

高淳农商银行召开2026年度工作会议

本报讯 日前,高淳农商银行召开2026年度工作会议。会议全面总结2025年工作总结,表彰先进集体与个人,分析当前形势,部署2026年重点工作任务。

会上,高淳农商银行党委书记、董事长赵超和主持。会上,高淳农商银行党委书记、董事长赵超先后宣读多项表彰决定,对2025年度在安全管理、教育提升、专项劳动竞赛、综合经营管理等方面表现突出的单位和个人予以表彰。

高淳农商银行党委书记、董事长赵超通报了2025年度各支行经营管理目标考核排名、总行部室管理目标考核排名、公司业务条线考核排名、零售金融条线考核排名等情况,并对2026年度经营管理目标考核框架、绩效工资分配原则进行了说明。

高淳农商银行党委书记、董事长赵超作总结讲话。他充分肯定2025年全行在经营发展、支农支小、服务地方、党建引领等方面取得的成绩。同时,他深入分析当前面临的形势,明确2026年要坚持党建引领,以“一个思路、两项统筹、三大转型、四个管理、五大机制”为主线,保持创先争优的劲头,增强攻坚克难的毅力,坚定从严从实的态度,以“非常之志”应“非常之势”,下“非常之功”抢“非常之机”,尽“非常之责”求“非常之效”,努力擦亮“淳信金融,自家银行”品牌,在打造“小而美”银行的新征程中展现新担当,实现新作为。

溧水农商银行贵金属展销会圆满落幕

本报讯 岁寒辞旧岁,福暖迎新春。在春节即将到来之际,溧水农商银行“瑞马迎春·金启福年”贵金属展销会圆满落幕。当天,展销会现场人气汇聚,暖意融融。众多新老客户齐聚一堂,在充满新春喜庆氛围的氛围中,共同体验一场融合了财富规划、文化鉴赏与节日祝福的金融盛宴。

为提升客户体验,该行精心设置了多重互动环节,全面点燃现场热情。“进门有礼”以一份份精致伴手礼,传递了该行对客户诚挚的问候与新春暖意。展销会陈列的各类贵金属产品成为焦点,从寓意深远的财富金条、银条,到设计精巧的生肖主题摆件,兼具审美与实用价值的精美首饰,每一件产品均以满足客户需求与精湛工艺,兼顾了投资价值、艺术收藏与情感传递的多重属性,为消费者提供了极具性价比的佳节臻选。

创新互动,“1元竞拍”掀起全场高潮。本次展销会最具特色的环节莫过于“1元竞拍”活动。招财进宝礼盒等五款寓意吉祥的精选好物,以极具吸引力的起拍价,引发了客户们的踊跃参与。伴随着富有节奏的鼓点,报价声此起彼伏,竞争激烈又不失趣味。将活动现场气氛推向高潮。多名客户最终以惊喜价格成功竞得心仪之物,这份“超值”收获,既是对眼光与运气的肯定,更蕴含了对新年顺遂、财源广进的美好祈愿。这一创新形式,极大地增强了活动的趣味性与客户粘性。

专业护航,优质服务赢得广泛赞誉。展销会期间,该行工作人员始终以饱满的热情和专业的态度,为客户提供全程顾问式服务。他们耐心细致地讲解每款产品的设计理念、文化寓意、工艺特点及投资价值,及时解答客户关于贵金属市场、产品保养等方面的各类咨询。工作人员扎实的金融知识、贴心的服务态度以及高效的业务办理能力,赢得了现场客户的一致好评,充分体现了该行“以客户为中心”的服务宗旨和专业的财富管理理念。

此次贵金属展销会的成功举办,不仅为广大客户搭建了一个优质、便捷的贵金属交易平台,满足了客户多样化的财富需求,更传递了溧水农商银行对客户的美好新春祝福。未来,该行将继续深耕财富管理领域,不断提升金融服务质效,持续为客户推出更丰富的金融产品和服务,更贴心的服务,致力于成为溧水人身边值得信赖的财富管家。(司露)

江苏农村金融 投稿邮箱:chenghe166@sina.com

盱眙农商银行召开2025年度总结表彰暨2026年度工作会议

本报讯 日前,盱眙农商银行召开2025年度总结表彰暨2026年度工作会议。会议旨在全面贯彻落实江苏农商银行年度工作会议精神,回顾总结过去一年工作,表彰先进,分析形势,部署任务,动员全行上下进一步统一思想,凝聚合力,为奋力实现“354”三年发展规划圆满收官,开创高质量发展新局面而团结奋斗。

盱眙农商银行党委书记、董事长王波分别向支行、支行及部门负责人签订《党风廉政建设责任书》和《案件防控责任书》,党委副书记、行长许磊与相关支行及部门负责人签订《安全保卫责任书》和《经营目标责任书》。

会上,盱眙农商银行党委书记王波代表行党委作了党风廉政建设及反腐败工作报告。报告全面总结了2025年全面从严治党建设工作成效,深刻分析了当前形势与任务,明确提出2026年要以“监督质效提升年”为主线,持续深化政治监督、正风肃纪、反腐惩恶、制度建设和廉洁文化建设,为全行高质量发展新征程保驾护航。

许磊主持会议并作总结讲话。他从“深化认识,把握重点,坚决贯彻中央工作总体要求”和“聚焦关键,狠抓落实,全力推动各项任务落地见效”两个方面进行了具体部署,对存款业务价值转型、信贷业务结构调整、财富管理规模发展、风险分类精准防控等重点工作提出了明确要求。他强调,要举全行之力,以决战姿态打好“开门红”战役,为全年发展开好局、起好步。

王波首先传达了江苏农商银行联合银行2026年工作会议精神,强调要紧紧围绕“改革转型、提质增效”主旋律,深刻领会江苏农商银行明确的年度目标任务与重点工作要求,确保各项决策部署在该行落地生根。随后,他作题为“坚定信心 提质增效 奋力实现‘354’三年发展规划圆满收官”的讲话,系统回顾了2025年全行在复杂严峻形势下取得的显著成绩。规模效益同步提升,存款市场份额持续领跑,净利润保持稳健增长;普惠金融根基持续筑牢,服务实体经济能力不断增强;创新转型步伐加快,场景金融生态日益丰富;风险防控扎实有效,资产质量持续向好;队伍建设与政治生态建设同步加强,干事创业氛围浓厚。立足“十五五”开局与“354”规划收官决胜的关键节点,他明确了2026年工作的总体思路、主要目标和必须坚持的“四个原则”,并从六个方面对全年重点工作作出全面部署。他希望,全行干部职工要以昂扬向上的勇气、万马奔腾的活力、马不停蹄的干劲,聚焦目标、攻坚克难,真抓实干,奋力夺取“354”三年发展规划的圆满胜利,为开创盱眙农商银行更加辉煌灿烂的明天而努力奋斗。(孙丹丹)

兴化农商银行新区科技支行:警银同心护民生 金融暖春守平安



本报讯 岁末年初是万家团圆的时期,也是非法金融活动的高发期。为践行金融为民理念,守护群众财产安全,让市民新春用钞安心、消费顺心、理财放心,近期,兴化农商银行新区科技支行携手兴化市公安局南港派出所,开展警银协同系列活动,将专业金融服务、权威安全守护与新春暖意融合,为市民送上便民福利与安全保障,彰显基层警银机构的责任与担当。

本次活动,警银双方协同发力,营造规范安全的金融消费环境。下一步,双方将深化常态化机制,推动便民服务与风险控制联动化、长效化,筑牢金融安全防线,守护群众“钱袋子”,喜迎丙午马年新春。(王若冰 姜平)

为主题,在当地商圈核心区域打造便民服务阵地,特设“便民金融服务专区”,备足崭新钞票与零钞,提供零钱包兑换、新钞换领等一站式服务,精准解决群众购物找零难、筹备压岁钱等新钞的需求,让市民在筹备团圆中感受便捷与温情。

结合岁末金融风险特点,警银双方组建专业宣传队伍,围绕“远离非法金融活动 有效防范金融风险”“反假人民币”“反诈安全宣传”主题,在商圈、社区开展金融安全宣传活动,民警结合当地案例,用方言拆解假冒诈骗、非法集资等陷阱,该行工作人员则答疑金融产品识别等问题,指导数字人民币实操,同时设置互动体验区,以趣味活动提升群众防范能力。

本次活动,警银双方协同发力,营造规范安全的金融消费环境。下一步,双方将深化常态化机制,推动便民服务与风险控制联动化、长效化,筑牢金融安全防线,守护群众“钱袋子”,喜迎丙午马年新春。(王若冰 姜平)

坚持扎根本土 聚焦主责主业 海安农商银行地方服务地方经济高质量发展

2025年,海安农商银行坚持扎根本土、服务地方,深入贯彻落实市委、市政府决策部署,与实体经济抱团、与行业周期融合,精准定位、精准服务、精准施策,为海安经济社会发展作出了积极贡献。截至2025年末,全行资产总额1052.66亿元,净资产总额106.57亿元,存贷款规模分别达822.63亿元、695.94亿元;全年实现营业收入37.52亿元,实现净利润8.68亿元。

贷款比重超60%;支持科技型企业数达到570户,贷款余额104.34亿元。牢记使命,努力提升“三农”“小微”服务质效

不忘初心,始终保持支农支小战略定位

在海安农商银行党委的坚强领导之下,该行始终坚守“支农支小、做小做散”战略定位,充分发挥机构网点多、服务覆盖面广、基层触达强的独特优势,持续在资金供给、客群拓展与助企纾困等方面精准发力,为实体经济发展注入金融“活水”。截至2025年末,全行“三大四群”等主要监管指标达标,实体贷款总额609.09亿元,较年初增加29.18亿元,占各项贷款总额的88.93%。认真落实市委、市政府“产业焕新 空间再造”工作部署,围绕“五群十链”现代化产业体系,主动对接先进制造业、科创型企业、战略性新兴产业等领域的金融需求,持续发挥商行“全生命周期、高效便捷、融资融智相结合、长期主义”四大服务优势,加强产品创新、服务创新、渠道创新,“一户一策”满足企业金融需求,助力发展新质生产力。截至2025年末,全行制造业贷款余额305.57亿元,较年初增加16.05亿元,占全市制造业

贷款比重超60%;支持科技型企业数达到570户,贷款余额104.34亿元。牢记使命,努力提升“三农”“小微”服务质效

敢于担当,切实助力实体经济行稳致远

持续做好减费让利,用好优惠政策,结合贷款市场报价利率(LPR)、自身资金成本和小微企业客群特征、风险状况等因素,实行差异化定价,对信用良好、经营稳定的民营企业给予利率优惠,切实减轻企业的运营压力。2025年,该行对实体经济让利近60个BP。充分发挥政策红利,用好“小微贷”“苏科贷”“苏农贷”等政策性金融产品,加强与政府部门的沟通协作,及时对接政策补贴申请流程,间接降低企业融资成本。截至2025年末,该行共发放制造业贴息贷款14户、贷款余额1.57亿元。结合信贷服务模式,畅通贷后申请渠道,主动对接企业,了解融资需求,提前开展尽职调查和审批工作,全年累计为中小微企业、个体工商户等经营主体发放无还本续贷2002户、金额137.09亿元,有效缓解了企业到期还款压力。做实助企纾困机制,对经营暂时遇到困难但基本面良好、有发展前景的民营企业,不抽贷、不压贷、不断贷,灵活提供转贷续贷、展期、调整还款方式、利率优惠等方式,帮助企业渡过难关。

未来,海安农商银行将深刻把握金融工作的政治性、人民性,坚守发展定位,聚焦主责主业,坚定信心,开拓进取,用实际行动为地方经济高质量发展贡献更大力量。葛新颖

睢宁农商银行:践行金融为民 客户经理显担当

近日,在首届全省农商银行“群星·客户经理”评选中,睢宁农商银行喜获佳绩,营业部客户经理吴臣、双沟支行客户经理吕林、魏集支行客户经理夏宇翔三人脱颖而出,分别荣获“卓越之星”“奋进之星”“启明星”称号。荣誉的背后,是她们长期坚持服务客户、创新服务模式、坚持人才兴行的充分肯定。

吴臣是这一制度的坚定执行者。作为一名退役军人,他退役不褪色,主动请缨挑起3个行政村的“金融村”担子。在推进“整村授信”这块“硬骨头”时,面对偏远村落路远、农户居住分散的难题,他坚持每日下乡,拎着贷款手册的帆布包穿梭于阡陌街巷。

围绕“一镇一品”特色产业,睢宁农商银行因地制宜,量身定制专项信贷产品,确保“不误农时不误农”。在著名的“西瓜之乡”魏集镇,针对瓜农“暑期短、需求急”的痛点,睢宁农商银行采用一线建议,迅速推出西瓜产业专项贷款方案。“00后”客户经理夏宇翔,便是这一政策落地的“急先锋”。为了抢抓种植黄金期,他曾创造出“当天调研、连夜整理、次日放款”的“农商速度”,帮助种植大户魏大爷两天内拿到50万元贷款。

探索新模式,全链赋能做实“助企行”

在服务实体经济的过程中,睢宁农商银行不再局限于传统的“单点”信贷投放,而是积极探索“供应链金融”与“全周期服务”新模式,从“给资金”向“给方案”转变,致力于成为企业成长的“合伙人”。这种转变在吴臣的服务案例中体现得淋漓尽致。为了打破银企信息壁垒,他白天扎根车间核查流程,夜晚分析数据,不仅帮助某电力科技企业解决了初创期的200万元资金难题,更在该企业扩张的关键期,将授信提升至1000万元,助推其跻身国家级高新技术企业行列。

网格沉下身,架起“连心桥”

如何让金融服务走出柜台,走进农家?睢宁农商银行给出的答案是:推行“金融村”制度,落实“整村授信”,把银行“搬”到群众“家门口”。全行选派48名优秀客户经理化身“金融村”干部,挂职乡村,用脚步丈量民情。吕林便是这一制度的坚定执行者。作为一名退役军人,他退役不褪色,主动请缨挑起3个行政村的“金融村”担子。在推进“整村授信”这块“硬骨头”时,面对偏远村落路远、农户居住分散的难题,他坚持每日下乡,拎着贷款手册的帆布包穿梭于阡陌街巷。

聚焦土特产,精准滴灌“致富瓜”

围绕“一镇一品”特色产业,睢宁农商银行因地制宜,量身定制专项信贷产品,确保“不误农时不误农”。在著名的“西瓜之乡”魏集镇,针对瓜农“暑期短、需求急”的痛点,睢宁农商银行采用一线建议,迅速推出西瓜产业专项贷款方案。“00后”客户经理夏宇翔,便是这一政策落地的“急先锋”。为了抢抓种植黄金期,他曾创造出“当天调研、连夜整理、次日放款”的“农商速度”,帮助种植大户魏大爷两天内拿到50万元贷款。

丹阳农商银行获评2025年镇江市银行业协会“宣传工作先进单位”

本报讯 近日,镇江市银行业协会通报表彰了2025年度信息宣传工作先进典型,丹阳农商银行凭借扎实的宣传功底、创新的工作方法与突出的宣传成效,荣获“宣传工作先进单位”称号。

近年来,该行深刻认识到,高质量的宣传是展示形象、助推发展的重要软实力。为此,行内系统地推动宣传转型升级,核心在于转变一个观念:坚决打破“为投稿而投稿”的被动思维,树立“提供宣传价值”的主动意识,推动宣传工作从“我想写什么”向“平台和受众需要什么”深度转变。

在实践中,该行聚焦两大关键行动:一是精研需求,实现“供需同频”。将上级核心平台关注的栏目偏好、关注重点作为“必修课”深入研究,围绕普惠金融、乡村振兴、业务创新等主题精准对标,定制稿件,显著提升了稿件的针对性与采纳率。二是策划先行,把握“宣传节奏”。紧密结合全行“网格化”营销、数字化转型等战略重点和重要时间节点,提前布局系列报道,通过模式解读、案例故事、数据呈现等方式持续发声,形成了有力的宣传聚合效应。

扎实的宣传输出离不开稳固的支撑体系。该行着力夯实两大支撑:一方面,建强“全员覆盖”的通讯员网络,在各支行、部室遴选骨干兼任通讯员与文化使者,确保信息触角灵敏、来源广泛;另一方面,建立“奖罚分明”的激励机制,将信息工作纳入相关考核,并“真金白银”落实稿酬奖励,每季度公开公示,有效激发了全员的供稿热情与创造力。在具体操作中,该行注重把握两大细节:一是保持业务敏锐,主动向前一步。宣传人员常态化关注行业动态,主动对接挖掘亮点,变“等素材”为“找素材”“挖深度”,抢抓宣传先机。二是善用科技工具,让人机协同提效。在严格把控内容真实与合规的前提下,积极探索运用人工智能工具辅助完成稿件润色、结构优化等工作,同时始终坚持人工深度审核与精细修改,确保稿件质量与事实准确,提升了宣传工作的效率与专业度。此次获评“宣传工作先进单位”,是鼓励,更是鞭策。丹阳农商银行相关负责人表示,将以此为契机,继续深化宣传工作的价值导向,健全长效机制,讲好金融故事,传播行业正能量,为高质量发展营造更加良好的舆论氛围。(戴红燕)

东台农商银行溱东支行党支部 上门为老年人更换社保卡

为深入践行“金融为民”初心使命,扎实推进“我为群众办实事”实践活动,切实解决行动不便、住院老年群体社保卡更换难题,近日,东台农商银行溱东支行党支部组织党员骨干及业务能手组成志愿服务小队,利用周末休息时间,开展“暖心助力”上门为老年人更换社保卡主题活动,将便捷金融服务送到老人身边,以实际行动传递金融温度。

从病房到家中,从信息核验到卡片激活,从业务办理到金融知识宣讲,志愿服务在每一个细节中体现着用心与周到。此举让原本需要多次奔波网点的业务,得以在家门口、病床前“一站式”办结,切实解决了特殊老年群体“出门难、办事难”的实际问题,受到老人、家属及院方的一致好评。

此次活动是溱东支行党支部推动党建与服务深度融合的生动实践,也是落实适老业务、履行社会责任的具体举措。下一步,该行党支部将继续聚焦“一老一小”特殊群体,推动上门服务与便民服务常态化、制度化,持续优化适老服务流程,创新“党建+金融”服务模式,真正以脚步丈量民情,以服务温暖民心。田亚琦

海门农商银行多维发力打造客户经理队伍

本报讯 近日,海门农商银行张佳明、杨晓松、倪雨薇三名客户经理,凭借出色的工作表现和优异的营销业绩,在首届全省农商银行“群星·客户经理”评选中脱颖而出,分别荣获“奋进之星”“启明星”和“启明星”称号。这是该行多维发力打造客户经理队伍的鲜明注脚。

近年来,该行高度重视客户经理选拔培育,着力打造一支“懂业务、善营销、守合规”的高素质专业化队伍。加强内部挖潜,建立内部人才选拔通道,面向全行员工开展客户经理岗位公开竞聘,重点选拔具备较强沟通能力、服务意识与责任心,熟悉本土市场、了解金融产品的青年员工、柜员及后备骨干,通过转岗培训、岗位试岗等方式充实客户经理队伍,充分激活内部人才活力。加强分层分类,一方面构建“老中青”梯次配置,发挥资深客户经理经验优势,带动青年客户经理快速成长,重点培育35岁以下青年客户经理,打造青年骨干队伍,确保队伍年龄结构合理,兼具稳定性与活力;另一方面,优化专业结构,客户经理的配置兼顾公司金融、零售金融、普惠小微等方面,针对不同业务类型明确岗位定位,确保每个业务板块都有足够的专业人才支撑。同时,启动“状元计划”,将重大任务、关键战场作为识别人才、锻炼队伍的核心舞台,最终达成业务推进与人才成长的双向赋能和有机统一。2025年第一阶段选拔优秀信贷、财富、普惠金融等5个项目,让有能力的“状元”人才脱颖而出。经过多轮的选拔培育,张佳明、杨晓松、倪雨薇等多名大批年轻优秀客户经理脱颖而出,成为该行服务客户的生力军。

海门农商银行将持续加强客户经理队伍选拔培育,通过精准培育、多维赋能等手段协同发力,持续优化队伍结构,提升专业能力素养,激发队伍活力与创造力,打造一支适配发展战略、契合市场需求的的高素质青年客户经理快速成长,重点培育35岁以下青年客户经理,打造青年骨干队伍,确保队伍年龄结构合理,兼具稳定性与活力;另一方面,优化专业结构,客户经理的配置兼顾公司金融、零售金融、普惠小微等方面,针对不同业务类型明确岗位定位,确保每个业务板块都有足够的专业人才支撑。同时,启动“状元计划”,将重大任务、关键战场作为识别人才、锻炼队伍的核心舞台,最终达成业务推进与人才成长的双向赋能和有机统一。2025年第一阶段选拔优秀信贷、财富、普惠金融等5个项目,让有能力的“状元”人才脱颖而出。经过多轮的选拔培育,张佳明、杨晓松、倪雨薇等多名大批年轻优秀客户经理脱颖而出,成为该行服务客户的生力军。

紫金农商银行镇江分行营业部 打造有温度的适老化金融服务

紫金农商银行镇江分行营业部立足“服务‘三农’、服务中小、服务城乡”的市场定位,针对网点服务辖区内老年客户占比高、金融需求多元的特点,将适老化服务作为精神文化文明建设的重要切入点,着力于打造有温度、有担当的便民银行。

筑牢适老化服务根基。该行营业部积极打造适老化网点,围绕“硬件设施人性化、服务流程精细化、金融关怀常态化”三大维度,系统化提升服务软硬件水平与人文内涵,营造温馨便民的厅堂服务环境,在营业区显著位置设置“敬老服务台”,配备老花镜、轮椅、紧急医药箱等便民物品,方便有需求的客户随时取用;开通无障碍通道、爱心座椅、爱心窗口(绿色通道),有效缩短老年客户等候时间;自助设备区全面推广“老年帮”操作界面,大厅配备手机银行老年版使用指南,助力老年客户跨越“数字鸿沟”。

推行个性化适老服务。针对高龄、行动不便的老年客户群体,该行营业部建立预约上门服务机制,提供上门服务、密码重置等专项服务,切实解决老年群体的实际困难。该行营业部常态化开展金融知识宣讲沙龙,聚焦防范电信诈骗、识别非法集资等内容,增强老年客户风险防范意识,组建“紫微星”志愿服务队先锋队,定期走进社区开展公益助残、慰问孤寡老人、金融知识普及等志愿服务活动,将金融服务延伸至社区网络。构建适老化服务考核机制。该行营业部将精神文明建设纳入日常管理与员工考核体系,持续开展厅堂人员服务规范与敬老主题培训,强化“尊老敬老”意识,对老年消费者需求严格落实“首问负责制”和“限时办结制”,将服务质量与执行力考核挂钩,确保服务承诺落到实处。

紫金农商银行镇江分行营业部相关负责人表示,该行营业部将持续坚守“同分享 共成长”的文化理念,不断优化适老化服务供给,切实提升服务质效水平,为构建和谐金融环境、服务地方经济社会发展贡献更多力量。胡婕