

沭阳农商银行点亮两代人的「创业梦」

“在花木销售旺季，最多的时候，一天就能销售一千多单！”提起网上销售，老周兴奋地地说，“咱们农商银行的服务就是好，贷款利率低、放款快，手机上就可以操作，是农商银行的资金支持，圆了我 and 孩子的创业梦。”在他们的创业故事里，一路走来，沭阳农商银行是陪伴者与护航者。该行正以金融力量让百姓更富裕、产业更兴旺、乡村更美丽。

从初次牵手，到一路相伴

客户周先生，沭阳县新河镇周圈村人，2016年之前夫妻俩一直在外地打工，打工收入为家庭主要收入来源，家有两名子女上学，家庭生活活力较大。周先生看到家乡不少人因为种植、销售花木而富裕起来，日子越过越红火，夫妻俩一合计，便回到老家创业，做起了电商苗木销售。经过一段时间的摸索，网上销售花木的生意越来越火爆，店铺的订单越来越多，垫资也变多，资金周转成了难题。2018年，沭阳农商银行新河支行在下乡走访中了解到客户的需求，客户经理上门调查后，当天便发放了20万元信用贷款。自此，周先生与该行一直保持着业务往来。

从线下到线上，服务更加便捷高效

沭阳农商银行的服务还在延续。2020年，老周的儿子小周大学毕业后回到家乡创业。作为“农二代”，他不仅继承了父辈的经营头脑，还敏锐地捕捉到花木销售升级的机遇，在老周的支持下开了一家网店，在网上销售花木盆景。年轻人头脑灵活，很快在网上打开了销路，销路的拓宽导致资金周转出现困难。作为沭阳农商银行的忠实客户，老周自然而然就想到了该行。客户经理了解情况后，指导小周申请线上贷款，5分钟之内20万元信用贷款就到账了。

农户小额信用贷款，解决了周先生一家创业发展的后顾之忧。科技的发展，提升了贷款的便捷度。从线下服务到线上服务，不变的是沭阳农商银行服务的温度，以及农户与农商银行之间的鱼水情。

在沭阳农商银行的支持下，周家父子的生意红红火火，他们已经是该行的忠实存款客户。用周先生的话讲，“我们一家和农商银行打交道这么多年，是农商银行帮我们一家两代人实现致富，做人最重要的就是讲信用，一定要懂得感恩。”

这样温暖人心的故事还在继续发生。未来，沭阳农商银行将始终坚守“立足‘三农’，支持小微”战略定位，以金融力量助力青年扎根乡土，安心创业，拓宽致富路。



本报讯 近日，泗阳农商银行城西支行乒乓球馆正式开业，成为当地首家“乒乓球特色银行”网点。球馆设在网点一楼，配备标准化球台，面向全县群众、客户与职工免费开放，后续还将常态化开展体育活动、公益讲堂和文体赛事，让金融服务融入更多生活场景。

当前人们对金融服务的需求日益多元化，加强特色支行建设已成为县城农商银行提升服务、实现差异化发展的必经之路。作为立足本土的“百姓银行”，泗阳农商银行紧跟政策导向，秉持“以客户为中心”的服务理念，分步推进网点个性化改造，提供更贴心、更温情的金融服务。

目前，泗阳农商银行积极探索网点特色化转型，针对园区企业将开发区支行升级为商务支行，搭建“园区金融会客厅”；面向城市高净值客群布局滨河CBD财富支行，提供贵金属、理财保险等综合资产配置服务。此次乒乓球馆的开业，是该行深

苏州农商银行泰州分行党支部获评江苏农商银行联合银行先进基层党组织

本报讯 近期，在江苏农商银行联合银行党委召开的全省农商银行系统“两优一先”表彰大会上，苏州农商银行泰州分行党支部荣获江苏农商银行联合银行“先进基层党组织”称号。

近年来，泰州分行党支部坚持把党的领导融入日常经营管理和金融服务全过程，紧扣“怀德金融先锋”党建品牌建设要求，推动党建工作从“有形覆盖”向“有效引领”持续深化；充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，引导全体党员践行“心诚如一、服务为民”的服务理念，在服务地方经济、助力民生发展中持续彰显党建引领力。

兴化农商银行下圩支行以金融温度守护“夕阳红”

本报讯 为扎实推进适老化金融服务，切实守护老年人财产安全，近期，兴化农商银行下圩支行“小圆服务队”走进下圩镇敬老院，开展暖心慰问和宣传服务，把贴心关怀与实用金融知识送到老年群众身边。

老年群体防范意识薄弱、信息接收渠道有限，是电信网络诈骗的重点侵害对象。该行“小圆服务队”队员们结合真实案例，细致拆解冒充亲友借钱、虚假补贴短信等骗局，引起在场老人的强烈共鸣。

“上次有人点了什么广告，每个月都扣

泰州分行党支部坚持党建与业务同频共振，深入推进“党建+”融合实践。在“党建+精准帮扶”方面，党支部与国网泰州供电公司营销服务中心党支部深化联建共建，创新推出“电力无忧贷”特色产品；建立支行与区县供电公司常态化协同走访机制，精准对接小微企业融资需求。产品推出两年多来，双方联合累计走访用电企业820余户，累计发放贷款1.82亿元，其中845万元精准用于支持小微企业缴纳电费，有效缓解了企业短期资金压力。

在“党建+合规建设”方面，党支部联合本地优秀律师事务所开展党建共建，常态化组织信贷法律风险防控、合同审查要点等专题培训，持续提升客户经理合规意识和专业能力。在“党建+业务攻坚”方面，党支部组织党员带头深入园区、乡镇和市场一线，2025年全年共走访园区24个、民营企业1500余户、个体工商户2000余户，聚焦“泰信保”“小微贷”等重点产品发力，实现差异化竞争，2025年泰州分行累计投放普惠小微贷款39.65亿元，切实将组织优势转化为发展动能。

苏州农商银行将以此次获奖为新的起点，持续深化“党建+”融合实践，进一步夯实基层党组织基础工作，提升服务质效，在服务地方经济、保障民生需求中展现更大担当，为地方高质量发展贡献更坚实的金融力量。

该行工作人员还重点解读了最新征信惠民政策，让在场的医护人员切实感受到征信政策的温度。针对医护人员平时工作繁忙、对金融政策了解不多的特点，工作人员专门讲解了征信查询渠道、信用记录异议处理、征信修复常见骗局等实用内容，帮助大家避开“征信修复”的诈骗陷阱。

该行在现场设立了金融服务咨询台，工作人员向医护人员发放征信知识宣传折页和定制宣传品，“一对一”耐心解答客户关于征信查询、信用修复、贷款申

请、信用卡使用等方面的疑问。同时，结合医护人员群体的金融需求特点，工作人员还专门推介了“精英贷”等面向医护人员的专属低息信用贷款产品、特色信用卡产品，以及加油立减、商超折扣、高速通行优惠等一系列便民权益活动，将征信知识普及与便民金融服务有机结合，把实实在在的金融优惠送到一线医护人员身边。

此次征信知识专题宣传活动，不仅帮助医护人员工作者厘清了认识误区，掌握了信用维护方法，更传递了“珍爱信用记录、享受幸福生活”的金融理念。未来，镇江农商银行丹徒支行将持续深耕金融普惠者教育保护工作，聚焦不同群体的差异化金融需求，通过更多群众喜闻乐见的形式，把征信知识、金融服务送到更多群众身边，以专业的金融素养为人民群众的信用财富保驾护航，用实际行动践行“金融为民”的初心使命，助力全社会形成“知信、守信、用信”的良好氛围，为社会信用体系建设、为地方经济社会高质量发展注入源源不断的诚信动能。

镇江农商银行丹徒支行开展征信知识专题宣传活动

本报讯 作为地方金融主力军，镇江农商银行始终高度重视征信知识宣传普及工作，将增强公众征信意识、助力社会信用体系建设作为重要社会责任，持续开展征信宣传进机关、进企业、进社区、进校园、进乡村活动。近日，镇江农商银行丹徒支行走进辖区医疗机构，开展以“珍爱征信，守护您的经济身份证”为主题的征信知识专题宣传活动，为辛勤工作在一线的医护人员送去了专业的征信知识和贴心的金融服务。活动现场座无虚席，干货满满的分享和周到的现场服务赢得了医护工作者的热烈反响和广泛好评。

本次活动，该行专门针对医护人员群体精心设计了演讲内容，采用“PPT演示+案例分析+现场互动”的形式，用通俗易懂的语言从五个维度系统讲解征信知识：一是征信全景速读，帮助大家快速了解什么是征信、征信报告记录什么内容、征信对个人的重要意义；二是征信价值解读，用真实数据测算让大家直观感

化竞争。在稳住存量方面，客户经理逐户上门走访，提前告知政策口径变化，提供经营性贷款产品续接方案，确保经营正常，仅因统计口径调整的优质客户平稳过渡、不流失。在抢夺增量方面，建立“他行风险退出客户反摸排”机制，按季识别区域内因他行主动压降授信但经营基本面向好的企业名单，逐户评估，以灵活担保方式和合理定价抢占优质市场份额。在外拓走访方面，公司业务将外贸类、科技类、绿色金融类、链属普惠类四类重点名单逐户落实到人，全程记录走访轨迹、用信转化率，确保走访全覆盖、用信覆盖面有效提升。牢固树立“先开户、再维系、后挖掘”的经营理念，把多开户、开好户作为拓客的第一步。账户是客户关系的根基，只有先把户开下来，才能把结算流水引进来，把资金沉淀留下来，才能有后续持续对接需求、交叉营销的空间。

聚力信用风险防控，守牢资产质量底线

系统施策，推进全面风险管理。对全面风险管理的定量定性指标逐项梳理自评，针对薄弱环节制定补短板清单，限期整改到位。对新形成不良余额比率同比上升且超过全行均值2倍以上的支行，列

化“银行+”特色支行建设的又一重要成果，也是打造“银行+体育+社交”特色品牌的全新尝试，打破了传统金融网点边界，让银行成为社区群众健身、交流的“第二客厅”。

小小乒乓球搭建起金融与民生的桥梁，让普惠服务更有温度。下一步，泗阳农商银行将以此次球馆开业为契机，持续推进特色支行建设，以差异化、亲民化网点服务夯实本土普惠金融根基，让金融服务真正走到每一位群众身边。

（李芝坤）

为风险贷款重点管控机构，约谈支行行长并下达专项降险任务；对近一年新准入客户违约率同比上升且超过全行均值2倍以上的客户经理，对其经办的违约贷款逐笔核查并重新评估履职能力。

加压考核，严控新形成不良。制定7至12月新形成不良贷款专项管控方案，对近三年新形成不良贷款逐户拟定分类处置方案，明确责任人和时间节点。明确瑕疵贷款、表内不良、核销贷款三类资产差异化的处置方式，加强对新形成不良贷款余额和清还旧贷款余额两项指标的双重压降考核。

深化盈利能力再造，拓展多元增收空间

管控两端利率，全力稳息差基本盘。息差是全行效益的“生命线”，存款付息率和贷款收息率必须两头用力、同步管控。一是从严管控存款付息率。聚焦对公结算、代发工资、政府民生项目三大低成本渠道，将贷款客户结算归行率纳入贷后管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

灌南农商银行建强“惠泽大讲堂”阵地

本报讯 为持续擦亮“惠泽大讲堂”特色学习品牌，深化人才梯队建设，夯实高质量发展人才支撑，近期，灌南农商银行印发专项工作通知，进一步细化讲堂运行规范，固化中层管理人员带头授课制度，推动全员常态化学习走深走实。

自2026年7月起，“惠泽大讲堂”建立固定授课机制，每周三晚间18:30定期开班。讲堂推行线上线下融合办学模式，线上依托行内学习平台直播授课、留存回放，实现员工碎片化自主学习；线下统筹场地资源组织集中研学，线上线下双向联动，构建全天候、全覆盖学习育人阵地。

本次制度优化核心明确，全行各支行、各部门负责人作为授课主讲，按照统一排班轮流登台讲学，实现经营网点、职能条线全覆盖。授课工作实行规范化流程管理，严格依照既定排班有序开展，确有特殊情况需调整课时时，须提前履行审批报备手续，严禁私自调课、停课，以标准化管理保障讲堂长效运转。

课程设置坚持务实赋能导向，紧扣全

盱眙农商银行召开党风廉政建设暨作风建设大会

本报讯 近日，盱眙农商银行召开党风廉政建设暨作风建设大会。会议由盱眙农商银行副行长陈亮主持。

盱眙农商银行纪委书记王欣复盘2026年上半年党风廉政建设工作、正风肃纪工作，从政治监督、风纪整治、执纪问责、廉洁教育四个方面总结阶段性成效，精准指出监督与业务融合不足、基层服务投诉高发、作风顽疾易反弹等短板，同时部署下半年重点任务：深化嵌入式政治监督，紧盯信贷、采购等高风险领域全程管控；持续整治机关“庸懒散浮拖”问题，纠治基层信贷、柜面服务“微腐败”；保持执纪问责高压态势，做实以案促改、受处分人员回访教育；深耕“明月廉心”清廉文化品牌，开展廉洁家访、家庭助廉活动，构建“单位+家庭”双重防腐防线。

东台农商银行安丰支行开展“小小银行家”财商启蒙活动

本报讯 近期，东台农商银行安丰支行走进安丰中心幼儿园，开展“小小银行家”财商启蒙活动，为小朋友们开启了一场奇妙而有趣的金融探索之旅。

活动中，该行工作人员化身“金融老师”，用通俗易懂的语言和活泼生动的方式开启财商小课堂。围绕“钱是怎么来的”“金钱有什么用途”“如何合理存钱与理性消费”等话题，循序渐进地为孩子们普及金融基础知识。同时，工作人员通过趣味提问和有奖互动，引导小朋友们积极思考，让大家在轻松愉快的氛围中懂得金钱来之不易，体会父母辛勤劳作的不易，从小树立勤俭节约意识。

为了让体验更加沉浸式、趣味化，活动设置了丰富的实操互动环节。该行工作人员拿出崭新的人民币，教小朋友们认识不同面额的钱币，辨别票面上的图案、颜色和数字。孩子们认真观察、踊跃举手

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。

拓展多元增收，加快培育利润增长点。中间业务方面，将非存AUM增长作为三季度财富管理业务的核心考核指标。对50万元以上财富客户重点配置代理理财、保险和基金等复杂产品，提升单客产品持有种类和综合贡献度；对50万元以下大众客群重点引导存款向灵活申赎理财产品、逐步培育资产配置意识。同时关注老龄客户，宣讲产品政策，做好该类客群的资产配置。金融市场方面，加快从传统有型策略向交易型策略转型，提高波段操作能力捕捉价差收益。超额净收入实行分段累进激励。国际业务方面，成立国际业务领导小组，选派骨干人员进行专项培训，待外汇经营管理规定动作，以信贷资源撬动结算资金闭环回流，同时加大收单商户和手机银行活卡等场景建设，以综合服务拉动活期资金自然沉淀，从根本上改善存款成本结构。二是精细管理贷款收息率。建立“客

户贡献度+风险等级+行业差异”三维定价模型，按季发布分行行业、分客群利率定价参考区间，对风险可控的小微客户匹配适当的定价。三是提升表外不良贷款收息率。建立表外不良贷款收息专项台账，逐笔明确催收责任人、催收频次和季度回款目标，将表外收息完成情况纳入绩效考核，真正“向不良要效益”。