销，开启了客户价值深耕与全行高质量发展的新篇章。

### 精准定位：对公精耕理财，对私全面配置

无锡农商银行深刻认识到，企业与个人的金融需求存在显著差异，必须有的放矢。为此，该行内勤团队进行了清晰的职能定位与能力锻造。对公柜面员工不仅是业务处理员，更是企业客户身边的金融顾问。他们深入钻研企业运营模式与资金流转特点，精准对接企业对公结算、现金管理及短期资金保值增值等核心需求。在营销过程中，他们充分利用该行信誉优势，侧重于推介申赎灵活、稳健可靠的自管理理财产品，以及精准的代理理财产品，全力帮助企业高效管理闲置资金，提升财务效益，成为企业稳健发展的“财务加速器”。对私柜面员工直接服务于广大个人客户，是银行温暖服务的直接体现者。他们凭借与客户面对面交流的优势，细心洞察不同客户群体的资产状况、风险偏好及生命周期需求。在营销上，他们追求“理财+保险”双轮驱动的策略；对于追求资产增值增

值的客户，重点推介风险等级匹配的自营或代销理财产品；同时，针对个人与企业主在处理企业货款归集、周期性付款、账户余额查询等业务时，能敏锐捕捉营销契机。例如，当发现企业账户有稳定沉淀资金时，主动介绍期限灵活的自营或代销理财产品，提供量身定制的短期资金管理方案，将财富管理无缝嵌入企业日常资金流转的各个环节。对私柜面则善于在办理存取款、转账汇款等业务时，通过温馨沟通建立信任，他们通过分析客户消费习惯、年龄结构等信息，初步判断其投资偏好与潜在保障缺口，在恰当时机提供理财配置建议或保险保障规划。这种基于日常服务与情感连接的“顾问式”营销，更易被客户接受，可有效提升营销成功率和客户满意度。

### 深度挖掘：场景化营销与需求精准匹配

基于清晰的定位，两大柜面体系开展了深度、精准的营销实践。对公柜面在处理企业货款归集、周期性付款、账户余额查询等业务时，能敏锐捕捉营销契机。例如，当发现企业账户有稳定沉淀资金时，主动介绍期限灵活的自营或代销理财产品，提供量身定制的短期资金管理方案，将财富管理无缝嵌入企业日常资金流转的各个环节。对私柜面则善于在办理存取款、转账汇款等业务时，通过温馨沟通建立信任，他们通过分析客户消费习惯、年龄结构等信息，初步判断其投资偏好与潜在保障缺口，在恰当时机提供理财配置建议或保险保障规划。这种基于日常服务与情感连接的“顾问式”营销，更易被客户接受，可有效提升营销成功率和客户满意度。

### 协同赋能：资源共享与闭环服务

对公与对私柜台并非孤立作战，

### 深化服务内涵，打造全方位服务体系

泗阳农商银行不仅在金融服务创新上发力，还注重深化服务内涵，提升服务品质，为民营企业及小微企业提供全方位、多层次的服务。

该行整合各类资源，选派18名中层干部担任“民委员”或金融专员，加强与辖区内民营企业及小微企业的联系，构建“银行+党政+村组+实体经济”的金融服务模式，覆盖乡村金融服务“死角”，让金融服务真正下沉到基层。同时，选派普惠金融部总经理到各商企任副行长，做好沟通联络工作，完善金融需求反馈机制。金融顾问团队为企业提供财务、税收、法律、农业科技等多方面的信息咨询，帮助企业解决发展过程中遇到的各种问题，在深化服务内涵和提升服务品质上实现聚变，高质量助推民营经济高质量发展。(戴萌)

同时，选派普惠金融部总经理到各商企任副行长，做好沟通联络工作，完善金融需求反馈机制。金融顾问团队为企业提供财务、税收、法律、农业科技等多方面的信息咨询，帮助企业解决发展过程中遇到的各种问题，在深化服务内涵和提升服务品质上实现聚变，高质量助推民营经济高质量发展。(戴萌)

## 东海农商银行启动排查整治安全隐患专项行动

本报讯 为深入贯彻上级安全生产要求，切实防范化解各类安全隐患，东海农商银行于今年1月启动排查整治安全隐患专项行动。行动聚焦营业网点、自助银行等重点区域，围绕消防安全、安防设施、安全防范规章制度执行等关键环节，以“全覆盖、零容忍”标准开展“拉网式”排查，同步抽查员工应急处置能力及规章制度执行情况。

针对排查发现的隐患，东海农商银行要求被查单位积极配合，立查立改，边查边改，确保“问题不过夜”。对需要限期整改的事项，建立台账，动态销账，闭环管理，全力守护金融经营安全。(苗卫东)

## 溧水农商银行：“四强化”推动清收工作取得实效

2025年，溧水农商银行通过强化清收团队业务知识培训，严抓考核，清收复盘，沟通交流四大举措，切实提升全员清收工作质效。截至去年末，清收历年表外不良贷款本息5699.41万元，圆满完成表外不良贷款清收任务100.93%，为该行稳健经营和增强服务“三农”与小微的信贷投放能力筑牢风险防线。

强化培训，提高清收工作能力。该行清收团队构建全员覆盖多层次培训体系，全面提升成员清收工作能力，组织全员系统学习法律法规、清收案例，通过真实案例剖析和制度解读相结合的方式，精准把握清收模式创新，切实增强全员清收意识。

强化考核，压实清收工作责任。考核是推动清收工作落地的关键保障，通过“任务分解、激励引导”多维发力，倒逼清收工作质量提升，通过加大考核力度，不良工作率显著改善。针对清收工作中创新模式不足问题，成员瞄准“温情纾困+诉前调解”，并在强制执行中，摸索客户自主处置抵押

物，不仅解决了客户的还款问题，还赢得客户的赞许。强化复盘，提升清收工作效能。总结分析是持续优化清收工作的重要途径，通过建立“月通报、季回顾”机制，实现清收工作闭环管理。清收工作每月总结，形成隐性催收工作经验和方法，重点剖析日常催收中发现的典型问题，供全体员工参考。

强化沟通，凝聚清收工作合力。高效沟通是提升清收工作效率的重要支撑，该行清收团队通过与支行上下联动，进一步摸排客户信息及财产线索，对外加强与法院的沟通协调，优化诉讼流程，缩短资产处置和执行拍卖款回款周期。清收之路漫漫，责任重于泰山。下一步，溧水农商银行清收团队全体成员将继续秉持“敢打硬仗，善作善成”的工作作风，进一步压实清收责任，创新处置模式，不断提升清收效率，以坚定的决心、务实的行动为该行稳健发展筑牢资产安全屏障，用实际行动践行清收责任与担当。(樊玖琳)

## 张家港农商银行南沙支行：暖心服务送上门 关爱老人“零距离”

近日，张家港农商银行南沙支行工作人员接到一位高龄老人家属的求助，老人新办社保卡未激活无法支取现金，因老人卧床不起，无法前往网点办理业务，希望银行能提供上门服务。

了解情况后，南沙支行高度重视，迅速派出“小圆服务队”，携带移动设备前往老人家中。到达后，工作人员耐心协助老人完成身份验证、意愿核实等流程，全程细致讲解、贴心引导，顺利为老人激活了社保卡，从接到上门通知到办

理完成，用时不到半小时，高效完成上门服务。老人家属对该行工作人员的暖心举动连连致谢，感慨道：“本来还担心老人卧床办不了业务，没想到银行能上门服务，真是解决了我们的大麻烦！”

南沙支行始终秉持“以客户为中心”的服务理念，常态化开展上门服务，用实际行动践行金融为民的初心，让金融服务更有温度，更接地气。(展明)

## 泰州农商银行：提升服务质效 擦亮金融为民底色

2025年，泰州农商银行始终秉持“以客户为中心”的经营理念，紧扣服务提质增效，客户满意度提升“核心目标，通过举措协同、网点提质、服务延伸三大核心举措协同发力，推动金融服务从“交易型”向“综合型”深度转型，在提升服务质效、优化客户体验、赋能地方发展等方面取得显著成效，用实际行动诠释了地方金融机构的责任与担当。

创新驱动，激活服务提质内生动力。泰州农商银行以“金点子”活动为抓手，聚焦服务痛点难点，精准发力推动服务创新升级。组建服务体验小组和体验萃取小组，深入一线收集客户与员工的意见建议，提炼落地信用卡流程优化、厅堂布局调整等6项先行经验，让服务创新更贴合实际需求。自主开发预填单系统，客户通过微信小程序即可提前完成业务填报，不仅减少50%现场填单时间，降低手写错误率，更为柜员减轻30%手工操作压力，实现“数据多跑路，客户少跑腿”。通过技术创新与流程优化双轮驱动，高频交易码办理时长较一季度大幅提升至566秒，12个交易码办理时长优于全省系统平均水平，服务效率与客户体验实现双向提升。

网点提质，筑牢服务阵地坚实基础。泰州农商银行以“圆融家园”标准为指引，全面推进星级网点分层创建，构建“五星引领、四星示范、三星筑基、二星一星达标”的梯度发展格局。成功向江苏农商银行联合会推选鑫鑫支行为五星网点，农业开发区支行、西郊支行、营业部为四星网点，完成三

### 兴化农商银行营业部开展“小小银行家——压岁钱规划”活动

本报讯 近日，兴化农商银行营业部暖意融融，笑语盈盈，一场专为小学生量身打造的“小小银行家——压岁钱规划”活动温情启幕。兴化市文峰小学60余名二年级学生化身“理财小达人”，怀着浓厚好奇心走进银行各功能区域，近距离探寻现金区、非现金区、智能柜台及理财专区的职能定位，亲手揭开银行日常运营的“神秘面纱”。

本次活动以压岁钱规划为核心，精心搭配厅堂探秘、反假教学、点钞比拼、套圈游戏等趣味环节，通过沉浸式互动实现寓教于乐，让孩子们在轻松氛围中系统掌握基础金融知识，树立正确财富观。活动现场，一名学生主动弹奏大提琴，悠扬旋律为这场金融科普之旅增添温馨气息，赢得在场师生与家长的阵阵掌声。压岁钱规划是本次活动的核心环节，该行讲师以通俗易懂的语言结合鲜活案例，清晰阐释收入、支出、储蓄与公益的含义，循序渐进引导孩子思考压岁钱的合理规划方式。孩子们纷纷踊跃举手，大胆分享专属规划，“我的压岁钱要留一部分买玩具，一部分捐给山区小朋友，剩下的存到银行，慢慢攒！”稚嫩的话语中满是童趣与责任感，赢得了老师和小伙伴们的连连称赞。

现场互动氛围热烈而真挚。参与学生纷纷表示，通过此次学习，不仅学会了如何辨别真假人民币，还知道了压岁钱要合理规划。陪同家长也给予高度评价，认为该活动以压岁钱规划为切入点，有效引导孩子树立正确的财富观、价值观，帮助其建立“规划—储蓄—消费—分享”的健康金钱观，兼具教育意义与趣味性。

据悉，本次活动是兴化农商银行“小小银行家”系列活动的升级举措。后续，该行零售金融部将牵头城区各支行，持续开展线下亲子沙龙及线上压岁钱规划手抄报大赛，让更多青少年走进金融世界，解锁财富管理密码，筑牢健康理性的财富观根基，为青少年全面成长赋能。(芦勇)

## 张家港农商银行南沙支行：暖心服务送上门 关爱老人“零距离”

近日，张家港农商银行南沙支行工作人员接到一位高龄老人家属的求助，老人新办社保卡未激活无法支取现金，因老人卧床不起，无法前往网点办理业务，希望银行能提供上门服务。

了解情况后，南沙支行高度重视，迅速派出“小圆服务队”，携带移动设备前往老人家中。到达后，工作人员耐心协助老人完成身份验证、意愿核实等流程，全程细致讲解、贴心引导，顺利为老人激活了社保卡，从接到上门通知到办

理完成，用时不到半小时，高效完成上门服务。老人家属对该行工作人员的暖心举动连连致谢，感慨道：“本来还担心老人卧床办不了业务，没想到银行能上门服务，真是解决了我们的大麻烦！”

南沙支行始终秉持“以客户为中心”的服务理念，常态化开展上门服务，用实际行动践行金融为民的初心，让金融服务更有温度，更接地气。(展明)

## 泰州农商银行：提升服务质效 擦亮金融为民底色

2025年，泰州农商银行始终秉持“以客户为中心”的经营理念，紧扣服务提质增效，客户满意度提升“核心目标，通过举措协同、网点提质、服务延伸三大核心举措协同发力，推动金融服务从“交易型”向“综合型”深度转型，在提升服务质效、优化客户体验、赋能地方发展等方面取得显著成效，用实际行动诠释了地方金融机构的责任与担当。

创新驱动，激活服务提质内生动力。泰州农商银行以“金点子”活动为抓手，聚焦服务痛点难点，精准发力推动服务创新升级。组建服务体验小组和体验萃取小组，深入一线收集客户与员工的意见建议，提炼落地信用卡流程优化、厅堂布局调整等6项先行经验，让服务创新更贴合实际需求。自主开发预填单系统，客户通过微信小程序即可提前完成业务填报，不仅减少50%现场填单时间，降低手写错误率，更为柜员减轻30%手工操作压力，实现“数据多跑路，客户少跑腿”。通过技术创新与流程优化双轮驱动，高频交易码办理时长较一季度大幅提升至566秒，12个交易码办理时长优于全省系统平均水平，服务效率与客户体验实现双向提升。

网点提质，筑牢服务阵地坚实基础。泰州农商银行以“圆融家园”标准为指引，全面推进星级网点分层创建，构建“五星引领、四星示范、三星筑基、二星一星达标”的梯度发展格局。成功向江苏农商银行联合会推选鑫鑫支行为五星网点，农业开发区支行、西郊支行、营业部为四星网点，完成三

### 兴化农商银行营业部开展“小小银行家——压岁钱规划”活动

本报讯 近日，兴化农商银行营业部暖意融融，笑语盈盈，一场专为小学生量身打造的“小小银行家——压岁钱规划”活动温情启幕。兴化市文峰小学60余名二年级学生化身“理财小达人”，怀着浓厚好奇心走进银行各功能区域，近距离探寻现金区、非现金区、智能柜台及理财专区的职能定位，亲手揭开银行日常运营的“神秘面纱”。

本次活动以压岁钱规划为核心，精心搭配厅堂探秘、反假教学、点钞比拼、套圈游戏等趣味环节，通过沉浸式互动实现寓教于乐，让孩子们在轻松氛围中系统掌握基础金融知识，树立正确财富观。活动现场，一名学生主动弹奏大提琴，悠扬旋律为这场金融科普之旅增添温馨气息，赢得在场师生与家长的阵阵掌声。

压岁钱规划是本次活动的核心环节，该行讲师以通俗易懂的语言结合鲜活案例，清晰阐释收入、支出、储蓄与公益的含义，循序渐进引导孩子思考压岁钱的合理规划方式。孩子们纷纷踊跃举手，大胆分享专属规划，“我的压岁钱要留一部分买玩具，一部分捐给山区小朋友，剩下的存到银行，慢慢攒！”稚嫩的话语中满是童趣与责任感，赢得了老师和小伙伴们的连连称赞。

现场互动氛围热烈而真挚。参与学生纷纷表示，通过此次学习，不仅学会了如何辨别真假人民币，还知道了压岁钱要合理规划。陪同家长也给予高度评价，认为该活动以压岁钱规划为切入点，有效引导孩子树立正确的财富观、价值观，帮助其建立“规划—储蓄—消费—分享”的健康金钱观，兼具教育意义与趣味性。

据悉，本次活动是兴化农商银行“小小银行家”系列活动的升级举措。后续，该行零售金融部将牵头城区各支行，持续开展线下亲子沙龙及线上压岁钱规划手抄报大赛，让更多青少年走进金融世界，解锁财富管理密码，筑牢健康理性的财富观根基，为青少年全面成长赋能。(芦勇)