

宜兴农商银行：深耕养老金融 守护银发一族

淮安农商银行与周恩来故居管理处开展党建共建活动

本报讯 近日，淮安农商银行淮安支行党总支与周恩来故居管理处党支部开展“党建领航聚力 金融为民担使命”党建共建活动。

活动开始，淮安农商银行党委书记、总行副行长刘亮介绍了该行始终坚守“金融为民”初心，以党建为引领深耕地方，持续开展金融服务。此次共建，愿与周恩来故居管理处党支部搭建好交流合作平台，开展组织联建、资源联享、活动联动，将周恩来总理严谨细致、求真务实的工作作风进一步融入企业文化。周恩来故居管理处党支部书记、主任李于权则围绕周恩来总理的崇高精神与革命事迹展开分享。他指出，党建共建是传承伟人精神、凝聚发展合力的重要载体，期待此次合作一方面能为银行党员干部提供沉浸式党性教育，另一方面能共同探索“红色铸魂+金融赋能”的党建新模式，把党建共建的成果转化为服务基层、服务群众、服务发展的实际行动。

随后，双方举行党建共建签约仪式。淮安农商银行淮安支行党总支书记、行长刘东与周恩来故居管理处党支部书记、副主任陈国冠共同签订共建协议书。双方将常态化开展联学联建活动，共享红色文化资源与党建工作经验，探索“党建+文化+金融”融合发展新模式，让红色基因在金融领域与文化阵地双向传递，焕发新活力。在赠书环节，周恩来故居管理处党支部书记、副主任张丹丹代表管理处，向淮安农商银行赠送周恩来相关书籍，淮安农商银行党群工作部总经理史传洲代表单位接受赠书。一本本承载着伟人精神的书籍，成为双方深化交流、传承精神的纽带，为后续开展红色教育、文化宣讲等活动奠定了坚实基础。

在情景故事学习环节，双方党员干部共同聆听了周恩来同志故居讲解员带来的周恩来“过五关”情景故事。生动的讲述、鲜活的细节，让党员们沉浸式感受周恩来总理坚定的理想信念、崇高的革命气节与为民服务的初心情怀，接受了一场深刻的党性教育与精神洗礼。

活动最后，全体党员在讲解员的带领下参观周恩来同志故居。通过瞻仰故居旧址、聆听历史讲解、感悟伟人精神，党员们近距离触摸红色历史脉络，深切体会周恩来总理克己奉公的精神，进一步坚定了理想信念，凝聚了履职担当、服务群众的思想共识。此次党建共建活动，是淮安农商银行与周恩来故居管理处深化合作的重要起点，更是双方践行“金融为民”使命、传承红色基因的生动实践。下一步，该行将以共建为抓手，持续深化资源共享与业务协同，把周恩来总理的精神品质融入金融服务全过程，不断提升金融服务质效，以实际行动助力地方经济社会高质量发展。（张瑞）

兴化农商银行开展征信知识宣传活动

本报讯 为进一步提升社会公众的征信合规意识与维权能力，重点宣传一次性信用修复政策，同步普及征信权益知识、信用信息保护指南及合法维权途径，近日，兴化农商银行在全市范围内组织开展了征信知识宣传活动。此次活动的主题为“守护你我信用 共赢美好未来”，该行工作人员分别走进兴化市金融大厦广场、戴窑镇集镇、沈伦集镇、临城街道陆村等地，通过设立户外咨询点、悬挂横幅、发放宣传资料、现场答疑等形式，面向社区居民、企业职工、商圈商户、乡村农户、校区师生等不同群体，系统讲解个人信用报告的概念、“征信修复”骗局与合法信用修复的区别，以及如何防范“征信修复”骗局等内容。工作人员结合案例，引导公众珍爱自身信用记录，关注征信合法权益，共同营造诚实守信的社会氛围。活动期间，全行累计举办小型宣传44场，覆盖受众8533人次。通过此次集中宣传，有效增强了公众对征信知识的了解，帮助大家掌握维护良好信用记录的方法，识别并防范“征信修复”类诈骗，进一步提升了信用风险防范与信息安全保护能力。未来，兴化农商银行将持续推进征信宣传常态化、机制化，积极履行社会责任，为构建诚信社会贡献金融力量。（汪晨）

东台农商银行两家支行联合开展主题党日活动

本报讯 为传承红色基因，汲取奋进力量，在清明节来临之际，东台农商银行后港支行、牌楼支行联合东台市时堰镇山村开展“缅怀革命先烈 弘扬烈士精神”主题党日活动，共同前往刘存山烈士陵园，以庄重的仪式致敬英雄、砥砺前行。活动当天，全体党员怀着无比崇敬的心情，整齐列队于纪念碑前。纪念碑庄严肃穆，红色五角星熠熠生辉，镌刻着烈士英名的碑石静静诉说着革命先辈为民族解放、人民幸福而英勇献身的峥嵘岁月。大家神情肃穆，向革命烈士默哀致敬，深切缅怀先烈们的丰功伟绩，表达对革命先辈的无限哀思与崇高敬意。在巍峨的纪念碑前，全体党员面向鲜红党旗，高举右拳，重温入党誓词，铿锵有力的誓言在苍松翠柏间久久回荡，既是对初心的回望，更是对使命的承诺。随后，党员们依次向烈士纪念碑敬献花束，缓步绕行瞻仰纪念碑，仔细聆听刘存山烈士的革命事迹讲解。一段段感人至深的历史、一个个英勇无畏的壮举，在场的每一位党员深受触动，接受了一次深刻的党性教育和精神洗礼。此次主题党日活动既是一次缅怀先烈的精神祭奠，更是一场涤荡心灵的党性锤炼。参与活动的党员纷纷表示，要以革命先烈为榜样，把对先烈的崇敬之情转化为干事创业的强大动力，在各自岗位上勇担使命、实干笃行，让红色基因在金融服务一线落地生根。作为扎根地方的金融主力军，东台农商银行两家支行将以此次活动为契机，持续深化红色教育，引导全体党员干部牢记初心使命，厚植为民情怀，把烈士精神融入金融服务全过程。（李玲玲）

江苏农村金融

投稿邮箱: cheng166@sina.com

厅堂“无碍”，服务有爱

全球老龄化浪潮汹涌而至，银发经济已经成为不可忽视的经济新蓝海。宜兴农商银行作为地方金融的主力军，始终将“深耕养老金融”作为重要课题，通过一系列举措全方位提升银发一族服务体验，持续写好养老金融大文章。

厅堂“无碍”，服务有爱

从进门前的无障碍通道到门口的防滑垫，从厅堂的爱心专座到醒目的优先窗口，针对看不清、听不清的主力军，宜兴农商银行提供全程守护的暖心陪伴，配备服务体验，持续写好养老金融大文章。

如皋农商银行：金融“活水”润春耕 撑起羊肚菌“致富伞”

春耕时节，农事正忙。走进位于如皋市搬经镇的明香菌菇家庭农场，村民们正抢抓农时加紧采收羊肚菌，一派繁忙景象。一簇簇破土而出的褐色小伞长势喜人，而这背后，离不开如皋农商银行的金融“活水”精准浇灌。

“最近忙坏了，一茬茬鲜菇冒个不停，每天都要请40到50个人来帮忙。”农场负责人李明一边指导采收，一边忙着回复手机订单，脸上洋溢着丰收的喜悦。他介绍，今年温湿度适宜，羊肚菌长势格外喜人，最早一茬从2月28日便开始采收，可持续至清明前后。明香菌菇家庭农场自2020年起种植，如今羊肚菌产业规模已扩大至122亩。今年年初，农场计划进一步扩大种植规模，升级大棚设施，却面临资金周转困难，眼看春耕在即，负责人心急如焚。如皋农商银行搬经支行在走访中了解到这一情况后，迅速组织客户经理上门对接，详细了解农场经营状况和资金需求，为量量定制信贷支持方案。仅用3天时间，125万元贷款便顺利到账，缓解了农场的燃眉之急。

羊肚菌鲜菇保鲜期极短，常温下仅能存放1至2天，要实现“季产年销”，烘干加工

是关键。“多亏了农商银行的大力支持，我们用这笔资金购置了优质菌种，添置了烘干设备。”李明感激地表示，有了资金保障，今年羊肚菌的产量和品质均得到明显提升。目前，农场日产量羊肚菌5000多公斤，亩产鲜菌可达800公斤。在基地烘干车间，经过7小时变温烘干，鲜菌菇蜕变为肉质紧实的干菇，身价随之翻倍，每公斤售价达600多元，远销欧美、日韩等多个国家和地区。小小的羊肚菌，不仅

移动银行，排忧解难

旺季营销期间正值大量社保卡卡



铺起了农场的致富路，也带动了周边50多名村民在家门口就业增收，实现了“扶持一个主体，带动一方百姓”的良好效应。一个羊肚菌的产量和品质均得到明显提升，支持春耕生产是当前金融服务“三农”的重中之重。该行积极对接辖内家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体，通过优化流程、降低门槛、推广特色产品，将金融“活水”精准浇灌到田间地头。李孝明

泰兴农商银行多维发力锻造高素质客户经理队伍

为进一步夯实营销服务根基，提升客户经理专业能力与营销效能，泰兴农商银行聚焦培训培育、常态赋能、考核激励三大关键环节，构建全维度客户经理队伍建设体系，多措并举锻造高素质、专业化的客户经理队伍，为全行营销团队高效运转注入强劲动力，以专业力量赋能业务高质量发展。建强培训阵地，精准培育筑牢能力根基。泰兴农商银行立足客户经理成长需求，搭建分层分类培训体系，让培训更具针对性和实效性。设立专职培训机构，将快贷中心打造为新任客户经理专业培养基地，赋予其辖区经营管理与新人培养双重职能，组建专业带教团队开设“新人专班”，通过岗位培训、专业技能实操等方式推动理论与实操深度融合，引导新任客户经理向营销专家、产品专家转型。针对业绩靠后客户经理，开设“星空夜校”开展靶向培训，聚焦其业务短板进行专项辅导，切实补齐能力弱项，推动客户经理队伍整体能力提档升级。深化常态赋能，多维提能助力成长成才。泰兴农商银行坚持多措并举、常态长效，构建起“训、师、考”三位一体赋能体系，全方位提升客户经理业务素养。以训助学强本领，按月召开客户经理例会，由各部门负责人牵头筹备培训内容，强化培训落地实效；每周五下午开设小班化专项培训，围绕存量客户挽留、陌生客户拜访、诉讼应诉技巧等核心业务，结合实操案例、工作难题、制度流程定制专属课程，精准破解营销服务痛点。以师带学传经验，搭建“青蓝传承·聚力成长”师徒结对平台，由快贷中心打造为新任客户经理专业培养基地，赋予其辖区经营管理与新人培养双重职能，组建专业带教团队开设“新人专班”，通过岗位培训、专业技能实操等方式推动理论与实操深度融合，引导新任客户经理向营销专家、产品专家转型。针对业绩靠后客户经理，开设“星空夜校”开展靶向培训，聚焦其业务短板进行专项辅导，切实补齐能力弱项，推动客户经理队伍整体能力提档升级。深化常态赋能，多维提能助力成长成才。

江阴农商银行营业部：“澄心”暖银龄 金融护“夕阳”

人口老龄化浪潮下，做好养老金融服务，打造适老化金融网点，是银行业深耕民生、践行社会责任使命所在。江阴农商银行深耕本土、心系民生，其营业部秉持“澄心澄意澄服务”核心理念，紧扣老年群体金融需求，以“传统服务坚守+智能技术创新赋能”双轨并行，构建起硬件有支撑、宣教有新意、服务有温度、资源有聚合的养老金融服务体系，成功获评“江苏银行业文明规范服务适老网点”，为区域银行业业破解养老金融服务难题、书写适老服务新篇章立起标杆、树好样板。

硬件升级筑根基，打造安全便捷暖心服务空间

江阴农商银行营业部立足老年群体生理特点与实际需求，全方位推进适老化硬件改造，同步嵌入风险防控基础保障，让老年客户进门有便利、办事有保障、等候有温度，实现硬件服务与风险防控双落地。动线优化，筑牢出行安全防线，专设无障碍通道，配备醒目服务电话与紧急呼叫装置，从入口端打通老年客户服务动线，全方位保障老年客户出行、办事全程安全无忧。功能焕新，营造温馨服务氛围，科学调整厅堂布局，配备爱心座椅、助老叫号器、爱心交流板等适老设施，增设温馨茶歇区，让老年客户等候更舒适、办事更便捷。专区落地，普及金融安全知识，打造“澄心”驿站公众教育区，集中展示防诈骗宣传折页、关爱版业务指南，日均服务老年客户超百人次，让适老服务与安全提示触手可及。

宣教创新强素养，筑牢老年金融安全第一道防线

江阴农商银行营业部摒弃单一化宣教模式，以阵地化、场景化、公益化三维发力，将金融知识普及与风险防控教育深度

融入老年群体生活场景，从源头增强老年客户风险抵御能力，让金融安全意识入脑入心。阵地宣讲，精准传递金融知识，以厅堂为主阵地设立“银龄小课堂”，以每月养老金发放日开展专题宣讲，结合真实案例讲解存款保险、养老理财、防范非法集资等内容，筑牢金融安全知识基础。民俗金融，让宣教融入民俗生活，让金融安全知识自然传递。上门宣教，延伸宣教服务半径，深化“党建+金融”模式，与周边5个社区结对共建，党员志愿者开展“一对一”帮扶，2025年开展驻点服务20余场，覆盖500余人次，实现服务上门与知识普及双到位，让金融安全守护无死角。

多元服务提质效，构建全链条暖心适老服务体系

江阴农商银行营业部将风险防控机制融入服务全流程，以流程优化为核心，以多元服务为抓手，打造精细化、全链条适老金融服务体系，让老年客户办事更省心、体验更暖心、资金更安全，目前服务AUM50万以上老年客户2724户，2025年新增358户，增幅15.13%，投放养老产业贷款360万元，以金融力量撬动养老服务体系提质升级。传统坚守，消除沟通服务壁垒，保留现金、存折等老年客户习惯的服务模式，配备手语专员、方言专员，厅堂实行“全程陪伴式”引导，全方位提升老年客户服务体验。技防赋能，实现服务零距离，推广“云柜+移动端”远程银行服务，为异地、行动不便老年客户提供“现场+远程”一站式服务，全年完成密码重置、账户激活等业务200余笔，远程核验同步筑牢风险防线。闭环管理，精准对接客户需求，

片到期，忙碌的厅堂热火朝天，此时宜兴农商银行各支行行长、客户经理迅速响应，每日驱车赶往各个上门服务地点，一抹抹熟悉的“志愿红”在乡村、在社区，在严寒、在狂风，如同冬日里那坚定而温暖的阳光，持续照进每一个角落，让服务走出“三尺柜台”，让“养老金融”化作上门服务。

该行通过全面推广便携式STM、移动PAD等业务办理模式，打破时间与空间的限制；针对出行不便的老年人，开展长效上门服务机制为其排忧解难，拓宽了厅堂服务的渠道和方式，将

金融服务延伸至客户身边，实现了普惠金融的“零距离”。

守护钱袋，安享晚年

宜兴农商银行利用“3·15”国际消费者权益日、金融教育宣传周、年度存款保险宣传等工作契机制定老年客户宣传教育工作计划，以“社区+金融”的形式，在活动中向老年人宣传防范网络诈骗、防范非法集资等金融知识，用实际行动关爱和服务老年人。重点聚焦老年客户权益保护，结合实际讲解案例，图文并茂地宣传该行养老金代发体系，用通俗

激活机制，打破固有模式，充分激发客户经理干事创业的内生动力。

一方面，修订客户经理等级评定和绩效考核管理办法，优化存量、增量业务差异化计酬方式，提高增量业务计酬标准，增设综合收益类考核指标，建立综合收益奖励分层机制，积极引导客户经理从单一放贷思维向综合业务收益思维转变，推动业务发展提质增效。另一方面，树立正确用人导向，将政治过硬、能力突出、作风优良作为核心标准，把客户经理工作实绩与职务调整、薪酬分配、教育培训、评优评先深度挂钩，坚决打破“论资排辈”现象，形成“能者上、优者奖、庸者下、劣者汰”的良性循环，让实干实绩成为干部选拔任用的重要依据，有效激励广大客户经理主动作为，积极作为，以更饱满的热情投身营销服务工作。下一步，泰兴农商银行将持续深耕客户经理队伍建设，不断优化完善培养、赋能、激励全链条体系，推动客户经理队伍专业能力与服务水平再提升，以高素质营销队伍为全行高质量发展保驾护航。屈云峰

资源聚合创品牌，打造“一站式”养老服务生态

江阴农商银行营业部打破金融服务边界，将风险防控宣传与多元服务深度融合，打造特色品牌宣传，聚合多方优质资源，构建家门口的“一站式”养老服务商圈联盟，实现金融服务与养老服务同频共振。

品牌打造，开展银龄集市活动，创新打造并常态化“颐享生活·银龄集市”品牌活动，融合“便民服务站”“绿色焕新区”“田园市集”“乐享生活汇”四大功能区，单场活动吸引超500名老年居民参与。资源聚合，构建服务商圈联盟，有效整合政府、医院、商户、社区等多方优质资源，为老年群体提供金融、义诊、生活等一站式服务，打造全方位养老服务生态。驻点落地，延伸服务触达范围，在社区服务中心设立养老金融便民服务站并开展定期驻点服务，将金融知识普及、便捷金融服务、风险防控提示送到老年群体身边，让服务更贴近民生。

“澄心”扎根本土，金融温暖银龄。江阴农商银行营业部以澄心守初心，以服务暖民心，将适老服务与金融风险防控做细做实、做深做优，成为老年群体身边最可靠的“暖心管家”、最坚实的“安全卫士”。未来，该行营业部将继续坚守本土金融机构的责任与担当，持续迭代适老服务举措，丰富养老金融服务内涵，深化金融与养老服务的深度融合，以更暖心、更专业、更周全的金融服务积极应对人口老龄化，为绘就养老金融服务新图景注入源源不断的金融力量。吴丹

张家港农商银行：防范风险护权益 金融宣教入人心

为切实维护金融消费者合法权益，提升社会公众金融风险防范能力，张家港农商银行积极响应张家港市市场监督管理局及当地金融监管部门号召，在张家港曼巴特购物广场北广场开展“3·15”金融教育宣传月活动。活动以“防非反诈、守护钱袋”为核心，通过有奖竞赛、现场讲解、发放折页等多元形式，将专业金融知识转化为通俗易懂的实用内容，让公众在轻松互动中筑牢金融安全防线。

活动现场设置了专属咨询服务区与知识宣讲台，该行工作人员围绕非法代理维权等高频风险点，结合真实案例拆解“非法套路”。针对中老年群体易遭遇的保健品诈骗、高息理财陷阱、以及年轻人遭遇的网络贷款、虚假投资骗局，工作人员逐一讲解识别技巧，手把手教市民辨别风险。

此次活动依托商业广场人流密集的优势，打通了金融知识普及的“最后一公里”。

此次活动依托商业广场人流密集的优势，打通了金融知识普及的“最后一公里”。多部门协同联动，既发挥了监管引领作用，也凝聚了金融服务合力，让金融安全理念深入商圈、触达市民，有效提升了公众的金融素养与风险抵御能力。下一步，张家港农商银行将持续推进常态化金融宣教工作，创新形式、拓展场景，让金融知识走进社区、乡村，真正实现“金融为民”落地生根，为构建安全、稳健、和谐的金融消费环境保驾护航。（詹铁超）

沭阳农商银行：金融“春雨”润春耕

春回大地，万物复苏，又是一年好时节。在沭阳这片充满生机的土地上，一幅幅“抢抓农时、不负春光”的耕种画卷正徐徐展开。

“这笔贷款真是‘及时雨’，资金到位后，我们就能加快速度，对小麦开展施肥、除草、打药等科学管理，确保夏粮增产丰收。”沭阳县丰家庭农场负责人徐福胜握着沭阳农商银行客户经理的手由衷致谢，对该行“懂农时、解农忧”的高效服务赞不绝口。

沭阳农商银行抢抓“春耕备耕”工作契机，瞄准春季生产时节，做到早谋划、早部署、早行动，主动下沉服务重心，组建金融服务队下乡走访，进村入户，深入田间地头，宣讲支农惠农政策，持续加大走访对接力度，充分了解农户生产计划、农作物品种、资金缺口等第一手信息，深度挖掘信贷需求，逐户建立春耕备耕资金需求台账，提供有针对性的金融产品和服务方案。为全力保障春季农业生产资金需求，沭阳农商银行积极争取再贷款资金，专项支持农作物种植、地方特

溧水农商银行率先在全省系统完成互联网统一出口建设

本报讯 近日，溧水农商银行率先在全省农商银行系统中顺利完成互联网统一出口建设并上收江苏农商银行集团集中管理工作，实现总行与各支行互联网流量的统一汇聚与服务落地。这一突破性进展标志着该行网络安全防护体系建设迈入全新阶段，为金融业务安全稳健发展构筑起坚实屏障。

随着金融数字化转型向纵深推进，网络安全风险防控面临更高要求。为积极响应江苏农商银行集团年度重点工作部署，溧水农商银行主动作为，全面推进互联网统一出口集中管理项目建设，着力破解传统分散式上网架构存在的网络暴露面广、安全管控薄弱、行为追溯困难等突出问题。

在项目建设过程中，该行创新探索“集中运维、分级部署”的实施模式，构建起高效协同的网络管理体系。通过本地初步汇聚互联网流量，依托江

民丰农商银行员工荣获全省系统“灯塔计划”精英理财经理称号

本报讯 近日，江苏农商银行集团正式公布财富管理业务“灯塔计划”2025年度精英理财经理评选结果，全省客户经理系统共50名优秀理财经理入选。民丰农商银行红海路支行理财经理孙格凭借扎实的从业功底、优异的业务表现和富有特色的创新实践，成功摘得该项荣誉。

此次评选聚焦理财经理在管客户AUM规模与结构、财富中收贡献、客户层级跃迁、专业资质认证等关键维度的综合表现，经各农商银行择优推荐、江苏农商银行严格评审后最终确定。民丰农商银行严格按照评选标准，遴选出了一批业务能力突出、服务意识强烈的优秀理财经理参评，孙格脱颖而出。

自2024年2月担任理财经理以来，孙格始终坚持以客户为中心，扎根社区、深耕基层，积极探索财富管理新服务模式。她年均独立组织财富类沙龙30场，率先将网点沙龙活动引入社区、走进单位，拓宽获客渠道；通过短视频平台搭建新网点与周边居

易懂的语言和生动形象的案例向老年客户普及相关知识，提升其金融风险识别能力，增强风险防范意识，为老年客户的财产安全保驾护航。

深耕养老金融，不仅是责任担当，更是用心感知群众所需，以情搭建服务平台的实践作为。宜兴农商银行以全生命周期视角，在政策机遇与市场需求交汇处，在“银色浪潮”中寻找“金色机遇”，持续聚焦老年客群金融服务需求，不断提升适老化金融服务，助力养老金融高质量发展，为每一位银发人编织一个金色晚年，共同构建“老有所依、老有所乐、老有所为”的美好图景。缪瑜洁

为打破传统宣教的枯燥感，此次活动创新推出寓教于乐的有奖竞赛环节。现场设置涵盖防非反诈、征信保护、不法贷款中介、金融消费者八项基本权益的题库，市民踊跃参与、答题赢奖，氛围热烈又有序。每一道题目都是一次风险预警，大家在答题中深化记忆，把守护“钱袋子”的知识牢记于心。

此次活动依托商业广场人流密集的优势，打通了金融知识普及的“最后一公里”。

此次活动依托商业广场人流密集的优势，打通了金融知识普及的“最后一公里”。多部门协同联动，既发挥了监管引领作用，也凝聚了金融服务合力，让金融安全理念深入商圈、触达市民，有效提升了公众的金融素养与风险抵御能力。下一步，张家港农商银行将持续推进常态化金融宣教工作，创新形式、拓展场景，让金融知识走进社区、乡村，真正实现“金融为民”落地生根，为构建安全、稳健、和谐的金融消费环境保驾护航。（詹铁超）

沭阳农商银行：金融“春雨”润春耕

春回大地，万物复苏，又是一年好时节。在沭阳这片充满生机的土地上，一幅幅“抢抓农时、不负春光”的耕种画卷正徐徐展开。

“这笔贷款真是‘及时雨’，资金到位后，我们就能加快速度，对小麦开展施肥、除草、打药等科学管理，确保夏粮增产丰收。”沭阳县丰家庭农场负责人徐福胜握着沭阳农商银行客户经理的手由衷致谢，对该行“懂农时、解农忧”的高效服务赞不绝口。

沭阳农商银行抢抓“春耕备耕”工作契机，瞄准春季生产时节，做到早谋划、早部署、早行动，主动下沉服务重心，组建金融服务队下乡走访，进村入户，深入田间地头，宣讲支农惠农政策，持续加大走访对接力度，充分了解农户生产计划、农作物品种、资金缺口等第一手信息，深度挖掘信贷需求，逐户建立春耕备耕资金需求台账，提供有针对性的金融产品和服务方案。为全力保障春季农业生产资金需求，沭阳农商银行积极争取再贷款资金，专项支持农作物种植、地方特

溧水农商银行率先在全省系统完成互联网统一出口建设

本报讯 近日，溧水农商银行率先在全省农商银行系统中顺利完成互联网统一出口建设并上收江苏农商银行集团集中管理工作，实现总行与各支行互联网流量的统一汇聚与服务落地。这一突破性进展标志着该行网络安全防护体系建设迈入全新阶段，为金融业务安全稳健发展构筑起坚实屏障。

随着金融数字化转型向纵深推进，网络安全风险防控面临更高要求。为积极响应江苏农商银行集团年度重点工作部署，溧水农商银行主动作为，全面推进互联网统一出口集中管理项目建设，着力破解传统分散式上网架构存在的网络暴露面广、安全管控薄弱、行为追溯困难等突出问题。

在项目建设过程中，该行创新探索“集中运维、分级部署”的实施模式，构建起高效协同的网络管理体系。通过本地初步汇聚互联网流量，依托江

民丰农商银行员工荣获全省系统“灯塔计划”精英理财经理称号

本报讯 近日，江苏农商银行集团正式公布财富管理业务“灯塔计划”2025年度精英理财经理评选结果，全省客户经理系统共50名优秀理财经理入选。民丰农商银行红海路支行理财经理孙格凭借扎实的从业功底、优异的业务表现和富有特色的创新实践，成功摘得该项荣誉。

此次评选聚焦理财经理在管客户AUM规模与结构、财富中收贡献、客户层级跃迁、专业资质认证等关键维度的综合表现，经各农商银行择优推荐、江苏农商银行严格评审后最终确定。民丰农商银行严格按照评选标准，遴选出了一批业务能力突出、服务意识强烈的优秀理财经理参评，孙格脱颖而出。

自2024年2月担任理财经理以来，孙格始终坚持以客户为中心，扎根社区、深耕基层，积极探索财富管理新服务模式。她年均独立组织财富类沙龙30场，率先将网点沙龙活动引入社区、走进单位，拓宽获客渠道；通过短视频平台搭建新网点与周边居