

宜兴农商银行：坚守岗位护新春 温情服务暖民心

金蛇起舞辞旧岁，骏马奔腾迎新春。在大街小巷年味浓郁，千家万户沉浸在阖家欢乐的幸福时刻，宜兴农商银行各营业网点也迎来了业务繁忙的“黄金期”。务工人员集中返乡、个体工商户资金回笼、老年客户养老金支取、转账汇款、理财咨询等各类金融需求集中叠加，厅堂内客户络绎不绝，等待区的客户坐满当当，每一张存单、每一笔转账、每一次咨询，都承载着百姓一年的辛劳收获、家庭的殷切期盼和对新年的美好憧憬。

面对春节期间骤增的业务量与服务压力，该行提前谋划、靠前部署，提前制定节日期间服务保障方案，科学统筹人力物力，提前储备大额现金，开展自助设备全面巡检，完成系统功能优化升级。从硬件保障到人员安排，从流程优化到风险防范，每一个环节都细致入微，严谨规范，以力度筑牢服务根基，以速度提升办效率，用温度温暖民心，全力保障节日金融服务“不打烊”，彰显金融机构守护民生、保障运转的责任与担当。

厅堂之内，服务一线，全体员工轮班上岗，以饱满的精神状态投入工作，用实际行动诠释银行人的初心使命。大堂经理主动问询、热情引导，细致询问客户需求，快速分流引导，优先协助老年客户、特殊群体办理业务，耐心指导智能设备操作流程，让科技金融惠及更多群众；柜面人员专注高效、业务精准办理，面对客户的疑问耐心解答，细致讲解，用专业能力压缩办理时长，用真诚态度化解客户焦虑，即便长时间高强度工作，依旧保持微笑服务、规范操作，在繁忙有序中守住服务品质，在人潮涌动中守护金融畅通。从晨晨早到暮色降临，每一个坚守的身影，每一次专业的办理，每一句暖心的问候，都让冰冷的业务多了人情暖意，让繁忙的厅堂充满安心与信赖。

新春伊始，万象更新；初心如磐，使命在肩。新的一年，宜兴农商银行将继续坚守金融为民的服务初心，牢记助力民生、服务实体经济使命，以更坚定的担当力度、更高效的服务速度、更暖心的民生温度，深耕一线、务实笃行，用心办好每一笔业务，用情服务每一位客户，秉持“圆您所梦 信誉如鼎”的理念，承载新的信任，以专业护航发展，持续提升金融服务质效，不断增强人民群众的获得感、幸福感、安全感，为地方经济社会高质量发展贡献坚实的金融力量。

射阳农商银行千秋支行 存贷款业务双线告捷

本报讯 自“开门红”战役打响以来，射阳农商银行千秋支行紧紧围绕目标任务，全员发动、全面攻坚，推动存贷款业务双线告捷。截至目前，该行贷款较基数新增929万元，序时任务完成率119.11%；存款较基数新增3391万元，序时任务完成率113.04%，均提前超额完成序时任务。

在存款拓展过程中，千秋支行坚持“走出去、引进来”双向发力，紧盯关键单位，由该负责人带头对接镇政府部门及学校、卫生院等重点机构，持续巩固财政性存款基础；紧跟项目动态，针对辖区内新开工项目及跟进、上门服务，力争源头资金落户。营造立体宣传声势，通过网点氛围布置、橱窗展示、海报折页发放、街道横幅悬挂以及微信群、朋友圈精准推送等方式，构建“处处有群、时时可触达”的宣传网络；把握厅堂碎片时间，针对客户差异化需求，灵活推荐定期存款、理财及保险产品，有效提升资金留存与转化率。

面对信贷市场竞争，千秋支行注重以差异化服务破局。2025年末时点，该行精准抓住个体工商户周转及公职人员消费升级需求，主动开展“金融服务进单位”活动，现场讲解该行消费贷产品额度高、审批快、还款灵活等优势，突出“一站式满足消费融资需求”的亮点。对于有意向的客户，指定专人协助准备材料，真正做到让客户省心省力，以实实在在的竞争力与服务诚意打动客户，最终在帮助客户优化负债结构的同时，拓展了一批优质信贷资源，实现社会效益与经济效益共赢。

江阴农商银行 成功落地首款代销信托产品

本报讯 近期，江阴农商银行成功落地首款代销信托产品，标志着该行在拓展中间业务、完善财富管理生态方面又迈出了重要的一步。

该行首款代销信托产品由华鑫信托发行，该产品聚焦高净值客户资产配置需求，旨在提供长期财富增值方案，为客户拓展更丰富的投资选择。该行各部门通力合作，在较短时间内完成了代销信托业务合作模式、制度规范、资产授信、系统开发、销售流程等环节的相关工作，实现了首款代销信托产品的落地。

未来，江阴农商银行将加强与信托公司合作，精选优质信托产品，推动更多优质产品上线，积极打造涵盖理财、基金、黄金、保险、信托等产品的财富管理体系，更好满足地区客户的投资需求。

江苏农村金融 投稿邮箱: chenge166@sina.com

睢宁农商银行以金融之笔绘就乡村振兴生态图景

作为深耕县域发展的地方金融主力军，睢宁农商银行将绿色金融作为转型发展的重要抓手，把金融“活水”精准引向低碳农业、清洁能源等绿色产业领域。2026年伊始，该行快速落地2000万元绿色信贷资金，为徐州盛湾新能源有限公司光伏项目运维纾困解难，以“金融+光伏+农业”的融合模式，勾勒出“板上发电、板下生产”的低碳农业新图景，助力绿色成为乡村振兴的鲜明底色。

绿色信贷跑出服务“加速度”

隆冬时节的睢宁，寒风凛冽，位于庆安镇的某稻米加工企业的屋顶上，一排排深蓝色光伏板在阳光下熠熠生辉，车间内稻米加工生产线全速运转。盛湾新能源深耕睢宁分布式光伏发电项目开发及运维，利用全县各镇养殖基地、稻米加工厂、冷库等闲置屋顶，建成总装机容量78MW的光伏项目，构建起乡村清洁能源供给体系。但随着冬季光伏组件进入故障高发期，企业急需大量资金开展设备检修、技术升级等运维工作。

企业的痛点，就是金融服务的发力点。正值睢宁农商银行开展“勇挑大梁”优质服务“五增五优”促发展”专项活动之际，该行金融服务队在走访中获悉企业需求后，第一时间将其作为绿色金融重点支持项目加速推进。该项目资产分散在全县十余个乡镇，点多、面广、线长的特点为资产核实带来极大挑战，该行信贷调查团队第一时间开展实地核查、精准研判，由客户经理、授信经理组成的调查小组奔赴各光伏点位，穿上防护服，走进生猪养殖基地，爬上十几米高的屋顶，走进机器轰鸣的加工厂，顶风冒雪、冒严寒，核实光伏组件铺设情况，查看设备运行数据，丈量屋顶实际面积，仅用3天时间就完成全点位调研，形成翔实的尽职调查报告。

为让资金快速落地，睢宁农商银行立即启动绿色信贷审批“快车道”，落实“优先受理、优先调查、优先审批、优先放款”的“四优”政策，在风险可控的前提下优化审批流程，精简办贷手续，仅用3天就完成了2000万元流动资金贷款的审批投放，及时将金融“暖流”注入企业账户，保障了光

伏电站运维工作顺利开展，让企业吃下发展的“定心丸”。

融产业之所长，“光伏+农业”激活乡村“绿动能”

2000万元绿色信贷的落地，不仅解了企业的燃眉之急，更让睢宁农商银行探索的“绿色金融+乡村振兴”产业融合模式落地生根，实现了光伏产业与农业发展的深度融合、双向赋能。在该行金融助力下，盛湾新能源的光伏项目走出了一条独具特色的低碳农业发展之路，让农村闲置资源变成了乡村振兴的“绿色存折”。

盘活沉睡资产，让闲置屋顶变成“增收宝地”。农村养殖基地、加工厂、冷库等农业设施的屋顶长期处于闲置状态，该项目通过租赁闲置屋顶建设光伏电站，不仅让屋顶业主每年获得稳定的租金收入，光伏板还能作为屋顶起到隔热保护作用，延长农业设施使用寿命，实现了企业与农户、农业经营主体的双赢。构建循环经济，让绿色发电融入“农业生产”。该项目打造的“光伏+农业”模式并非简单的物理叠加，而

形成了深度融合的绿色产业闭环，庆安镇的该稻米加工企业将光伏电直接用于大米加工，降低了农产品碳足迹，让当地大米贴上低碳标签；全县14个镇级冷库的光伏电能保障农产品保鲜储存，构建起“光伏发电—冷链仓储—农产品保鲜”的绿色产业链，推动农业生产全流程低碳化。守护生态底色，让绿色发展成为“减排利器”。据测算，78MW的光伏发电项目年均发电量可观，相较于同等电量的火电，每年可节约标准煤2.3万吨，减少二氧化碳排放量4.7万吨，有效改善了县域能源结构，为睢宁乡村生态建设注入了绿色动能。

强服务之根基，精准施策助力本土“强发展”

盛湾新能源的案例，是睢宁农商银行深耕绿色金融、赋能低碳农业的一个缩影。作为根植本土的金融机构，该行始终紧跟发展步伐，打出一套机制、流程、产品全方位发力的绿色金融“组合拳”，让绿色金融在睢宁大地上落地生根、开花结果。在机制建设上做“加法”，筑牢绿色金

融发展根基。该行单列绿色信贷计划，优先配置信贷规模，降低绿色信贷成本，充分激发网绿色金融营销服务动力，引导金融资源向绿色产业倾斜。在服务流程上做“减法”，提升绿色金融服务效率。建立健全绿色信贷审批专属机制，针对节能环保、清洁能源、低碳农业等绿色项目开辟审批“绿色通道”，简化办贷流程、压缩审批时限，让绿色金融服务更高效、更便捷。在产品创新上做“乘法”，满足绿色产业融资需求。结合县域产业发展特点，创新推出“苏碳融”“环保贷”等特色绿色金融产品，构建起多元化的绿色信贷产品体系，精准满足不同类型绿色经营主体的融资需求，发挥金融杠杆的乘数效应，推动绿色产业规模化发展。

走好乡村振兴路，绿色发展正当时。下一步，睢宁农商银行将继续坚守“支农支小”市场定位，深耕本土绿色金融市场，把更多金融资源配置到绿色农业、生态修复、农村人居环境整治等重点领域，持续创新绿色金融产品、优化绿色金融服务，以金融之笔绘就“生态美、产业兴、百姓富”的乡村振兴新画卷。

丹阳农商银行司徒支行：春风送岗暖人心 金融护航促就业

春风送暖，万象更新。2月28日，丹阳市司徒镇人民政府主办的“春风行动”专场招聘会于丹阳农商银行司徒支行门前广场火热举行。50家优质眼镜企业携1600多个岗位现场“招贤纳士”，吸引大量求职者前来咨询应聘，现场人头攒动，供需两旺。此次活动不仅是助力地方稳就业、保民生的重要举措，也成为该行深化政银企合作、践行“乡村振兴主办银行”责任的生动写照。

作为活动的关键支持者，司徒支行主动担当，不仅免费提供场地、维护现场秩序，更组织精干力量化身“金融服务员”，穿梭于各企业展位之间。工作人员积极发放金融惠民政策宣传折页，并与企业负责人深入交谈，细致了解节后工人返岗情况、年度经营计划及当前面临的资金需求。依托长期建立的“网格化管理”机制，该行将一线摸排的信息迅速转化为精准的金融服务预案，为后续提供差异化、定制化的金融支持奠定坚实基础。

淮安农商银行适老主题特色支行 携手街道举办2026春节联欢会

本报讯 为传承中华民族尊老敬老的传统美德，深化适老特色支行与社区养老服务机构的共建情谊，春节前，淮安农商银行适老主题特色支行——城北支行携手淮阴区王家营街道综合性养老服务中心，共同举办2026年春节联欢会，与现场老人们欢聚一堂、共迎新春，以暖心服务传递浓浓温情。

活动现场洋溢着喜庆祥和的节日氛围，文艺表演、抽奖互动轮番登场，老人们兴致盎然、笑语连连。城北支行重点介绍特色适老网点建设成果，围绕网点无障碍设施、丰富活动、上门服务便民助老举措进行现场宣讲，让老人们直观了解该行“暖服务、无障碍”的适老化改造成效，切实感受本土银行对老年群体的专属关怀与贴心保障，进一步提升老年群体金融服务获得感、安全感与幸福感。

泗阳农商银行：金融赋能乡村振兴

金融是乡村振兴的重要驱动力。近年来，泗阳农商银行积极作为，扎实推进“整村授信”工作，以“零售”业务“批发”化的创新模式，打破“三农”贷款的多重壁垒，加速信贷资金流向“三农”重点领域，为乡村振兴注入强劲金融动能。

泗阳农商银行始终坚守支农支小的战略定位，将“零售转型”作为重要突破口和发力点，以“整村授信”为抓手，深耕本土市场，不断扩大农户贷款覆盖面。该行发扬“三水”精神，在全辖乡镇全面开展“阳光信贷——整村授信”工作。

泗阳农商银行组织“金融村官”深入各村采集农户信息，进行整村建档立卡。按照“三有三无”标准，对农户开展“背靠背”评议，批量生成授信白名单，并引入“阳光E贷”系统，实现线上授信签约与放款。同时，以村为单位建立微信群，确保农户的金融需求能第一时间得到反馈，让金融服务触手可及。

针对农村地区普遍存在的“抵押难”“担保难”问题，泗阳农商银行积极配合人民银行当地分支机构，启动“信用”赋能乡村振兴项目。通过深化农村基础信用信息的采集与运用，大力推动农户小额普惠信用贷款投放，在项目推进过程中，该行积极争取当地政府支持，与多个政府部门以及各乡镇街道、村（社区）紧密对接，以普惠金融服务站和村（社区）“两委”为支点，打造“信息采集+信用评级+信贷投放+社会应用”四位一体的农村信用体系，为农户信用贷款发放筑牢坚实基础。

为更好地服务“三农”领域，满足不同客群的多样化需求，泗阳农商银行不断推陈出新，完善“产品矩阵”。针对返乡家庭和创业人员的资金需求，先后推出住房抵押贷款、“余抵贷”、富民创业担保贷款；为提升居民获贷便利性，推出“阳光E贷”和“农商E贷”两类线上产品；为农民开辟融资新路径，推出“农民住房财产权抵押贷款”和“农业设施抵押贷款”，争当省农担公司“直通车”业务主办行，有效解决新型农业经营主体担保难、融资贵的问题。

自“整村授信”工作开展以来，泗阳农商银行实现了服务重点从“个体”到“客群”、保证方式从“担保”到“信用”、服务模式从“坐商”到“行商”、信贷方式从“线下”到“线上”的四方转变。信贷支农农的深度、广度和精度显著提升，区域金融生态和信用乡村建设成效显著，农民获取金融服务的便利度和满意度大幅提升。

太仓农商银行获评全省农商银行2025年度监管统计工作优胜单位

本报讯 近日，太仓农商银行凭借其在监管统计工作中的优异表现和突出成效，荣获全省农商银行“2025年度监管统计工作优胜单位”称号。这一荣誉是对该行在数据治理、统计报送、风险监控及服务决策等方面工作的高度认可。

此次获评“优胜单位”，不仅是一项荣誉，更是一份责任。它标志着太仓农商银行在贯彻落实监管要求、夯实内控管理基础方面迈上了新的台阶。未来，该行将以此次为契机，持续深化对监管统计工作重要性的认识，紧跟监管政策导向与数字化转型趋势，进一步优化统计工作机制，加强人才队伍建设，挖掘数据资产价值，推动监管统计工作再度提质增效，为服务地方经济高质量发展、维护区域金融稳定贡献更坚实的金融力量。



沭阳农商银行春节金融服务“不打烊”

本报讯 春节期间，返乡人员增多，资金保险、社保卡业务、保单办理和“开门红”营销集中到来，沭阳农商银行结合节日期间群众多样化的金融需求，通过“线上+线下”双线赋能，实现金融服务不断档。同时线下组建金融服务队走村串户，对接需求，并针对春节消费、返乡置业、小微经营等场景，定制“小微贷”“惠民e贷”“富民创业贷”等贷款产品，为“米袋子”“菜篮子”“肉盘子”保驾护航。（胡玲玲）

灌南农商银行召开第四届董事会第三次会议

本报讯 春来潮涌东风劲，正是扬帆奋进时。日前，灌南农商银行第四届董事会第三次会议成功召开。会议全面总结了2025年经营发展成果，深刻研判当前经济形势，系统部署下一阶段重点工作，凝聚共识、汇聚合力，为推动灌南农商银行高质量发展行稳致远谋篇布局。

本次会议应到董事12名，实到董事11名，另有1名董事严格按照相关规定授权委托其他董事代为出席会议并行使表决权，符合《中华人民共和国公司法》及该行章程规定。会议还邀请了该行高级管理人员列席会议，共商发展大计。会议由灌南农商银行党委书记、董事长王君龙主持。

会议期间，与会董事以高度的责任感和使命感，认真履行议事决策职责，围绕多项关乎银行长远发展的核心议案进行了深入研讨。经过充分的审议与严谨的表决，会议顺利通过了涉及年度经营管理工作报告、全面风险管理报告、数据治理工作报告、关联交易情况报告及合规管理报告等二十六项重要议案，为2026年全年的工作扎实推进定下了基调、明确了路径。

会上，王君龙在讲话中指出，刚刚过去的2025年，是灌南农商银行砥砺前行、收获颇丰的一年。全行上下坚守“灌南人民自己的银行”的定位，在服务“三农”主战场上体现了主力军的担当，在赋能中小微企业中展现了伙伴银行的温度。全行的业务结构不断优化，资产质量持续夯实，市场份额稳步提升，在支持地方经济社会高质量发展中交出了一份令人满意的答卷。

在肯定成绩的同时，会议对当前面临的复杂严峻形势进行了分析。王君龙

要求全体董事多关注经济形势的变化，多思考当前经济条件下会给中小银行带来哪些影响，以及作为农商银行该怎么寻求发展路径。他强调，一要加强党建引领，把牢政治方向；二要筑牢实体经济的定位不动摇；三要推动转型，通过优化业务结构来培育新的动能，增加业务收入来源；四要守牢底线，在完善内控管理过程中行稳致远。

此次董事会的成功召开，为灌南农商银行2026年的各项工作注入了强劲动能。与会会员纷纷表示，将在董事会的领导下，以更加饱满的热情、更加务实的作风，持续深耕灌南这片热土，全力打造服务“三农”的主力银行、百姓成长的伙伴银行。服务百姓生活的百年征程，为谱写高质量发展灌南新篇章贡献更大的农商力量。（翟云云）

溧水农商银行渔歌支行：实干争先勇担当 首月“开门红”领跑全行

新年伊始，万象更新。在2026年“聚焦主业强服务 实干担当勇争先”专项竞赛中，溧水农商银行渔歌支行以一份亮眼成绩单，展现了基层金融机构的强劲动能与实干风采。截至1月末，该行综合得分高达123.33分，位居全行首位，实现了名副其实的“开门红”。

数据印证实力：多项指标超额领先

竞赛首月，渔歌支行展现出全面发展的良好态势。核心信贷业务根基稳固，各项贷款日均序时完成率109.62%，为业务增长奠定了坚实基础。更为突出的是在客户拓展与财富管理领域，对公有效信贷客户数序时完成率高达214%，财富业务序时完成率达到了272%，显示出强劲的市场开拓能力和客户服务深度。与此同时，各项存款、代发业务及普惠金融等重点任务按计划稳步推进，呈现出齐头并进、协调发展的良好局面。

赢在起跑线：前瞻布局与责任担当

“首战即决战，起步即冲刺。”渔歌支

行的“开门红”，源于去年四季度的超前谋划与主动担当。该行上下秉持“早投放早受益”理念，主动对存量客户进行走访摸排，对符合条件者提前完成授信审批。精准对接总行优选企业清单，成功转化信贷客户6户，并将贷款投放节奏提早至去年年末及今年1月初，实现了“应投尽投”。为新年首月的日均增长储备了充足动能，充分彰显了“拼劲强”的营销排头兵精神。

激发团队动能：协同作战抢占市场

优异成绩的取得，离不开团队凝聚力的充分释放。渔歌支行通过科学的内外协同机制，将总行战略有效转化为支行及具体行动。该行负责人带头扛起开拓能力和客户服务深度；客户经理精准筛查清单，深入市场，对成长型个体户开展上门营销，成功新增8户授信；内勤团队则深挖存量对公账户潜力，成功转化6户信贷客户，扩大信贷客户覆盖面。一套目标清晰、激励有效、岗位联动的“组合拳”，激发了全员斗志，形成了攻

坚克难的强大合力。

聚焦实体需求：精准服务彰显韧性

面对市场挑战，渔歌支行展现出精准攻坚的“韧性”。他们深入辖区制造业企业，不仅提供融资支持，更致力于成为企业的金融伙伴。通过持续跟踪，该行敏锐捕捉到一家企业的设备升级需求，成功为其授信2000万元“设备贷”，解了企业燃眉之急。更进一步，他们为企业量身定制综合金融服务方案，有效降低了客户经营成本，并由此带动了低成本存款的增长，实现了银企共赢、精准诠释了“聚焦主业强服务”的竞赛内涵。

溧水农商银行渔歌支行以首月的卓越战绩，奏响了新年奋进的序曲。展望未来，该行负责人表示，将继续紧紧围绕总行决策部署，以“聚焦主业强服务 实干担当勇争先”专项竞赛为持续动力，坚定服务“三农”与地方经济的初心，带领团队以更加昂扬的斗志、更加扎实的作风、奋力推动各项业绩再上新台阶，为区域经济高质量发展贡献更大的金融力量。

大丰农商银行人民路支行举办高净值客户财富沙龙

近期，一场主题为“财富论道·雅韵品鉴”的财富沙龙暨燕窝品鉴会在大丰农商银行人民路支行温馨举行。本次活动旨在为高净值客户提供一个深度交流的平台，既关注专业财富管理知识的分享，也强调生活品质与家庭情感的共鸣。现场布置雅致温馨，暖黄色的灯光与淡雅的花艺相互映衬，空气中弥漫着燕窝的温润香气，搭建出一种远离喧嚣、畅谈心声的理想空间。

聚焦财富增值，解析市场动态。在财富沙龙环节，人民路支行负责人结合当前经济形势和市场动态，深入浅出地解析了2026年的资产配置逻辑与潜在机遇。从多元投资组合构建到风险防范策略，为客户提供了兼具专业性和实操性的财富规划建议。理财顾问们积极与客户互动，针对个性化财富疑问进行详细解答，使得现场气氛热烈而充满智慧的火花。这样的交流，不仅加深了客户对金融市场的理解，也让他们提升了资产配置和

角和思路。

品味生活美学，体验健康养生。燕窝品鉴环节则将活动推向了一个新的高潮，为整个下午增添了浓厚的生活美学气息。人民路支行工作人员精心准备了高品质燕窝及其搭配食材，并邀请专业品鉴师现场讲解燕窝的甄选标准、泡发技巧及其养生功效。客户们在品鉴师的指导下体验了燕窝的调制过程，感受那份源自自然的滋养。晶莹剔透的燕窝在慢火炖煮中释放出天然醇香，搭配清甜的果粒或温润的椰奶，每一口都承载着对健康生活的追求。在这个过程中，客户们卸下了平日的忙碌，享受了一段惬意时光。

分享人生经验，增进心灵沟通。活动现场，话题从专业的财富规划延伸至育儿心得、家庭经营、生活美学等多个维度。客户们各抒己见，坦诚分享各自的经验与感悟，在思想碰撞中收获了珍贵的知识与真挚的友谊。原本互不相识的客户因共同的兴

趣爱好逐渐熟络起来，现场欢声笑语不断，充满了浓浓的暖意。这种跨越传统金融服务范畴的关怀，让每一位参与者都能感受到来自人民路支行的用心与温暖。

活动结束后，许多客户向人民路支行工作人员表达了感谢之情。他们认为此次活动不仅让他们学到了实用的财富管理知识，也体验到了高品质的燕窝品鉴，更重要的是结识了许多志同道合的朋友，在轻松愉快的氛围中交流了生活感悟。客户们高度认可人民路支行对高净值客户服务的细致入微，期待未来能参与更多类似优质活动。

此次财富沙龙暨燕窝品鉴会的成功举办，不仅深化了人民路支行与高净值客户之间的情感纽带，更体现了该行以客户为中心的服务理念。未来，大丰农商银行将继续致力于满足客户需求，不断创新服务模式，丰富服务内容，提供更加专业、贴心的金融服务与客户生活的新旅程。陈晖 刁富伟