

射阳农商银行召开2026年“开门红”工作推进会

本报讯 近日,射阳农商银行召开2026年“开门红”工作推进会。射阳农商银行党委书记、行长顾作明出席会议并讲话,纪委书记吴磊,副行长王胜海、熊莉娟、郝其栋等领导出席。会议由副行长罗高帅主持。

此次会议旨在动员全行进一步统一思想、迅速行动,牢牢把握当前业务拓展与营销风控的关键时期,真抓实干推进各项工作,全力以赴实现首季“开门红”,为全行高质量发展奠定坚实基础。

会上,顾作明为深入剖析了当前“开门红”工作中存在的不足之处,并围绕重点工作进行了详细部署。其一,加快续贷办理进度,确保1月、2月到期贷款衔接顺畅。其二,推行“一行一策”策略,乡镇网点需重点做好存量客户维系工作,为个体工商户与农户提升授信额度,加强对外出务工群体的营销;城区网点则应聚焦公职人员消费贷的增量提升以及商户、小微企业客群的拓展。其三,提前部署2月、3月到期贷款的催收工作。其四,强化贷后管理,严格审查资金流向,对流入投资、房市等异常情况及时发出预警。其五,着力抓好存量到期资金的转化工作,把握节前错峰集中回笼的窗口期;积极拓展新增客户,提前与返乡务工人员对接,开展上门揽储及配服务。同时,借助村组干部、金融便民商户等力量,精准对接个体工商户、企事业单位员工等群体,通过扫街入户夯实客户基础。

吴磊通报了近年来农商行系统内查处的4起违规违纪典型案例,开展警示教育,在持续做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”的同时,该行精耕细作“五项优化”,致力于重塑金融服务格局,为江阴区域发展注入强劲金融动能。

会上,该行先锋支行、总行营业部负责人分别就“开门红”工作分享经验。藕耕支行、射阳公司二中心负责人则围绕下一步工作目标作表态发言。

会议号召全行上下坚定信心、压实责任,以更加有力的举措、务实的作风,确保“开门红”各项任务圆满完成。(吴正娟)

丹阳农商银行上线“医保便民付” 解锁先诊疗后结算新体验

本报讯 近日,丹阳农商银行携手市医保局成功推出创新型金融产品“医保便民付”,为市民开启“先诊疗、后结算”的全新便捷就医体验。

“医保便民付”打破了传统就医缴费的固有模式,依托银行与医保系统的深度数据互联,参考申请人社保缴纳、信用记录等多维度信息进行综合授信评估。市民无需通过官方指定的线上渠道完成授信的签约授权,即可获得专属信用额度。就诊期间,患者可凭此额度直接结算医疗费用,无需在检查、取药等各个环节多次排队缴费,极大简化了流程。支付完成后,系统将即时发送短信提醒,清晰列明总费用、医保统筹支付金额及个人自付部分,让每一笔花费都明白。该产品为患者提供了最长可达60天的免息还款期,精准缓解了患者面对突发疾病或大额医疗支出时面临的短期资金周转压力,避免了因经济原因延误治疗,彰显了金融服务的温度与人文关怀与社会责任。

此次“医保便民付”的成功落地,是丹阳农商银行在数字化转型与场景金融建设道路上的又一坚实步伐。未来,该行将继续秉持服务地方、服务实体的宗旨,探索更多民生领域的金融服务创新,为绘就丹阳高品质生活的新画卷持续注入金融“活水”。(孙欣霖)

建湖农商银行:翰墨飘香送福联 新春温暖民心

本报讯 翰墨飘香辞旧岁,福联送暖迎新春。由建湖县文化广电和旅游局主办,建湖县文化馆、书法家协会承办,建湖农商银行特别赞助的“滋味盐城过大年 建湖有戏等你来”送福送春联活动如约而至,多位书法家齐聚一堂,现场拟联、撰写,翰墨飘香为建湖人民送上新春祝福。活动期间,建湖农商银行19家营业网点化身送福驿站,书法家们以笔墨承载祝福,筑同心、暖人心,一笔一画道劲有力,一字一句增添吉祥福气,红红火火的春联和饱含神韵的福字,把新春祝福写进千家万户,把浓浓的年味送到群众的心坎上。在群众的围观簇拥中,参加活动的书法家们挥毫泼墨,一副副笔法精湛、饱含浓浓喜庆祥和气息的春联纷纷呈现。等候领取的群众围站在一旁,细细观赏创作过程,不时发出阵阵赞叹,选中心仪的春联满心欢喜地收入囊中,现场洋溢着浓浓的喜庆氛围与邻里温情。此次活动共书写并送出近5000副春联,不仅展现了书法家们深厚的艺术底蕴与书法魅力,也向全县人民送去了新春祝福,让大家在幽幽墨香中感受到喜庆的年味。

未来,建湖农商银行将继续深耕本土,心系群众,推出更多贴合实际需求、富含文化内涵的公益活动,用实际行动传递温暖与担当,与全县人民一同奔赴更美好的生活。(尤志玲 陶静)

江苏农村金融 投稿邮箱:chengel166@sina.com

靖江农商银行:深耕本土显担当 特色服务惠民生

2025年,靖江农商银行坚守地方金融机构初心使命,以“向内生长”的发展理念破局攻坚,在支农支小、产业深耕、民生赋能等领域打造鲜明特色,存贷款市场份额稳居全市第一,用金融“活水”精准滋养地方经济高质量发展。

支农支小精准发力,实体经济添动能

作为本土金融“主力军”,靖江农商银行始终将服务“三农”与小微企业放在核心位置。聚焦本土香沙芋等优势农产品,为产业链上合作社、种植户等主体授信3.1亿元,打通农产品从田间到市场的金融通道;创新推出“戎创投”“个体经营贷”等专项产品,精准对接退役军人、个体工商户等群体需求,全年发放“个体经营贷”142户;落地按揭贷款“带押过户”模式,大幅简化交易流程,提升客户办事效率。

线下服务持续下沉,全年累计走访各类企业2250户,对28家支行实施“一行一策”差异化定位,让金融服务更贴合区域需求。截至2025年末,民营企业贷款增幅11.36%,绿色贷款增幅达20.96%。落地“气候贷”“科创贷+转型金融”产品,为农业、户外作业、科创企业等提供定制化融资方案,让金融资源精准滴灌实体经济“毛细血管”。

产业服务塑造标杆,链式发展强支撑

紧扣地方产业特色,靖江农商银行创



图为靖江农商银行客户经理到田间地头了解农户金融需求。 陈琳摄

新打造“一行一品”服务模式,以暖通产业集聚区为依托,设立“暖通特色支行”,推出专属“暖通货”产品,构建全生命周期金

融服务体系,为辖区暖通企业及从业者授信9.8亿元,带动支行存款增长27%、贷款投放增长13%,形成可复制推广的产业服

务样板。供应链金融协同发力,围绕区域重点产业全面对接产业链上下游,全年累计梳

江阴农商银行:“五优化五促进”精准发力 赋能区域高质量发展

江阴农商银行围绕地方经济发展需求,扎实落地“五优化五促进”工作方案。在持续做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”的同时,该行精耕细作“五项优化”,致力于重塑金融服务格局,为江阴区域发展注入强劲金融动能。

优化产业金融,赋能“新智造”升级。紧扣地方“产业更高端、创新更澎湃”目标,江阴农商银行精准滴灌现代化产业体系。创新推出“江苏制造贷”,以“财政贴息+银行让利”双重机制,支持企业大规模设备更新。截至2025年12月末,已放款38笔,余额2.19亿元。通过“供应链金融”模式,为核心企业链属客户提供精准支持,服务企业690户,贷款余额13.67亿元。重点对接地方“465”现代产业集群。截至2025年11月末,已服务企业3486户,贷款余额超70亿元,有力推动制造业向高端化、智能化、绿色化转型。

优化投资金融,支撑“新基建”布局。江阴农商银行积极对接省市重大项目,提供全流程融资服务。截至2025年11月末,为34个重大项目主体提供融资近18亿元。聚焦专精特新、农业龙头企业等重

点领域,实行“一户一策”精准服务,名单制走访覆盖率已达100%。同时,平衡风险与发展,优化住房信贷结构,支持“保交楼、稳民生”,并严防资金违规流入房地产市场,促进房地产与金融良性循环,服务新市民、青年人才安居需求。

优化消费金融,点燃“新生活”引擎。为激发市场活力,江阴农商银行全面焕新信用卡权益,打造“疯狂星期四”等主题营销活动,升级“免息商城”。围绕“生活、生意、生命”与“市场、市集、市民”,联合多部门打造文旅、数字、车生活、智慧校园、电子市民卡五大消费场景。修订个人消费贷款细则,延长贷款期限,并深耕三六个人客群。截至2025年12月末,累计走访超4.8万户,授信通过2.9万户,用信新增超1万户,有效降低了消费门槛,丰富了服务供给。

优化外贸金融,畅通“新开放”血脉。面对外向型经济需求,该行为外贸企业提供涵盖融资、结算、汇率风险管理的综合服务。截至2025年末,贸易融资额达5574万美元。积极推广外汇衍生品业务,远期结售汇与掉期业务金额超1亿美元,助力企业锁定汇率风险。深度融入共建“一带一

路”,成功落地无锡市农商行首笔跨境人民币“多边数字货币桥”业务,2025年跨境人民币结算量达12.16亿元,同比增长16.36%,支付清算能力实现质的飞跃。

优化乡村金融,绘就“新田园”画卷。坚守服务“三农”本源,江阴农商银行大力推进金融挂职,党员干部深入基层扮演“四员”角色,与44个部门、276个行政村党建联建。全力保障粮食安全。截至2025年12月末,支持粮食重点领域贷款余额6.82亿元。加大对家庭农场、农业龙头企业等新型农业经营主体的支持力度。截至2025年12月末,相关贷款余额超5.3亿元。创新“村村贷”支持村级集体经济。截至2025年12月末,贷款余额达9.27亿元,显著提升了农村金融服务的数字化与普惠化水平。

从精耕“五项优化”重塑服务格局,到聚力“五大促进”加强金融创新,江阴农商银行始终以服务地方实体经济为己任,通过一系列精准、有效的金融举措,不断将政策红利转化为发展实效。未来,该行将继续以“五优化五促进”为行动纲领,聚焦重点领域,持续提升金融服务质效,为区域经济社会的高质量发展贡献坚实的金融力量。 钱丽华

溧水农商银行:织密金融防护网 守护群众“钱袋子”

顺应短视频传播趋势,该行自主创作《守护钱袋子之年终奖到账?小心你的“专属套餐”》等主题系列短视频。内容紧扣岁末年初“年终奖理财诈骗”“虚假退税退款”等高发案件特征,以微型情景剧生动再现诈骗场景,配合关键要素提示,实现了金融知识“秒懂”,风险意识“入心”。视频除自有平台发布外,还积极联动“溧水114”等属地高影响力网络社区协同分发,形成了矩阵传播效应,显著扩大了宣教覆盖面。

深耕线下场景,让金融风险防范“融入日常”

线下场景是连接群众、传递温度的关键环节。溧水农商银行着力将宣教活动融入社会公共生活与日常金融服务。

借力地方大型公共文化活动,将金融宣教从银行网点延伸至更广阔的社会空间。如在溧水市区迎春文艺汇演现场设立宣传展位,通过专家咨询、展板讲解、资料派发等形式,面向广大市民普及防范非法集资知识,实现了金融知识普及与群众文化生活的有机融合,显著提升了公众的接受度与参与感。夯实营业网点“主阵地”作用,推动金融宣教常态化、标准化。全行各网点统一部署,利用LED屏循环播放警示标语,在客户动线关键区域常态化摆放宣教折页。更重要的是将风险提示深度融入服务流程,要求一线员工,特别是面对中老年、务工人员等易受侵害群体时,做到“主动问、主动提示、主动讲解”,使每一次业务接触都成为一次有效的金融安全教育。

聚焦风险动态,让金融风险警示“精准直达”

金融风险防范贵在精准、重在及时。溧水农商银行紧跟跟踪金融犯罪手法变化趋势,尤其针对岁末年初等重要时间节点,实施精准化风险预警。如“警惕‘年终奖’投资陷阱——强化投资者教育,提示‘保本高收益’承诺的风险,引导公众树立理性投资观念,选择正规持牌金融机构;防范各类‘冒充型’诈骗——深度剖析冒充公检法、套取熟人等诈骗手法的核心特征与话术套路,持续强化‘不轻信、不透露、不转账’的核心防范原则普及;认清‘征信修复’骗局本质——明确指引公众通过中国人民银行征信中心官方正规渠道维护自身征信权益;警惕节假日关联诈骗——针对‘购物退款’‘活动中奖’‘补贴退税’等假日高发骗局,建立快速响应机制,及时发布预警信息,提升公众防范意识。

通过上述系统性、创新性的实践,溧水农商银行显著提升了金融消费者风险防范意识与能力,为构建更加健康、安全的金融环境作出了积极贡献。未来,该行将持续坚持“金融为民”的服务理念,持续优化宣教模式,深化科技赋能,拓展合作网络,以更精准、更高效的的方式普及金融知识,筑牢金融安全防线,为维护金融消费者权益、促进区域金融稳定发展贡献应有力量。 陶梦雨

张佳明:奔跑在普惠金融服务一线

金融人物

在服务企业发展的广袤田野上,他用脚步丈量每一寸土地,以专业能力破解企业发展难题,更以一名党员的赤诚,温暖着每一位客户的心,他就是海门农商银行金融部(普惠金融)客户经理张佳明。

2013年入职,从柜员到客户经理,再到对公业务骨干,他始终踏实耕耘,用专业和热忱服务实体经济,展现了党员的风采本色。在首届全省农商银行“群星”客户经理评选中,他荣获“奋进之星”称号,这正是对他多年深耕与奋进的最佳注解。

脚步丈量需求,“铁脚板”踏出信任之路

2016年,张佳明从柜员岗位转型为客户经理。面对全新的挑战,他没有丝毫退缩,而是将党员的坚韧品格转化为“紧盯目标、锲而不舍”的实际行动。他深信“没有调查就没有发言权”,自此开启了名副其实的“铁脚板”营销模式。6年间,他的足迹遍布盐东、三厂镇区内所有行政村、工业园区。他随身携带的笔记本里,详细记录着客户的经营特点、资金周期和需求。一次次主动上门,一遍遍耐心沟通,他不仅营销产品,更倾听了

求,为企业发展出谋划策。许多客户谈起他,都会由衷地说:“张经理为人实在,做事靠谱,找他办事,我们心里特别踏实。”这份沉甸甸的“踏实”,正是他用无数次的拜访,以真诚换真心浇灌而成的信任基石。

专业创造价值,“金钥匙”破解企业难题

2022年,因业务能力突出,张佳明调入公司金融部,专攻对公业务。面对更为复杂的企业融资、结算等综合性需求,他迅速钻研新产品、新政策,力求为企业提供最适配的解决方案,将农商银行的温度融入专业服务之中。

他的专业,体现在对客户难题的精准洞察与破解上。南通一家新材料生产企业曾是其他银行的客户,张佳明接手营销后,并未急于求成,而是长期关注、持续联络。2024年,他敏锐地捕捉到,该企业收到较多银行承兑汇票,资金流转速度较慢。他立刻想到该行的“海商E贴”产品,主动上门详细介绍其灵活、高效的优势。以此为突破口,他提供了整套贴心的票据服务方案,迅速解决了企业的资金周转难题。专业、高效的优质服务深深打动了客户,2025年5月,该企业将一笔重要的贷款业务交给了该行,也交给了这位值得信赖的客户经理。张佳明用一把专业的“金

钥匙”,打开了客户紧闭的心门,更打通了银企合作共赢之路。

党员冲锋在前,“农商速度”诠释使命担当

作为一名共产党员,张佳明始终将“冲锋在前、担当在先”作为行动准则。2025年4月,南通一家纺织企业因突发状况面临紧急流动资金缺口。他获悉后,第一时间赶赴企业,详细了解困境。他深知“时间就是生命线”,立即与行内审查、放款环节的同事协同作战,开启绿色通道,加班加点完成现场调查、资料收集、报告撰写和流程推进。在他的高效推动和各部门无缝配合下,从贷款受理到最终资金发放到位,全程仅用2天。这笔贷款犹如一场“及时雨”,精准地解了企业的燃眉之急,确保顺利投产。这令人信赖的“农商速度”背后,正是张佳明用行动诠释一名党员的初心与担当。

截至2025年末,张佳明管理民营企业达41户,较2024年新增6户;贷款日均金额12.39亿元,较2024年净增1.24亿元。数字的背后,是他始终如一的一颗心与默默耕耘的坚守。他将继续用专业与真诚,深耕着金融服务实体经济这片沃土,在海门农商银行高质量发展的征程中,默默践行着自己的光与热。 董佳佳

灌南农商银行多维发力掀营销热潮 奋战旺季“开门红”

营业厅内,工作人员耐心地为顾客讲解“开门红”产品优惠,厅堂电脑屏幕上滚动播放的反诈宣传答题抽奖活动吸引着客户目光,整个银行洋溢着新春的忙碌与喜庆。走进灌南农商银行各营业网点,随处可见“年货大集”等新春特色活动装饰,工作人员正热情地为顾客介绍各项金融产品。2026年“开门红”战役打响以来,该行以一系列创新举措,取得了优异业绩。

全员行动,走街串巷拓市场

在灌南农商银行,不仅柜员和大堂经理在忙碌,从行长到保安,每个人都参与到“开门红”营销工作中。他们通过微信朋友圈、各行政村微信群转发活动信息,宣传农商银行的新春福利,营造浓厚的营销氛围。同时,积极开展“走千家、访万户”活动,深入田间地头、企业社区,发放传单,讲解金融知识,确保辖区客户充分了解“开门红”活动内容。

科技赋能,线上线下齐发力

灌南农商银行坚持科技赋能,充分发挥电子渠道优势。工作人员向客户宣传农商行网上贷款、收银宝、ETC等电子产品,详细讲解操作流程。他们还耐心引导

盱眙农商银行科技金融赋能县域新质生产力发展

本报讯 科技创新是发展新质生产力的核心要素。盱眙农商银行以科技金融为业务增长新引擎和转型突破口,构建全生命周期金融服务体系,破解科技型企业的“轻资产、高风险、长周期”融资难题,为县域培育新质生产力注入金融动能。

健全专营体系,筑牢服务主阵地。组建50人的专业化科技信贷团队,实行差异化政策,打造“T+0”极速审批模式,500万元内1日放款、3000万元内2日放款;建立以科技创新能力为核心的“技术流”评价体系,实现企业精准画像;实施三级联动走访机制,覆盖全县317户科技企业。截至2025年末,授信合作248户,金额34.16亿元,授信面78.23%,用信135户,金额13.49亿元,服务覆盖率75%。丰富产品矩阵,覆盖全生命周期。针对

理链属企业1841户,实现28家支行走访全覆盖,416家链属企业获得贷款60.89亿元。深化政银“政府合伙人”机制,搭建企业“融资+融智+融技”平台,为570家科技型中小企业发放贷款65.8亿元,为421户规模以上企业授信85.28亿元,助力本土企业“抱团”发展、链式升级。

民生场景深度融合,便民服务暖人心

将金融服务嵌入百姓日常生活,打造“鼎盛生活圈”消费生态,全年新增收单商户1334户。深化智慧场景建设,在教育领域落地智慧校园服务;在医疗领域深化与中国医院合作,新增代发工资近700户;在养老领域搭建民政养老资金监管平台,已开立3家养老机构预收费监管账户,让便民服务触手可及。

针对不同客群需求优化服务体验,通过客户分层管理推出专属权益活动,全年新增首发贷记卡3057张;对社保、代发等客群精准触达,推动网络支付客户活跃度提升11个百分点;建立客户流失逐户过堂机制,推出阶段性利率优惠、存量客户批量提额等举措,续写“普惠靖江、服务本土”的新篇章,为地方经济高质量发展注入更强金融动力。 孙悦

未来,灌南农商银行将持续以客户为中心,以创新为动力,在零售转型、科技赋能、产业深耕上再突破,以更具金融产品、更优质服务举措,续写“普惠靖江、服务本土”的新篇章,为地方经济高质量发展注入更强金融动力。 孙悦

客户自助下载、注册、使用手机银行,讲解电子医保凭证、社保卡等业务,通过科技手段提升服务效率。该行还利用金融知识现场答题抽奖的活动形式,为客户普及存款保险、反假币、防范电信网络诈骗等金融知识,提升群众的金融素养。

普惠金融,助力实体显担当

“开门红”不仅是银行业绩的冲刺,更是服务实体的担当。灌南农商银行秉持服务普惠小微的理念,坚持稳中求进工作总基调,针对中小微企业流动资金不足的问题,加大信贷资金投入力度,在2025年12月就启动“开门红”工作,大力支持普惠小微企业发展。“有了灌南农商银行的贷款,我们的企业也能够扩产了,扩产后将发展得越来越好!”一位企业主在调研走访中如是说。

灌南农商银行通过全员营销、科技赋能和贴心服务,已在2026年“开门红”活动中取得显著成效。展望未来,该行将继续深耕本地市场,在服务地方经济发展的道路上稳步前行。当最后一位客户满意地离开营业厅,工作人员开始整理一天的营业数据时,电子屏幕上“开门红”的标语依然闪烁,见证着这家地方金融机构的日新月异。 翟云云

沭阳农商银行:坚守支农支小初心 服务地方经济发展

近年来,沭阳农商银行始终牢记“姓农、姓小、姓土”的本质属性,将服务实体经济作为根本宗旨,聚焦“三农”、小微企业、新型农业经营主体等重点领域,加大信贷投放力度,助力地方经济发展。坚守支农支小定位,锚定服务本源。支农支小是农商银行的核心定位,沭阳农商银行坚定支农支小方向,努力做小做散,把资金投向“三农”和小微企业等重点领域,不断加大信贷产品的创新力度,竭力为“三农”提供全产业、全链条、全周期的信贷支持,推动金融服务乡村振兴实现高质量发展。

深耕细作提质效,深化普惠金融。沭阳农商银行始终围绕普惠金融高质量发展要求,为小微企业、涉农经营主体及重点帮扶群体提供信贷金融服务,构建机关与基层联动考核机制。全体员工沉下心来、俯下身、用足力,扎实开展各类客户走访活动,深入推进“阳光信贷”“整村授信”工作。同时,充分利用网格化精准营销系

张家港农商银行崇川支行开展“大走访·孝满全城”主题活动

本报讯 腊月初八,年味渐浓。张家港农商银行崇川支行联合南通崇川经济开发区崇兴社区开展“深暖腊八节 反诈护民生”主题宣传活动,深度融合“大走访·孝满全城”活动,将腊八节的温暖祝福、反诈金融知识与服务送到居民身边,用实际行动践行“百姓银行”的责任与温度。

活动现场,崇川支行工作人员结合“孝满全城”活动,重点向老年群体讲解金融知识。针对老年客户易遭遇的“养老诈骗”“虚假理财”等骗局,工作人员用真实案例拆解诈骗套路,提醒大家牢记“三不一多”原则:不轻信、不透露、不转账,多核实。同时,还向居民普及存款保险、理性理财等金融知识,引导大家选择正规金融机构。 胡玲玲