

高淳农商银行2026年金融科技活动圆满举行

本报讯 为积极营造金融业崇尚创造、协同攻关的良好氛围，充分展示金融科技发展成效，根据《中国人民银行办公厅关于做好2026年全国科技活动周和全国科技工作者日相关工作的通知》，近日，江苏农商联合银行与高淳农商银行联合举办的2026年金融科技活动周主题宣传活动在高淳老街开幕。此次活动以“奋进‘十五五’科技谱新篇”为主题，由双方共同参与设计，共同确定展示内容，将金融科技知识送到群众身边。

提前就位，金融科技宣传“零距离”。上午8点，高淳农商银行工作人员有条不紊地搭建宣传展台，调试设备，将各类金融科技宣传折页和便民小礼品整齐摆放。9时许，随着老街人流渐增，宣传活动提前拉开帷幕。活动吸引了沿街商户、附近居民和游客，工作人员以通俗易懂的语言讲解金融科技创新如何赋能美好生活，从移动支付便利化、数字人民币应用、到智能风控守护账户安全，耐心解答群众疑问，并送上一份份实用的小礼品，现场气氛热烈。

共建共行，共话科技创新“新使命”。上午9点30分，江苏农商联合银行金融科技部总经理陈长玲与高淳农商银行副行长芮斌、信息科技部负责人、数据管理部负责人及相关工作人员一同参与宣讲。在宣传展台前，高淳农商银行宣讲员围绕国家科技创新目标与重要战略部署，结合金融行业实际，生动介绍了当前金融科技在服务实体经济、助力乡村振兴、保障金融安全等方面的创新实践。特别是针对“守护金融安全”这一公众关切话题，宣讲员通过案例剖析和风险提示，向群众普及防范电信网络诈骗、保护个人信息等实用知识，传递“科技向善、安全为先”的理念。

定格瞬间，携手努力画好“同心圆”。宣讲结束后，全体参与活动的人员在现场合影留念，定格下这一科技与金融交融、责任与情怀交融的生动瞬间。镜头之下，彰显着江苏农商联合银行与高淳农商银行协同深化金融科技创新、践行普惠金融的坚定步伐。

此外，在金融科技活动周期间，高淳农商银行各营业网点同步开展主题宣传，LED显示屏全天候滚动播放“奋进‘十五五’科技谱新篇”等标语，进一步扩大宣传覆盖面，营造崇尚科学、拥抱创新的浓厚氛围。

科技引领发展，创新赢得未来。高淳农商银行将以此次活动为新起点，紧紧围绕“十五五”发展蓝图，在江苏农商联合银行的赋能指导和引领推动下，加速金融科技创新成果落地转化，以更安全、更便捷、更有温度的金融服务，为地方经济社会高质量发展贡献更强的农商银行力量。

（黄 腾）

新沂农商银行全力服务夏收夏种

本报讯 作为扎根县域、服务“三农”的地方金融主力军，新沂农商银行将支持农业生产作为当前金融服务的重中之重，早部署、快行动、准发力，全力保障粮食丰收、农民增收。截至5月末，该行涉农贷款余额增长137.46亿元，较去年同期增加2.66亿元，为夏收夏种注入了强劲的金融动力。

入夏以来，新沂农商银行迅速调整信贷工作重点，开展个贷存单业务专项营销活动，聚焦小麦等粮食作物收购环节的信贷投放。该行通过与市农业农村局、粮食供销公司及省农担公司紧密对接，建立覆盖全市249户收粮大户（企业）的信息库，其中在该行获得授信的客户达233户，覆盖面超过93%。客户经理主动上门服务，深入田间地头、收粮站点，详细了解客户在收购、仓储、运输等环节的金融需求，确保金融服务直达一线、不误农时。这种“信息库+上门服务”的模式，大大提升了信贷投放的精准性和时效性。

为解决收粮大户融资难、融资贵问题，新沂农商银行在“阳光信贷”数据基础上，专门推出特色信贷产品“收粮贷”。该产品根据客户经营规模、收购能力和历史信用记录，合理提高授信额度，同时降低贷款利率，符合条件的客户还可享受同行同优惠利率，大幅减少了融资成本。截至4月末，该行今年发放夏粮生产收购贷款同比增长902.86万元；对种粮大户、家庭农场、农民合作社等新型农业经营主体发放贷款1.53亿元。这一系列数据的背后，是成千上万农户和收粮主体实实在在的获得感。

针对收粮旺季资金需求集中、支付频率高的特点，新沂农商银行以“乡村金融闭环”为媒介，组织机关部室与支行结对子，深入田间地头开展综合金融服务。工作人员通过悬挂横幅、发放宣传折页等方式，向农户和收粮户宣传存款、贷款、收单等业务。尤为值得一提的是，客户经理逐一“手把手”演示手机银行的使用方式，确保每一位收粮户都能熟练操作，通过手机银行及时、安全地向农户支付粮款，真正清除了支付环节的“最后一公里”障碍，让农民实现了“粮出手、钱到手”。这一贴心服务不仅提升了支付效率，也增强了农户对现代金融服务的信任感和满意度。

新沂农商银行将继续发挥挂职金融副镇长、“金融村官”的制度优势，提前对接当地粮油管理所和村委会，及时掌握夏收夏种的基本情况、政策支持和粮食价格走势，主动汇报并宣传该行的金融支持政策；同时，组织客户经理提前走访收粮大户，收割机手、种植大户以及种子、肥料经销商等，召开行业座谈会，重点收集融资、结算等金融需求，大力宣传各项惠农政策，开辟绿色通道，积极、快速、有效响应各类经营主体的信贷需求。通过持续优化信贷结构和提升服务效能，该行正以扎实的举措，书写金融支持“三农”发展的新篇章。

（姜 楚）

江苏农村金融
投稿邮箱: chenge166@sina.com

东海农商银行:党建引领强根基 金融赋能促发展

近年来，东海农商银行牢牢把握金融工作的政治性和人民性，将党建工作与业务发展深度融合，以党的政治建设为统领，以服务地方发展为己任，以从严管党治党为保障，以建强人才队伍为支撑，走出一条“党建强、金融兴、地方活”的特色发展之路，为县域经济社会高质量发展注入强劲金融动能。

强化政治引领，把稳金融发展“方向盘”。该行始终把政治建设摆在首位，严格落实“第一议题”制度，截至5月末，今年先后召开党委中心组学习5次、支部学习20余次，开办党务知识培训班1期，实现党员学习教育全覆盖。该行严格执行“三重一大”决策制度，完善党委前置研究讨论重大事项规程，充分发挥党委“把方向、管大局、促落实”的领导作用，确保各项工作始终沿着正确政治方向推进。压实意识形态工作责任制，将意识形态工作与业务管理工作同部署、同推进、同落实、同考核，加强宣传思想阵地建设，唱响主旋律、传播正能量。截至目前，该行共有100余篇工作报道被省级以上新闻媒体采用，主流舆论阵地持续巩固，企业品牌影响力稳步提升。

聚焦主责主业，激活服务实体“动力源”。该行坚守服务实体经济本源，立足东海“345”产业体系，精准对接本土产业发展需求，创新推出“晶都·自由贷”等特色信贷产品，重点支持水晶、硅材料、现代农业等本土优势产业发展，助力县域产业转型升级。该行深耕乡村振兴领域，扎实

推进金融服务乡村振兴各项工作，实现全县346个行政村授信金全覆盖，打通农村金融服务“最后一公里”，切实解决农户和新型农业经营主体融资难题。该行统筹推进金融“五篇大文章”，普惠金融持续发力，数字金融加快推进，逐步构建起适配县域发展、贴合群众需求的金融服务体系。严格落实风险防控要求，健全内控管理体系，强化风险排查整治，主要监管指标持续保持优良水平，不断提升风险抵御能力。

从严管党治党，涵养风清气正“生态圈”。该行压实全面从严治党“两个责任”，党委切实履行主体责任，纪委履行监督责任，分层签订党风廉政建设责任书，构建“党委主责、纪委专责、部门履职、基

层落实”的责任链条。常态化开展警示教育，组织党员干部观看警示片、赴廉政教育基地学习，打造“自清”清廉金融文化品牌，开展全家家访、廉洁倡议等活动，引导员工筑牢拒腐防变思想防线。紧盯信贷审批、招标采购、资产处置等关键领域，开展廉洁风险排查，健全防控机制，严肃执纪问责，营造风清气正、干事创业的政治生态。

建强组织队伍，锻造干事创业“主力军”。该行规范基层党组织建设，创新党支部“三员协同”机制，破解党建工作中的重点、难点问题，充分发挥总行服务支行的核心作用。深化“精鹰”党建品牌创建，推进“横向共建+纵向共建”的共驻共建模式，推动行党委与地方党组织结对共

建，有效拓展党建工作“朋友圈”。坚持党管人才原则，推进“三定”工作，从总行机关入手，优化人员结构，压缩非生产性人员，充实客户经理等一线营销力量，打通机关和支行“能上能下、交流”的用人渠道，构建“菜单式”培训体系，大力弘扬“奋斗、精兵、聚力”的企业文化，激发全员干事创业的内生动力。

党建领航帆风顺，金融赋能谱新篇。站在新的发展起点，东海农商银行将深化党建与业务融合，以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态，坚守金融初心、勇担时代使命，在服务实体经济、助力乡村振兴、推动县域发展中展现新担当、实现新作为，为地方经济社会发展贡献更大金融力量。

（贡良新）

东方农商银行成功落地连云港首笔“民间投资专项担保计划”业务

本报讯 近日，东方农商银行成功落地连云港市金融机构首笔“民间投资专项担保计划”业务，向某汽车服务有限公司发放50万元、24个月的“助企成长贷——中长期”贷款，为企业扩大经营规模、缓解资金压力提供有力支撑。该笔业务的落地，是该行深化政银担保协同合作、大力支持民间投资发展的重要举措，有效破解了小微企业中长期融资的痛点与难点。

自今年年初四部委联合推出民间投资专项担保计划以来，东方农商银行主动作为、迅速响应，在市政府办公室、市财政局统筹指导下，第一时间组织专项工作小组，积极对接江苏省信用再担保集团有限公司连云港分公司、连云港市格斯拉融资担保有限公司，联合开展信保基金特色产品“助企成长贷——中长期”“微企易贷——中长期专项产品”“商户保”3个专项产品的宣传推广和流程优化。

该行汽车服务有限公司因地扩大和设备更新需要，存在中长期资金缺口，由于缺乏足额抵押物和担保，传统融资方式受限，融资问题制约公司发展。

此次业务的成功落地，为连云港地区推广“民间投资专项担保计划”提供了可复制、可推广的样板。截至5月末，东方农商银行落地“助企成长贷——中长期”2户、411万元，“微企易贷——中长期”1户、200万元，“商户保”2户、100万元。下一步，该行将持续深化与政府部门、担保机构的合作，充分发挥本土银行网点覆盖广、推广效率高的优势，以市级“助企成长贷——中长期”省级“微企易贷——中长期”和“商户保”等专项配套产品为切入点，进一步扩大“民间投资专项担保计划”信贷规模，为民营小微企业提供期限长、利率低的融资支持，持续助力地方经济高质量发展。

（印学虎 孙亚伟）

沐阳农商银行举办2026年职工趣味运动会

本报讯 为持续加强企业文化建设，丰富职工文体生活，近日，沐阳农商银行2026年职工趣味运动会在沐阳县体育中心开幕。全行700余名干部职工组成9支代表队激情参赛。

在欢快激昂的乐曲声中，9支代表队整齐划一、精神饱满，依次走上主席台，充分展现了该行员工昂扬向上、凝心聚力的精神风貌。

此次运动会以“趣享运动 同心共赢”为主题，精心设置了“消防灭火救援趣味跑、车轮滚滚、气球蜈蚣”等10个集体趣味项目，兼顾趣味性、协作性与竞技性。

赛场之上，活力绽放，各参赛队伍精神饱满、斗志昂扬，队员们团结一心、步

调一致，全身心投入每一轮比拼，用热忱与汗水诠释拼搏精神。赛场之外，加油声、欢呼声此起彼伏，热闹非凡。

经过激烈的角逐，最终该行机关代表队荣获“总团体奖”第一名，城区第一代表队荣获“总团体奖”第二名，瓜厂事业部荣获“总团体奖”第三名，城区第二代表队荣获“优秀组织奖”，华冲事业部代表队荣获“道德风尚奖”。

运动燃激情，奋进启新程。沐阳农商银行全体员工将把赛场上的拼搏姿态和奋进热情转化为履职担当、实干笃志的工作动力，以更加饱满的精神、更加务实的作风深耕金融一线，笃行实干，携手助推全县经济高质量发展再攀新高。

（苗启德）

响水农商银行借力“苏超”赛事开展金融知识普及活动

本报讯 为切实提升社会公众金融素养，筑牢金融安全防线，近日，响水农商银行在盐城金融监管分局的统筹安排下，创新宣传形式，走进“苏超”联赛盐城主场，借助赛事的集聚效应开展了一场别开生面的金融知识普及活动，将普惠金融服务与反诈防骗知识送至广大球迷身边，以接地气、有温度的宣教方式，彰显了地方法人银行“金融为民”的责任担当。

“苏超”联赛作为江苏省内极具影响力的体育赛事深受群众喜爱，盐城主场氛围热烈、人流量密集，是开展公众金融教育的优质平台。活动现场，该行精心设置宣传展台，悬挂主题横

幅，摆放图文展板，并向观赛群众发放金融知识折页，营造出浓厚的宣传氛围。工作人员围绕电信诈骗、非法集资、个人征信保护、理性投资及银行卡安全等内容，并结合典型案例，用通俗易懂的语言剖析新型诈骗手段，提醒群众切实守护好自己的“钱袋子”。

此次活动现场实现了金融宣教与体育赛事的有机结合，是响水农商银行推动金融知识普及常态化的创新实践。下一步，该行将持续开展“进社区、进商圈、进校园、进乡村”等多元化宣传活动，不断丰富宣传形式，提升公众金融风险防范能力，为维护地方金融稳定与经济高质量发展贡献更大力量。

（高矿荣）

兴化农商银行举办“‘苏超’赛事直播第二现场”主题活动

本报讯 为助力“苏超”联赛，深化银商联动，传递金融服务温度，近日，兴化农商银行零售金融部联合中幅支行，携手苏宁商厦，成功打造“‘苏超’赛事直播第二现场”主题活动，为广大球迷带来了一场集观赛、互动、优惠于一体的精彩体验。

活动期间，该行精心策划、周密部署，通过线上宣传预热，吸引了众多市民及球迷的关注。活动现场，东方商厦一楼大厅变身热闹非凡的“球迷观赛点”，高清大屏同步直播“苏超”泰州队主场迎战苏州队的焦点赛事，大家的加油声、喝彩声此起彼伏，仿佛置身于赛场之中，共同感受足球运动带来的激情与魅力。

中场休息间隙，该行还为现场市民准备了丰富的互动福利与专属优惠，市

民现场抽奖即有机会获得“超燃匙刻”城市足球纪念挂件或东方商厦“满500元立减50元”优惠券。此外，该行“小圆服务队”队员穿梭在人群中，普及金融知识，为群众答疑解惑，将金融服务融入活动现场中，让市民在享受观赛乐趣的同时，切实感受到便利与实惠，现场氛围热烈，得到市民的一致好评。

此次活动不仅为广大球迷搭建了一个欢聚观赛、为家乡球队助威的平台，更以“苏超”赛事为纽带，拉近了银行与市民之间的距离，展现了兴化农商银行“普惠城乡，共兴一方”的品牌理念。未来，该行将持续聚焦市民需求，创新服务形式，通过更多接地气、有温度的特色活动，传递金融温情，助力地方发展，让百姓生活多姿多彩。

（李小慧）

宜兴农商银行：政银协同发力“一卡通”服务直达民心

本报讯 近日，宜兴农商银行“小圆服务队”联合宜兴市财政局，在丁蜀镇人民政府举办江苏惠民惠农财政补贴资金“一卡通”业务专题宣传活动。政银联动将服务窗口前移，把补贴政策与金融服务送到群众家门口，切实提升了惠民资金发放质效与群众获得感。

此次宣传活动聚焦惠民惠农财政补贴资金“一卡通”政策解读与推广。现场，该行“小圆服务队”志愿者与市财政局业务骨干通过发放宣传折页、面对面细致讲解，一对一现场答疑等多种方式，向镇村基层干部及群众普及“一卡通”管理规则、补贴项目范围、申领流程及资金到账查询方式。针对群众关心的补贴资金发放时效、安全保障等核心问题，工

作人员结合实际案例逐一解答，打消群众疑虑，推动政策精准触达基层“最后一公里”。

此次宣传活动不仅有效提升了群众对“一卡通”政策的知晓率与认可度，更搭建起政银民三方沟通的桥梁，让群众真切感受到财政惠民政策的温度与金融服务的“加速度”。

深耕本心、服务“三农”，是宜兴农商银行的初心使命。下一步，该行将持续践行金融为民理念，深化政银协同合作，常态化开展“一卡通”政策宣传下乡活动，细化惠民服务举措，推动“一卡通”成为群众手中的“贴心卡”“放心卡”，以金融力量赋能乡村振兴，助力惠民惠农政策在基层落地生根、开花结果。

（申敏洁）



海门农商银行:党建连心庆“六一”

本报讯 近日，一场温馨欢乐的“六一”国际儿童节主题活动在南通市海门区海门街道解放西路社区如期举办。作为解放西路社区党建共建单位，海门农商银行组织党员志愿者，携手解放西路社区等单位，与辖区小朋友欢聚一堂，共度充满温馨童趣的“六一”佳节。

活动现场暖意融融、童趣满满。精致的鲜果大蛋糕、丰富的儿童零食整齐摆放。各单位志愿者共同切蛋糕，将一份份香甜可口的点心送到孩子们手中，现场欢声笑语不断、氛围温馨治愈。大家围坐相伴、轻松嬉戏，志愿者们与孩子们亲切互动、分享甜蜜，为孩子们送上真挚的节日祝福，用温情陪伴守护纯真童心，把暖心关怀切实送到孩子们身边。

2025年5月，海门农商银行党委与解放西路社区党委正式缔结党建共建合

作关系。合作以来，双方始终坚守惠民初心，深耕基层服务，常态化运营“四务融合”金融便民服务站、开展金融知识普及、帮扶轻松游戏，志愿者们与孩子们亲切互动、分享甜蜜，为孩子们送上真挚的节日祝福，用温情陪伴守护纯真童心，把暖心关怀切实送到孩子们身边。

下一步，海门农商银行将以党建共

建为纽带，深耕社区民生服务，全力配合推进解放西路社区食堂升级项目落地，围绕老年暖心助餐、困境群众帮扶、青少年成长护航、便民金融服务等重点民生领域精准发力，以有温度的金融力量赋能基层治理，让党建共建的民生红利真正走进千家万户、惠及海门百姓。

（孙富胜）

溧水农商银行宝塔路支行:防范化解金融风险 护航地方经济发展

为深入贯彻落实防范化解金融风险工作要求，持续优化区域金融生态环境，溧水农商银行宝塔路支行以精准施策、暖心帮扶为抓手，扎实推进存量风险资产规范处置，全力守护信贷资产质量，以金融担当护航地方经济稳健发展。

强化责任担当，夯实风险防控根基。该行紧扣金融风险防控核心要求，第一时间召开专题会议，引导全体员工树牢“风险前置、主动化解”理念，摒弃被动处置思维，坚持主动作为、靠前服务，将风险化解与客户帮扶深度融合，切实以金融力量破解发

展难题，为区域金融安全筑牢坚实屏障。

细化服务举措，精准对接纾困需求。立足区域客户实际，该行量身定制风险化解与帮扶方案，全面梳理存量风险资产，按照客户经营状况、资金需求、风险成因分类建档，实现底数清、情况明、措施准。建立“专人对接、全程跟进”服务机制，将帮扶责任落实到人、跟踪到位，推动风险化解成效与服务质效深度绑定，以高效服务保障风险稳妥处置。

坚持一户一策，暖心服务助企纾困。该行坚守“金融为民”初心，以全天候、全覆

盖服务模式，主动上门与客户深入沟通，细致摸排企业经营困境、个人资金周转难题，精准研判风险根源，客观评估客户发展潜力。针对不同客户实际情况，该行量身打造差异化化解方案，以柔性服务、暖心举措助客户走出经营困境，重拾发展信心，实现金融风险稳妥化解与客户稳健发展双赢。

下一步，溧水农商银行宝塔路支行将持续坚守金融服务本源，以久久为功的韧劲抓实风险化解与帮扶纾困工作，不断提升金融服务质效，以优质金融供给赋能区域实体经济高质量发展。

（邹 颖）

淮安农商银行开展护士节适老主题宣传活动

本报讯 今年5月12日是第115个国际护士节，为弘扬南丁格尔精神，并积极响应支付服务适老化宣传工作的号召，人民银行淮安市分行、淮安农商银行联合淮阴区王营社区卫生服务中心，于近期在淮阴区王家营街道综合性养老服务中心开展了一场温情周到的“苏付颐生·安享暖淮”护士节适老主题宣传活动。

致敬天使，彰显职业荣光。活动现场，洋溢着温馨而庄重的氛围。人民银行淮安市分行支付结算科工作人员首先向医护人员献上精心准备的鲜花，并向所有辛勤工作在临床一线、特别是在老年护理、慢病管理领域默默奉献的白衣天使们送上节日的问候。淮安农商银行城北支行行长王晓玲表示：“护士是守护生命健康的天使，在工作中展现了非凡的耐心、专业与大爱。我们会将白衣天使无私奉献、精益求精的工作理念融入为老年客户提供的金融服务中去。”

跨界联动，普及实用知识。此次活动

紧扣“适老”主题，聚焦老年群体最关心的健康保健与金融安全主题，通过干货满满的宣教、普及健康养生、金融基础知识。活动当天，主办方邀请了王营社区卫生服务中心副主任刘成龙，为到场的老年朋友们带来了一场生动的“全民健康生活方式”微讲堂。现场互动频繁，老人们学习热情高涨。

淮安农商银行“小圆服务队”的金融讲师则围绕“守住‘钱袋子’幸福‘夕阳红’”主题，为老年朋友们普及了防范电信诈骗网络诈骗、识别非法集资、安全使用移动支付以及理性理财等金融知识。讲师通过剖析针对老年人常见的“投资包赚大钱”等电信网络诈骗典型案例，深入浅出地揭示了诈骗分子的惯用伎俩，并传授“不听、不信、不转账、不点击、多核实”的防骗口诀。现场还设置有有奖问答环节，老人们踊跃参与，在轻松愉快的氛围中巩固了防范技能。

暖心服务，传递金融温度。除了知识

宣讲，活动还设置了贴心的现场服务体验区。在“金融便民服务站”，银行工作人员耐心指导有意愿的老年客户如何使用手机银行App的“大字版”“语音助手”等功能，帮助他们跨越“数字鸿沟”，并现场办理社保卡激活、信息更新等基础业务。对于行动不便的高龄老人，工作人员指导其预约上门服务，切实解决他们的实际困难。

携手共进，谱写适老新篇。此次活动不仅是一次节日庆祝，更是一次跨界融合服务“银发族”的成功探索与实践。活动吸引80余名老年人参与，现场发放“大字版”金融防诈宣传折页100余份，解答群众咨询50余人次，获得了“银发”客群的好评。

下一步，双方将持续深化合作，常态化开展形式多样、内容丰富的适老化服务活动，将医疗健康保障与优质金融服务深度融合，持续践行“苏付颐生·安享暖淮”适老服务品牌内涵，为增强老年群体的获得感、幸福感、安全感贡献更多力量。

（孙玲玲）

常熟农商银行客户经理与种粮大户的八年同行路

年，每到春耕、夏收等资金周转节点便发愁。初次见面时，刘先生蹲在麦田里，眉头紧锁，对银行贷款有抵触：“门槛高，没抵押物，手续也麻烦。”杨经理没有先推销产品，而是耐心听他讲种地的难处、对土地的执念和过上好日子的愿望。

回去后，杨经理迅速整理资料，针对其种植户身份匹配农户信贷产品，简化流程、上门调研。2019年，首笔10万元贷款到账，成为刘先生春耕购买种子化肥的“及时雨”，也成了双方信任的起点。此后，杨经理成了麦田里的“常客”。

相伴：500亩扩产，跨越经营门槛

2021年，刘先生找到杨经理，提出将种植规模扩至500亩的愿望。前两年刘先生收成不错，种植技术日益成熟，但扩地租金和农资投入存在较大资金缺口。杨经理重新开展尽职调查，将他在常熟农商银行授信额度提升至20万元。

500亩的经营难度远超200亩。杨经理几乎每周都去地里，有时送政策，有时对接农业技术资源。一次夏收遭遇连续阴雨，麦子收不上来，刘先生非常担心，杨

经理帮他联系了周边有烘干设备的老客户，并协调粮食收购商，最终减少了损失。

同年下半年，刘先生计划建家庭农场，增设烘干机、碾米机、打捆机，实现从种到收再到加工的全链条。杨经理根据其资产情况做好方案，为他申请了60万元抵押类贷款，支持农场建设和设备购置。当第一台碾米机转动时，刘先生捧着新米说：“这米是自己种、自己加工的，没有你们，想落不了地。”

智种：高科技入田，赋能农业生产

2025年，刘先生的农场已拥有1000亩种植基地，农业无人机、插秧机、耕地机、烘干房等现代化设备一应俱全，让种地从“面朝黄土背朝天”的苦活变为智能化、规模化产业，也带动了周边农户发展。

当年续贷时，杨经理根据其信用情况和经营规模，为其申请降息政策，降低融资成本。刘先生感慨：“常熟农商银行真的是为我们种地人着想！”他还主动介绍了五六名有资金需求的农户，成了银行的“编外宣传员”。

刘先生和杨经理的故事，是常熟农商银行深耕基层、服务“三农”的一个缩影。下一步，该行始终坚持“支农支小”的市场定位，将农户和小微企业的需求放在首位，精准匹配金融和非金融服务，用温情服务陪伴客户成长。

冯伟静 柯卓威

经理帮他联系了周边有烘干设备的老客户，并协调粮食收购商，最终减少了损失。

同年下半年，刘先生计划建家庭农场，增设烘干机、碾米机、打捆机，实现从种到收再到加工的全链条。杨经理根据其资产情况做好方案，为他申请了60万元抵押类贷款，支持农场建设和设备购置。当第一台碾米机转动时，刘先生捧着新米说：“这米是自己种、自己加工的，没有你们，想落不了地。”

智种：高科技入田，赋能农业生产

2025年，刘先生的农场已拥有1000亩种植基地，农业无人机、插秧机、耕地机、烘干房等现代化设备一应俱全，让种地从“面朝黄土背朝天”的苦活变为智能化、规模化产业，也带动了周边农户发展。

当年续贷时，杨经理根据其信用情况和经营规模，为其申请降息政策，降低融资成本。刘先生感慨：“常熟农商银行真的是为我们种地人着想！”他还主动介绍了五六名有资金需求的农户，成了银行的“编外宣传员”。

刘先生和杨经理的故事，是常熟农商银行深耕基层、服务“三农”的一个缩影。下一步，该行始终坚持“支农支小”的市场定位，将农户和小微企业的需求放在首位，精准匹配金融和非金融服务，用温情服务陪伴客户成长。

冯伟静 柯卓威

图为杨经理向刘先生赠送印有“常熟农商银行”字样的草帽。

五月的东海县，千亩麦田一片金黄。常熟农商银行东海支行客户经理小杨将一顶印有名行的草帽递给种植大户刘先生说道：“天气热了，下地正好用得上。”这顶草帽，是八年来双方相伴同行的一小小印记。从2018年至今，杨经理在这片麦田里见证了刘先生从200亩地的“新农人”成长为千亩规模的现代化种植大户，从单一粮食种植升级为全链条家庭农场经营。

初遇：10万元贷款，种下信任种子

2018年，杨经理用一双“铁脚板”深入田间地头，那时候刘先生才入行没几

年，每到春耕、夏收等资金周转节点便发愁。初次见面时，刘先生蹲在麦田里，眉头紧锁，对银行贷款有抵触：“门槛高，没抵押物，手续也麻烦。”杨经理没有先推销产品，而是耐心听他讲种地的难处、对土地的执念和过上好日子的愿望。

回去后，杨经理迅速整理资料，针对其种植户身份匹配农户信贷产品，简化流程、上门调研。2019年，首笔10万元贷款到账，成为刘先生春耕购买种子化肥的“及时雨”，也成了双方信任的起点。此后，杨经理成了麦田里的“常客”。

相伴：500亩扩产，跨越经营门槛

2021年，刘先生找到杨经理，提出将种植规模扩至500亩的愿望。前两年刘先生收成不错，种植技术日益成熟，但扩地租金和农资投入存在较大资金缺口。杨经理重新开展尽职调查，将他在常熟农商银行授信额度提升至20万元。

500亩的经营难度远超200亩。杨经理几乎每周都去地里，有时送政策，有时对接农业技术资源。一次夏收遭遇连续阴雨，麦子收不上来，刘先生非常担心，杨