

宜兴农商银行与宜兴开放大学签署战略合作协议

本报讯 春满陶都千峰翠，校银携手万象新。近期，宜兴农商银行与宜兴开放大学举行战略合作签约仪式，标志着双方正式开启“教育+金融”深度融合、协同发展崭新征程。宜兴开放大学党委书记刘炜杰，宜兴农商银行党委书记、董事长杨满平出席仪式并见证签约，宜兴开放大学党委副书记、副校长俞丽锋与宜兴农商银行党委副书记、行长朱梓代表双方签署战略合作协议。双方相关领导、部门负责人及师生代表参加活动，共同见证这一助力地方高质量发展的重要时刻。

此次战略合作，是双方立足宜兴本土实际，推动银校资源整合、优势互补，服务地方经济社会高质量发展的创新探索。“银行的发展离不开地方教育和人才的支撑，而教育事业的发展也需要金融‘活水’的浇灌。”杨满平在致辞中表示，此次战略合作恰逢其时、意义深远，是双方推动“教育+金融”深度融合、服务地方高质量发展的重要举措。宜兴农商银行将以此次签约为契机，与宜兴开放大学携手并肩，聚焦五大重点领域，深化全方位合作，实现资源共享、优势互补、互利共赢。

根据战略合作协议，双方将秉持“优势互补、合作共赢”的原则，依托各自资源优势，共同探索推进江苏社会教育、老年教育高质量发展以及发展银发经济、支持创新创业、服务乡村振兴、促进共同富裕的新路径、新模式，合力打造校企合作、产教融合的典范。

在党建共建方面，双方将开展党建结对共建，通过政策宣讲、联合走访、主题党日等形式，建立常态化、长效化的党建共建机制，把双方的政治优势、组织优势转化为发展优势，为深化战略合作提供坚强的政治引领和组织保障。

在社会教育和老年教育合作方面，双方将深入推进校企合作、产教融合，共同开发金融常识、理财知识、反诈课程等特色学习资源，依托双方业务平台推广优质教育资源，开展线上线下教学活动；合作举办具有较高社会影响力的大型活动，打造特色品牌；携手构建“教育+金融+产业+助农”四位一体联合体，开展乡村人才教育培训、农业科技培训与示范推广，为乡村振兴提供精准“教育+金融”支持；学校为银行员工提供非学历培训、专业技能培训与继续教育服务，银行为学校学生提供职业规划指导、实践实训岗位及行业典型案例教学支持，实现人才共育。

在金融服务与教育场景融合方面，银行将在合法合规、风险可控的前提下，为学校提供项目融资、流动资金贷款等定制化综合金融服务，以及专业的对公存款、理财等服务；为学校提供教职工薪酬代发、学费及培训费代收、校园一卡通支付结算等智慧金融解决方案，提升校园治理现代化水平；为学校教职工提供个人信贷、财富管理全方位个人金融服务，为在校学生提供优惠账户服务，为符合条件的毕业生提供创业贷款等专项金融服务；结合学校校区培训学院办学特色，提供适合老年学员的专属金融产品及金融知识普及、反诈教育等服务，提升老年群体金融素养与生活质量。

签约仪式上，宜兴农商银行零售金融部总经理赵奇分享了为宜兴开放大学量身定制的精选金融产品与周到服务，宜兴开放大学继续教育中心主任邵俊介绍了根据宜兴农商银行提议推出的一系列教育资助，进一步细化了合作内容，夯实了合作基础。签约仪式结束后，与会嘉宾一同参观了宜兴农商银行行史馆，深入了解该行发展历程、经营理念和社会责任履行情况。

此次战略合作协议的签署，搭建起银校协同发展的新平台，开启了双方优势互补、共谋发展的新征程。相信在双方的共同努力下，必将进一步深化“教育+金融”融合发展，实现社会效益与经营效益的双向提升，为宜兴经济社会高质量发展贡献更大力量，为“强富美高”新江苏现代化建设谱写更加精彩的宜兴篇章。 (王 珏)

淮安农商银行召开业务督导推进会

本报讯 日前，淮安农商银行召开2026年二季度业务督导推进会。淮安农商银行行长室成员、各区域支行、功能支行、部室负责人等参加会议。

该行党委副书记、行长李雷表示，今年以来，全行抢抓首季工作，以较好成绩获得江苏农商联合银行首季专项活动二、三等奖，顺利实现“开门红”。二季度，全行上下要紧紧围绕总行工作部署，扎实推进二、三季度专项活动，各项工作有序衔接、稳步推进，经营势头持续向好。他要求，全行要紧紧围绕江苏农商联合银行工作部署和区域经济发展实际，紧扣二、三季度竞赛方案，聚焦重点、精准发力，把短板补齐、把长板拉长。一是重抓信贷投放。要始终把信贷投放作为重中之重早、抓好、抓出成效，认真开展公职人员消费贷款主题营销活动，进一步加大普惠类贷款投放力度，深入推进对公业务转型，做实做深做透“供应链金融协同发展”，将信贷资源更多投向民营企业、制造业、科创企业、绿色产业等实体经济领域。二是狠抓不良管控。要加强逾期催催，开展专项贷后及风险排查，持续加强贷后管理，针对首贷不良频发单位开展专项检查和审计，筑牢“早干预”防线，构建风险预警与处置的闭环管理。要加大不良贷款清单一制催收力度，推进不良资产批量转让项目制管理。三是狠抓盈利能力提升。要精细定价，优化产品组合体系，抓好代发、结算等业务拓展，切实提高综合回报率。要高度重视财富管理业务留客挽留功能，充分发挥考核激励作用，提升拓展财富管理业务的主动性和积极性。要创新业务，加快推进“贷款+认股权”等新业务落地。

会上，淮安农商银行各条线分管行领导作条线业务通报及下一阶段工作部署，相关单位作了经验交流与表态发言。 (杨 桃)

江苏农村金融

投稿邮箱: chenge166@sina.com

镇江农商银行党委与丁岗镇党委开展党建联建共建活动

本报讯 近日，镇江农商银行党委与镇江市京口区丁岗镇党委开展党建联建共建活动。本次活动以党建为纽带，以“政银协同、赋能实体、服务民生、共谋发展”为核心，通过多层次党组织结对签约、企业集中授信、专业人才互聘等系列举措，推动双方合作从基层支部结对全面升级为党委层面全域共建，开启了党建引领政银企社深度融合、协同发展的全新篇章。

镇江经开区新能源产业园管理办公室党组书记、主任，丁岗镇党委书记唐凯，镇江经开区平昌社区管理服务中心主任孙雪飞，新能源产业园管理办公室党组书记、副主任彭鹏，丁岗镇党委副书记张敏及丁岗镇村(社区)党组织负责人出席活动。镇江农商银行党委书记、行长陈跃坤，党委委员、副行长刘阳、陈春花等参加活动。辖区优秀企业代表受邀参会。

唐凯在致辞时表示，丁岗镇与镇江农商银行的合作渊源深厚，早在2022年，双方基层党支部就已率先开展结对共建，在理论联学、资源互通、服务联动等方面积累了坚实的合作基础与互信共识。此次党委层面的全域共建，是双方合作的全面提档升级，更是党建引领政银企社深度融合、稳主体强产业促增长的务实举措。他提出，希望双方以党建共建为引领筑牢协同发展根基，以政银企合作为核心激活产业升级动力，以双向赋能为抓手构建互利共赢格局，持续健全长效协作机制，推动金融资源直达实体经济一线，共同书写政银企协同发展的崭新答卷。

陈跃坤详细介绍了镇江农商银行的发展定位与经营成效。他表示，作为“镇江人自己的银行”，镇江农商银行始终坚守“服务‘三农’、服务小微、服务地方”的市场定位。丁岗镇作为镇江经开区“农、产、城”融合发展的示范样板，既是全市新能源产业发展的重镇，也是党建引领基层治理的创新标杆，双方发展理念同频、合作空间广阔。针对后续合作，他提出三点愿景：一是筑牢“红色阵地”，深化党建引领园企共建，联合打造“红色金融驿站”“党员先锋岗”，推动阵地联建、活动联办、资源联享；二是践行“深度融入”，推动服务、人员、资源“三个下沉”，做与地方发展同频共振的“最贴心的伙伴银行”；三是聚焦“丁岗特色”，精准对接新能源、智能制造等主导产业与乡村振兴、基层治理等重点工作，深化双向赋能，实现政银企多方共赢。

随后，在现场全体人员的共同见证下，张敏与陈跃坤分别代表双方签署《党建共建协议》。镇江农商银行经开区片区第二党支部书记曹冰分别与新悦社区党总支书记王怀昊、心湖社区党支部书记张春签署基层党组织党建共建协议，推动共建工作向社区网格、基层一线延伸。

现场授信环节，陈春花代表镇江农商银行行为辖区4家优秀企业及个体工商户进行现场集中授信，为辖区企业发展注入强劲动能。

接着，孙雪飞为镇江农商银行章飞、李龙、彭鹏颁发金融顾问聘任书；刘阳为丁岗镇金融联络员代表张雨笠、孙志坚、殷忠颁发聘任书。通过双向互聘，进一步畅通了政银供需对接渠道。

最后，参会人员共同参观了丁岗镇“幸福田园”项目，实地了解丁岗镇农旅融合、乡村振兴与基层治理创新成果，为后续共建项目落地、精准服务对接奠定了坚实基础。

此次党组织联建共建活动，是镇江农商银行深化党建与服务深度融合、践行本土法人银行责任担当的重要举措，也是该行以党建共建为纽带，持续推进“红海行动”、深耕属地市场的关键一步。该行将以此次共建为契机，全面落实共建协议各项内容，持续把党建优势转化为服务地方发展的实际成效，精准对接丁岗镇产业发展、乡村振兴、基层治理等各类金融需求，以更高质量的服务、更精准的产品、更有力的支持，为镇江经济社会高质量发展持续注入农商金融力量。 (朱逸凡)

本报讯 为进一步提升党性修养，缅怀革命先辈峥嵘岁月，传承红色基因，筑牢初心使命，近期，东台农商银行头灶支行党支部组织全体党员前往头灶镇新合村新四军地下交通站旧址，开展“追寻红色足迹 传承革命精神”主题党日活动。通过实地参观、现场学习、交流感悟，让全体党员在红色教育中接受思想洗礼，汲取奋进力量。

活动现场，党员们怀着崇敬的心情，逐一参观交通站旧址内的历史实物、珍贵图片及文献资料，认真聆听讲解员讲述地下交通员在白色恐怖下，机智勇敢开展地下工作的感人故事。一件件斑驳的实物，一段段震撼人心的革命事迹，生动再现了当年革命先辈们在极端艰苦条件下，坚定理想信念、誓死捍卫信仰、全心投身抗日救亡运动的峥嵘岁月，让在场每一位党员深刻感受到革命胜利的来之不易，深刻领悟共产党人的初心和使命。

此次主题党日活动，是一次深刻的红色教育，更是一次直击心灵的精神洗礼。党员们纷纷表示，在今后的工作和生活中，将继续传承和弘扬伟大的革命精神，以更加坚定的信念、更加务实的作风、更加有力的举措，为地方经济社会高质量发展贡献自己的力量。 (鲁 辉)

海门农商银行财富经理团队完成首期集训



本报讯 日前，海门农商银行零售金融部组织开展财富业务与保险专项培训。此次培训不仅是该行财富经理团队全员到岗后的首期集训，更是全行代销保险业务专项攻坚的集结号。该行财富经理团队、普惠支行行长全员参训。

本次培训精准锁定业务痛点，聚焦新老财富经理在实操中“不敢讲、不会讲”的难题，以及保险配置逻辑薄弱、客户营销能力不足等短板，以“实战导向、补齐短板、统一思想”为核心目标，系统规划培训内容，为即将启动的代销保险专项活动筑牢人才基础、凝聚奋进力量。

海门农商银行零售金融部总经理赵杰作开班动员讲话，深入分析当前保险业务发展面临的新形势、新难点，明确指出代销保险业务是提升中间业务收入、优化全行资产结构、增强核心竞争力度的关键抓手，要求全体参训人员提高思想认识、快速转变角色，以

“时不我待、只争朝夕”的劲头进入实战状态，全力以赴推动代销保险业务提质增效。

培训现场干货满满、氛围浓厚。该行负债及中收团队队长张颖结合日常工作实际，详细梳理了财富业务操作规范、考核办法核心指标，重点解读了客户分层维护、需求挖掘的实操技巧，通过案例分享、经验总结，帮助参训人员快速掌握业务要点、规避工作误区。随后，3名保险讲师分别围绕保险基础知识、主推产品卖点、客户需求匹配逻辑等内容进行系统讲解，并结合行业案例拆解营销思路，助力参训人员提升产品解读和客户沟通能力。

培训期间，分组讨论环节气氛热烈。该行普惠支行与合作险企开展“一对一”建联，围绕客户精准画像、差异化营销策略、业务推进难点等核心问题展开务实交流，相互启发借鉴，凝聚合作共识，明确了后续业务推进方向。

财富赋能，首战即练。此次集训标志着海门农商银行财富经理团队完成阵容集结、迈入专业化发展新阶段。下一阶段，财富经理团队将把培训所学转化为履职尽责、聚焦客户需求、强化业务攻坚，以实干笃行推动财富业务提质增效，为全行零售金融高质量发展注入新动能。 (赵 丹)

本报讯 为切实防范洗钱风险，守护商户财产安全，近期，苏州农商银行舜湖支行深入辖区纺织商圈，开展“反洗钱·护经营”主题宣传活动，以专业金融服务为纺织商户筑牢安全屏障。

活动现场，舜湖支行工作人员结合当地特色产业纺织行业的经营特点，通过发放折页、互动答疑等形式，普及反洗钱相关法律法规，风险识别要点及防范技巧，帮助商户清晰识别经营中的洗钱风险隐患，增强风险防范意识，提升风险应对能力。此次活动共发放宣传资料50余份，覆盖商户从业人员100余人。 (钱宇伦)

江阴农商银行营业部获评“江苏省工人先锋号”

本报讯 江阴农商银行营业部始终坚守“澄心澄意澄服务”初心，以党建为引领，以主业为根基，以民生为导向，锻造出一支业绩过硬、服务优质、作风扎实的标杆团队。凭借在金融服务、普惠赋能、民生保障、团队建设等方面的突出成效与先锋担当，该行营业部被江苏省总工会授予2025年度“江苏省工人先锋号”荣誉称号。

党建引领强根基，凝聚奋进合力。该行营业部坚持党建带工建，以“澄心澄意”品牌为牵引，推动党建与业务、服务、管理深度融合。该行营业部与江阴市总工会共建“澄心驿站”，为户外劳动者提供休息、饮水、充电等暖心服务，打造城市便民暖心港湾；高标准建设“同心园”职工之家，完善关怀机制，增强团队归属感与凝聚力；推行“青年员工导师制”，常态化开展技能比武、应急演练与岗位练兵，以高素质队伍支撑高质量发展。

深耕主业担使命，赋能实体经济。坚守金融本源，全力服务地方发展。截至今年3月末，该行营业部存款余额280.44亿元，贷款余额118.98亿元，服务全市客户78万户。该行营业部聚焦普惠金融，精准覆盖小微市场主体，惠及小微企业200万户，个体工商户1700余户；深度融入政务服务，设立“澄事e站”“农商·苏服办”便民窗口，累计发放三代社保卡15.31万张，月代发养老金近38万笔，打通金融服务与政务便民“最后一公里”。

践行宗旨暖民心，彰显金融温度。该行营业部践行金融为民理念，推动服务向民生延伸、向基层下沉，打造“银龄号”适老服务品牌，组建“小圆服务队”，年均服务老年群体超1.2万人次，提供专属引导、简易存取、反诈宣传等贴心保障；创新建设儿童友好主题银行，开设趣味财商课堂，守护青少年健康成长。依托科技赋能优化服务流程，将业务办理时长缩短40%，实现企业开户30分钟办结，以高效便捷服务提升企业与群众获得感。

未来，江阴农商银行营业部将以荣誉为起点，深耕江阴、服务百姓，赋能实体，在助力地方经济高质量发展、守护人民美好生活的征程上勇当先锋、再立新功。 (苏子彬)

本报讯 常熟农商银行以“三服务”赋能地方高质量发展。近年来，常熟农商银行始终坚守主责主业，把服务实体经济作为出发点和落脚点，围绕“服务企业全周期、服务市民全流程、服务园区生态圈”，不断提升金融供给的精准性与适配性，助力地方经济社会高质量发展。

从“融资”走向“融智”，全程陪伴企业成长。常熟农商银行聚焦小微金融提质扩面，坚持“做大客户数量、做小单户金额”，形成以“IPC+信贷工厂+移动支付平台”为核心的“常银微企”模式，累计服务小微客户超150万户，树立了特色化服务标杆。在此基础上，针对“早、小、三高”初创科技企业，创新推出30%信贷支持、50%非信贷金融服务、20%非金融服务的“352”陪伴式服务，构建从资金供给到资源链接的全方位服务生态。目前，该行服务科技型中小企业超2400户，贷款余额突破150亿元。同时，依托IPC技术升级OPC产品服务，以专属产品和高效流程及时满足一人公司需求。例如，知名高校毕业生小李返乡创办物

联网OPC，企业从代工模式向自主研发转型时，遇到资金缺口，该行快速放款，助其渡过初创难关。

从“跟进”转向“护航”，主动赋能项目建设。常熟农商银行变被动跟进为主动护航，将金融资源精准注入地方重点项目建设。围绕苏州市重点产业项目清单，该行单列50亿元专项信贷资金，建立清单式攻坚机制，提供全周期、一站式金融解决方案。与此同时，该行充分发挥“常银微企”朋友圈与储备库优势，与地方政府开展联合招商，累计推荐招商项目超100个，被常熟市人民政府命名为“科创企业联合招商基地”，实现了从“招金融”到“金融招”的效能跃升。针对制造业企业“有技术缺资金”的痛点，该行推出“专利贷”等专项产品，以技术专利为质押量身定制融资方案。例如，该行服务经理主动走访常熟董浜镇某汽车零部件生产企业，帮助该企业盘活专利等无形资产，顺利实现投产运营。

从“服务”走向“融入”，全面激活基层动能。常熟农商银行持续推动服务网络与数字化能力向基层下沉，着力提升园区、社区综合服务效能。选派172名“飞燕创富专员”兼任247个村(社区)网格员，探索形成覆盖全部镇村的“镇一村一小组”三级网格服务模式。服务常熟地区60%的小微贷款客户。自主研发“园区好帮手”“政策超市”等数字化工具，赋能园区管理与企业运营。目前，“园区好帮手”已覆盖54家园区，“财资好帮手”服务308家小企业，“智慧食堂”惠及243所学校和机关单位。在乡村社区一线，该行全面推行“飞燕社区管家”模式，服务人员化身“社区联络员、民生服务员、政策宣传员”，依托“常银巴士”流动服务平台走进企业村，将惠民服务延伸至居民家门口，以实际行动诠释“金融为民”的初心使命。

未来，常熟农商银行将持续深化“三服务”内涵，以更优的金融服务供给、更深的产融协同效能，为地方经济社会可持续发展提供源源不断的金融“活水”。 王笃程

常熟农商银行以“三服务”赋能地方高质量发展

本报讯 丹阳农商银行聚焦“三类客群”推动负债结构优化。今年以来，丹阳农商银行深刻洞察市场趋势，围绕“代发工资、收单商户和社保卡”三类核心客群，精准实施“一户一策”的综合金融服务与深度经营，全面推动活期存款提升与负债结构优化，为高质量发展筑牢坚实的负债基础。

深耕收单商户，打通资金循环“主动脉”

收单商户是银行连接日常商业活动、获取高频结算流量的重要入口。为将庞大的交易流量转化为有效的资金沉淀，丹阳农商银行深化业务、产品与服务联动，大力推行“收单+分账+数字人民币+绑卡支付”的综合支付结算服务体系。同时，依托实时到账、理财产品短期持有快速赎回以及保险、贵金属等多周期财富管理产品，为商户构建覆

盖收数、管理、增值服务全链条的资金管理闭环。截至3月末，收单商户已达2.04万户，展现出强大的市场渗透力与活跃度。

聚焦社保卡客群，“新蓝海”

社保卡客群数量庞大，关系紧密，是挖掘存量价值的“新蓝海”。丹阳农商银行针对社保卡客群实施精准经营策略：一方面，配套发行社保卡专属理财、灵活申赎的现金管理类产品，以更吸引力收益提升客户的资金留存意愿；另一方面，积极拓展农商委及各类财政补贴代发业务，不断扩大基础客群覆盖面。该行针对目标代发单位，配套设计专属理财方案、灵活支取产品及一系列权益优惠，提供一揽子个性化金融服务方案。通过提升代发客户的综合服务体验与金融黏性，构建代发资金“发放—留存—增值”的有效闭环，将代发渠道真正打造为稳固的低成本资金核心“蓄水池”。

深耕收单商户，打通资金循环“主动脉”

收单商户是银行连接日常商业活动、获取高频结算流量的重要入口。为将庞大的交易流量转化为有效的资金沉淀，丹阳农商银行深化业务、产品与服务联动，大力推行“收单+分账+数字人民币+绑卡支付”的综合支付结算服务体系。同时，依托实时到账、理财产品短期持有快速赎回以及保险、贵金属等多周期财富管理产品，为商户构建覆

盖收数、管理、增值服务全链条的资金管理闭环。截至3月末，收单商户已达2.04万户，展现出强大的市场渗透力与活跃度。

聚焦社保卡客群，“新蓝海”

社保卡客群数量庞大，关系紧密，是挖掘存量价值的“新蓝海”。丹阳农商银行针对社保卡客群实施精准经营策略：一方面，配套发行社保卡专属理财、灵活申赎的现金管理类产品，以更吸引力收益提升客户的资金留存意愿；另一方面，积极拓展农商委及各类财政补贴代发业务，不断扩大基础客群覆盖面。该行针对目标代发单位，配套设计专属理财方案、灵活支取产品及一系列权益优惠，提供一揽子个性化金融服务方案。通过提升代发客户的综合服务体验与金融黏性，构建代发资金“发放—留存—增值”的有效闭环，将代发渠道真正打造为稳固的低成本资金核心“蓄水池”。

深耕收单商户，打通资金循环“主动脉”

收单商户是银行连接日常商业活动、获取高频结算流量的重要入口。为将庞大的交易流量转化为有效的资金沉淀，丹阳农商银行深化业务、产品与服务联动，大力推行“收单+分账+数字人民币+绑卡支付”的综合支付结算服务体系。同时，依托实时到账、理财产品短期持有快速赎回以及保险、贵金属等多周期财富管理产品，为商户构建覆

射阳农商银行：红帆穿破千重浪，金穗深耕万顷田

本报讯 射阳农商银行以“三服务”赋能地方高质量发展。近年来，射阳农商银行始终坚守主责主业，把服务实体经济作为出发点和落脚点，围绕“服务企业全周期、服务市民全流程、服务园区生态圈”，不断提升金融供给的精准性与适配性，助力地方经济社会高质量发展。

从“融资”走向“融智”，全程陪伴企业成长。射阳农商银行聚焦小微金融提质扩面，坚持“做大客户数量、做小单户金额”，形成以“IPC+信贷工厂+移动支付平台”为核心的“常银微企”模式，累计服务小微客户超150万户，树立了特色化服务标杆。在此基础上，针对“早、小、三高”初创科技企业，创新推出30%信贷支持、50%非信贷金融服务、20%非金融服务的“352”陪伴式服务，构建从资金供给到资源链接的全方位服务生态。目前，该行服务科技型中小企业超2400户，贷款余额突破150亿元。同时，依托IPC技术升级OPC产品服务，以专属产品和高效流程及时满足一人公司需求。例如，知名高校毕业生小李返乡创办物

联网OPC，企业从代工模式向自主研发转型时，遇到资金缺口，该行快速放款，助其渡过初创难关。

从“跟进”转向“护航”，主动赋能项目建设。射阳农商银行变被动跟进为主动护航，将金融资源精准注入地方重点项目建设。围绕射阳县重点产业项目清单，该行单列50亿元专项信贷资金，建立清单式攻坚机制，提供全周期、一站式金融解决方案。与此同时，该行充分发挥“常银微企”朋友圈与储备库优势，与地方政府开展联合招商，累计推荐招商项目超100个，被射阳县人民政府命名为“科创企业联合招商基地”，实现了从“招金融”到“金融招”的效能跃升。针对制造业企业“有技术缺资金”的痛点，该行推出“专利贷”等专项产品，以技术专利为质押量身定制融资方案。例如，该行服务经理主动走访射阳县董浜镇某汽车零部件生产企业，帮助该企业盘活专利等无形资产，顺利实现投产运营。

从“服务”走向“融入”，全面激活基层动能。射阳农商银行持续推动服务网络与数字化能力向基层下沉，着力提升园区、社区综合服务效能。选派172名“飞燕创富专员”兼任247个村(社区)网格员，探索形成覆盖全部镇村的“镇一村一小组”三级网格服务模式。服务射阳地区60%的小微贷款客户。自主研发“园区好帮手”“政策超市”等数字化工具，赋能园区管理与企业运营。目前，“园区好帮手”已覆盖54家园区，“财资好帮手”服务308家小企业，“智慧食堂”惠及243所学校和机关单位。在乡村社区一线，该行全面推行“飞燕社区管家”模式，服务人员化身“社区联络员、民生服务员、政策宣传员”，依托“常银巴士”流动服务平台走进企业村，将惠民服务延伸至居民家门口，以实际行动诠释“金融为民”的初心使命。

未来，射阳农商银行将持续深化“三服务”内涵，以更优的金融服务供给、更深的产融协同效能，为地方经济社会可持续发展提供源源不断的金融“活水”。 王笃程

本报讯 射阳农商银行以“三服务”赋能地方高质量发展。近年来，射阳农商银行始终坚守主责主业，把服务实体经济作为出发点和落脚点，围绕“服务企业全周期、服务市民全流程、服务园区生态圈”，不断提升金融供给的精准性与适配性，助力地方经济社会高质量发展。

从“融资”走向“融智”，全程陪伴企业成长。射阳农商银行聚焦小微金融提质扩面，坚持“做大客户数量、做小单户金额”，形成以“IPC+信贷工厂+移动支付平台”为核心的“常银微企”模式，累计服务小微客户超150万户，树立了特色化服务标杆。在此基础上，针对“早、小、三高”初创科技企业，创新推出30%信贷支持、50%非信贷金融服务、20%非金融服务的“352”陪伴式服务，构建从资金供给到资源链接的全方位服务生态。目前，该行服务科技型中小企业超2400户，贷款余额突破150亿元。同时，依托IPC技术升级OPC产品服务，以专属产品和高效流程及时满足一人公司需求。例如，知名高校毕业生小李返乡创办物