

溧水农商银行案例获评市级“金融服务民营企业案例”

金融服务民营企业案例

张家港农商银行德积支行 守护银发幸福“食”光

本报讯 盛夏酷暑，高温天气给辖区高龄、独居、行动不便的老年群体外出办事带来诸多不便。为切实解决老年人“办事远、跑不动、办不便”的现实痛点，张家港农商银行德积支行“小圆服务队”主动靠前，联动社区网格力量，开展入户便民专项服务，把业务办理窗口“搬”到老人家中。

服务过程中，“小圆服务队”队员们身穿志愿者红马甲，与社区网格员走访辖区高龄、残障以及独居老人家庭。携带移动业务终端设备上门，现场完成身份核验、信息采集、助餐卡开立激活全流程业务办理。办理期间，社区志愿者细心向老人讲解助餐点开放时间、刷卡消费规则、补贴权益等实用信息，同时结合老年群体特点，同步开展反诈知识宣讲，提醒老人警惕养老投资、冒充亲属转账等诈骗陷阱，守护好老人的“钱袋子”。

此次上门服务免去老人的奔波辛苦，在家门口就完成业务办理。“小圆服务队”坚持“群众在哪，服务就到哪”，以实际行动打通便民服务的“最后一公里”。

下一步，张家港农商银行德积支行“小圆服务队”将持续深化银社联动机制，聚焦老年群体急难愁盼，常态化开展入户走访、金融科普、便民代办等志愿服务，不断优化适老服务举措，用心用情守护辖区银发居民的幸福晚年。（钱翔燕）

高邮农商银行：“苏科贷”精准滴灌科创企业

近日，高邮经济开发区电池工业园内，江苏某蓄电池股份有限公司的生产车间里机器轰鸣，自动化生产线高速运转。繁忙景象的背后，是高邮农商银行的精准服务。

这家企业专业从事铅酸蓄电池的研发、生产与销售，产品广泛应用于电动车、UPS电源、仪器仪表等领域，拥有60多项专利技术。乘着新能源产业发展的东风，该企业迎来市场发展新机遇，却也带来“幸福的烦恼”。一边是融资不断的市场订单，一边是原材料采购的资金缺口，企业一度陷入“有单不敢接”的困境。高邮农商银行通过网格化走访，精准捕捉到企业的融资需求，第一时间上门对接。

经调查，该企业是国家级高新技术企业，完全契合“苏科贷”的准入条件，并可享受1%的财政贴息支持。该行迅速为企业定制“一对一”融资方案，采取以信用方式为主的灵活担保模式，高效完成审批，快速发放3000万元贷款。

这笔信贷资金专项用于该企业铅原材料的采购。有了金融“活水”的滴灌，企业发展的动力更足，步伐更稳。目前企业的产品远销多个国家和地区，带动200余人就业，预计今年年产值将突破2亿元。

下一步，高邮农商银行将持续聚焦本土科技型企业，深耕特色产业发展，用好各类科创金融产品，不断优化信贷服务模式，打通企业融资痛点难点，以精准高效的金融服务助力县域科创企业提质增效。

张 洁

江苏农村金融 投稿邮箱:chengel166@sina.com

苏州农商银行:扎根创新沃土 深耕人才金融

作为本土深耕科创、专注人才创业服务的法人金融机构，苏州农商银行紧扣苏州“人才强市”战略，依托本土灵活决策优势，推出“人才贷”“OPC贷专享贷”等专项科创信贷产品，持续为海内外到苏创业人才企业注入金融“活水”，助力苏州建设全球一流人才创新创业集聚高地。

初创期科创企业普遍存在轻资产、前期无营收，研发投入占比高的特点，苏州农商银行突破传统信贷准入门槛，将人才资质、科研实力、专利储备作为核心授信依据，精准破解初创人才企业融资难题，助力前沿技术研发落地产业化。

某专注于半导体清洗设备研发、生产与销售的首创企业，成立初期产品仍处于研发阶段，尚未产生销售收入，高额

研发支出带来资金紧张。依托企业实控人为某大学硕士的优质人才资质，苏州农商银行提前介入对接，成为企业首贷银行，为企业投放175万元“人才贷”专项授信，为企业研发成果落地提供稳定金融动能。另有一家半导体光刻胶上游原材料科创企业，其负责人获评吴江区科技领军人才，核心工艺攻坚阶段尚未实现稳定营收，研发资金缺口较大。该行综合研判人才资质、企业核心技术壁垒与长远发展潜力，为其提供200万元“人才贷”授信，有效缓解企业研发资金压力，助力企业攻克关键技术难题。

针对拥有核心自主知识产权的优质科创企业，苏州农商银行精准匹配金融资源，全方位保障企业经营研发周转需

求。某焊接工艺仿真软件企业，核心技术实现完全自主可控，产品广泛应用于航空航天、船舶海洋、轨道交通等高端制造领域，企业实控人为江苏省双创人才。基于企业技术壁垒和人才优势，该行为其投放500万元流动资金贷款，有效化解科创企业长期研发投入带来的现金流压力，护航企业稳定经营。

一系列精准高效的金融赋能举措，源于苏州农商银行始终坚守的“贷小、贷早、贷科技”科创金融服务理念。不同于传统信贷以企业营收、利润、资产负债率等硬性财务指标为核心的评审逻辑，该行紧贴人才科创企业成长规律，重构授信评价体系，将人才资质、科研成果、专利储备、研发团队实力等纳入核心审核维度，

兴化农商银行举办第二场暑期亲子主题沙龙活动

本报讯 近日，兴化农商银行第二场暑期亲子主题沙龙——“豆趣拾光”萌趣拼豆创造营活动准时开启，整场活动以三色豆分类游戏、趣味财商课堂、创意拼豆DIY三大核心环节串联全程，以小小见大、寓教于乐。一颗颗小小的豆子，串联起趣味互动与知识启蒙，让晦涩难懂的金融知识变得鲜活易懂，真正实现了玩乐有收获、体验有成长、陪伴有温度。

在三色豆分类游戏环节，黄、绿、黑三色豆子混色摆放，小朋友们手持小筷子，凝神专注、细心分拣。看似简单的小游戏，却藏着最质朴的理财真谛：豆子需要分类归整才能井然有序，零花钱亦是如此，分清用途、合理规划，才能理性消费、不乱挥霍；而一颗颗小小的豆子慢慢积攒，就能收获满满一瓶，让小朋友们直观读懂积少成多、点滴积累财富意义。

在趣味财商课堂环节，讲师贴近孩童视角，以豆子为趣味载体，带领孩子们区分“需要与想要”，引导大家拒绝盲目攀比，杜绝冲动消费，树立理性的财富观念；解锁银行储蓄、利息等金融小知识，让孩子们明白每一分收入都来之不易，懂得储蓄的价值与意义；普及实用的“零



图为该行暑期亲子主题沙龙活动现场。 戴璐瑶 摄

花钱三罐法”，教会孩子们分类管理、合理支配零花钱，学会科学理财。课堂穿插趣味抢答互动，孩子们踊跃举手，积极作答，在轻松的氛围中吃透理财知识，悄悄在心底种下储蓄、自律、理性消费的财商种子。

在创意拼豆DIY环节，孩子们化身小小创意家，自主挑选图案，搭配缤纷彩豆，耐心拼接造型，专注打磨每一处细

节；家长温柔陪伴、默契配合，沉浸式享受珍贵的亲子时光。每一份独一无二的拼豆成品，都是孩子们专注力、创造力和坚持到底最好的见证。

本次活动以豆为媒，让趣味体验与成长赋能双向奔赴。每一个小朋友都眉眼含笑、收获满满，不仅抱走了精美礼品、珍藏了专属手作，更解锁了实用的理财技能、涵养了优良的成长品格。（卢 易）

姜堰农商银行:立足支农支小定位,赋能实体经济高质量发展

金融是实体经济的血脉。作为扎根姜堰本土的地方法人金融机构，姜堰农商银行坚守金融工作的政治性、人民性，牢牢立足支农支小定位，紧扣地方产业发展大局，持续优化信贷资源配置，下沉服务重心、创新金融产品、提升服务质效，把更多金融资源配置到实体经济重点领域和薄弱环节，以源源不断的金融“活水”，为区域经济高质量发展注入强劲动能。截至今年7月末，该行信贷投放余额322.68亿元，较年初净增19.8亿元，增幅达6.54%。

聚焦产业升级，筑牢制造业发展“压舱石”。该行紧紧围绕辖区精密装备、特种电缆、不锈钢加工等本土支柱产业，加大制造业信贷投放力度，重点支持企业“智改数转”，设备更新、技术研发与产能扩张，助力传统产业迭代升级、新兴产业发展壮大。针对专精特新、科创型企业轻资产、缺抵押的融资痛点，积极落地苏科贷、苏知贷、投资联动等创新产品，盘活知识产权等无形资产，打通科技企业融资堵点，让“专利”变成“资金”，破解科创企业担保难题。同时，创新推出环保贷系列产品，支持传统企业节能降碳改造，助力本土产业绿色转型发展。

坚守支农支本，浇灌乡村振兴沃土。立足县域城乡发展实际，该行持续

对该企业“有技术、有订单、缺抵押”的痛点，该行将核心专利数量、行业成长前景等“软信息”纳入硬性评估体系，量身定制500万元“流贷+认股权”，有效打通轻资产企业融资堵点，实现银企共赢。

深耕普惠小微，激活民营经济“毛细血管”。积极构建网格化走访机制，依托客户经理履职提优专项行动，开展进园区、进企业、进商圈、进乡村大走访，建立企业需求台账，全面摸排经营主体融资需求，做到需求早发现、服务早对接、授信早落地。充分用好政策性信贷工具，推广小微贷、苏农贷、流水贷等普惠产品，弱化抵押物依赖，降低融资门槛，覆盖商贸流通、加工服务、个体经营等各类经营主体。坚持减费让利，切实降低小微企业综合融资成本，把金融服务送到广大小微客户身边，稳住经营主体基本盘。

聚力绿色转型，拓宽绿色金融服务版图。紧跟绿色低碳发展导向，该行不断完善绿色金融工作机制，建立绿色企业重点支持库，大力发展绿色信贷，将信贷资源向节能环保、绿色物流、低碳技改等领域倾斜。同时，创新推出环保贷系列产品，支持传统企业节能降碳改造，助力本土产业绿色转型发展。

吴秀华

如皋农商银行:普惠金融多维发力 赋能县域实体经济

今年以来，如皋农商银行聚焦涉农、小微、零售三大核心赛道，从客户深耕、产品创新、流程提效、风险防控四个维度精准发力，协同施策，在服务本土实体经济“主航道”上跑出了“加速度”。截至6月末，该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，增幅5.22%；以稳健的信贷投放为地方实体经济发展、乡村振兴注入源源不断的金融“活水”。

多维拓客精准触达 筑牢本土客户发展根基

为切实下沉金融服务，深挖本土市场潜力，如皋农商银行构建“网格化+大数据+铁脚板”三维拓客体系，对农村村组、城区街道实行分片定岗、全域覆盖，彻底打通金融服务“最后一公里”。上半年，全行累计受理个人业务申请8500余户，成功进件3327户，有效激活本土零售客群资源。

依托江苏农商银行联合行季度竞赛部署，该行对照专属客群清单分层推进专项走访工作。一季度重点对接涉农经营主体、科技企业、链属企业，完成2962户主体全覆盖走访，成功授信831户；二、三季度聚焦外贸、绿色金融等重点领域扎实推进各项业务。同时，总行领导班子成员、片区负责人常态化下沉一线，联动走访开展上门走访，“一站式”提供开户、结算、信贷、中间业务等一体化综合服务。建立周度走访复核机制，对走访不实、摸排不细的客户开展二次复查，坚决杜绝走访流于形式，确保服务精准落地。

在线下深耕的基础上，该行依托数字化手段搭建全链条客户服务闭环，实现新客拓展、老客激活、存量深耕、流失回捞全方位赋能。针对城乡商圈、农村市场商户，大力推广二维码收单业务，上半年新增收单商户2155户。通过落地收款手续费减免惠民政策，切实降低小微商户经营成本，商户手机银行开通率达92.8%，超六成商户转化为核心收单客户。同时，该行依托商户经营流水精准画像，定向推送经营性贷款，超半数新增收单商户成功办理个人经营贷。

创新迭代信贷产品 破解经营主体融资难题

立足本土产业特色与经营主体融资需求，如皋农商银行持续迭代信贷产品矩阵，精准匹配各类客群差异化融资需求。一方面优化升级“富民创业贷”等4款存量核心产品，精简准入条件、优化风控规则，提升传统普惠产品适配性；另一方面紧扣乡村振兴、小微发展、外贸服务等重点领域，创新推出“微企易贷中长期”等9款全新信贷产品，全面覆盖农户、个体工商户、科创企业、外贸主体、村集体经济组织等多元客群，填补细分市场金融服务空白。同时，该行联动省科技融资担保公司落地“苏科担”“科创贷”等专属产品，重点为轻资产科创小微企业提供政策性资金支持，助力县域科创产业发展。

为推动优质普惠产品落地见效，该行建立重点产品攻坚联动机制，多渠道、全方位开展产品宣传推广，并将产品营销成效纳入劳动竞赛考核，营造争先创优的良好氛围。截至6月末，全辖所有

支行均实现“富民创业贷”业务破冰，上半年新增投放158户，超额完成150户阶段性目标。依托省级贴息、风险补偿的普惠产品的亮眼表现，上半年贴息产品增量位居全省农商银行系统第二，有效借助政策红利降低小微、涉农主体融资成本，切实提升普惠金融服务质效。

再造信贷业务流程 全面提升金融服务效能

为持续优化客户办贷体验，如皋农商银行依托江苏农商银行联合行普惠展业、数字化信贷两大平台，严格按照“三台六户”转型要求，重构信贷全流程业务标准。全行制定个人、公司贷款全品类贷前、贷中、贷后标准化操作模板，细化31项产品调查规范，严格落实对客户实控人面谈面签制度，实现贷前调查标准化全覆盖，规范业务操作流程，从源头把控业务质量。同时，聚焦小额普惠业务提质增效，简化50万元以下个人贷款续贷流程，为优质对公小额客户开通自动续贷授信通道，持续回归本源、深耕实体，不断优化产品供给、提升专业服务能力，把金融“活水”更加精准滴灌到实体经济各个角落，为姜堰经济社会高质量发展贡献金融力量。

陈玲琳 李孝明

搭建分层分类、适配不同创业主体的特色信贷产品体系，真正做到“见人即贷”。

除了精准对接初创企业融资需求，苏州农商银行坚持“伴才、伴飞、伴成长”全周期陪伴式服务，覆盖企业初创萌芽、加速成长、成熟壮大的全生命周期的各个发展阶段。某创新制剂研发药企，实控人为姑苏创新创业领军人才，企业成立初期聚焦新药研发，前期投入大、暂未产生营收，现金流承压。该行依托人才资质与研发前景，为企业发放200万元纯信用贷款，加快企业新药研发与成果转化进度。伴随企业技术实现突破、产品逐步落地量产，经营业绩稳步攀升，该行同步跟进企业发展节奏，主动将授信额度提升至1000万元，精准匹配企业产

能扩张与市场拓展的资金需求。

苏州农商银行不只进行单一的信贷投放，还持续打造全链条、精细化综合金融服务体系，夯实人才科创服务支撑。依托本土法人机构资源优势，持续深化政银企三方协同联动，常态化上门走访科创企业、参与项目路演与政策宣讲等活动，主动挖掘优质人才创业项目，打通金融服务人才创新创业“最初一公里”。

下一步，苏州农商银行将持续深耕科创金融赛道，做优人才专属金融服务，优化升级“贷小贷早贷科技、伴才伴飞伴成长”特色服务模式，以更精准、更高效、更专业的综合金融供给，赋能人才创新创业，助推新质生产力加速发展，为苏州培育壮大“10+10”重点产业贡献本土金融力量。 丁 亮

泗阳农商银行:“农商红”助力乡村振兴

八月瓜果飘香，泗阳县三庄镇双渡社区的阳光玫瑰葡萄种植基地里，一串串碧绿的果实缀满藤架，丰收在望。这份“甜蜜事业”的背后，有社区党支部书记刘泽徐的带头打拼，更有泗阳农商银行党建引领、主动靠前服务的金融作为。

作为社区党支部书记兼居委会主任，刘泽徐带领周边农户从零起步，发展阳光玫瑰葡萄种植，成为群众致富路上的“领头雁”。随着种植规模的扩大，8月中旬葡萄集中成熟，采摘、分拣、冷链存储和工人工资等费用叠加，当地农户资金周转出现短缺口。泗阳农商银行依托党建共建网格和常态化走访机制，第一时间捕捉到这一需求信息。客户经理随即深入果园实地探访，查看葡萄长势，核算投入成本，现场完成信息采集并匹配专属金融服务方案。该行启用信贷绿色通道，优化审批流程，50万元贷款在三个工作日内到

位，及时缓解了刘泽徐的资金周转压力，并在利率上给予优惠倾斜。

作为地方金融主力军，泗阳农商银行以党建为引领，总行党委已与该县55家部委办局、乡镇（街道）党组织以及产业链联合党委等开展党建共建，基层党支部已与68个行政村（社区）党组织开展党建共建，同时选派34名“金融专干”赴经济薄弱村挂职，实现“需求在哪里，服务就到哪里”。刘泽徐的贷款案例，正是该行“党建+金融”助力乡村振兴的生动缩影。

截至2026年7月末，泗阳农商银行涉农贷款余额达160.35亿元，累计支持农业经营主体7.05万户。从一颗葡萄到一个产业，从一笔贷款到一份信任，该行将继续深耕本土、聚焦主业，以更接地气、更有温度的金融服务，让“农商红”成为田野上最动人的色彩。 李艺坤

溧水农商银行与江都农商银行开展业务交流

本报讯 近日，江都农商银行党委书记刘鼎率队到访溧水农商银行，就业务拓展、风险管控及内部管理等工作开展深入交流。溧水农商银行党委书记史小兵、党委副书记王瑞宁、纪委书记张青海、江都农商银行纪委书记周家华，党委委员、副行长瞿洪智，党委委员王治等领导以及双方相关部门负责人参加交流座谈。

座谈会上，双方就江都农商银行一行的到来表示欢迎。他表示，江都农商银行与溧水农商银行同为江苏农信系统的兄弟行社，在服务地方经济、支农支小等方面有着共同的使命与追求，希望双方以此次交流为契机，互学互鉴、共同提升。刘鼎对溧水农商银行的热情接待表示感谢，并介绍了此次来访的学习重点。

随后，溧水农商银行重点分享了在公司及零售业务拓展、不良贷款清收处置、风险管理及信贷全流程管控等方面的实践经验。双方围绕当前业务推进中的重点难点问题进行了充分探讨，现场交流务求深入。在组织架构设置、薪酬分配体系、绩效考核办法及“三定”工作推进情况等方面，溧水农商银行也作了详细介绍，与来访同行分享了内部管理优化方面的探索与思考。相关业务部门负责人还分别就各自条线工作进行了点对点对接交流，现场气氛热烈。双方一致表示，此次交流务实高效，增进了兄弟行社之间的了解和友谊。今后将继续加强互学互鉴，共同探索高质量发展路径，为服务地方经济发展贡献更大的农商力量。（陶梦雨）

大丰农商银行:上好新员工廉洁从业“第一课”

为深入推进清廉金融文化建设，引导新入职员工筑牢拒腐防变思想防线，系好职业生涯“第一粒扣子”，近日，大丰农商银行组织开展2026年度新员工廉洁从业专题教育培训，为新员工上了一堂生动深刻的廉洁从业“第一课”。

认清形势，筑牢思想根基。该行工作人员结合当前金融领域反腐败斗争的新形势、新要求，深入分析银行业廉洁风险的身发环节与表现形式，强调廉洁是金融从业人员的生命线，必须时刻保持清醒头脑，严守纪法底线。

学习法规，明确行为边界。培训班组织新员工系统学习《中国共产党纪律处分条例》《员工违规行为处理办法》等法规和制度，通过逐条解读、案例警示，划清履职过程中的“红线”与“禁区”，明确什么能做、什么不能做。

以案为鉴，敲响廉洁警钟。培训班选取近年来系统内发生的典型违纪违法案例进行深度剖析，特别是针对年轻干部、新入职员工易发的“微腐败”、违规操作、经商办企业、网络赌博、酒驾醉驾等问题进行重点提醒。用“身边事”教育“身边人”，深刻揭示违纪违法行为对个人前途、家庭幸福和单位声誉造成的巨大危害，引导新员工知敬畏、存戒惧、守底线。

参加培训的新员工一致表示，入职伊始就接受这样一次深刻的廉洁教育，非常有意义，不仅学到了知识，更令人警醒。在今后的工作中，将时刻绷紧廉洁自律这根弦，把遵规守纪内化于心、外化于行，努力成为一名政治过硬、作风优良、业务精湛、合格农商人，为大丰农商银行高质量发展贡献青春力量。 孙 伟

东海农商银行:赋码立信强监管 数智赋能水晶产业

为深入落实数字金融高质量发展工作要求，助力水晶特色产业规范化、数字化管理，东海农商银行联合东海县市场监督管理局等单位研发上线“晶品诚信小程序”，以“一码数字技术信誉为核心，打造轻量化产业数字治理服务体系，有效破解东海水晶行业监管难、信用难、核验收等行业痛点，以数字金融赋能地方支柱产业提质增效。

东海县作为“世界水晶之都”，水晶产业商户数量庞大、业态分散，随着线上直播经营模式的普及，传统线下人工监管模式难以实现精细化管控，行业存在主体资质公示不透明、合规商户辨识度低、消费核验收官方法道等问题。针对产业实际短板，该项目由市场监管部门负责商户、主播资质准入、审核监管等工作，东海农商银行提供技术支持与运维支撑。项目聚焦数字化赋能、产品溯源等功能，同步适配穿戴甲、循环经济等特色产业，构建轻量化、县域产业诚信治理体系。截至目前，水晶板块已有千余家主体申请入驻，审核通过诚信商户580家，导入一物一码数据12万余条，日均有效扫码超300次，循环经济板块入驻商家24家，规范

模稳步增长。项目落地以来，依托标准化、数字化服务体系取得显著成效。平台集中展示县域检测机构、诚信认证商户信息，实时显示商户热度数据，为市场监管和消费者查询提供便利。通过官方统一认证赋码模式，为合规商户、认证主播生成专属信用二维码，实现“一企一码、一人一码”数字身份标识，群众扫码即可核验经营主体资质，有效整治虚假宣传、资质不明等行业乱象。

此次政企协同数字化创新，有效补齐了东海水晶行业主体信用监管短板，推动传统人工监管向数字化精细化监管转型，显著提升县域市场监管效能。官方赋码公示模式有效凸显合规商户经营优势，持续净化产业营商环境，提振“世界水晶之都”产业公信力与品牌口碑。同时，平台打通政企信息壁垒，东海农商银行依托政府信用评级体系，为入驻商户开展授信提供支撑，授信总额超1.2亿元，破解小微水晶商户信息不透明、金融对接难的痛点，为该行精准落地普惠金融、深耕本土实体经济筑牢坚实数据支撑。 许祥瑞

溧水农商银行:风雨无阻献热血 真情善意暖溧水

日前，一场滂沱大雨突袭溧水，雨水阻隔了晴空，却挡不住溧水的爱心。由溧水金融监管支局、南京市溧水区红十字会、南京红十血液中心联合主办的“捐献血液、分享生命”无偿献血活动，在溧水农商银行一楼大厅如期举行。

窗外雨声如鼓，大厅内却暖意融融。一大早，不少爱心人士便撑着湿漉漉的雨伞陆续赶来，在现场工作人员引导下有序开展登记、体检、初筛等流程。作为本次活动的场地提供方，溧水农商银行提前筹备布置场地，做好各项后勤保障工作，并为现场医护人员及工作人员准备了爱心午餐，确保活动安全有序开展。

在保障活动顺利进行的同时，溧水农商银行积极动员干部职工踊跃献血，共有18名员工参与献血。大家合理调配工作时间，主动参与这场公益活动。队伍中既有朝气蓬勃的青年员工，也有常年热心公益的中年骨干。最年长的老陈今年58

岁，来自总行运营管理部，常年坚持参与各类公益活动，此次依旧主动报名，用行动为年轻同事树起榜样。

在医护人员专业指导下，大家依次完成信息登记、健康问询、血压检测、血液初筛和采血等流程。不少员工表示，虽然当天雨势不小，但能在家门口为有需要的人献上一份热血、送去一份希望，再大的雨也值得。

一场风雨，一次奔赴。没有轰轰烈烈的壮举，只有发自内心的善意。溧水农商银行员工用实际行动展现了真诚向善、乐于奉献的精神风貌。

深耕本土、服务本土，是溧水农商银行不变的坚守。在做好金融服务的同时，该行积极参与各类民生公益活动，主动承担本土企业的社会责任，用一件件务实的小事，传递金融温度、践行初心使命。展望未来，该行将继续用实际行动传递农商温度，为溧水文明建设贡献力量。 陶梦雨