

团省委与江苏农商银行联合银行举行

深化战略合作签约仪式暨“农商·苏青贷”工作推进会

本报讯 日前,共青团江苏省委与江苏农商银行深化战略合作协议签约仪式暨“农商·苏青贷”工作推进会顺利举办。团省委书记潘文卿、副书记李晓明,江苏农商银行党委书记、董事长胡建斌,行长、党委副书记尹立鸿,党委委员谢铁军出席签约仪式。

潘文卿表示,此次签约是银团协同服务青年创新创业的新起点。2023年双方合作推出的“新农菁英贷”已服务超5万名青年“新农人”,全新升级的“农商·苏青贷”覆盖青年创业全周期,推动合作从规模扩张转向精准赋能。他强调,各地要深化银团联动机制,用好青年信用体系,创新多元融资模式,精准扶持涉农、科创、“苏青小店”创业者。希望共青团与农商银行系统持续资源共享、品牌共建,引导青年扎根乡村实干兴业,以金融力量助力乡村振兴,为高水平建设农业强省、推进中国式现代化江苏新实践贡献青春力量。

胡建斌表示,深化银团合作是深耕青年普惠金融、服务乡村振兴的关键抓手,下一步全省农商银行系统将全面落实三大工作:一是提高政治站位,深刻把握青年金融服务的重大意义,把服务青年就业创业作为践行农发初心、积蓄全行高质量发展动能的核心任务;二是搭建青年就业、创业、消费链条金融支撑体系,精准赋能青年发展;三是健全银团长效协同机制,深化人才双向共育,打造懂青年、懂产业、懂金融的复合型服务队伍。

活动现场,团省委与江苏农商银行正式签署深化战略合作协议,双方商定在前期合作基础上,进一步加强业务交流,发挥各自优势,共同为江苏青年创新创业提供源源不断的金融“活水”。

签约仪式后,现场开展青年创业集中授信环节。多家农商银行聚焦青年创业主体需求,面向优秀青年企业家家中投放专属信贷产品,精准落地“农商·苏青贷”授信服务,为青年创业发展注入实打实的金融动能。

活动聚焦乡村青年创业赛道,邀请五位优秀青年“新农人”代表现场分享返乡创业故事。依托专属金融产品“农商·苏青贷”,有效纾解了创业资金瓶颈,助力乡村产业提质增效。此外,会议同步开展“农商·苏青贷”产品推介专场活动,搭建政企银“面对面”交流平台。

团省委及江苏农商银行相关部门负责人、部分市、县级团委相关负责人、现场授信的农商银行人员以及青年企业家代表、“新农人”代表在主场参加会议。各设区市团委、市区农商银行主要领导、分管领导及农商银行团委负责人在分会场参会。(苏小农)

沐阳农商银行精准护航在外游子创业路

近年来,沐阳农商银行立足本土百姓银行初心使命,聚焦沐阳籍外出务工、异地创业群体金融需求,优化服务模式,延伸服务触角,以精准高效的金融服务,为沐阳籍在外经营创业主体注入源源不断的金融动能,用金融“活水”守护游子创业路。截至6月末,该行各项贷款余额429.54亿元,比年初增加15.96亿元。

创新产品体系精准破解融资难题

“在外创业,最难的就是融资,没想到家乡银行的贷款产品这么贴合我们的需求,线上申请,快速放款,解了我的燃眉之急!”一位在苏州经商的沐阳籍创业人士感慨道。

针对沐阳籍在外创业群体“融资难、融资慢、融资贵”的痛点,沐阳农商银行聚焦需求导向,深耕产品创新,构建起差异化、多元化的信贷产品体系。创新推出支持商户经营的“商·贷”,支持农户创业的“富民创业贷”,针对企业客户的“小微贷”。系列信贷产品精准覆盖沐阳籍在外创业者,匹配差异化的额度、利率,有效降低在外创业者的融资成本,让家乡金融的支持精准落到实处,让在外打拼的创业者始终能感受到来自故土的有力支撑。同时,联动推广沐阳农商银行App中的线上贷款产品,满足不同行业、不同规模创业主体的多样化融资需求,让异乡创业者不再为资金发愁。

精准赋能在外务工人员

作为扎根沐阳、服务乡梓的地方金融主力军,沐阳农商银行始终把服务外出务工人员作为普惠金融重点工作。针对众多沐阳乡亲远赴苏州、无锡等长三角城市务工经商、自主创业的现状,该行主动打破地域壁垒,常态化开展异地走访摸排,深入在外老乡创业聚集地,精准掌握经营痛点、资金缺口与金融诉求,量身定制适配信贷方案,深耕外出务工人员群体金融服务赛道。一方面,针对在外务工人员推出专属信贷产品,适配务工增收、开店创业、经营扩产等多元需求,担保方式灵活、审批高效便捷;另一方面,优化异地服务模式,推行上门服务,线上审批、远程办贷服务机制,让在外乡亲无需返乡即可享受家乡银行一站式金融服务,切实解决异地融资远、办事难、流程繁等痛点,打通异乡金融服务“最后一公里”。

下一步,沐阳农商银行将始终坚守服务“三农”、服务地方经济、服务外出人士创业的初心使命,通过建立常态化金融帮扶长效机制,定期跟进在外创业主体经营发展情况,动态优化金融服务举措,持续深耕乡村金融服务领域,以精准、高效、暖心的金融服务,护航在外乡亲创业兴业、增收致富。 胡玲玲

江苏农村金融

投稿邮箱: chenge166@sina.com

镇江农商银行儒里分理处:金融为民践初心 爱心义剪暖乡邻



泰兴农商银行上半年零售业务稳步增长

本报讯 今年上半年,泰兴农商银行锚定零售业务发展主线,持续拓宽增收渠道,深耕客户经营、升级服务体系,财富业务规模稳步攀升,客户结构持续优化,零售转型发展交出亮眼成绩单。截至6月末,该行金鼎及以上中高端客户达15991户,优质客户队伍不断壮大,多元化资产配置需求持续释放。

巧借节日营销造势,主题沙龙激活财富增量。该行紧抓母亲节、端午节等重要节点,分层打造沉浸式客户沙龙,以温情服务撬动业务转化。在母亲节面向高端女性客户推出漆扇手工活动,联合保险公司开展财富规划讲座;在端午节推出艾草养生体验、同步普及科学资产配置知识。配套推出节日专属理财并叠加抽奖福利,带动专属理财销量上涨。与此同时,该行首轮理财节专项活动全面铺开,工作人员通过外呼提前预热,专职理财经理下访各支行驻点指导营销,累计开展42场线下活动,现场达成业务549笔,成交金额3944.2万元,有效

溧水农商银行柘塘支行:一纸存折暖民心

为深入践行金融为民理念,持续优化适老化金融服务,有效破解高龄、残障等特殊群体出行不便、办事困难等问题,溧水农商银行柘塘支行充分发挥“溧量小圆”志愿服务队伍优势,开通特殊客户上门服务绿色通道,主动下沉乡村一线,将便民金融服务从网点柜台延伸至群众家门口,以暖心贴心的上门服务打通普惠金融“最后一公里”。

谢奶奶年事已高,常年依靠轮椅出行,近期社区发放补贴需开立个人存折,但老人腿脚不便,往返银行办理业务存在诸多困难。其家属联系柘塘支行说明实际困难后,该行第一时间登记客户需求,迅速启动特殊客户上门服务专属绿

溧水农商银行宝塔路支行:主动服务破解商户“换零烦恼”

“老板娘,我们今天大厅不忙,你店里零钱要是攒得多了,随时可以过来兑换!”一句主动贴心的电话邀约,是溧水农商银行宝塔路支行常态化便民服务的真实缩影。没有被动等待,只有主动问候,这家扎根溧水本土的农商银行,用细致入微的零钱兑换服务,为周边商户化解了经营中看似不起眼、实则很棘手的难题。

在宝塔路支行周边,有一家颇受欢迎的儿童游乐场。由于主营儿童游乐设施,店铺每日会收取大量硬币和零钞,日积月累,这些零钱不仅收取不便、占用空间,在日常经营中也难以流通。定期将积攒的零钱兑换成整钞,成了该商户的一项“刚需”。每次来到网点,大堂经理总是不厌其烦,耐心帮其分拣、清点、整

泰州农商银行以精细化管理实现净息差逆势提升

在利率市场化持续推进、银行业净息差持续收窄的背景下,泰州农商银行紧扣精细化管理、降本增效工作部署,坚持精细化管理,统筹业务规模、资产结构、资产质量与经营效益协同发展,通过算好资产增收账、负债节支账、考核管理账,实现净息差逆势稳步抬升,存款付息率持续下行,利息相关收入同比实现可观增长,走出一条息差、提效益的本土农商银行发展路径。

优化资产结构算好“增收账”,拓宽收益增长源头

息差管理核心在于资产结构优化,泰州农商银行坚持资产端提质增效,双向发力增厚经营收益。

一是深耕实体经济,重塑生息资产布局。面对贷款利率下行市场环境,该行坚持以量补价、以质提价,提前储备各类实体经济项目授信,落实流程提速举措,压缩新旧贷款接续空档。持续加大实体经济信贷投放力度,稳步抬升实体贷款在总资产中的占比。同时动态调整票据业务资产结构,适度压降低收益转贴现业务,重点拓展直贴业务,将信贷资源更多倾斜至高收益信贷品类,持续优化全行生息资产收益结构。二是拉长贷款期限锁定长期收益。各支行结合授信行业经营特点、客户资金回笼周期综合研判,合理拉长授信期限,加大中长期信贷投放。依托综合金融服务、灵活还款方案、多元产品组合等配套举措对冲利率下行压力,以长期稳定合作换取合理定价。中长期贷款平均收益率明显高于短期流动资金贷款,有效对冲市场利率下行带来的收益冲击,守住资产收益基本盘。三是

锤炼厅堂一线现场营销实战能力。

丰富产品供给矩阵,破解基层营销痛点。针对一线员工营销难点、产品品类单一等问题,该行持续完善金融产品货架,降低基层展业门槛。二季度新增“学平险”“农惠保”两款普惠保险产品,产品小额便捷、保障周期短、贴合群众刚需,适配下乡走访、柜面常态化推介,推动保险业务向乡村基层下沉。理财产品体系不断扩容,先后引入信银理财“慧盈象”、兴银理财“甄合”等产品,丰富中长期封闭式稳健理财供给,精准匹配不同风险承受能力客户,补齐产品线短板,满足居民多元化财富管理需求。

分层实战赋能培训,推动全员主动营销。队伍能力提升是零售业务提质的重要抓手。该行开展系统化分层赋能培训,全方位夯实全员营销功底。一方面开设财富业务专项课程,围绕市场动态、产品优势、标准化营销话术进行教学,同步设置现场通关考核,保障培训内容落地见效;另一方面启动“全员开奖财富登

色通道,抽调两名业务骨干组成志愿服务队,协助移动办公终端、业务凭证,专程前往老人家中提供上门办折服务。

抵达客户家中后,该行志愿服务队严格遵循金融业务办理规范,分步开展全流程操作。队员先仔细检验谢奶奶身份信息,逐条讲解存折开户用途、补贴发放、存取款操作等业务规则,反复确认老人办理诉求。考虑到老人听力偏弱,队员全程放慢语速、加大音量,耐心沟通每一项业务细节,手把手协助完成身份核验、业务授权、签字确认等全部流程,同步规范留存业务影像资料,严守客户信息安全底线,确保每一步操作都合规有序。仅半小时,崭新的存折

理,将不同面额钱币整理清楚,核对无误后完成兑换。一来二去,该商户和网点工作人员早已熟络,这份细致周到的服务,也成了她经营中一份踏实的依靠。

更让商户感到暖心的,是该行主动延伸的服务触角。为提升便民服务质量,该行跳出“客户上门才办理”的传统模式,在网点大厅业务清闲、人力充足的时段,大堂经理会主动致电商户,询问零钱积攒情况,邀约其错峰前来兑换。这一贴心之举,省去了客户排队等候的时间,让金融服务真正从“柜台内”走到了商户“心坎里”。

小小零钱见真情,细微服务暖民心。零钱兑换虽是一件小事,却是小微商户经营中的大事。近年来,随着普惠

创新激励机制提升自主议价能力。该行改革客户经理绩效考核体系,建立贷款利率与超额利润挂钩的薪酬分配机制,摒弃单纯计规模的旧模式。对贷款定价超出目标基准产生的超额收益,单独设置专项绩效奖金,对高定价业务予以绩效倾斜。引导客户经理从价格竞争转向价值服务,投放前精准测算收益成本,实现“先算账、再放贷”,主动守住贷款定价底线,单笔业务收益管控更加精细。

压降负债成本算好“节支账”,深挖低成本资金潜力

开源之外重在节流,泰州农商银行聚焦负债端成本管控,多措并举压降存款付息成本。

一方面优化存款期限结构,严控高成本负债。针对性缩减长期限高息存款规模,同步大力拓展低成本活期结算资金,活期存款规模与占比稳步提升,一降一升之下整体付息压力明显缓解。另一方面深耕对公结算沉淀低成本资金,持续深化与属地政府、行业协会、园区企业合作,以对公结算账户为切入点,围绕代发工资、代收代付、线上结算等场景提供全周期金融服务,稳步做大对公低成本存款体量,从源头优化负债结构。与此同时,规范协定存款管理,对照央行利率自律机制全面梳理财政、村组集体类协定存款业务,逐户对接协商调整计息标准,分类压降高利率协定存款,持续拉低协定存款整体付息率,实现负债成本精细化管理。

压实考核导向算好“精细账”,筑牢效益发展制度底座

精细化经营落地见效,关键依靠考核

场“阶梯式实战项目,采取“集中授课+网点跟进巩固”模式,覆盖16家标杆网点,引导柜面员工由被动接待转向主动服务。培训成效充分显现,仅柜面渠道理财销售额便达5368万元。

加速网点转型升级,打造特色化金融阵地。该行以“五维一体”效能评估体系为抓手,为每家网点量身定制经营画像方案,实现网点经营情况数字化、标准化评判,精准指导网点差异化发展。特色网点建设蹄疾步稳,筹建“拥军·红色教育支行”“鲜食支行”、“银发支行”完成全方位升级改造,内设老年课堂、舞蹈室、银发直播间等,常态化开设反诈科普、智能手机教学、健康养生公益课程,贴心服务老年客群。

下一步,泰兴农商银行将持续深化零售业务转型,不断丰富财富产品、升级网点服务、锤炼专业队伍,立足本土民生需求,持续为城乡居民提供更优质、更多元、更贴心的综合金融服务,以金融力量助力地方民生发展。(屈云峰)

“溧量小圆”显担当

便交到谢奶奶手中。业务办结后,队员还现场普及金融安全知识,细致讲解存折密码保管、存取款操作、丢失补办流程,提醒老人妥善保管个人账户信息,守护自身养老资金安全。“真是太感谢你们了!不用出门,在家就能办好存折,解决了我一桩心头难事。”办好业务,坐在轮椅上的谢奶奶握住队员的手,连连表达谢意。

下一步,溧水农商银行柘塘支行将坚守金融为民初心,严守业务合规底线,融入人文关怀于金融服务之中,以精细化、暖心化的本土金融服务,切实破解特殊群体办事难题,持续彰显地方金融机构的社会责任与时代担当。 张昱

金融的深入推进,越来越多的银行机构将优化金融服务作为践行“金融为民”理念的重要抓手,通过开设绿色通道、提供上门兑换、定制“零钱包”等举措,切实解决群众“换零难”“存零难”的现实痛点。该行的主动服务,正是这一趋势在基层网点的生动注脚。

作为扎根本土、服务地方的金融力量,溧水农商银行宝塔路支行始终聚焦周边商户和居民的日常金融小事,扎实推进“一贴心、一贴心、一高效”的普惠服务,拉近银行与百姓的距离。从一枚硬币的整理到一通主动的电话,从厅堂内的耐心服务到错峰兑换的便民举措,该行用行动温情践行着金融担当,全力当好群众身边有温度、可信赖的本土金融管家。 邹颖

指挥棒精准引导,泰州农商银行全方位重构考核体系,推动全行经营思路转型。

第一,考核重心由“冲时点”转向“稳日均”。大幅提升存贷款日均指标考核权重,取消单纯时点规模考核,配套设置弹性考核系数激励支行深耕稳定存量资金。新考核制度实施以来,在存贷款日均指标完成成效远优于时点冲刺数据,稳定的日均资金为持续稳定创造利息收入提供了坚实支撑。第二,效益指标权重全面加码,树立利润优先导向。构建总行、部门、支行、客户经理多层次效益考核体系,在支行经营考核中提升效益贡献占比;各业务部门同步增加中间业务、资本效益类考核要求;一线客户经理绩效与利息贡献深度绑定。实现全员、全业务效益考核全覆盖,扭转“重投放规模、轻经营利润”的传统思维,每笔业务兼顾规模与收益。第三,利率定价额度前置管控,由被动承压转为主动调控。年初结合全年经营目标测算收益区间,分层分解利率管控目标至各业务条线、各基层支行,设置贷款优惠利率刚性约束红线。优化利率优惠审批流程,大额贷款优惠息实行逐笔专项审核,按支行存量规模、投放任务分配年度降息额度,额度用完即止,倒逼支行审慎使用降息空间。一系列管控举措有效缩小全行贷款平均收益率下滑幅度,大额降息审批数量、涉及金额明显下降,牢牢掌握贷款定价管理主动权。

下一步,泰州农商银行将持续深耕精细化管理,持续探索降本增效新思路、新举措,稳步巩固息差经营成果,持续总结可复制、可推广的农商银行经营经验,以稳健可持续经营助力地方金融高质量发展。 刘阳洋

作为扎根本土、服务城乡的地方金融主力军,镇江农商银行始终坚守“百姓银行”责任定位,将履行社会责任与践行金融为民理念深度融合,从群众身边的“关键小事”入手,持续打通便民服务“最后一公里”。近日,镇江农商银行儒里分理处联合姚桥镇儒里村村委会开展公益理发志愿服务活动,把贴心生活服务与专业金融服务一同送到村民家门口,用实际行动传递金融温度,彰显本土银行的民生担当与社会责任。

针对乡村地区老年人口占比高,部分高龄及行动不便村民理发难的实际需求,儒里分理处与儒里村村委会提前谋划、精准对接,共同制定志愿服务方案。为确保活动覆盖更多有需求的群众,活动举办方通过村内广播播报、村民微信群推送、网格员入户告知等多渠道开展宣传,重点面向村内高龄老人、留守群体,清晰告知活动时间、地点与服务内容,提前摸排参与意愿,做好全流程筹备工作。活动当天,志愿者们提前抵达现场,有条不紊地布置座椅、调试理发工具,为前来参与村民营造舒适有序的服务环境。

活动现场暖意融融,前来理发的村民络绎不绝。专业理发师耐心询问每位村民的发型需求,仔细修剪头发,手法娴熟、服务周到。理发间隙,志愿者们主动陪老人拉家常,询问日常起居与身体状况,一句句贴心的问候让现场充满欢声笑语。不少老人修剪头发后面容清爽、精神焕发,连连夸赞志愿服务贴心实在,在家门口

苏州农商银行高效服务获赠锦旗

一面锦旗,一份认可,一次服务,一份初心。近日,一位客户专程将一面印有“不辞辛劳为客户 耐心细致解难题”的锦旗送到苏州农商银行震泽支行工作人员手中,感谢该行多番排查,成功调取时间跨度久远的历史业务凭证,高效解决客户难题。

此前,该客户因个人重要事项,急需调取一笔多年前的历史业务凭证。由于该笔业务时间跨度大,超出常规系统即时查询范围,且档案调取流程繁琐,排查难度较大,客户自行多方查询始终未果,焦急之下来到震泽支行寻求帮助。

接到客户诉求后,该行工作人员没有因业务复杂、查询难度高而推诿懈怠,第一时间详细记录客户业务信息、交易时间及相关线索,对接支行开启专项查询工作。

面对海量的历史档案与陈旧业务数

溧水农商银行与区乡村振兴促进会签订战略合作协议

本报讯 日前,南京市溧水区乡村振兴促进会、南京市溧水区革命老区经济开发促进会第七届会员大会召开。作为会员单位,溧水农商银行不仅与区乡村振兴促进会正式签订战略合作协议,还在现场发布了为农惠农专项金融产品,以实际行动助力溧水农业、农村美、农民富。

政银携手,共启合作新篇。签约仪式上,区乡村振兴促进会与该行签署战略合作协议,双方将在信息共享、项目推荐、金融服务等方面深化协作,精准对接“三农”需求,共同为溧水乡村全面振兴注入金融“活水”。

新品亮相,惠农落到实处。在产品发布环节,该行重磅推出“溧农振兴贷”。该产品最高额度可达1000万元,支持信用方

民丰农商银行召开经营工作推进会

本报讯 近日,民丰农商银行召开8月份经营工作推进会,全面复盘7月份经营情况,部署安排8月份重点攻坚任务。该行领导班子成员、部室及支行正副职、各支行行长助理及客户经理代表参加会议。

会上,民丰农商银行党委书记、行长孙爱华作工作部署。她表示,三季度是全年经营发展的关键期,8月份更是承上启下的重要节点,全行上下要锚定目标不动摇,持续发力不松劲,以更高标准、更实举措推动各项业务提质增效,为完成全年目标任务夯实基础。

围绕8月份核心攻坚任务,孙爱华提出三方面要求:一是深耕零售业务,夯实业务增长根基。农区支行要深挖本土资源,深化“整村授信”回头看,做实分类走访和精准对接,推动整村经营提质增效。城区支行要聚焦社区、企业、学校、商圈四大场景,常态化推进“五走进”批量拓客行动,找准客群需求,提升营销精准度。二是攻坚短板指标,全力冲刺序时目标。坚持目标导向、倒排工期,将走访拓客、提单推进、信用转化、授信拓展等核心任务细化分解

建湖农商银行:以数字引擎驱动高质量发展

近年来,建湖农商银行抢抓数字金融发展浪潮,坚持以“数据信息”和“信息技术”双要素驱动,持续加快数字化转型步伐,加速金融产品、经营模式、业务流程和风控管理等方面的创新和重塑,以数字引擎推动金融服务提质增效。

精准发力数字信贷,充分挖掘客户价值。建湖农商银行上线标准化客户运营流程,覆盖贷前、贷中、贷后全流程,精准覆盖申贷断点、授信未用信、授信到期、贷记卡促活等高频率经营场景。创新“党建+金融”营销模式,搭建全县公职人员专属客群,面向辖区企业开展工薪客群专项营销,实现批量线上授信,快速审批,大幅提升个人信贷投放效率;持续做好对公数字信贷高速扩容,支持数字产业发展。今年上半年,累计参与运营旅程客户达10727人,带动理财余额新增1150万元;新拓公职客户438户,投放消费贷款1.6亿元;新增企业工薪客群81户,投放消费贷款908万元。截至今年6月末,数字金融企业贷款余额6.24亿元,较年初净增2.68亿元,增幅75.28%。

纵深推进数据治理,不断夯实发展底座。建湖农商银行全面启动数据资产盘点专项行动,聚焦自建业务系统开展清盘式摸排,今年上半年,已累计梳理数据表3000余张、待标准化学段近6万个,并制定了分阶段的盘点落标计划,为数据资产规范化治理、价值挖掘筑牢底座。主动对接江苏农商银行及县域政务部门,完成公积金数据接入省普惠展业平台;依托公

就能享受到免费理发服务,真切感受到了来自银行与村委会的关怀。

在做好义剪服务的同时,该行志愿者充分利用村民等候的间隙,将金融知识宣教融入便民服务场景。针对农村中老年群体风险防范意识相对薄弱、易成为电信诈骗和非法集资侵害目标的特点,志愿者们用通俗易懂的语言、贴近乡村生活的真实案例,向在场村民普及电信诈骗常见套路、非法集资识别方法、存款保险制度、假币辨识技巧等基础金融知识,同时结合村民生产生活需求,讲解适配农村居民的普惠金融产品与便民服务政策。志愿者们特别提醒老年群众不轻信陌生来电、不随意转账汇款,守好自身“养老钱”与“钱袋子”,让村民在享受生活服务的同时,收获实用的金融安全知识,实现了“便民服务+金融宣教”的双重成效。

此次银村联动公益志愿服务行动,既是镇江农商银行延伸服务触角、践行社会责任的生动实践,也进一步拉近了银行、村委会与乡村群众之间的距离,让普惠金融的暖意真正浸润到乡村基层。

一直以来,镇江农商银行始终坚持以服务地方发展、服务民生福祉为己任,将社会责任融入企业发展血脉,持续推动金融服务与公益服务向乡村下沉、向群众身边延伸。下一步,该行将持续深化与辖区各村村委会的协作联动,聚焦村民急难愁盼的民生小事,常态化开展形式多样、内容丰富的惠民公益活动,不断创新乡村金融服务模式,拓宽便民服务场景。 朱逸凡 王洪燕

据,该行工作人员秉持严谨细致、认真负责的工作态度,逐笔筛查数据、逐份翻阅档案、逐条核对信息,在繁杂的历史资料中精准梳理线索,逐一排查核对,克服档案年限久、时间跨度长、检索难度大等诸多困难,最终成功完整调取并整理出客户所需的历史凭证资料,解决了客户的燃眉之急。

难题顺利化解,客户对苏州农商银行高效专业、贴心务实的服务态度连连称赞。为表达谢意,客户特意定制锦旗送至网点,以此高度肯定该行工作人员履职尽责、竭诚为民的工作作风。

一直以来,苏州农商银行始终立足本土、深耕乡镇,坚持以客户需求为导向,聚焦群众急难愁盼问题,不断优化服务流程、提升服务质效,打磨服务细节,用心办好每一件民生金融小事。 赵剑

溧水农商银行与区乡村振兴促进会签订战略合作协议

本报讯 日前,南京市溧水区乡村振兴促进会、南京市溧水区革命老区经济开发促进会第七届会员大会召开。作为会员单位,溧水农商银行不仅与区乡村振兴促进会正式签订战略合作协议,还在现场发布了为农惠农专项金融产品,以实际行动助力溧水农业、农村美、农民富。

政银携手,共启合作新篇。签约仪式上,区乡村振兴促进会与该行签署战略合作协议,双方将在信息共享、项目推荐、金融服务等方面深化协作,精准对接“三农”需求,共同为溧水乡村全面振兴注入金融“活水”。

新品亮相,惠农落到实处。在产品发布环节,该行重磅推出“溧农振兴贷”。该产品最高额度可达1000万元,支持信用方

式发展,更叠加了最高40%的市级财政贴息,具有利率优惠、审批高效的特点。精准支持各类新型农业经营主体,有效降低融资成本,让金融服务真正下沉到田间地头。

深耕本土,见证沃土硕果。作为扎根溧水的本土银行,溧水农商银行始终坚持“全力支持‘三农’发展”的核心理念。在特色农业领域,该行聚焦溧水“五香”、水产养殖、绿色稻米等特色农业产业链,持续加大信贷投放力度。截至2026年6月末,全行涉农贷款余额达58.5亿元,有力推动本地现代农业规模化、特色化、品牌化发展。

未来,溧水农商银行将以此次战略合作为契机,持续创新金融产品,优化服务流程,以更优质的金融服务为溧水区乡村振兴贡献更多农商银行力量。(陶梦雨)

民丰农商银行召开经营工作推进会

本报讯 近日,民丰农商银行召开8月份经营工作推进会,全面复盘7月份经营情况,部署安排8月份重点攻坚任务。该行领导班子成员、部室及支行正副职、各支行行长助理及客户经理代表参加会议。

会上,民丰农商银行党委书记、行长孙爱华作工作部署。她表示,三季度是全年经营发展的关键期,8月份更是承上启下的重要节点,全行上下要锚定目标不动摇,持续发力不松劲,以更高标准、更实举措推动各项业务提质增效,为完成全年目标任务夯实基础。

围绕8月份核心攻坚任务,孙爱华提出三方面要求:一是深耕零售业务,夯实业务增长根基。农区支行要深挖本土资源,深化“整村授信”回头看,做实分类走访和精准对接,推动整村经营提质增效。城区支行要聚焦社区、企业、学校、商圈四大场景,常态化推进“五走进”批量拓客行动,找准客群需求,提升营销精准度。二是攻坚短板指标,全力冲刺序时目标。坚持目标导向、倒排工期,将走访拓客、提单推进、信用转化、授信拓展等核心任务细化分解

到人、落实到天。推行刚性差异化考核,强化存贷款利率挂钩规模折算机制,引导全员提升议价水平。统筹推进工资代发、贷记卡分期、一码通回三个专项工作,以重点突破带动整体业务提升。三是严控资产质量,守牢风险防控底线。紧盯自动扣息率,分层分类差异化催收举措,从源头减少逾期信用风险。狠抓清收行动率,推行外勤人员每日上门标准,灵活运用错峰走访模式,提升实地见面实效。强化支行与资产保全部协同联动,凝聚清收合力,确保各项清收指标同步达标。她强调,全行上下要牢固树立“不落实就是最大风险”的底线意识,以时不我待的紧迫感和责无旁贷的使命感和担当,高质量完成全年目标任务。

会议由民丰农商银行党委委员、副行长李勇主持,党委委员、副行长陈杰通报了信贷质量管控工作,党委委员、副行长高峰通报了经营管理工作。会议总结了7月份经营管理工作“红、黄旗”授旗仪式,先进单位代表作了经验交流,相关单位作了表态发言。(卢鹏辉)

建湖农商银行:以数字引擎驱动高质量发展

近年来,建湖农商银行抢抓数字金融发展浪潮,坚持以“数据信息”和“信息技术”双要素驱动,持续加快数字化转型步伐,加速金融产品、经营模式、业务流程和风控管理等方面的创新和重塑,以数字引擎推动金融服务提质增效。

精准发力数字信贷,充分挖掘客户价值。建湖农商银行上线标准化客户运营流程,覆盖贷前、贷中、贷后全流程,精准覆盖申贷断点、授信未用信、授信到期、贷记卡促活等高频率经营场景。创新“党建+金融”营销模式,搭建全县公职人员专属客群,面向辖区企业开展工薪客群专项营销,实现批量线上授信,快速审批,大幅提升个人信贷投放效率;持续做好对公数字信贷高速扩容,支持数字产业发展。今年上半年,累计参与运营旅程客户达10727人,带动理财余额新增1150万元;新拓公职客户438户,投放消费贷款1.6亿元;新增企业工薪客群81户,投放消费贷款908万元。截至今年6月末,数字金融企业贷款余额6.24亿元,较年初净增2.68亿元,增幅75.28%。

纵深推进数据治理,不断夯实发展底座。建湖农商银行全面启动数据资产盘点专项行动,聚焦自建业务系统开展清盘式摸排,今年上半年,已累计梳理数据表3000余张、待标准化学段近6万个,并制定了分阶段的盘点落标计划,为数据资产规范化治理、价值挖掘筑牢底座。主动对接江苏农商银行及县域政务部门,完成公积金数据接入省普惠展业平台;依托公