

炎夏夏日，酷暑来袭。为进一步优化金融服务体验，提升客户服务温度，全力做好夏季高温期间金融保障工作，近期，宜兴农商银行从细节入手，从暖心出发，多措并举开展夏日送清凉服务，以贴心周到的金融服务，为炎夏夏日注入满满温情。

精细保障，营造清凉厅堂。高温天气下，外出办事群众出行不便，体感燥热。该行从细节入手，全面升级厅堂便民服务。各营业网点坚持全天候通风降温，合理调控空调温度，保持营业环境的凉爽舒适与空气洁净，让客户一进门便能感受到扑面而来的清爽。在保持原有便民服务功能的基础上，各网点足量配备饮用水、纸巾、防暑药品、雨傘等物资，并安排工作人员主动为前来办理业务的老年客户、务工人员及过往群众送上一杯及时水，缓解高温带来的不适。一份简单的关怀，让等待不再焦灼，让酷暑中的银行大堂成为值得信赖的清凉驿站。

提速增效，压缩等候时长。结合夏季群众金融需求特点，尤其是挂失补办、存取款、社保卡激活等业务阶段性集中、老年客群占比高的实际，该行持续优化服务流程，以窗口运转效率争取客户清凉时间。各网点严格执行“窗口全员提速增效”要求，强化厅堂分流引导，实施弹性排班和业务预检，加大智能机具引导使用力度，有效分流柜面压力。针对社保卡业务，挂失补办等耗时较长、材料繁杂的业务，工作人员全程跟进、细致解答，通过预填单、联动办理等方式压缩单笔业务处理时长，尽最大努力减少客户的等候时间，保障业务迅速办结，客户即办即走，用专业高效的金融服务守好防暑降温的“无形关口”。

宣教相伴，守护资金安全。该行没有止步于提供清凉与便捷，而是将夏日服务场景同步转化为金融知识普及的前沿课堂。各网点工作人员充分利用客户等候间隙，以“微沙龙”“面对面”等方式，围绕电信网络诈骗、非法集资、银行卡安全使用、存款保险、个人信息保护等与百姓“钱袋子”息息相关的实用金融知识展开宣讲。针对夏季易发多发的诈骗类型，工作人员结合真实案例，逐一剖析作案手法，反复提示风险要点，引导客户增强风险防范意识，不轻信、不透露、不转账，筑牢思想防线。这种将便民服务与金融宣教有机结合的“嵌入式”宣传，既避免了客户等待时的枯燥，又让金融安全知识入脑入心，做到服务有温度、宣传有力度，防范有准度。

夏日炎炎，服务绵绵。宜兴农商银行持续深入洞察夏季群众金融需求的新变化，不断优化常态化便民举措，从一笔业务的加速办理、一杯饮水的及时递送、一句贴心的叮嘱提醒出发，不断打磨专业高效的业务能力与温暖贴心的服务温度，用心、用情、用力做好夏季金融服务保障，致力于将每一个营业窗口打造成为群众满意、百姓信赖的暖心金融阵地。单 苏

如皋农商银行开展拥军慰问活动

本报讯 在八一建军节来临之际，7月30日，如皋农商银行党委副书记、行长徐晓兵一行走访慰问了驻如某部队，向广大官兵致以诚挚的节日问候，并送去防暑降温物品。

慰问中，徐晓兵一行与部队官兵亲切交谈，详细了解部队日常训练、执勤备战、日常工作生活以及后勤保障等情况，认真倾听官兵心声，真切感受驻地官兵不畏酷暑、坚守岗位、忠诚履职、保家卫国的军人担当。

徐晓兵代表如皋农商银行党委及全体干部员工，向长期以来默默坚守、无私奉献的全体驻地官兵致以节日的美好祝福。他表示，如皋农商银行作为地方金融主力军，将持续传承红色基因，做好部队的服务保障工作。同时，该行将积极推动普惠金融与拥军优属工作深度融合，进一步健全军银合作长效机制，切实为部队排忧解难，实现军银共建共赢。

部队官兵对如皋农商银行长期以来关心支持国防和军队建设表示感谢，并表示将充分发挥自身优势和特长，在爱国主义教育、国防宣传等方面加强与银行的交流合作，促进双方各项事业全面发展，共同推动军地共建结出更加丰硕的成果。

此次“八一”拥军慰问活动，进一步拉近了军银距离，深化了军民情谊。下一步，如皋农商银行将持续以党建为引领，厚植拥军情怀，践行金融担当，常态化开展双拥共建活动，不断升级军银金融服务，全力谱写军银融合、军民共融、互惠共赢的崭新篇章。

（吴志巧 李孝明）

沭阳农商银行召开退役军人座谈会

本报讯 近日，沭阳农商银行召开八一建军节退役军人座谈会。沭阳农商银行党委书记、副行长、工会主席张继甫与10余名退役军人欢聚一堂，共庆八一建军节。

座谈会上，张继甫首先代表总行党委，向全行退役军人致以节日的祝福和诚挚的问候，充分肯定了全行退役军人长期以来作出的贡献。张继甫说，退役军人是党和国家的宝贵财富，更是全行高质量发展的重要力量，总行党委更要在政治上关心、工作上支持、待遇上保障，最大限度激发退役军人的创造力、凝聚力、战斗力。他希望退役军人永葆军人本色，把军人的优良传统继续发扬光大，立足岗位，扎实工作，带头做好表率，在各自岗位上再创佳绩。

沭阳农商银行城区第一事业部总经理、退役军人郑星在发言时说，在部队这所大学里锻炼，积淀了一些宝贵的品质，培养了大所意识、责任意识，今后会继续把部队的传统和作风带到工作中，永葆军人本色，冲锋在前、勇挑重担，做到退伍不褪色、退役不退志、换装不换心，把部队优良传统和过硬的作风在工作中发扬光大并做好传承。

会上，退役军人分别发言，回顾了大家服役的岁月以及加入农商行所取得的成绩。大家纷纷表示，在工作中将继续发扬军人吃苦耐劳、甘于奉献的优良作风，在各自岗位上担当实干、锐意进取、再创辉煌，为沭阳农商银行的发展贡献更多的智慧和力量。

（胡玲玲 张爱玲）

江苏农村金融
投稿邮箱: cheng166@sina.com

如皋农商银行:普惠金融“活水”精准滴灌实体经济

今年以来，如皋农商银行坚守普惠金融主责主业定位，聚焦涉农、小微、零售核心赛道，以客户深耕、产品创新、流程提效、风险防控四维发力，持续优化信贷结构、升级金融服务、夯实风险底盘，做小做散专项赋能工作取得阶段性实效。截至6月末，全行涉农及小微企业贷款余额 450.21 亿元，较年初净增 23.49 亿元，增长5.22%。

多维拓客精准触达 夯实本土客户根基

如皋农商银行坚持服务下沉，构建“网格化+大数据+铁脚板”三维拓客体系，农村村组、城区街道分片定岗全覆盖，硬性要求客户经理每月实地走访农户、个体工商户不少于30户，线下实地走访占比不低于80%，以走访质效拉动业务选件。上半年，全行累计受理个人业务申请8500余户，成功进件3327户。

沭阳农商银行聚焦实体经济开展专项走访

今年以来，沭阳农商银行员工坚持深入田间地头、商户企业，用扎实的脚步践行普惠承诺。该行常态化开展“全力惠民企”“银企携手助企纾困”等专项走访活动，由行领导带队，主动上门收集信息、摸排需求、宣传政策，提供“一对一”金融帮办服务。截至目前，该行小微贷款余额达 225.78 亿元，比年初增加 19.8 亿元，增幅9.61%。

泗阳农商银行打造特色支行赋能产业发展

高端纺织作为泗阳第一大支柱产业，形成了从纺纱、织造、印染到家纺、服装的完整产业链。今年以来，作为县域金融主力军，泗阳农商银行紧跟特色产业步伐，正式启动高端纺织特色支行创建工作。高端纺织特色支行设于泗阳农商银行开发区支行，具备扎实的业绩基础。截至2026年6月末，该行各项存款余额 12.26 亿元，各项贷款余额 37.9 亿元。在2026年上半年全行综合考核中，该行排名第一，经营业绩稳居前列。在客户覆盖方面，开发区高端纺织链上规模以上企业共 85 户，截至2026年6月末已实现走访全覆盖，授信 77 户，19.2 亿元，授信率 90.96%，用信 70 户，16.8 亿元，用信率 82.4%，金融服务的覆盖面持续扩大。扎实的业绩基础与深厚的产业积淀，为特色支行的落地发展进一步提供了坚实支撑。

为构建专业服务体系，开发区支行制定专项创建方案，以产品、团队、服务、

围绕江苏农商联合银行季度劳动竞赛客群清单，该行分层序时推进专项走访，一季度全覆盖走访经营主体、科技企业、链属企业 2962 户，完成授信 831 户；二、三季度攻坚外贸、绿色金融等四大重点企业 5530 户，走访覆盖率达 72%。总行领导班组成员、片区负责人下沉支行联合走访，围绕开户、结算、信贷、中间业务一体化营销，并建立周度走访复核机制，对走访不实主体安排二次实地摸排，确保走访不走过场。

依托数字化运营手段，该行打造新客拓展、老客激活、存量深耕、流失回捞全链条服务闭环。聚焦商圈、农贸市场商户推广二维码收单，上半年新增收单商户 2155 户；推出收款手续费减免政策，商户手机银行开通率达 92.8%，六成商户转化为核心收单客户。借助商户经营流水精准推送经营性贷款，超半数新增商户成功办理个人经营贷。同时建立商户经营数据预警机制，针对停业、流水下滑

泗阳农商银行打造特色支行赋能产业发展

考核四个维度系统推进。在产品端，构建覆盖纺织企业全生命周期的梯度化产品矩阵。面向初创企业推出“工业厂房贷”“企业安家贷”；围绕日常经营需求推出“设备分期贷”“订单贷”；为规模企业匹配“微企易贷——中长期专项产品”“制造业贴息贷款”等政策性产品。同时联合地方政府、融资担保机构共同开发“兴纺贷”专项信贷产品，最高纯信用可放款 500 万元。在团队端，从全行遴选专业人员，组建 12 人小微金融服务团队和 4 人零售团队，专职对接开发区产业客户，团队成员均拥有 3 年以上公司业务经验，旨在打造一支“懂产业、通金融”的复合型人才队伍。定期组织纺织产业知识培训，邀请行业专家授课，推动队伍从“金融从业者”转变为“产业明白人”。在服务端，该行推行“1324”服务承诺，即企业开户 1 个工作日办结、小微企业贷款审批不超过 3 个工作日、客户投诉 24 小时内响应闭环。此外，升级支行网点硬件，合

高淳农商银行纪委扎实开展省市级信贷产品担保有效性专项监督

今年以来，高淳农商银行纪委在不良贷款化解处置督导工作中，发现多笔“小微贷”等省市级信贷产品拒绝代偿的情况。为此，该行纪委立足监督首要职责，组织开展了省市级信贷产品担保有效性穿透式专项监督。聚焦重点精准发力，全覆盖排查摸清实情。高淳农商银行纪委坚持“小切口、深挖掘、治全域”的监督思路，推动全行省市级信贷业务高质量稳健发展。一是聚焦担保有效性核心靶点。选取省市级风险补偿类信贷产品担保有效性为专项监督切口，不搞全覆盖泛化检查，围绕政策落地是否走样、担保代偿履约是否有效、岗位履职是否到位、是否存在利益输送四大维度，实现业务风险、管理漏洞、廉洁问题同步核查、同步定性。二是落实贯通协同监督机制。该行纪委联动审计、合规、风控、信贷管理条线，落实纪检、审计、合规、风险、信贷信息共享、联合核查机制，信贷、风险负责业务数据提取、档案初审；审计、合规开展员工异常行为疑点筛查；纪委负责责任倒查、作风研判、违纪线索处置，通过业务监督与纪检监察贯通融合，全面摸清全行省市级信贷产品担保风险底数，及时化解隐性担保失效风险。三是搭建多维度监督核查体系。通过“非现场数据筛查+现场逐户核查+档案穿透审阅+外部机构交叉校验”

高淳农商银行纪委扎实开展省市级信贷产品担保有效性专项监督

四维监督模式，全面排查担保准入、存续期管理、代偿追偿全流程薄弱环节。本次监督排查共对已申请代偿的 48 户贷款进行了复盘，重点对拒绝代偿的 14 户进行了重点分析，同时对存量未到期的 428 户贷款全面进行了摸排，发现仍有 23 户贷款存在潜在代偿风险。

从严督导靶向纠偏 全过程督促整改问责

高淳农商银行纪委坚持风腐同查、权责对等，建立问题清单、责任清单、整改清单三张清单，对问题分类分级处置，逐项挂牌督办。对流程瑕疵、资料缺漏等一般性问题，当场反馈、现场指导、立行立改，督促业务部门补齐手续、规范流程；对14户因手续瑕疵、履职不到位、担保公司拒绝代偿的，约谈相关业务负责人、业务管理部门负责人，压实岗位职责，严明工作纪律，从思想上摒弃“担保万能、补偿兜底”“有省市级风险补偿无须主动清收”等错误认知和松懈心态，杜绝同类问题重复发生；对排查出的 23 户潜在担保风险，下发纪检监督提示，联动信贷管理、风险合规等部门开展会商研判，制定专项风险处置方案，提前做好风险缓释、担保补位、资产保全工作，坚决守住信贷资产安全底线。

立足长效固本强基 全方位健全监督体系

高淳农商银行纪委以此次专项监督

商户逐户回访，上半年成功盘活沉睡商户 36 户，投放经营贷款 1089.7 万元，稳住小额经营客群“基本盘”。

丰富特色信贷产品 靶向破解融资难题

如皋农商银行以客户需求为导向，迭代完善产品矩阵，全方位匹配各类经营主体融资需求。一方面，升级“富民创业贷”等 4 款存量产品，优化准入与风控规则；另一方面，结合本土产业特色，创新推出“微企易贷——中长期专项产品”“苏服贷”“如意农机贷”等 9 项全新信贷产品，覆盖乡村农户、服务业、外贸、村集体经济组织等多元客群。该行积极推广“苏科担”“科创贷”，为科创小微企业提供专属融资支持。

全行建立重点产品攻坚联动机制，多渠道宣传“富民创业贷”“微企易贷”——中长期专项产品”等“拳头产品”，并将业务推进纳入劳动竞赛考核，营造争先营销氛围。

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

今年以来，如皋农商银行员工坚持深入田间地头、商户企业，用扎实的脚步践行普惠承诺。该行常态化开展“全力惠民企”“银企携手助企纾困”等专项走访活动，由行领导带队，主动上门收集信息、摸排需求、宣传政策，提供“一对一”金融帮办服务。截至目前，该行小微贷款余额达 225.78 亿元，比年初增加 19.8 亿元，增幅9.61%。

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

理规划商务功能分区，融入纺织产业元素，营造鲜明特色的服务环境。在考核端，优化考核激励机制，将特色产业服务覆盖率、用信占比以及特色产业客群的代发工资、社保卡激活、财富业务等指标纳入考核方案，调动员工积极性，保障各项机制顺利落地。

开发区支行还充分发挥“党建+”聚合效应，与泗阳经济开发区管委会、招商局、工业和信息局等单位开展党建共建，通过组织联动、产品联动、服务联动、产业联动等多种形式建立常态化沟通机制，为精准服务纺织企业奠定制度基础。同时，该行定期组织政银企交流会、企业家茶话会等活动，搭建三方沟通桥梁，实现金融助企与政府目标同频共振。

下一步，泗阳农商银行开发区支行将持续深耕纺织产业沃土，全力打造可复制、可推广的特色产业金融“泗阳样板”，在服务地方特色产业中书写高质量发展新篇章。

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

为契机，坚持“当下改”与“长久立”相结合，着力构建“政策落地—业务管控—风险预警—责任追究—以案促改”全周期治理体系。一是推进监督检查常态化，压实管党治党责任。将省市级风险补偿担保政策落实情况纳入年度全面从严治党考核，基层党支部巡查重点内容，重点核查支行负责人“一岗双责”履行情况，对政策执行变形走样、风险管控不力及时及时约谈提醒、下发监督建议书。二是深化监督贯通协同，提升联合监督穿透力。固化纪检、审计、合规、风险、信贷季度会商机制，实现业务数据、风险疑点、员工异常行为线索实时共享；建立问题线索快速移送机制，业务条线发现违规放贷、利益输送苗头两个工作日内移送纪委处置。三是推动数字化风控建设，从源头上压缩违规操作空间。督促风控、科技部门优化业务系统，放款前强制校验担保机构登记备案、材料齐全情况；搭建担保有效性预警模型，对贷款实际用途与合同不符、贷款放款后前三个月内出现利息逾期情况、逾期代偿申报滞后等疑点自动预警，减少人工操作漏洞。四是分层分类开展清廉金融警示教育，筑牢风险底线。以此次专项监督发现的担保失效、补偿失败、中介勾结典型问题编制警示教育案例，组织全行信贷条线开展专题警示教育，通报问责处理情况，以案示警、以案促改。

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

为契

健全机制护航，筑牢稳健增长底盘

靶向破解——发展展阻，激发团队创收活力，是中间业务持续增长的核心保障。针对低利率环境下客户营销意愿偏弱、新入职员工获客难度大、业务推进阻力突出等痛点问题，6月4日，海门农商银行召开支农攻坚与合规答疑专题会，联动支农支行深度研讨、集思广益，逐条解读《财富经理履职考核办法》（讨论稿），直面业务短板与机制适配难题，研

截至6月末，全辖支行均实现“富民创业贷”业务破水，上半年新增投放 158 户，超额完成 150 户阶段性目标；“微企易贷”——中长期专项产品”“民营信用贷”分别新增 99 户、1.56 亿元，303 户、1.6 亿元。省级贴息、风险补偿类普惠产品业务表现亮眼，贴息产品增量位居全省农商银行系统第二。

再造业务办理流程 全面提升办贷服务效率

依托江苏农商联合银行普惠展业、数字化信贷平台，如皋农商银行对照“三台六岗”转型要求重构全流程业务标准，制定个人、公司贷款全品类贷前、贷中、贷后标准化模板，细化 31 项产品调查规范，落实对客户客户实控人面谈面谈，实现贷前调查标准化全覆盖。针对小额业务简化贷前审批规则，50 万元以下个人贷款压缩续贷流程，对公优质小额贷款客户开通自动续授信通道，无还本续贷流程持续优化。

苏州农商银行开展关爱一线劳动者专项宣讲活动

本报讯 为关爱环卫、保洁等一线基层劳动者，切实提升一线劳动者金融素养与风险防范能力，近期，苏州农商银行组织开展“劳动光荣·金融护航”专项宣讲活动，以集中金融宣讲、便民化上门服务与适老化产品推广为抓手，精准匹配一线环卫、保洁群体金融需求，把普惠金融服务实实在在地送到劳动者身边。

活动期间，苏州农商银行由港支行组建专项外拓宣传小队，深入辖区环卫站点、社区广场开展专场金融宣讲。针对一线劳动者工作繁忙、金融知识相对薄弱、易成为电信诈骗目标的实际情况，工作人员结合近期高发的真实案例，用家常话、大白话拆解各类诈骗套路。针对“刷单返利”诈骗，工作人员明确告知刷单本身属于违法行为，凡是要求先行垫资、转账返利的都是骗局，切勿因贪图小利落入连环圈套，坚守“不垫付、不转账、不透露”的底线；针对“高薪招工、陌生求助借钱”等常见骗局，着重强调正规求职不会收取“保证金、培训费、服装费”，遇到陌生来电要求转账时，务必多方核实、不轻信、不盲从、不点陌生链接。此次活动将“宣传+服务”深度融合，

姜堰农商银行:情暖桑榆晚 守护“夕阳红”

近年来，姜堰农商银行立足本土、深耕民生，紧扣养老金融发展机遇，聚焦老年群体多元化金融需求，从网点硬件升级、金融知识宣教、便民上门服务、养老产业信贷赋能四大维度持续发力，打造多层次、有温度的适老化金融服务新格局，用心守护辖区老年群众幸福晚年。

因地制宜改造网点空间，打造老年客户暖心港湾。坚持“一行一策”定制化建设思路，结合各网点厅堂布局、场地条件科学规划尊老公益专区，完善无障碍通道、无障碍停车位，选配安全舒适的便民座椅。对照适老网点建设标准，配齐血压仪、老花镜、助行架等便民设施，持续优化老年客户办事体验。截至2026年6月末，全行建成江苏银行业文明规范服务适老综合型网点 15 家、基础型网点 11 家，适老网点覆盖率 57.78%，让老年群众在家门口就能享受便捷舒心的金融服务。

多维开展金融宣教，筑牢老年群体资金安全防线。依托厅堂宣传阵地，通过电子屏、LED 滚动屏常态化推送金融科普内容，精心印制大字版反诈、反洗钱宣传折页，制作适老版手机银行教学图文、短视频。大堂经理以通俗易懂的语言、生活化讲解等方式，手把手指导老年客户操作线上金融工具，助力跨越“数字鸿沟”。同时主动走出网点，联动公安、社区、医疗机构开展线下宣讲活动，把防诈骗知识、金融惠民政策送到社区村居。2026年上半年，全行落地线下金融

江阴农商银行开展“江银少年团”暑期书画兴趣班

本报讯 近期，江阴农商银行举办 2026 年“江银少年团”暑期国画、书法兴趣班，丰富职工子女暑期生活，传承弘扬中华优秀传统文化。

本次兴趣班开设国画、书法与汉字源流两大特色课程，由专业书画老师开展系统性教学，帮助职工子女从零基础、稳步提升到独立完成书画作品，收获满满的成长与成就感。

国画课堂上，孩子们认真跟随老师练习线条勾勒、水墨晕染，在层次丰富的笔墨色彩间细腻感知传统国画独有的写

意意境。书法与汉字源流课堂采用汉字文化理论与毛笔书写相结合的授课模式，老师细致讲解汉字的演变脉络，同时带领孩子们系统练习毛笔书法，体悟中华优秀文化传统的源远流长。

“江银少年团”暑期国画、书法兴趣班让孩子们在家门口就能接触专业书画教学，既充实了假期生活，又培养了审美素养。下一步，江阴农商银行将持续聚焦职工需求，不断丰富职工关爱载体，以暖心服务凝聚团队力量，涵养优良家风，厚植温情企业文化。（吴 栋）

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

新规划落地后行业净值化转型发展趋势，引导各支行主动迭代经营思路，精准向客户传递市场变化逻辑，引导客户理性适应产品净值波动，将市场周期化转化为专业化、差异化服务契机。会议重点解读产品核心优势、适配客群与资产配置逻辑，搭建多层次、差异化产品配置矩阵，为一线开展客户资产配置提供清晰抓手。针对阶段性债市波动、客户赎回焦虑等市场共性问题，该行明确“短期回撤不等于信用风险”核心服务逻辑，指导一线员工做好客户预期管理、情绪安抚和售后陪伴，有效防范客户非理性赎回、流失风险，守住客户信任底线与长期合作价值，持续拓宽中间业务增长空间。

拓宽格局提质，解锁业务发展新边界

立足行业发展大势，顺应市场变革趋势，是推动中间业务长效发展的关键。6月12日，海门农商银行召开市场趋势与产品策略专题会，系统复盘资管

该行建立周、月度时效通报管控机制，实时监测授信办理速度。数据显示，30 万元以内个人综合授信平均总耗时仅 2.42 小时，放款环节缩短至 15.53 分钟；个人综合授信平均审批时效较 2025 年末提升 26%，50 万元以下小额授信审批最快仅需 13 分钟；1000 万元以下对公小额授信审批效率提升 9%，中小微企业融资获得感持续增强。同步推进柜面高频业务流程优化，开展全业务流程穿越交叉，30 项高频业务平均办理时长优于全省系统均值，柜面业务办理效率提升 8%，释放人力转向厅堂客户营销与深度服务，为做小做散业务拓展提供人力支撑。

下一步，如皋农商银行将持续坚守普惠初心，深耕本土小微、涉农市场，不断优化产品供给，压缩办贷时限，完善风控机制，坚持做强做小做散主业，以更优质、高效、便捷的金融服务助力地方实体经济高质量发展。

陈玲琳 李孝明

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

今年以来，如皋农商银行员工坚持深入田间地头、商户企业，用扎实的脚步践行普惠承诺。该行常态化开展“全力惠民企”“银企携手助企纾困”等专项走访活动，由行领导带队，主动上门收集信息、摸排需求、宣传政策，提供“一对一”金融帮办服务。截至目前，该行小微贷款余额达 225.78 亿元，比年初增加 19.8 亿元，增幅9.61%。

为扩大宣传覆盖面，庙港支行还构建了“线上+线下”立体化宣传矩阵。线下在网点大堂设立劳动者金融服务专区，摆放版面清晰、文字醒目的反诈展板与简易图文折页，安排专人提供“一对一”专属咨询；线上依托社区服务群、环卫工作联络群，推送简短直白的反诈小贴士、账户安全知识。

一场走心的金融服务，不仅为一线劳动者筑牢了安全防线，也传递了地方金融机构的责任与温度，切实增强了环卫保洁群体的反诈防骗意识与资金安全管理能力。下一步，苏州农商银行将持续扎根本土、深耕民生，常态化开展接地气、有温度的金融宣教与普惠服务，不断优化简约化、便民化、适老化服务举措，以金融力量守护基层劳动者财产安全，为地方民生经济高质量发展贡献金融力量。（钱晓蓉）

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

宣传 350 场，惠及老年客户近万人。组建“小圆服务队”，把金融服务送到群众家门口。针对高龄、重病、失能等行动不便老人无法临柜办理业务的难题，自 2024 年起，该行组建 44 支“小圆服务队”，配套完善服务规范与考核机制，将上门服务响应时效、业务办理质量、客户评价纳入考评体系，打通适老服务“最后一公里”。2026 年上半年，“小圆服务队”累计提供上门服务 265 次，切实解决老年群众“办事难、出门难”的现实困境。

精准赋能养老产业，拓宽老龄群体融资渠道。积极响应养老产业发展政策，面向养老经营主体建立白名单机制，推行“一户一策”精准授信，重点支持养老基础设施建设、适老化改造、老年用品与康服服务发展。持续优化信贷产品规则，将借款人年龄上限由 60 周岁调整至 65 周岁，“金领贷”授信期限最长延至 70 周岁，有效拓宽老年人群融资途径。辖区某康复养老院在床位升级、护理设备更新期间面临资金压力，该行主动对接，投放中长期经营性贷款 800 万元，有效缓解机构资金难题，助力提升区域失能老人照护服务水平。

下一步，姜堰农商银行将持续深耕养老金融赛道，不断完善适老化服务举措，兼顾老年群体金融需求与养老产业发展需要，以金融力量护航“夕阳红”，持续提升老年群体金融获得感、幸福感和安全感。

吴秀华 张 锐

海门农商银行: 四步协同精准发力激活中间业务发展新动能

面对低利率环境带来的中间业务增长压力，海门农商银行锚定财富业务高质量发展目标，秉持“思路共谋、措施共商、路径共建”工作理念，通过四次专题会议精准破题、闭环赋能，从产品、技能、机制、格局四个维度精准发力、协同推进，全方位破解中间业务发展痛点难点，推动全行中间业务攻坚提质增效。

深耕产品筑基，找准增收发力支点

精准把控产品规则，标准化落地业务流程，是中间业务突破发展的核心基础。5月22日，海门农商银行召开保险业务精进专题会，聚焦一线实操痛点、销售堵点，由零售金融部专项明确保险“超龄单”“未超龄单”界定标准、操作规范及风控底线，结合真实业务案例拆解各类典型营销场景，助力财富经理精准把握业务边界、规范作业流程。

立足市场行情变化与客户多元化需求，该行深度剖析保险销售短板，创新推出

“客群分层+需求深挖+精准适配”精细化销售策略，引导各支行摒弃盲目营销、低效营销模式，针对不同层次、不同需求客户精准匹配对应产品。此次会议构建起“总部定规、支行研学、全员落地”的标准化作业体系，全面夯实一线业务开展基础，为精准创收、高效出单筑牢产品支撑。

聚焦技能赋能，打通业绩转化链路

标准化产品落地见效，专业化营销转化是关键抓手。5月29日，海门农商银行召开中间业务业绩复盘与技能提升专题会，以“复盘总结、标杆引领、技能提升”为主线，全面通报阶段性中间业务完成情况，对袁丽娟、曹扬帆、刘赛男等一批业绩突出的优秀财富经理予以表彰，以身边标杆、实战样板为全员提供可复制、可落地的营销范本，让一线员工明晰增收路径、掌握提绩方法。

会议同步开展“夸奖式情感营销”专项赋能培训，萃取一线实战优质经验，拆解“真

诚共情—拉近客情—精准匹配—高效成交”全流程营销逻辑，推动温情化客户服务向实质性业绩转化。同时，该行明确“保险为实、多元配置”综合经营策略，在深耕保险核心增收业务的基础上，统筹推进各类非保险金融产品配置，以多元化业务布局对冲营销风险、增厚综合收益。此外，全面普及“贝塔理财师 App”智能工具应用，依托专业财经资讯赋能客户精细化经营，打造“专业技能+智能工具”双轮驱动模式，大幅提升客户经营质效与业绩转化能力。

健全机制护航，筑牢稳健增长底盘

靶向破解——发展展阻，激发团队创收活力，是中间业务持续增长的核心保障。针对低利率环境下客户营销意愿偏弱、新入职员工获客难度大、业务推进阻力突出等痛点问题，6月4日，海门农商银行召开支农攻坚与合规答疑专题会，联动支农支行深度研讨、集思广益，逐条解读《财富经理履职考核办法》（讨论

稿）

面业务短板与机制适配难题，研

如皋农商银行聚焦实体经济开展专项走访

新规划落地后行业净值化转型发展趋势，引导各支行主动迭代经营思路，精准向客户传递市场变化逻辑，引导客户理性适应产品净值波动，将市场周期化转化为专业化、差异化服务契机。会议重点解读产品核心优势、适配客群与资产配置逻辑，搭建多层次、差异化产品配置矩阵，为一线开展客户资产配置提供清晰抓手。针对阶段性债市波动、客户赎回焦虑等市场共性问题，该行明确“短期回撤不等于信用风险”核心服务逻辑，指导一线员工做好客户预期管理、情绪安抚和售后陪伴，有效防范客户非理性赎回、流失风险，守住客户信任底线与长期合作价值，持续拓宽中间业务增长空间。

拓宽格局提质，解锁业务发展新边界

立足行业发展大势，顺应市场变革趋势，是推动中间业务长效发展的关键。6月12日，海门农商银行召开市场趋势与产品策略专题会，系统复盘资管

新规划落地后行业净值化转型发展趋势，引导各支行主动迭代经营思路，精准向客户传递市场变化逻辑，引导客户理性适应产品净值波动，将市场周期化转化为专业化、差异化服务契机。会议重点解读产品核心优势、适配客群与资产配置逻辑，搭建多层次、差异化产品配置矩阵，为一线开展客户资产配置提供清晰抓手。针对阶段性债市波动、客户赎回焦虑等市场共性问题，该行明确“短期回撤不等于信用风险”核心服务逻辑，指导一线员工做好客户预期管理、情绪安抚和售后陪伴，有效防范客户非理性赎回、流失风险，守住客户信任底线与长期合作价值，持续拓宽中间业务增长空间。

下一步，海门农商银行将持续深化四次专题会议成果落地，把阶段性赋能成效转化为全员实战能力，以精准化赋能、专业化赋能、精细化服务，深耕财富管理赛道，深挖客户核心价值，持续拓宽中间业务增收渠道，夯实业务发展根基，全力推动全行财富业务高质量、可持续发展。

杨 晨