

高邮农商银行联合高邮街道举办政银企对接会

姜堰农商银行：金融“活水”精准滴灌小微企业

为破解小微企业融资壁垒，姜堰农商银行深耕本土市场，创新信贷评审模式，以企业真实资金流水为核心授信依据，跳出传统抵押担保思维，用金融“活水”精准滴灌小微企业。

泰州市某食品有限公司坐落了姜堰区曹安市场，是当地颇具规模的米面粮油、南北货、冷冻食品综合批发企业。作为民生保供类商贸企业，该企业经营具有典型的季节性特征，每逢节前备货旺季，大批量货品采购、库存储备需要充足的流动资金支撑。短期、高频的资金周转需求成为企业扩大经营的核心难题。

在常态化走访摸排、精准对接经营主体服务过程中，姜堰农商银行客户经理主动下沉市场，聚焦辖区商贸小微企业融资需求。针对该企业轻资产、缺抵押的经营特点，该行摒弃传统信贷评审模式，以资金流水为企业“信用画像”核心依据，依托资金流查询平台深度研判企业经营实况。通过全面梳理企业账户交易流水、经营结算记录，判断其虽然资金余额随采购周期动态波动，但整体交易频次高、资金流转稳定、合作客商固定、业务运转顺畅、经营模式成熟，具备稳定的营收能力和自我“造血”实力，是优质的实体小微经营主体。基于此，姜堰农商银行为其精准匹配纯信用普惠金融产品“苏农贷”，无需抵押担保，全程简化审批流程，压缩办贷时限，高效完成需求对接、实地核查、审批放款全流程服务，成功为其投放200万元纯信用贷款，为企业稳健经营、提质发展注入强劲金融动能。

下一步，姜堰农商银行将继续坚守本土初心，深耕普惠金融，持续优化小微企业授信模式，打破经营轻资产企业融资壁垒，持续推广“数据增信、流水换贷”创新服务，以有温度、有效率、有创新的金融服务，赋能地方实体经济高质量发展。

葛冬梅

如皋农商银行 金融知识宣传走进端午游园会

本报讯 近期，如皋市东陈镇“艾香满乡 德润东陈”端午游园会现场粽叶飘香，人流如织。如皋农商银行南凌支行、东陈支行“小圆服务队”将金融知识普及融入浓浓的节日氛围，为当地群众送上了一份实用又贴心的“金融安全礼包”。

活动当天，“小圆服务队”队员们身着统一服装，精神饱满地在游园会核心区域设立金融知识宣传点。醒目的宣传展板、整齐的折页手册，搭配队员们专业而热情的服务，很快吸引了众多过往群众驻足咨询。针对游园会中老年群体占比比较高的特点，队员们重点围绕防范电信网络诈骗、识别非法集资陷阱、保护个人征信等热点话题，用方言通俗讲解典型案例，手把手教老人识别诈骗短信，可疑链接，并逐一解答他们在存款保险、社保上使用、手机银行操作等方面的疑问。以前总觉得诈骗离自己很远，听了银行同志的讲解，才知道骗子的花样这么多。这样的宣传听得懂、用得上，真是端午节的“平安粽”！社区居民张大爷连连称赞。不少群众主动索取宣传资料，表示要带回家与家人共同学习。

将金融宣教融入民俗活动现场，是如皋农商银行践行“金融为民”理念的一次生动实践。下一阶段，该行将结合传统佳节，乡村集市等场景，持续开展形式多样、内容务实的金融知识普及活动，切实守护好老百姓的“钱袋子”，为构建和谐健康的金融生态贡献农商银行力量。

（陈柏宣 马睿娜）

江苏农村金融 投稿邮箱: chenge166@sina.com

江苏农金 江阴农商银行上线全新信贷智能体

本报讯 近日，江阴农商银行依托多模态大模型技术打造信贷资料智能分类审核体系，全新信贷智能体正式上线应用。该系统以技术革新重塑信贷作业全流程，实现贷前资料采集、智能分类、实时质检、交叉核验一体化运转，以金融科技赋能信贷提质增效，构筑全流程数字化风控体系。

信贷业务是地方农商银行服务小微企业、实体经济的重要抓手，但长期以来传统作业模式存在一些堵点，比如客户经理人工分拣信贷材料整理耗时耗力、人工

校验易出现误判等。立足小微金融服务实际，该行直击业务痛点，整合多模态大模型、图像视觉识别、RPA流程机器人等人工智能技术，启动信贷智能体专项数字化项目。产品聚焦客户经理移动端外勤作业场景，全面覆盖新客户开户建档、存量客户资料更新等高频业务环节，通过技术流程再造简化线下操作、前移风险关口，同步实现降本、增效、控风险等多重价值。

该信贷智能体采用端云协同创新部署架构，打造前端轻量化操作、后端高算力智能处理的一体化作业链路。前端依

托该行统一门户App搭建极简采集工具，支持多类信贷材料无序混拍、拍摄中断后断点续传，将复杂现场尽调压缩为“拍摄—上传—确认”三步极简流程，大幅降低操作门槛；后端以多模态大模型为核心引擎，独立完成海量非结构化影像识别、原始数据标准化治理、风控规则自动运算等核心工作，搭配智能模型自适应调度、流程动态编排、场景专属提示词工程等底层架构，精准适配多类信贷业务场景。

目前，该信贷智能体已在全行一线全覆盖落地，形成标准化、智能化信贷作

业新模式，相较传统人工模式实现三大突破：一是业务模式革新，打造“AI为主、人工为辅”端云协同作业新体系，将客户经理从重复机械的资料整理、初审工作中释放出来，重心转向客户经营营销、综合金融服务等价值工作。二是技术融合创新，打通多模态大模型与多维生态数据，强化视觉解析、业务数据溯源能力，所有智能审核结果全程可查可追溯，满足金融行业合规要求。三是风控模式升级，改变以往“事后审核”的传统风控模式，把合规筛查、风险识别、资料

校验前移至客户现场采集环节，全链条风控质效实现跨越式提升。

该信贷智能体成功落地，是江阴农商银行深耕金融科技、加快信贷数字化转型的标志性实践，也是地方银行运用前沿大模型技术赋能普惠金融的重要探索。下一步，该行将持续迭代优化信贷智能体系统功能、升级算法模型，挖掘人工智能在信贷审批、贷后管理、客户经营分析等全链条场景应用空间，以数智化转型驱动信贷业务高质量发展，为实体经济提供更有力的金融支撑。

（沈京）

泗阳农商银行借力赛事开展金融知识宣传

本报讯 近期，“苏超”联赛火热进行，泗阳农商银行在户外观赛的“第二现场”同步开展金融知识宣传活动。

依托赛事场景，该行为市民贴心准备定制折扇、消暑饮品等清凉物资，全方位做好户外防暑保障，同时现场开展金融知识宣传活动。工作人员立足居民家庭资产规划、少儿育儿理财、升学节庆送礼等需求，开展轻量化特色宣讲，并针对贷款政策、社保卡便民功能、家庭小额理财规划等热点问题提供现场咨询，分发理财、贵金属科普宣传

折页，精准满足群众资产打理需求。

此次活动依托银媒协同优势，融合体育观赛、便民金融，盘活城市夜间文体活力，把特色理财、贵金属服务送到群众身边，让本土金融服务更接地气、更聚人气。下一步，泗阳农商银行将持续探索多元化“金融+”服务模式，深耕民生服务、践行社会责任，深挖群众特色化需求，持续打造文体联动、公益惠民、金融赋能等特色活动，以暖心金融服务赋能县域民生提质，助力宜居活力泗阳建设。

（王 彬）

兴化农商银行新区科技支行开展金融科普活动

本报讯 为扎实推进校园金融普及教育，培育青少年正确的财富观念，近日，兴化农商银行新区科技支行利用学生午读时段，走进兴化市景范学校文正校区开展“货币起源财商启蒙”金融科普活动。

活动开展前，该行主动与学校沟通对接，精细筹备课程内容，结合低龄学生认知特点，打造趣味化、通俗化的专属金融课堂。课堂上，工作人员创新教学形式，通过贝壳货币演示、人民币实物展示、移动扫码支付情景模拟等丰富形式，生动讲解货币的起源与演变过程，让晦涩的金

融专业知识变得通俗易懂。

整场课堂互动氛围热烈，同学们踊跃举手、积极参与，在轻松愉悦的玩乐学习氛围中完成财商启蒙，初步树立了基础金融认知。课程结束后，该行工作人员为孩子们发放精美伴作业本单，并推送财商知识线上答题二维码，方便学生课后巩固学习成果。

下一步，兴化农商银行新区科技支行将持续提供个性化、精细化的金融服务，持续深化银校合作，常态化开展校园金融科普活动，以金融力量护航青少年成长。

（吴晓青）

苏州农商银行徐州鼓楼支行 举办“小小银行家”主题沙龙活动

本报讯 为提升厅堂服务温度，丰富儿童客群金融服务形式，近日，苏州农商银行徐州鼓楼支行面向该行特色定期存折产品“苏鑫宝”儿童客户，开展“小小银行家”主题沙龙活动，通过沉浸式体验传递储蓄理念，帮助孩子们树立理财观念。

活动筹备期，该行结合儿童客户的认知特点和储蓄行为习惯，反复打磨活动方案，细化各环节人员分工与执行标准。工作人员特别设计了卡通插画宣传页、利息计算小游戏卡片，准备了创意漆画DIY材料包等趣味物料，将抽象的金融知识转化为直观易懂的互动内容，充分激发孩子们的参与热情，为活动顺利推进筑牢基础。

活动以“职业体验+知识启蒙”为主线，还原银行日常工作全流程。孩子们首先领取专属号码牌，模拟银行取号流程，树立文明办事意识；然后在工作人员的带领下，近距离认识ATM自助设备与超级柜台，学习基础存取款操作方法与金融安全注意事项。在业务模拟区，小朋友们化身“小小柜员”，亲手填写业务单据，核对客户信息，沉浸式体验开卡、存款等业务完整的办理流程。活动期间，孩子们积极互动、踊跃提问，不仅掌握了基础的储蓄与利息知识，更对银行工作有了一定的了解。趣味手工环节，孩子们发挥想象力与创造力，制作各具特色的创意漆画。活动最后，工作人员为每位小朋友送上定制的储蓄罐，引导他们养成定期储蓄、合理规划零花钱的好习惯。

下一步，苏州农商银行将继续不断创新活动形式与服务内容，以有温度、有特色、有内涵的金融服务陪伴少年儿童健康成长，切实履行地方金融机构的社会责任与使命担当。

（李玉洁）

睢宁农商银行：金融“活水”精准滴灌“三夏”生产

当前，正值“三夏”抢收抢种关键阶段，为全方位满足夏粮收购、夏种备耕全链条金融需求，牢牢守住夏粮生产归仓底线，睢宁农商银行立足县域本土金融主力军定位，早谋划、早对接、早落地，精准匹配涉农主体融资需求，持续提升金融服务模式，全力以金融“活水”保障“三夏”有序推进。截至当前，该行已发放“三夏”生产相关贷款3.79亿元，惠及农户及各类涉农经营主体3400余户。

靠前谋划，下好支农“先手棋”。5月初，该行紧扣“三夏”生产时间节点，召开专项工作部署会，成立“三夏”金融服务工作小组，明晰信贷支持重点、细化配套服务举措，统筹制定专项信贷投放方案，压实全行支农工作责任。依托镇村25家乡镇网点与网格化金融服务机制，各支行行长带队下沉一线，对种粮大户、粮食收购商户、农资经营户、农机经销商、专业合作社等主体开展全覆盖走访，动态摸清生产、经营、资金周转、融资缺口等情况，分类建立服务台账，提前完成批量授信授信，保障资金供给前置到位。

精准滴灌，注入发展“动力源”。针对涉农经营主体普遍存在的担保难、融资成本偏高问题，该行重点推广“苏农贷”“苏农担”等产品，有效降低涉农企业经营资金融资门槛。围绕“三夏”资金“短、频、急”的特点，该行畅通信贷服务绿色通道，落实

优先受理、限时审批、快速放款机制，确保不误农时。提前梳理存量涉农到期贷款，严格执行江苏农商银行“1211”“3315”高效办贷标准，压缩业务办理时长，逐户对接续贷需求，提前完成资料收集、资质评估等前置工作，做到应贷尽贷，切实保障“三夏”资金供给。

暖心服务，织密便民“保障网”。聚焦种植、收购、农资流通全流程结算需求，该行已为全县600余家农资、农机经营网点免费布设“惠宁E支付”收银终端，实现售粮、购肥即时结算，提升涉农资金流转效率。结合普及金融知识万里行“主题活动，组建多支金融宣传小分队走进田间地头、粮食收购站点，通过发放宣传册、现场案例讲解等形式，普及反诈骗防骗实用知识，破解虚假理财、高额返利等金融陷阱，筑牢基层群众金融风险防范线。此外，该行还开展“三夏送清凉”志愿行动，各支行志愿者奔赴收割一线，杆杆禁烧值守点位，为农户、基层值守人员送上矿泉水、毛巾、定制文化衫等防暑物资，以贴心服务彰显本土农商银行服务温度。

仓廪实，天下安。下一步，睢宁农商银行将始终坚守服务“三农”定位，实时跟进夏收、夏种工作进度与市场行情动态，持续迭代优化涉农金融产品与服务，扎实开展金融为民初心使命，为守住粮食安全底线、稳步推进乡村全面振兴筑牢金融根基。

陈 达

紫金农商银行江都支行开展便民服务进社区活动

本报讯 为切实打通便民服务与金融服务“最后一公里”，近距离服务社区老年居民，近日，紫金农商银行江都支行走进扬州市江都区仙北镇陈庄村阳光花园，开展“金融守护夕阳红”主题公益服务活动，把温情便民服务落到实处，让老年居民足不出户，就能享受到贴心的金融服务。

阳光花园是拆迁安置小区，小区内老年居民居多，日常便民服务、健康保障以及金融反诈服务需求较高。一直以来，该行深耕周边社区，常态化开展各类惠民公益活动，用心用情服务辖区居民。本次活动结合当地传统民俗，依托居民实际需求，打造集民俗暖心、健康便民、金融科普于一体的综合服务场景，全方位、多角度服务老年群体。

活动现场暖意融融，氛围热烈。结合端午民俗与祈福传统，该行工作人员准备了新鲜鸡蛋，逐一赠予到场老年居民，送上端午安康、平安顺遂的真诚祝福，让老人们真切感受到群体的温暖与善意。

聚焦老年群体日常健康监测不便的生活痛点，活动专门设置免费血压测量便民服务点。该行工作人员细心地为到场老人测量血压，细致记录健康数据，耐心询问老人日常身体状况，针对性给出饮食、作息、养生的合理建议，贴心守护老年居民身体健康，细致周到的服务收获了现场

居民的连连称赞。

考虑到老年居民金融知识相对薄弱、风险防范意识不足，容易成为各类诈骗的受害群体，本次活动同步开展金融反诈科普宣传。该行工作人员用接地气的方言，结合养老诈骗、电信网络诈骗等高发真实案例，生动讲解虚假理财、保健品虚假营销、冒充亲属借钱等常见诈骗套路，细致讲解简单易懂的识别技巧和防范方法。同时手把手指导老年人妥善保管个人账号、银行卡及密码等信息，牢记“不轻信、不透露、不转账”的防骗口诀，稳稳守住个人“养老钱”“救命钱”。

此外，该行工作人员还现场普及存款保险金融知识，面对面解答居民关于存款储蓄、日常理财、便民金融业务等各类咨询，有效提升老年群体的金融认知和风险防范能力，帮助老年人安心、放心办理金融服务。金融有温度，服务暖人心。本次进社区公益活动，以便民服务拉近银民距离，以金融科普守护居民权益，切实为老年居民送去了关怀与保障。下一步，紫金农商银行江都支行将持续立足本土，深耕社区，常态化开展惠民利民活动，不断优化下沉式金融服务，丰富服务场景，提升服务质效，用暖心、贴心、细心的金融与便民服务，切实服务民生、惠及群众。

（张 岸）



海门农商银行：筑牢金融“防火墙” 守护最美“夕阳红”

本报讯 近日，在南通市海门区政府办、区民政局、海门金融监管支局指导下，海门农商银行副行长耿玉培带队走进海门区龙信乐颐荟老年公寓，开展“守住钱袋子 护好幸福家”防范非法集资专题宣讲活动，将通俗易懂的金融知识与暖心金融服务送到老年群体身边。

本次宣讲结合老年人的认知习惯和接受特点，摒弃晦涩难懂的专业术语，采用“案例讲解+知识科普”的模式开展。该行宣讲人员通过PPT展示非法集资、养老诈骗方面真实案例，聚焦老年群体高频踩坑的诈骗场景，细致拆解“保健品”“投资骗局”“康养旅游”“变集资陷阱”“健康讲座”里的投资圈套等常见骗局的作案手法和陷阱漏洞，郑重提醒大家“天上不会掉馅饼，高额回报皆是陷阱”。同时告诫老年群体摒弃侥幸心理，切勿轻信陌生人的投资理财承诺，遇到不明金融项目、高额回报投资邀约时，务必第一时间与子女沟通核实，或咨询银行、公安部门，坚决远离各类非法集资活动。现场还开展了防范非法集资知识答题活动。该行员工积极配合，让老年人一起参与“防范非法集资活动知识答题团队竞赛”第六季答题活动，老人们积极答题，进一步巩固了防范非法集资知识，也切实感受到来自海门农商银行的关怀与守护。

此次专场宣传活动，是该行聚焦老年重点群体、精准普及金融知识、践行普

东台农商银行溱东支行党支部联合开展党建共建活动

本报讯 为推动党建与业务深度融合，搭建银企精准对接、互利共赢的合作平台，助力辖区不锈钢特色产业高质量发展，近期，东台农商银行溱东支行党支部联合溱东镇不锈钢行业协会党支部，共同开展以“聚力不锈钢产业，银企携手谋发展”为主题的党建共建活动。

本次活动以现场调研座谈会为核心载体，邀请辖区内14家不锈钢产业链上下游企业的党员企业家参会，覆盖不锈钢生产加工、紧固件制造、废料回收、贸易流通、出口配套等全链条细分领域，全面对接行业核心经营主体。

座谈会上，参会的党员企业家结合自身企业经营实际，围绕行业发展趋势、市场供需格局、企业生产经营现状、资金周转需求、经营发展痛点等内容畅所欲言。

言。大家既分享了行业发展的新机遇，也坦诚提出了企业发展过程中遇到的金融服务诉求，为银行精准服务行业提供了第一手参考资料。溱东支行党支部党员、该行不锈钢行业研究小组成员认真倾听、详细记录，针对企业家提出的问题现场逐一解答。同时，向参会企业重点介绍了该行对不锈钢行业特定重点的专属金融服务方案，详细宣讲了普惠信贷、供应链金融、资金结算等核心产品，全面展现了该行服务本土实体经济的能力与诚意。

活动期间，两个党支部围绕“党建引领产业发展、深化银企共建共赢”主题开展了深入交流，明确了后续常态化开展行业调研、联合举办政策宣讲、精准对接企业金融需求、共同助力产业升级的共建方

向，切实将党建共建的政治优势转化为服务产业发展、赋能实体经济的实际成效。

本次党建共建活动以党建为纽带，打通了银企沟通的“最后一公里”，全面掌握了辖区不锈钢行业的发展现状及企业的真实金融诉求，为后续精准化、个性化金融服务的落地夯实了基础，也为深化银企互利共赢、共同发展搭建了坚实的平台。

下一步，东台农商银行溱东支行将以本次党建共建活动为契机，持续坚守本土金融主力军定位，以党建引领业务发展，深耕不锈钢特色产业。依托不锈钢行业研究小组的专业力量，进一步优化金融产品、升级服务模式，提升服务质效，精准对接企业多元化金融需求，以源源不断的金融“活水”赋能不锈钢产业转型升级，助力地方实体经济高质量发展。

（田亚琦）

淮安农商银行财富中心举办财富客户答谢会

本报讯 近期，为感恩财富客户一路相伴的信任与支持，淮安农商银行财富中心全新打造的客户服务品牌“周到私享荟”，迎来首场主题活动——“端阳纳福 财富致远”财富客户专属答谢会，与35位财富客户共度一段雅致惬意的午后时光，以匠心服务传递金融温度，以专业守护共赴财富新程。

活动现场精心布置，处处融入清雅端午元素，氛围感十足。客户陆续到场后，专属理财经理以“一对一”全程陪同，带领大家参观财富中心，细致讲解“周到私享荟”的服务理念与专属权益体系，让每位客户都能在轻松氛围中感受受欢迎的喜悦。

欢聚时刻，财富同行。围绕“周到私享荟”的财富守护理念，活动邀请贵金属领域专业讲师，带来干货满满的贵金属知识分享。讲师结合当下市场动态，深度解读国际金价走势、行业行情及贵金属投资相关知识，内容深入浅出、通俗易懂。

细致的茶文化讲解，现场茶香萦绕。来宾们静心观赏、悠然品鉴，在茶香氤氲中感受传统茶道的独特韵味，也在这份慢时光里放松身心，沉浸式体验“周到私享荟”所传递的雅致生活方式。

趣味互动燃动全场，温情相伴拉近距离。本次“周到私享荟”特别设置形近字竞猜游戏环节，各位来宾依次辨析字形相近的图形汉字，比拼文字洞察力与知识储备，大家踊跃举手，积极作答，现场欢声笑语不断。轻松有趣的互动不仅拉近了彼此距离，更彰显了“周到私享荟”有温度、有活力的服务初心，让每位客户都能在轻松氛围中感受受欢迎的喜悦。

展望未来，财富同行。围绕“周到私享荟”的财富守护理念，活动邀请贵金属领域专业讲师，带来干货满满的贵金属知识分享。讲师结合当下市场动态，深度解读国际金价走势、行业行情及贵金属投资相关知识，内容深入浅出、通俗易懂。

如东农商银行：金融“活水”持续浇灌，小鳊鱼“游”出大产业

如东的夏日午后，海风裹挟着潮湿的水汽。烈日下，位于河口镇南园村的南通鑫源水产品有限公司内，占地百余亩的标准化养殖棚连片排布，成为滨海乡村的一道特色产业风景线。走进其中一间养殖大棚，一股温热潮扑面而来，全自动增氧设备不间断运转，数以百万计的鳊鱼苗在循环水系统中悠然游动。棚外，公司董事长沈军望着这片倾注了半生心血的基地，言语间满是感慨。

“我从小作坊开始创业，如今已把企业做到行业前列，如东农商银行在资金上给予了非常大的帮助。”沈军回忆道。如东通江达海，是鳊鱼苗的天然“育婴场”。得益于地理优势，2004年，他从贩苗户开始做了鳊鱼苗养殖生意。起步之初，如东农商银行在经过考察后，为其贷出6万元启动资金。这笔钱，如同第一瓢“活水”，让沈军的养殖事业之苗得以破土。此后的20多年，他的鳊鱼事业版图不断扩大，养殖基地从广东到山东，成鱼更是远销日本、韩国等地，深受市场欢迎。

2023年，为了突破企业发展瓶颈，同时怀揣着反哺家乡的念头，沈军决定将发展重心从广东向如东老家转移。在2023年至2024年间，他持续加大资金、设备投入，计划建成一片现代化养殖基地，全力探索工厂化养殖新模式，并进一步扩大种苗培育与成鱼养殖规模。

然而，如此大规模的投资，资金压力巨大。鳊鱼种苗培育本身就是典型的高投入、长周期产业，培育周期长达60至80天，生产旺季集中在农历腊月至次年8月。每年养殖季来临前，场地修缮、大棚搭建、苗种收购、物资储备都需要大量流动资金，再加上行业季节性特征明显，资产抵押有限，资金链曾一度成了沈军转型路上的“拦路虎”。

在了解到沈军的困境后，如东农商银行主动下沉服务，安排客户经理蹲点走访调研，在深入养殖大棚了解生产流程、企业需求和转型规划后，农商银行迅速行动，不仅提供足额授信，更积极协助企业争取政策支持，在贷款利率上给予优惠。同时，客户经理还持续与企业经营数据、产

销模式与资金周转规律，为其量身定制专属金融服务方案。

如今，在鳊鱼种苗培育领域，沈军是当之无愧的领军人物。2025年，鑫源水产之种苗培育与成鱼养殖规模实现同步增长。其中，种苗培育总量达到4000万尾，成鱼养殖规模也达到500万尾，企业总产值突破3亿元。

从2004年的第一笔6万元启动资金，到如今5000万元的综合授信额度，从广东东滩的土塘养殖到如东如东的166亩工厂化智慧养殖基地，从小作坊到年产值突破3亿元的市级农业龙头企业……这条金融“活水”浇灌了二十余年的“鳊鱼”反哺乡村，游出了一条乡村振兴的产业链。如东农商银行相关负责人表示，未来，该行将继续以如东鑫源水产这样有技术、有市场、有情怀的农业企业，不断创新信贷产品、优化服务流程，以金融“活水”持续润泽乡土。

夏日午后，海风依旧，那片片排布的标准化养殖棚里，水声潺潺，生机勃勃。

周晓霞