

东方农商银行 提供有温度的厅堂服务 做百姓身边的“暖心银行”

厅堂平均等候时长大幅缩短,适老网点全面覆盖,全年普惠服务超600场——东方农商银行以运营管理的精细化变革,让金融服务的温度与效率触手可及。

为深入践行金融工作的政治性、人民性,东方农商银行从服务体验、营销创新、机制建设三大维度全面发力,提高运营服务质效。通过将“金融为民”理念融入日常运营,该行实现了客户体验与员工效率的双提升,展现出地方金融机构的使命担当。

服务提质,打造多元暖心场景

优质服务是银行业的立行之本。东方农商银行通过流程优化、场景打造与特色服务,持续提升客户体验。

智能化厅堂效率提升。该行创新推出厅堂微沙龙“八步曲”,通过标准化、精细化的服务流程,显著提高业务办理效率。智能厅堂系统的运用,使客户平均业务时长从15分钟压缩至3分钟,满意度提升至98%。适老化服务全面升级。针对老年客群,该行深化“99+1”孝行服务,完成全行43个网点适老化设施改造。这些网点不仅配备了老花镜、爱心座椅、轮椅等助老设施,还优化了银龄专属服务流程,如设置爱心窗口、提供大字版业务单据等。该行还成立了百人“小圆服务队”,2025年开展上门服务500余次,将反诈宣传、金融知识讲座送到老年客户身边。特色网点创新布局。该行打破传统银行网点格局,推出“网点+”模式,打造了异业联盟网点、城市书房、红娘银行等特色场景。营业部引入面包店和洗衣房,都洲支行打造全市面积最大的“书香银行”,将金融服务与文化体验完美融合,实现双向引流,满足客户多样化需求。

营销创新,激活厅堂经营活力

东方农商银行将厅堂作为营销主阵地,通过特色活动与科技赋能,充分激活网点经营活力。

特色活动吸引客户。该行围绕“小东集市”“小东美食”等主题,去年累计开展1200余场特色营销活动。这些活动不仅有效吸引了客户到场,增强了客户黏性,还让厅堂服务变得更加生动有趣。数字化赋能精准营销。该行通过智能厅堂系统,引导上门客户叫号和用卡,生成金融画像,赋能大堂经理分层精准营销。客户数据分析帮助整合客户资源,精准推送个性化金融产品和服务,提高客户转化率。“一行一品”深耕本土。各支行立足区域经营特色,创新推出差异化金融产品与服务,如“农机贷”“西瓜贷”“渔船贷”等特色产品,为地方特色产业注入强劲动能。2025年以来,该行已为2000余户特色产业客户发放专项信贷资金超3.2亿元。

机制科技双驱,筑牢运营管理根基

稳健的运营离不开坚实的机制和科技支撑。东方农商银行通过账户风险管控、客服中心整合与智慧平台建设,构筑了安全、高效的运营后台。

智慧风控体系。该行构建了“三轮筛选”账户管控机制,通过对账户交易的多维度监测与分析,精准识别并剥离可疑账户;同时部署决策引擎风控中台,整合内外数据,建立72项风控规则,形成“系统初判+人工复核”的双保险机制,风险识别精准度提升超20%。数字化转型全面提速。该行打造“智慧信贷系统”,实现100万元以内信保类贷款全流程无纸化。通过“扫码即贷”平台,客户可享受“一码介人、多产品触达”的便捷服务,平台累计投放贷款3563户,5.1亿元。流程优化提升效率。针对企业客户,该行建立审批分离机制,对公贷款审批时长缩短20%。智慧信贷系统的优化,使20万元以内小额贷款平均办结时间由8小时缩短至3小时,抵押类贷款操作时间节约24小时以上。

以科技赋能,以服务立行,以创新驱动,东方农商银行的运营提升之路,是地方银行深耕本土、实现内涵式发展的一个缩影。 孙亚伟

海门农商银行 吹响奋进“十五五”号角

本报讯 近日,海门农商银行举行开门红动员会,激发士气,凝聚合力,点燃奋进“十五五”的澎湃激情,为决胜开门红凝聚起万马奔腾的磅礴力量。

海门农商银行党委书记姜丰平在寄语中充分肯定了2025年全行在稳健发展、深化转型、强基固本方面取得的扎实成效。站在新年起点,他强调,要将压力转化为更精细的管理效能,在看似有限的“土壤”里,种出更好的“庄稼”,打出更多的“粮食”。要以创新为破局的关键,拿出更大的勇气和智慧,在服务深化、产品迭代、科技赋能、流程重塑等方面积极主动作为。要更加坚定“以客户为中心”“以奋斗者为本”的价值理念,用专业能力为客户财富增值,用创新思维为客户排忧解难,真正成为客户最信赖的金融伙伴。

海门农商银行行长陈晖作开门红动员讲话,总结了全行在2025年经营管理中取得的成绩,明确了2026年开门红在组织管理、信贷投放、风险控制、零售业务等方面的总体目标,要求全行抓组织资金,调优结构提份额,抓有效投放,加快节奏增效益;抓风险防控,筑牢屏障守底线,坚决打赢开门红这场硬仗。要求大家保持一马当先的闯劲,激发快马加鞭的干劲,凝聚万马奔腾的合力,奋力夺取旺季营销工作的“满堂红”。

海门农商银行副行长张君超对开门红竞赛方案及配套政策进行了详细部署,为全员冲刺提供了清晰路径和坚实保障。

新征程的号角已经吹响。2026年,全体海门农商银行人将以昂扬斗志,以责任担当,以客户为中心,以奋斗者为本,咬定目标,全力冲刺,誓夺开门红,打赢“十五五”开局之战。(杨晨)

江苏农村金融 投稿邮箱:chengel66@sina.com

新沂农商银行召开2025年度总结表彰暨2026年度工作部署会



东台农商银行头灶支行党支部开展腊八节暖心慰问活动

本报讯 日前,东台农商银行头灶支行党支部组织党员志愿者带着精心准备的慰问物品,如约来到头灶镇长者食堂,开展“暖腊八 浓浓农商情”暖心慰问活动,用实际行动为辖内老人送上腊八节的美好祝福与深切关怀。

活动现场,大米、食用油等生活物品整齐摆放在食堂指定区域,志愿者与老人们亲切唠起家常,详细询问他们的饮食起居、健康状况,倾听老人们的心声与需求。一句句暖心的问候,一声声真挚的关怀,如同冬日里的暖阳,驱散了寒意,让老人们脸上洋溢着幸福的笑容,食堂内回荡着欢声笑语,浓厚的节日氛围与温情在彼此间流淌。

常熟农商银行:注重用户体验 服务创造价值

近年来,常熟农商银行坚持“注重用户体验,服务创造价值”理念,以点带面、先行先试,以手机银行为载体,构建用户体验指标体系,探索有效度量与精准提升的实施路径,引导产品从“功能实现”向“服务体验”升级。

强化人员能力,赋能业务价值。产品需求常源于多渠道多角色,以需求满足度为首要指标,增强用户体验意识,洞察市场机遇,厘清产品与竞品差异化优势,避免闭门造车,以优质内容驱动用户连接,促进业务价值转化。一方面,常熟农商银行通过“向外看”分析用户特征与市场定位,结合“向内看”评估核心功能与使用表现,双重视角构建“问题池”,既汇集客观数据,更捕捉用户心声;另一方面,该行构建涵盖7项一级指标、22项二级指标、55项三级指标的用户体验指标体系,形成“产品体检清单”,精准诊断产品服务问题,严控交付标准,提升用户体验。

丹阳农商银行:顺应时代潮流 坚持绿色发展

近年来,丹阳农商银行深入践行“绿水青山就是金山银山”理念,在体系构建、产品创新、风险管理等方面进行了探索与实践,取得了阶段性成效。截至2025年末,该行绿色信贷余额2.91亿元,较年初增长54.8%。

筑牢制度根基,明确战略路径。丹阳农商银行明确“投向绿色、授信绿色、渠道绿色、服务绿色”的“四绿”战略发展思路,从方向、标准、方式、渠道四个维度系统推进绿色金融;同时,制定并实施《绿色信贷管理办法》,将环境与社会责任管理嵌入“贷前、贷中、贷后”全流程,实现制度化管控。在此基础上,该行持续优化工作机制,围绕支农支小和乡村振兴工作目标,设立年度绿色信贷目标,鼓励产品与服务创新,建立专项审批通道与激励措施,并定期监测评估,确保绿色信贷业务规范、透明、稳健发展。

聚焦五大方向,靶向重点领域。丹阳农商银行建立了相对完善的行

盱眙农商银行:坚守支农支小初心 全力服务乡村振兴

近年来,盱眙农商银行始终坚守支农支小核心定位,以高质量金融服务践行社会责任,紧扣乡村振兴战略部署,将金融资源精准滴灌至县域经济发展的关键领域,用实干与担当书写普惠金融助力乡村振兴的新篇章。截至2025年末,该行涉农贷款余额达175.45亿元,较年初增长10.24亿元;普惠型涉农贷款余额97.84亿元,较年初增长1.56亿元,超额完成年度增长计划,为县域农业农村发展注入强劲金融助力。

机制革新筑根基,服务效能再升级。为夯实服务基础,提升支农支小精准度,盱眙农商银行以三大举措完善服务体系。在党建引领方面,盱眙农商银行深化与地方党组织协作机制,推行整村授信“路路通计划”提质增效活动,通过党支部书记带头每月走访镇街机关、每季度当面汇报工作、每半年提交书面报告的常态化沟通模式,将金融政策宣讲融入政府工作场景,实现存贷、电子银行、社保服务等业务融合营销,全面拓宽服务

在送上物质关怀的同时,头灶支行党支部更注重为老人们送上“安全保障”与“实惠福利”。考虑到老年群体是电信诈骗的易受侵害对象,志愿者结合近期高发的电信诈骗案例,用通俗易懂的高言与直白生动的表述,向老人们细致讲解了虚假投资、冒充亲属借钱、中奖诈骗等常见诈骗手段的作案特点,通过“以案说险”的方式,提醒老人们切勿轻信陌生来电、不随意透露个人信息、不向陌生账户转账,遇到可疑情况及时与家人沟通或拨打报警电话,切实增强老人们的防范意识与自我保护能力。

此外,志愿者们还围绕该行新春开门红系列活动,向老人及食堂工作人员详细介绍了存款利率优惠、理财产品推荐、便民金融服务等核心内容。结合老年群体的金融需求特点,重点推荐了风险低、收益稳的金融产品,同时告知老人们该行便捷的办理渠道与专属服务举措,让老人们在感受节日温暖的同时,也能享受到实实在在的金融红利,切实传递“便民、利民、惠民”的农商服务理念。

此次腊八节暖心慰问活动,不仅为老人们送去了物质上的帮扶与精神上的慰藉,更搭建了农商行与群众之间的沟通桥梁。下一步,头灶支行党支部将持续履行社会责任,以更多元化的志愿服务活动回馈社会,用实际行动诠释党员的初心与使命,让浓浓农商情温暖更多群众,为构建和谐邻里关系、助力乡村振兴贡献金融力量。(鲁辉 黄翔)

常熟农商银行:注重用户体验 服务创造价值

同,提升产品市场表现与核心竞争力。当组织战略与群体智慧同频共振,人人皆可成为产品体验官。为打磨服务场景,优化用户体验,常熟农商银行推出创新新模式“啄木鸟计划”,秉持开放透明原则,倡导全员参与,以赋能产品迭代,降本增效。为覆盖多元测试场景,该行创新推出三类方案,即季度开展的“专项体验用户”、全年持续的“测试马拉松”、即时启动的“测试抢单活动”,通过定性定量分析产品现状,精准定位问题根源,综合诊断体验水平,引导参与者如啄木鸟般对产品细致“捉虫”。

常熟农商银行以手机银行为基础,当其他电子渠道推广经验与工具,灵活优化策略,跟踪建设成效,持续完善符合该行特色的用户体验管理体系,深耕产品细节、敏捷响应市场变化,深入挖掘用户需求,为消费者提供更优质的服务。 周晓阳

海门农商银行:以训赋能 运营专题培训护航开门红

本报讯 为积极应对旺季业务高峰,提升全行运营服务效率,确保2026年开门红期间网点业务平稳有序开展,近日,海门农商银行运营管理部协同党委组织部(人力资源部)面向40周岁以下机关人员、微贷客户经理及新员工,开展运营业务操作专题培训,约90人参训。

围绕旺季高频业务场景,该行运营管理部讲师系统讲解了综合业务系统操作、集中作业与授权流程、电子档案管理及常见风险注意事项等内容。讲师结合往年实战经验,对重点交易易、易错环节和风险点进行了逐项剖析,特别对业务优化更新部分、重点问题

务企业“轻资产、缺担保、回收期长”的融资难题,该行创新推出以来收益权益质押的“合同能源管理贷款”,并合作推出“苏科贷”,建立“政府+银行+担保”风险分担机制;同时,探索绿色转型贷款,将贷款利率与项目评价得分等级挂钩,探索“保险+转型”金融模式。在数据层面,该行与专业公司合作部署核算系统,开展环境信息披露与压力测试,重点评估高碳行业气候风险,为管理层决策提供依据。在风险管理上,该行将环保要求嵌入贷前、贷中、贷后全流程,严格执行信贷“三查”制度,并实施差异化授信管理,根据国家产业政策、环保标准和发展前景,将客户与项目划分为优先、发展、限制支持类,从源头规避“搁浅资产”风险。

展望未来,丹阳农商银行将通过培育专业团队、深化金融数字化转型、持续深化绿色金融实践,为区域经济绿色转型贡献农商力量。 孙欣磊

盱眙农商银行:坚守支农支小初心 全力服务乡村振兴

覆盖面。在流程优化上,盱眙农商银行持续推进“三台六岗”建设,优化28个信贷模型,明确特殊类贷款操作规范,通过系统赋能提升贷款投放效率;同时推行星级信贷人员考核机制,打造专业过硬的信贷团队,让金融服务更高效、更专业。在考核导向方面,盱眙农商银行建立科学的奖惩机制,以“存量深耕”“增量扩张”为目标,依托“政法网格”开展精准走访营销,通过“三督三查”凝聚工作合力,有效破解客户经理“借贷”“惧贷”难题,为普惠金融发展指明方向。

精准滴灌齐发力,乡村振兴添动能。盱眙农商银行聚焦乡村振兴重点领域,精准对接特色产业需求,让金融“活水”精准流向田间地头。在特色产业赋能上,盱眙农商银行以天泉湖镇、黄花塘镇为重点,大力扶持瓜果种植、农家乐、特色民宿、粮食加工等乡村旅游及农业产业项目,推广“农家乐”贷款业务;积极拓展“电商贷”,助力农村电商与农业深度融合,激活农村消费新动能。在融资难题破解上,盱眙

本报讯 日前,新沂农商银行召开2025年度总结表彰暨2026年度工作部署大会,深入学习贯彻江苏农商联合银行年度工作会议精神,全面总结2025年工作,表彰先进,部署2026年重点任务。该行领导班子成员、陇海村镇银行负责人、各支行行长及信贷主管、总行各部室负责人等参加会议。

会议对2025年全行工作进行了回顾。过去一年,全行上下深入践行“一家人、一起拼、一定赢”的家园文化,团结奋进,攻坚克难,推动各项业务保持稳中有进、稳中提质的良好发展态势,为实现更高质量发展奠定了坚实基础。

会上,新沂农商银行党委书记、董事长李岩峰作了总结讲话。他强调,2026年是实施“十五五”规划的开局之年,也是全行把握新机遇、实现新跨越的关键之年。面对新形势、新任务,全行要聚焦重点、精准发力,着力抓好五个方面工作。一要全力以赴抓改革、促发展,在深化转型创新上实现更大突破;二要多措并举补短板、强主业,在推动业务拓展上积蓄更强动能;三要坚定不移防风险、固根基,在保障稳健运营上构筑更厚屏障;四要持之以恒增效益、优服务,在提升价值创造上争取更优业绩;五要凝心聚力转作风、提效能,在强化党建引领和队伍建设上激发更大活力,为高质量发展提供坚强保障。

新沂农商银行党委副书记、行长周大庆系

统总结了2025年度经营管理情况,并对2026年度重点工作进行了具体部署。他要求,全行要坚持发展、改革、稳定有机统一,重点围绕以下几个方面的重点工作。聚焦本土实体经济,提升公司业务核心竞争力;坚持以客户为中心,重塑服务价值链,增强零售金融影响力;强化财务管理,提升经营质效,夯实价值创造基础;严守合规底线,强化风险管理,筑牢安全发展防线;深化组织机制改革,激发内生动力,构建人力资源管理新格局,持续提升综合经营管理能力,坚定不移走好高质量发展之路。

会议通报了2025年度经营管理目标考核结果,四季度专项考评工作情况,并表彰了2025年度涌现出的先进集体和先进个人。先进支行代表沐东支行、新安镇支行作了经验交流发言。会上还签订了新年度经营管理目标责任书。

风劲帆满图新志,砥砺奋进正当时。此次会议既是一次总结表彰会,更是一次凝心聚力的动员部署会。新沂农商银行全体干部员工将以此次会议为新起点,把荣誉转化为动力,把部署落实到行动,以更加饱满的热情、更加扎实的作风、更加高效的执行,积极投身服务乡村振兴、发展普惠金融、强化风险防范的各项实践,锐意进取,真抓实干,奋力谱写服务地方经济社会高质量发展新篇章。(姜楚)

江阴农商银行 成功办理首笔“自开自贴国内信用证+福费廷”业务

本报讯 近日,江阴农商银行成功为江阴某包装有限公司办理全行首笔“自开自贴国内信用证+福费廷”组合业务。该业务的顺利落地,标志着该行在国内贸易融资产品创新方面取得重要突破。

江阴某包装有限公司位于华士镇,是一家专业从事金属包装容器生产的规模以上企业,公司治理规范、财务稳健、信用良好,具有持续发展潜力。在客户拓展过程中,该行客户经理深入分析企业经营与财务情况,精准识别其融资需求,针对性设计了“信用证+福费廷”综合服务方案。该方案在会计处理上记为“应付票据”,且相关业

务不纳入征信贷款负债,有助于优化企业融资结构,且综合融资成本低于一般贷款,有效契合企业需求。

在该行领导统筹与国际业务部的专业指导下,该业务高效落地,实现了银企双赢:企业同步获得资金支持,优化负债结构并降低融资成本;银行则增加了中收、固化了信用额度并实现了利息提前回收。

此次创新不仅进一步深化了银企合作关系,也为后续推广供应链金融产品积累了可复制的实践经验,充分体现了江阴农商银行服务实体经济、探索融资新模式的能力与专业担当。(缪承峻)

如皋农商银行与如皋开放大学签订战略合作协议

本报讯 近日,如皋农商银行与如皋开放大学签订战略合作协议。如皋开放大学副校长陆克平,继教中心负责人黄九勤;如皋农商银行党委书记、董事长刘刚,党委副书记、行长徐晓兵,党委委员、副行长端木健及相关部门负责人参加签约仪式。

签约仪式前,全体参会人员于分会场以视频会议形式参加了江苏开放大学与江苏农商联合银行战略合作签约仪式暨“农商银行杯”银龄好声音大赛启动仪式。随后,如皋农商银行与如皋开放大学立即巩固和深化本次省级平台战略合作协议签署成果,现场签订了战

东台农商银行南沈灶支行: 党建共建聚力 新春慰问暖民心

本报讯 近日,东台农商银行南沈灶支行党支部与南沈灶镇晨光村党总支共同开展“党建共建聚力 新春慰问暖民心”主题活动,双方走进基层走访慰问困难群众与老党员,为他们送去党组织的关怀与祝福。

在晨光村党总支书记朱圣亚、副书记吴晓红等村干部的陪同下,南沈灶支行党支部书记曹路红带领支部党员,携大米、食用油、保暖被及春联慰问物品,先后前往多位困难老党员与退休村干家中,与他们亲切交谈,详细了解其身体、生活状况,并认真倾听他们的心声与需求。

在85岁的原村会计朱广权家中,慰问组送上节日礼品,并细心叮嘱老人保重身体、安享晚年。南沈灶支行表示将持续与晨光村深

大丰农商银行三圩支行: 提前谋划强基础 聚力冲刺开门红

为全面打好2026年业务发展“第一仗”,大丰农商银行三圩支行坚持早部署、早行动、早落实的工作思路,将1月份作为迎接开门红的关键准备期,围绕客户储备、营销预热、氛围营造等重点内容,扎实推进各项基础工作,为新年业务稳健发展奠定坚实基础。

提前谋划强基础,明确开门红工作方向。三圩支行及时传达上级行关于开门红的工作要求,结合该行实际,召开专题会议进行统筹安排,明确工作目标、重点任务和责任分工。三圩支行坚持“稳存量、拓增量、优结构”的总体思路,将存款组织、客户维护、产品营销作为迎接开门红的核心内容,确保全员思想统一、目标明确、行动一致。同时,该行对辖内重点客户、潜力客户进行全面梳理,建立客户台账,提前谋划营销方案,做到心中有数、手中有策,为精准营销做好准备。

强化客户走访,夯实业务发展基础。为提升客户黏性、增强客户信任,三圩支行持续开展客户走访与回访工作。客户经理主动走

进企业、商户和社区,与客户面对面交流,了解其年终资金安排及来年经营计划,提前介入客户金融需求。在走访过程中,该行重点向客户介绍该行优势产品和服务政策,积极传递开门红相关信息,引导客户合理安排资金,增强客户对行信的依赖度和认同感。通过持续沟通和对账服务,该行进一步稳固了客户基础,为开门红期间资金回流和业务增长创造了有利条件。

营造营销氛围,激发全员冲刺动力。为增强迎开门红紧迫感,三圩支行注重营造浓厚的营销氛围。一方面,该行通过晨夕会、内部宣传等方式,持续传导开门红目标和政策,激发员工工作热情;另一方面,该行强调合规营销、文明服务,要求在冲刺业绩的同时严守风险底线,确保业务发展健康有序。

目前,大丰农商银行三圩支行开门红各项准备工作有序推进,员工士气高昂。下一步,该行将继续深化客户走访,把握发展机遇,力争实现新年业务发展“开好局、起好步”。 季顺利