

常熟农商银行：深耕普惠金融

「贷」动小微「三农」

近年来，常熟农商银行坚守“支农支小”战略定力，将金融资源配置的重点投向普惠金融、乡村振兴等领域，通过创新服务模式、优化信贷流程，将金融“活水”精准引向实体经济毛细血管，成就了万千小微创业梦想与乡村振兴故事。截至2026年3月末，全行普惠型小微企业贷款与普惠型农户贷款总规模已突破1000亿元。

聚焦“小生意”，畅通普惠金融微循环

为破解小微企业主、个体工商户“首贷难、融资难”的问题，常熟农商银行充分发挥人缘、地缘优势，依托遍布城乡的网点和深入基层的客户经理队伍，常态化开展“信贷直通车”活动。他们主动走进社区、厂房、村庄与农户家中，对家庭农场、专业合作社、个体工商户等各类经营主体实行“就地调查、测算、授信、签约”的一站式服务。目前，该行支持的小微企业主、个体工商户、农户超15万户，让金融支持成为“小生意”稳健经营的“及时雨”。

链接“大平台”，构建实体经济强纽带

为提升对实体经济的系统性服务能力，常熟农商银行与常熟市工商界深化战略合作，创新搭建“政银企会”四方对接平台，通过组建工作专班，定期走访各商会协会，动态摸排会员企业的经营状况与融资需求，形成了“企业提需求、商会汇信息、政府促协调、银行快对接”的高效服务闭环。该行为此专门开辟绿色通道，支持线上线下多渠道业务申请，显著提升了企业融资的可得性与便利性，切实为广大小微企业办急事、解难事，注入发展动能。

赋能“兴产业”，激活乡村振兴引擎

紧扣地方农业特色产业发展规划，常熟农商银行将金融资源深度融入乡村产业全链条。针对特色种植、畜禽养殖、农产品加工、电商物流等环节经营主体“短、频、急”的资金需求，该行持续丰富“惠农快贷”“富村贷”“特色田园乡村贷”等专属信贷产品。通过精准的信贷投放，该行不仅支持了农户个体的生产扩大，更助力村级集体经济壮大与乡村特色产业的整体升级。截至3月末，该行今年已投放农户、农业特色产业贷款超100亿元，有力推动了地方以产兴村、以村促产的良性发展格局。

立足新阶段，常熟农商银行相关负责人表示，将继续深化普惠金融服务内涵，迭代金融产品，优化服务流程，持续发挥微贷业务“灵活、便捷、高效”的服务优势，全力打通普惠金融“最后一百米”，让普惠金融的“活水”更广泛地润泽千企万户。 宋杰

灌南农商银行“顺位抵押”精准赋能“行业匠人”创业

在服务地方特色产业、助力实体经济发展的道路上，灌南农商银行始终专注于为各行各业的“老师傅”与“老门店”提供坚实的金融后盾。近日，该行针对汽修行业经营者的资产特点和融资需求，成功运用“顺位抵押”模式，为拥有16年从业经验的汽修店主蔡先生发放贷款50万元，以专业的金融服务为行业发展赋能。

汽修行业作为实体经济的重要组成部分，其经营者往往具备深厚的专业技术与稳定的客源，但同时普遍面临经营场所租赁、设备配件囤货占用资金大、有效抵押物不足等现实难题。灌南农商银行客户经理在深入了解蔡先生连云港国际汽车城周边商圈走访时，了解到专营汽车修理的蔡先生正值备货高峰期，流动资金出现缺口。其虽有房产，但均已办理按揭，传统信贷模式难以满足其需求。该行没有局限于传统风控条款，而是深入分析其经营规律：长达16年的稳定经营、年约150万元的营业额、约40万元的年净收入、证明了其深厚的行业积淀与可靠的现金流创造能力。基于对其第一还款来源——主营业务盈利能力的充分肯定，银行提出了创新解决方案。

针对蔡先生这类“有技术、有经营、有资产”的行业老师傅，灌南农商银行采用了“顺位抵押”担保方式。经审慎评估，该行以其名下两处住宅的剩余价值作为补充担保，为其发放了50万元经营性贷款。该行不仅看到了客户资产负债表上的房产，更看重其通过汽修这门“手艺”持续产生收入的能力。通过盘活资产余额，银行将金融资源精准滴灌到经营者扩大再生产的关键环节，有效支持了其囤货配件、优化库存，巩固了其在区域市场的服务能力和竞争优势。

在提供灵活授信方案的同时，灌南农商银行严守风险底线，实施全流程精准风控。贷前，详细核实其经营数据、交叉验证信用记录；贷中，依法合规落实第二顺位抵押权的设立，确保担保法律效力；贷后，严格监控资金流向，确保贷款用于约定的经营周转，并持续关注其经营状况与行业动态。这种“基于主营业务现金流评估为主，以资产剩余价值担保为辅”的风控模式，实现了对行业经营者支持与银行资产安全的有效平衡。

蔡先生的案例是灌南农商银行专注服务地方特色产业、深耕本土商圈的一个生动缩影。该行始终坚持深入市场一线，了解不同行业经营规律与金融需求，为批发零售、居民服务、餐饮住宿、交通运输等各行各业的个体工商户提供差异化、定制化的金融服务。通过不断优化信贷方式、创新担保模式，该行致力于让每一位踏实经营、专注专业的“行业匠人”都能获得与之匹配的金融支持。该行始终聚焦县域特色产业与专业市场，深化行业研究，不断推出更多与行业经营周期、资产特征相匹配的金融产品，以实际行动赋能实体经济中的万千微观主体，为地方产业的繁荣发展与转型升级贡献坚实的金融力量。 董经纬

江苏农村金融 投稿邮箱: chenge166@sina.com

睢宁农商银行：金融滴灌千亩田 春耕画卷焕新颜

眼下正值春管关键时期，在睢宁县岚山镇远志谷物种植家庭农场的千亩农田里，一派热火朝天的春耕景象扑面而来。一架植保无人机稳稳升空，沿着预设航线盘旋喷洒农药。田埂上，工人手持遥控器，目光专注地跟踪着无人机作



涟水农商银行：春风润沃野 金融助春耕

为筑牢粮食安全根基，确保农业生产顺利开局，涟水农商银行以“时不我待、只争朝夕”的紧迫感，将支持春耕备耕作为年度金融工作的开年要务，以充足信贷资金、专项惠农政策、特色金融服务，为春耕生产注入强劲动能，全力守护百姓“米袋子”“菜篮子”，夯实全年粮食丰收基础。

制定专项政策，播洒春耕备肥“及时雨”

落实优惠政策，降低融资成本。涟水农商银行精准出台专项惠农利率政策，持续加大涉农信贷支持力度，全力满足农业生产资金需求。针对春耕备耕专项贷款，实行优惠定价，加权利率低至3.5%，同时面向粮食企业、粮食经纪人、农资经营户及广大农户，分类实施差异化、限时性利率优惠，以更低成本、更高效率的金融服务，切实减轻农业经营主体融资负担，把金融红利落到田间地头。

强化政银协同，破解担保难题。针对农业经营主体抵押物缺乏特点，该行持续推广“苏农担”“省农担”等产品，降低担保门槛，减免担保费用，并大力推广“免担保纯信用”的“富农易贷”农户信贷产品，解决农业经营者“无抵押物”的痛点。截至3

月末，该行已投放“苏农贷”231户、金额1.41亿元，“省农担”241户、金额2.33亿元，“富农易贷”信用户数3.57万户、余额31.68亿元。

创新特色服务，畅通春耕农时“快车道”

优化审批流程，提升服务效率。为加快春耕信贷资金投放效率，涟水农商银行建立春耕备耕信贷服务绿色通道，严格落实“优先受理、优先调查、优先审批、优先放款”的“四优”举措，简化春耕贷款所需资料，30万元以内小额贷款贷款实现当天受理、当天放款，最大限度压缩办贷时限，确保贷款资金及时到达农户手中，不误农时。

创新服务模式，提高办贷效率。为提高春耕信贷资金投放效率，该行以科技赋能简化流程，提升服务效率，持续优化移动端业务系统功能，搭建线上线下融合服务模式，农户扫码即可申贷，手机银行实现一键申请、实时审批、3秒到账；针对老年客户及不便线上操作的群体，该行设立线下专属服务窗口，专人指导、优先办理，以高效便捷服务确保不误农时，不误农事。 李朋宇 孙谦

宜兴农商银行联合开展“党建引领 健康同行”专题科普宣传

为深入推进安全文化建设，进一步强化党建引领在安全生产中的核心作用，同时切实关注职工身心健康状态，普及实用急救知识技能，全面提升全行员工的安全风险防范与自我保护能力，近日，宜兴农商银行党委联合市委统战部共同举办“‘鼎安心’安全文化系列之‘党建引领 健康同行’”专题科普宣传培训活动。此次活动旨在通过党建共建机制凝聚多方合力，依托专业、科学的健康知识宣讲与实操，为全体职工的身心健康构筑一道坚实的防护屏障，营造“人人讲安全、个个会应急”的浓厚文化氛围。

活动伊始，宜兴农商银行党委领导与市委统战部领导先后致辞。双方领导在致辞中指出，此次联合活动不仅是双方深化党建共建、积极践行社会责任的重要举措，也是农商行着力打造“鼎安心”安全文化品牌、切实关爱员工身心健康、筑牢安全生产与生活防护网的具体实践。他们希望通过此次专业、系统的科普培训，让全体参与者真正有所获、学以致用，不仅增强对自身身心健康保护意识，更能扎实掌握心肺复苏等方

实用急救技能，从而将安全与健康的理念融入日常工作与生活之中，在全行乃至更广范围进一步营造“人人重视安全、人人懂得健康”的氛围。

在专为银行职工设计的“心脏健康课”环节，宜兴人民医院职业医学科专家紧密结合银行从业者的职业特点，深入浅出剖析了日常工作久坐不动、精神压力大、作息饮食不规律等现实情况对心脏健康的潜在影响，并以此为契机，开展了极具针对性的健康知识讲座。授课内容重点聚焦银行职工群体中常见的心脏健康风险点，不仅清晰指出了问题所在，更给出了切实可行的行动方案，同时通过纠正大家在日常生活中可能存在的一些认知误区和习惯偏差，帮助在场职工建立起更加科学、主动的心脏健康防护观念，真正理解并践行“早发现、早发现、早干预”的健康管理原则，为他们的职业生涯筑牢健康基石。

随后开展的“心手相连，救在身边”急救技能培训活动，将现场氛围推向了注重实操的高潮。医疗急救专家们聚焦心肺复苏、自动体外除颤器(AED)的使用、气道异物梗阻急救等核心急救护

技能，首先进行了系统而清晰的理论讲解。理论讲解后，活动进入关键的实操环节，专家们邀请在场人员轮流上台进行亲身体验和模拟演练。此次急救技能培训活动通过理论与实践相结合的方式，不仅有效帮助参与者理解知识要点，更通过亲手操作巩固了技能，最终实现了“懂急救、会急救、敢急救”的培训目标。

此次科普宣传活动，是宜兴农商银行党委与市委统战部深化党建共建、共筑安全文化的生动实践，不仅有效丰富了“鼎安心”安全文化品牌的内容与维度，也切实为全行职工送上了一份贴心实用的健康福利，从而进一步增强了团队的内部凝聚力与团队向心力。展望未来，该行党委将继续坚持以高质量党建为引领，持续深耕并拓展“鼎安心”安全文化体系建设，将健康科普培训、安全生产培训等惠民惠企活动纳入常态化工作肌理，切实增强全员的安全防范意识与健康管理能力，确保全体员工以更更加强健的体魄和更加饱满的精神状态，全身心投入各项金融服务工作中，为地方经济社会的高质量发展持续注入坚实的农商行力量。 (陈胜春)

成为获客拓面与资金沉淀的重要载体。

筑牢多维支撑，夯实民生服务发展底盘

围绕零售业务转型核心目标，江阴农商银行以场景生态、网点转型、队伍建设三大维度精准发力，为零售金融高质量发展保驾护航。场景融通深耕民生，完成手机银行5.0版本升级，活跃网络支付客户达51.11万户，打造“银龄集市”养老金融特色品牌，开展8场社区适老金融活动，同步拓展智慧文旅、智慧校园、智慧车生态、数字工会四大核心民生场景，多维度拓宽金融服务半径。网点转型提效线下，推动传统交易型网点向服务型营销型、财富管理型转型，打造4大主题银行、5家“邻里”社区银行，全年主题银行开展活动80余场，带动贵金属、保险销售大幅增长，社区银行理财、基金销售成果显著，线下阵地经营效能全面提升。队伍强基激活动能，择优从大堂经理、优秀柜员等岗位转岗50人充实理财经理队伍，开展专项集训，提升专业能力；对零售客户经理实行标准化管理、双线化督导、数字化赋能，通过AI模拟营销训练、“红蓝鹰”晾晒等机制，营造比学赶超的良好氛围，激活全员营销活力。

零售转型之路，行则将至，则必成。未来，江阴农商银行将继续坚守零售金融核心战略，持续深化零售转型步伐，把金融服务深度融入地方经济发展大局和百姓日常生活，以“精彩金融”绘就发展新图景，为零售业务高质量发展持续贡献江阴力量。 吴丹

江阴农商银行：精耕零售金融 浇灌民生沃土

2025年，江阴农商银行紧扣江苏农商银行联合战略部署，深度融入“3741”战略框架，扎实落地“12458”发展路径，以“精耕客群、精控运营、精筑生态”为攻坚方向，践行“行好客近美，精彩千万家”价值主张。

2025年，江阴农商银行零售金融业务提质增效，亮点纷呈，多项核心指标领跑同业。截至2025年末，零售贷款余额达190.62亿元，较年初净增3.25亿元，有效个人贷款客户47272户，两项指标均位列全省系统同层级第二；个人存款突破千亿元大关，较年初净增117.08亿元，增幅高于全省系统平均2.6个百分点，增幅持续领跑。中间业务同样表现亮眼，代销业务增幅超全省平均59个百分点，核心收单商户、有效代发客户、价值借记卡三类指标均实现两位数增长，零售客群基础不断夯实，发展后劲持续增强。

深耕信贷主业，筑牢金融服务发展根基

作为零售转型的核心抓手，江阴农商银行坚定走小微做散发展道路，以“三化六步法”构建网络化营销体系，推动零售信贷业务实现现金、户数双增长。数字化驱动让营销更精准，聚焦个人经营类、机关事业单位A类、整企授信三大重点客群，全年授信户数达69188户，信用客户20469户，覆盖率较年初分别提升17.4%、6.07个百分点，依托“e经营”平台推出两款特色产品，填补小微企业及抵押客户线上信贷空白，已实现授信2391万户。网络化管理让覆盖更全面，

科学划分283个物理网格、16个专属网格，实现服务无死角、全覆盖，通过结对共建、金融宣传等模式搭建多元获客渠道。标准化执行让落地更高效，制定专属营销手册与SOP指南，搭建全流程闭环管控体系，同步以科技赋能提效风控，“云信贷”远程面签平台实现个贷无纸化作业占比超60%，信贷移动作业平台将客户经理作业时长缩短50%，8套智能风控模型进一步筑牢风险防线。

聚焦价值运营，激活业务增长内生动力

江阴农商银行以AUM增长为核心主线，构建储蓄、财富、卡业务协同发展的服务体系，推动零售业务向综合资产管理、财富价值创造深度转型。借重业务稳健提质，紧抓“开门红”旺季窗口，通过盯紧到期资金、挖掘异地资源、精细定价控成本等举措，全年储蓄增量116.40亿元，存款综合付息率1.76%，较年初下降35BP，实现规模与效益双提升。财富业务赋能增值，对标五级客户体系实施分层运营，全年金鼎及以上客户净增7545户，对应AUM增长68.55亿元，搭建覆盖理财、基金、保险、贵金属的全品类产品货架，全年上线理财652只、基金241只，新增理财签约新客12457户，完成新客理财销量40.83亿元。卡业务拓客零黏客，抓实“两卡一平台”建设，社保卡市场份额达90.8%，二代社保卡累计发卡95.72万张，沉淀资金139.04亿元，代发客户新增27353人，收单商户活期资金沉淀52.76亿元，信用卡打造“疯狂星期四”爆款活动，价值贡献占比达3.24%。区域经

成为获客拓面与资金沉淀的重要载体。

筑牢多维支撑，夯实民生服务发展底盘

围绕零售业务转型核心目标，江阴农商银行以场景生态、网点转型、队伍建设三大维度精准发力，为零售金融高质量发展保驾护航。场景融通深耕民生，完成手机银行5.0版本升级，活跃网络支付客户达51.11万户，打造“银龄集市”养老金融特色品牌，开展8场社区适老金融活动，同步拓展智慧文旅、智慧校园、智慧车生态、数字工会四大核心民生场景，多维度拓宽金融服务半径。网点转型提效线下，推动传统交易型网点向服务型营销型、财富管理型转型，打造4大主题银行、5家“邻里”社区银行，全年主题银行开展活动80余场，带动贵金属、保险销售大幅增长，社区银行理财、基金销售成果显著，线下阵地经营效能全面提升。队伍强基激活动能，择优从大堂经理、优秀柜员等岗位转岗50人充实理财经理队伍，开展专项集训，提升专业能力；对零售客户经理实行标准化管理、双线化督导、数字化赋能，通过AI模拟营销训练、“红蓝鹰”晾晒等机制，营造比学赶超的良好氛围，激活全员营销活力。

零售转型之路，行则将至，则必成。未来，江阴农商银行将继续坚守零售金融核心战略，持续深化零售转型步伐，把金融服务深度融入地方经济发展大局和百姓日常生活，以“精彩金融”绘就发展新图景，为零售业务高质量发展持续贡献江阴力量。 吴丹

完成几百亩作业，省时又省力，肥药利用率也大大提高。”说到春耕生产，家庭农场负责人宋庆忠脸上满是欣慰的笑容。

谈及自己的创业之路，宋庆忠感慨万千。2019年，他刚起步搞规模种植时，手头资金紧张，购种、买肥、租地到处要钱。那一年，他在睢宁农商银行岚山支行拿到了第一笔8万元贷款，开启了银农携手的第一步。“那时候刚起步，多亏了睢宁农商银行的这笔贷款，不仅门槛低、放款快，还不用抵押担保，让我敢放手手脚”。

有了金融“活水”的滋养，宋庆忠的种植事业步入了快车道。他精心打理农田，科学种植玉米、小麦等农作物，凭借着勤劳和韧劲，收成逐年提高，种植规模也随之不断扩大。而睢宁农商银行的支持，也始终紧跟他的发展步伐，根据他的经营状况和资金需求，逐年提升贷款额度，从最初的8万元，逐步增长到50万元，再到今年的150万元。“银行的客户经理经常上门回访，了解我的种植情况和资金需求，不用我主动申请，就会主动对接调整贷款方案，特别贴心。”宋庆忠说，今年他的种植规模正式突破100亩，为了抢抓春耕农时，他用这笔贷款购置了植保无人机，更新了灌溉设备，备足了优质种子、化肥和农药，还专门聘请农业专业技术人员全程指导田间管理，努力实现耕、种、管、收全程精细化、智能化作业。“规模上来了，管理也得跟上，睢宁农商银行一直这么支持我，我也不能掉链

子，争取今年再获大丰收。”宋庆忠笑着对前来采访的睢宁农商银行客户经理沈天润说道。

从8万元到150万元的信贷支持，从几十亩再到千亩种植规模，变化的不仅是数字，更是宋庆忠生产生活一路向好的印证，也是睢宁农商银行陪伴农户成长的真实写照。一直以来，该行准确把握春耕备耕支持重点，不断加大信贷投放力度，积极投放购买种子、化肥、农药、农机具等农业生产资料贷款，满足农产品购销、生产资料流通主体经营周转的资金需求。围绕新型农业经营主体，该行以农户家庭经营为基础，主动开展对家庭农场、种植大户、农企合作社等走访营销工作，组织客户经理深入田间地头，走村入户摸排资金需求，逐户建立春耕信贷需求台账，确保不落一户、不误农时。针对春耕生产“短、频、急”的特点，该行开辟了春耕信贷绿色通道，简化办贷流程，缩短审批时间，让金融“活水”以最快速度流向田间地头。同时，该行积极采取“一户一策”精准对接，根据不同农户的种植规模、产业特点，量身定制金融服务方案，确保信贷资金精准滴灌。

春耕春管时节，睢宁农商银行正用一笔笔贷款、一次次走访，把贴心服务送到农户心坎上。在这片希望的田野上，还有更多像宋庆忠一样的种植户，正在该行的持续支持下，抢抓农时、不负春光，用汗水浇灌出丰收的希望。 王宁 陈达

盱眙农商银行召开一季度总结表彰暨二季度业务推进会

本报讯 近日，盱眙农商银行召开2026年一季度总结表彰暨二季度业务推进会。会议旨在全面复盘“开门红”成效，深入剖析短板不足，部署二季度“双过半”攻坚任务。总行领导班子成员、各支行、事业部及总行部室中层正副职、助理、全体客户经理及优秀员工代表共计180余人参加会议。

会议对一季度劳动竞赛中涌现的先进集体和先进个人进行了表彰。组织资金营销能手、代销业务营销能手等一批优秀员工上台领奖；城中支行、营业部、公司金融事业部等9家单位荣获“综合经营单位奖”。马坝支行、城中支行、公司金融事业部作交流发言，王店支行、观音寺支行作表态发言。

盱眙农商银行行长许磊围绕“双过半”目标，对二季度重点工作作出具体部署。他强调，要聚焦信贷投放、负债结构优化、财富管理拓展、风险管控强化、内部管理提升五大领域精准发力。重点抓好个人贷款“由负转正”、流失客户“召回”行

张家港农商银行即墨支行：政银携手益小微

本报讯 近期，张家港农商银行即墨支行与山东省青岛市即墨区市场监督管理局联合举办金融普惠“益小微”推介会。即墨区市场监督管理局相关负责人、即墨支行领导班子成员及业务骨干，与辖区数十家小微企业代表齐聚一堂，共话金融赋能，破解小微企业融资难、融资贵、融资慢问题。

即墨支行普惠客户经理陈永聪、黄英明立足小微企业经营特点和实际资金需求，重点讲解了该行相关信贷政策，详细介绍了该行金融产品的授信额度、利率优惠、办理流程、担保方式等内容，突出产品“审批快、利率优、手续简、还款活”的优势，同时现场解读了国家普惠金融扶持政策、征信维护、金融风险防控等相关知识，让参会的企业代表们全面了解自身的融资需求。同时针对企业代表提出的贷款额度、审批时限、抵押物要求等问题，逐一进行细致解答。

活动不仅仅停留在宣讲层面，更注重实效落地。在现场服务专区，该行工作人员主动提供“一对一”的定制化咨询服务，耐心倾听企业心声，细致收集融资需求信息，并同步建立了专属服务台账，确保后续跟进有迹可循。活动现场气氛热烈，已有十余家小微企业与该行达成初步合作意向，意向授信金额高达400余万元，展现了银企双方的合作诚意。参会企业代表纷纷表示，此次推介会精准对接了企业的融资需求，解决了企业发展过程中的资金难题。

此次金融普惠“益小微”推介会的成功举办，意义深远。它不仅成功搭建了银政企三方沟通协作的优质平台，更实现了政策、金融、企业需求的精准对接，有效打通了小微企业融资服务的堵点难点。下一步，即墨支行将与即墨区市场监督管理局持续深化合作，建立长效服务机制，常态化开展小微企业走访、金融政策宣讲、融资对接等活动，为区域经济平稳健康发展注入更强劲的金融动能。 (李涛)

兴化农商银行茅山支行：上门服务 情暖老兵

近日，兴化农商银行茅山支行开展了一次特别的上门服务，专程前往一名抗美援朝老兵家中，为其办理社保卡激活业务。该行工作人员主动、周到、暖心的实际行动，传递社会对退役军人的真挚关怀。

考虑到老兵年事已高，出行不便，茅山支行提前与家属沟通，安排专人携带移动终端上门办理。服务过程中，该行工作人员耐心协助老人完成身份核对、影像采集、密码设置等流程，细致讲解社保卡功能、使用方法和防诈骗知识。业务办理流程高效，解决了老人往返网点的实际困难。

业务之余，茅山支行工作人员与老兵亲切交谈，悉心询问其身体状况与日常生活，并认真聆听老兵讲述当年奔赴抗美援

建湖农商银行打造数字人民币全链条金融服务体系

近年来，建湖农商银行积极响应政策号召，将数字人民币场景建设纳入战略发展规划。针对县域内中小微企业结算成本高、涉农经营主体资金周转以及特色文旅场景支付方式单一等痛点，该行重点发力数字人民币对公结算、贷款发放及特色文旅场景应用，以数字金融创新赋能县域经济高质量发展。

搭建全链条体系，深耕对公结算场景。该行以“降本增效”为核心，构建数字人民币对公结算全链条服务体系。依托江苏农商联合银行数字人民币系统，完成手机银行、企业网银端、收单商户端全渠道业务受理环境建设。组建“小圆服务队”，针对县域中小企业、小微企业等开展精准对接，上门提供对公钱包开立指导、结算流程优化等服务。自全渠道服务体系建成后，数字人民币钱包活跃度持续提升。截至2025年末，累计个人钱包月活达5.4万户，数字人民币对公结算金额达48亿元。

聚焦普惠金融，创新数字人民币贷款模式。该行围绕县域“三农”、小微企业等重点领域，创新推出数字人民币贷款产品体系。在江苏农商联合银行指导下，打通贷款发放、资金使用、还款结算全流程数字人民币闭环管理，实现贷款资金直接发放至企业或个人数字人民币钱包，依托数字人民币可追溯、不可篡改的特性，强化资金用途监管，降低信贷风险。同时，组建跨部门联动团队，优化贷款审批流程，