苏州农商银行深耕供应链金融纾解上下游企业融资难题

本报讯 近日，苏州农商银行在开展日常贷后走访中，通过存量客户转介绍成功对接其上游企业——苏州某生物科技有限公司，以“流动资金贷款+银票贴现”的组合方案，及时缓解了企业的资金周转压力。

自创新推出“同盟链”协同展业模式以来，苏州农商银行以供应链金融为抓手，打通核心企业与上下游小微企业的资金堵点，推动金融服务从“单点授信”向“链式服务”升级。该行松陵支行将这一理念深度融入贷后管理，把例行的贷后走访作为拓客的重要途径。在走访存量客户过程中，松陵支行敏锐捕捉到客户的上游企业某生物科技有限公司因原材料价格上涨、行业竞争加剧等因素，面临阶段性资金压力。借助存量客户的信任背书，松陵支行主动上门对接，与企业负责人进行了近两小时的深度交流，系统梳理企业在扩产过程中原材料集中采购、关键设备升级以及在手订单交付等环节的资金需求节点。沟通中发现，该企业订单虽充足，但付款账期与采购支出存在时间错配，导致流动资金周转明显趋紧，资金需求呈现“短、频、急”的特征。

基于前期沟通与实地调查，松陵支行迅速为其量身定制“流动资金贷款+银票贴现”的组合方案，安排专人全流程跟进，主动协调解决推进中的问题，确保资金高效落地。该笔资金的及时到位，帮助企业顺利完成关键原材料的锁价采购，保障了旺季订单的如期交付。目前，该生物科技有限公司的生产线满负荷运转，新签订单数量稳步增长。企业负责人感慨道：“这笔资金支持不仅解了燃眉之急，更让我们有信心启动下一阶段的产线技改计划。”

本次精准高效的金融服务，充分彰显贷后走访的“信息触角”价值——不走过场、深入交流，才能发现隐含需求；而银企间建立的真实口碑，更是打开了高效获客的新通道。下一步，苏州农商银行将坚持“以客户需求为导向”，将贷后走访作为风险监测手段和客户需求发掘的双重抓手，进一步深化存量客户经营、强化园区联动拓客等多元获客渠道建设，以更精准、更高效的金融服务，为实体企业稳健发展持续赋能。 （陈卓文）

江阴农商银行：金融“活水”精准滴灌 赋能现代农业全链升级

从传统种植基地到国家级生态农场，从单一粮食生产到农文旅融合发展，江苏华西都市农业科技发展有限公司的产业升级之路，始终有本土金融力量的相伴护航。近年来，江阴农商银行坚守支农支小初心，聚焦新型农业经营主体发展需求，创新涉农金融服务模式，将信贷支持延伸至农业生产、加工、销售全链条，以精准滴灌的金融“活水”助力现代农业提质增效，为乡村产业振兴注入持久动能。截至2026年6月末，该行普惠型涉农贷款余额达245.32亿元，持续夯实乡村振兴金融支撑。

作为本地现代农业产业化的重点龙头企业，华西都市农业锚定澄张现代农业产业融合发展示范园建设目标，规划打造占地4500亩，集育苗中心、种植基地、加工车间、恒温仓储于一体的现代农业综合体。但高标准农田建设、全产业链布局投入大、回报周期长，项目启动初期便面临资金缺口，重资产、长周期的农业属性让企业融资一度受阻。

获悉企业发展规划后，江阴农商银行客户经理第一时间开展田间实地尽调，没有简单以传统农业项目的标准评判，而是深入育苗大棚、加工生产线、自动化仓储节点，完整梳理“种植—加工—销售”全产业链运营逻辑，认定该项目具备稳定盈利能力与显著产业带动效应，是县域现代农业升级的优质标杆。随后该行迅速组建专项服务团队，由分管负责人带队上门对接，逐条核实项目规划、经营数据与收益测算，快速完成授信审批，为企业核定1000万元综合授信，足额覆盖项目初期基础设施建设与设备采购的资金需求。

金融支持并未止步于单笔授信。针对企业牵头组建的农业产业化联合体，江阴农商银行将服务触角延伸至产业链上下游，为合作农户、配套合作社配套农机采购、大棚扩建等专项信贷产品，将单一企业的金融支持拓展为整条产业链的整体赋能。针对农业生产季节性强、资金需求“短频急”的特点，该行还开通涉农业务绿色通道，在农忙时节安排专人对接，保障农资采购、人工结算等资金及时拨付，用高效服务践行金融“店小二”的服务承诺。

如今，华西都市农业已成长为国家级生态农场，“企业+基地+农户”的产业化模式带动周边数十家经营主体增收，农旅融合项目也成为乡村休闲的热门目的地。随着合作持续深化，银企双方已从单一信贷合作，拓展至结算、代发、财富管理等全维度金融服务，实现了产业发展与金融服务的同频共振。

从田间踏勘的务实研判，到全链条的金融赋能，再到常态化的暖心陪伴，这场跨越多年的银企合作，正是县域农商行服务乡村振兴的生动缩影。下一步，江阴农商银行将继续扎根“三农”沃土，聚焦现代农业、乡村产业融合等重点领域，持续优化涉农信贷产品与服务机制，以更接地气、更有温度的金融供给，浇灌乡村产业振兴的沃土。 贺文婷 贡玉婷

兴化农商银行举办暑期沙龙活动

本报讯 日前，兴化农商银行暑期亲子沙龙第三期欢乐开启。本次活动以“海屿逐浪·海滩肌理艺术绘”为主题，告别枯燥说教、跳出刻板课堂，将贝壳趣味游戏、沉浸式财商启蒙、创意艺术手作完美融合，带着大小朋友解锁夏日治愈新玩法，在欢声笑语中长知识、悟道理、共成长，满满夏日氛围感。

海滩小市集欢乐开市。现场小朋友们秒变“小小市集老板”“精明小买家”，沉浸式开启交易体验。大家手持有限贝壳货币，认真比对商品、细细盘算取舍，在一次次选择与抉择中，真切感受“财富有限，欲望无限”的道理。轻松欢乐的实景互动，把抽象的理财知识变得直观易懂，让孩子们在玩乐中读懂理性消费、合理规划的意义。

财商小课堂温情开讲。主持人跳出传统枯燥授课模式，以游戏中的贝壳为切入点，生动讲述货币的演变故事：从海边珍贵的贝壳，到古早的铜钱金银，再到现在随手可付的手机支付，通俗易懂的讲解牢牢抓住孩子们的注意力。

课堂更是巧妙将海滩肌理画创作与财商智慧深度结合，一景藏一理，润物细无声。辽阔大海教会孩子立足长远、科学规划；厚实沙滩教会孩子脚踏实地、点滴积累；起伏海浪教会孩子直面波动、正视风险；珍贵贝壳教会孩子懂得取舍、理性消费。生动鲜活的讲解，让理财启蒙真正变得好玩、好懂、好记。

肌理画DIY创意开启。细沙、颜料、仿真贝壳、肌理画板等丰富物料一应俱全，满满的夏日海边氛围感。孩子们化身小小艺术家，尽情释放天马行空的创意，亲手调色、铺沙、勾勒海浪、点缀贝壳，沉浸式享受手工创作的乐趣。

放下忙碌的陪伴最是温柔，边玩边学的成长最有意义。整场活动趣味十足、轻松治愈，真正做到了玩中有学、创中有悟、乐中有长。孩子们在欢乐游戏中启蒙财商，在手工创作中锻炼专注力，在亲子陪伴中收获温暖与成长，解锁了超有意义的夏日新体验。 （芦 易 傅 东）

溧水农商银行移动驾驶舱3.0使用率稳居全省系统首位

本报讯 近期，江苏农商联合银行手机端移动驾驶舱3.0在溧水农商银行全面推广应用。系统月度活跃率稳定达73%，使用率位列全省农商法人机构第一名，数字化经营管理水平再上新台阶。

长期以来，该行经营管理数据主要依赖电脑端查看，管理层和外勤人员外出时难以及时掌握经营动态。移动驾驶舱3.0的上线打破了这一时空限制，实现了经营数据“随身看、动态管、实时督”。该行通过分层培训、网点实操、条线督导等方式推动全员常态化使用，目前管理层、网点负责人、客户经理已实现随时登录、随手查数，真正做到经营管控“尽在掌间”。移动驾驶舱3.0功能板块齐全、数据维度丰富，全方位覆盖经营管理核心场景。经营概况总览板块集中展示存款、贷款、信贷户数等核心指标，全行经营家底一键掌握；劳动竞赛专题模块实时更新竞赛进度，直观呈现全省法人行经营考评排名和阶段性指标完成情况；系统还细分零售指标、公司指标等专业模块，分层展示零售客群、对公业务、资产负债等数据，支持下钻分析，精准定位业务短板与增长亮点。

依托这一移动端可视化数据工具，该行实现了经营监测从事后汇总转向实时动态跟踪。管理人员外出调研、外勤走访时，可随时调取全行及网点指标数据，快速研判业务走势；考核管理依托系统自动抓取数据，减少了人工统计工作量，指标统计更加高效，考核评判更加客观。

下一步，溧水农商银行将深挖移动驾驶舱3.0数据价值，常态化组织业务实操培训，引导各条线用好细分指标模块，以掌上数字化工具赋能零售、对公、信贷全业务提质增效，持续发挥全省系统示范标杆作用，以数智化管理助力本土实体经济、乡村振兴高质量发展。 （赵晓瑞）

泰兴农商银行扎实开展支付适老化宣传

本报讯 为落实江苏农商联合银行“支付无忧·苏重晚晴”专项行动要求，切实解决老年群体数字支付操作难、防诈辨别能力弱等痛点，近期，泰兴农商银行多点发力，线上线下同步铺开适老化支付主题宣传，全方位守护老年客户资金安全，营造敬老便民金融服务氛围。

该行各网点以厅堂阵地为宣传主窗口，全面升级适老化宣传场景，在厅堂醒目位置摆放支付适老化宣传折页、反诈海报，配齐老花镜、爱心座椅、便民急救物资等。大堂经理和大堂辅理全程值守，对前来办理业务的老年群众一对一耐心指导，手把手演示手机银行转账、社保查询、线上缴费等简易操作法，细致讲解延迟到账、限额设置等安全功能，主动揭露冒充客服、养老投资、虚假刷单等典型电信诈骗套路，用通俗直白的语言破除老年人数字操作顾虑。

在做好厅堂服务的基础上，该行“小圆服务队”常态化开展“三进”外拓宣传，打通适老化金融服务末梢。队员们走进社区活动中心，借助老年茶话会、健康义诊契机，集中讲解智能支付安全知识；深入城乡农贸市场，面向摊贩、买菜老年居民发放宣传资料，提醒大家收款、付款时核对信息，警惕二维码骗局；下沉各村村委会，依托党群服务站开展专题微课堂，结合本地真实养老诈骗案例，解读电信诈骗惯用伎俩，告知老年客户不要随意透露银行卡密码、验证码，遇到可疑业务及时到就近网点咨询。

宣传过程中，该行工作人员同步推广“苏付颐生·99+1”敬老服务品牌，向老年客户介绍网点绿色通道、上门服务、现金便民兑换等适老化专属服务，倡导家人陪伴老年人共同学习数字金融工具，帮助长辈跨越“数字鸿沟”。

下一步，泰兴农商银行将持续深化“支付无忧·苏重晚晴”专项行动，把适老化支付宣传融入日常服务，常态化开展厅堂宣讲与社区外拓，不断优化老年金融服务供给，以有温度的金融服务守护辖区银发群体幸福晚年。 （张轶君）

如皋农商银行深入企业推广数字人民币

本报讯 近日，如皋农商银行下原支行组建专项服务团队，走进辖区重点企业，开展数字人民币推广上门服务，为企业职工集中办理数字人民币钱包开通、功能激活及使用指导，并同步推动企业数字人民币工资代发场景常态化落地，以实际行动深化普惠金融服务内涵。

活动现场，该行工作人员主动对接企业财务部门，围绕数字人民币的政策优势、安全性能及代发工资操作流程进行详细讲解，重点突出数字人民币到账快、零手续费、安全性高、使用便捷等特点，帮助企业及职工全面了解这一新型支付工具的实用价值。同时，服务团队为职工提供“一对一”现场指导，手把手协助下载数字人民币App、开立个人钱包，并演示转账、支付、余额查询等基础操作，逐一解答职工在使用过程中遇到的疑问和操作难点。

此次进企推广活动不仅快速提升了企业职工对数字人民币的知晓率，也顺利完成了工资代发场景下的数字人民币应用闭环。下一步，如皋农商银行将持续深耕辖区企业、商户、社区等多元场景，常态化开展数字人民币推广服务，不断扩大数币应用覆盖面，让金融科技创新成果更广泛地惠及基层群众和经营主体。 （张 如）

苏州农商银行上门为高龄老人排忧解难

夏日午后的农家小院廊台，老旧藤椅静静安放，一场特殊的金融业务正在开展。一张小木凳充当临时柜台，苏州农商银行的工作人员屈膝俯身，将便携业务终端平稳铺开，为陈奶奶办理银行卡密码重置业务。这是该行把柜台搬到老人家门口，用服务化解高龄老人办事难题的一幕温馨场景。

陈奶奶年逾八旬，常年腿脚不便，骨关节老化让她难以长时间行走，日常只能居家休养，养老金是她主要的生活来源。近期，老人遗忘了银行卡密码，账户无法支取，正常生活受到影响。按照业务规定，银行卡密码重置业务需由持卡人本人到场核验身份，而子女平日里工作繁忙，一来不便带老人长途奔波，二来也担心老人身体承受不住。一桩普通人随手就能办好的小事，却成了困住老人的难题，一筹莫展之下，其家属拨通了苏州农商银行北厍支行的服务电话，抱着试一试的心态寻求帮助。

接到诉求，苏州农商银行北厍支行工作人员细致询问老人身体状况、居住地址等信息，全面核实情况。考虑到夏日正午酷暑高温，工作人员与家属约定傍晚错峰上门，避开高温时段。抵达老人家中后，工作人员就地取材，将小院的小木凳作为业务临时操作台，以适配老人操作，同时蹲下身子尽量保持视线与老人平齐，摒弃专业金融术语，用通俗易懂的方言沟通。工作人员一边引导老人自主完成密码录入，一边与老人闲话家常，舒缓老人紧张的情绪。

办理过程里，处处藏着细腻动人的服务细节。陈奶奶年事已高，手指抖动，多次出现设备操作失误，需要反复录入密码。该行工作人员即便蹲得双腿酸麻，依旧保持耐心等候，没有半句催促，严格做好业务隐私保护。

业务顺利办结后，该行工作人员并未立即离开，而是结合乡村老年群体容易遭遇电信诈骗的现状，现场开展养老反诈科普，以案说法叮嘱老人警惕陌生来电，守护好自己的养老钱。工作人员还留下支行联系电话，告知其家属，今后老人有金融需求，可随时联系网点预约上门服务。“年纪大了出门太难，本来以为账户只能一直锁着，没想到你们专程上门帮我解决大麻烦。”陈奶奶紧紧握住工作人员的手，脸上露出笑意。

高龄、重病、残障群体出行难，是适老化服务需要直面的现实问题。一直以来，苏州农商银行不断完善适老化服务，健全上门服务机制，将金融服务送进农家院落、医院病房。柜台有边界，服务无止境，该行将持续把暖心金融服务送到群众最需要的地方，用“苏心服务”守护老年群体幸福晚年。

陈逸雯

扬中农商银行联合开展新业态劳动者夏日慰问活动

本报讯 连日高温酷暑，快递从业人员坚守街巷一线，全力保障城市物流畅通和群众日常民生配送。为践行社会责任、关爱新业态新就业群体，近日，扬中农商银行联合共青团扬中市委、市交通运输局，在市客运总站交邮暖“新”驿站开展“夏日送清凉”慰问活动，为奋战在高温一线的快递小哥送去清凉与关怀。

活动当天，共青团扬中市委书记姚瑶、市交通运输局党委副书记黄峰与扬中农商银行团委书记黄蓉一行向快递小哥代表送上清凉慰问礼包。黄蓉表示，快递小哥是城市运转不可或缺的重要力量，无论严寒酷暑、风吹雨打，始终奔波在服务民生的第一线，这种敬业精神令人敬佩。扬中农商银行作为扎根本土的地方金融机构，始终关注户外劳动者和新业态就业群体的实际需求，愿意尽己所能为大家提供更多便利与支持。她叮嘱大家在高温天气下要注意劳逸结合，随身携带防暑用品，避开正午最热时段高强度作业，确保自身健康与配送安全。

此次慰问活动，是扬中农商银行关爱新业态新就业群体的具体实践，也是其践行“我为群众办实事”实践活动的生动缩影。下一步，该行将持续聚焦新业态新就业群体实际需求，常态化开展暖心关爱行动，做实做细惠民服务举措，依托网点阵地优势不断扩大“清凉驿站”“爱心驿站”等服务覆盖面，不断提升新业态劳动者的归属感与幸福感，用实际行动传递“农商温度”，彰显地方银行的责任担当。 （陆雨婷）

沭阳农商银行以专业温度守护万家灯火

近年来，沭阳农商银行始终以本土金融主力军的责任担当，将金融服务延伸至田间地头、街头巷尾，从普惠金融到民生服务，从助农增收到暖心帮扶，以有温度的金融服务守护万家灯火、托起幸福底色，绘就一幅幅金融为民的暖心画卷。

沭阳农商银行深耕“三农”主阵地，针对新型农业经营主体融资痛点进行精准匹配；针对粮食“短频”产业特点启动涉农贷款绿色通道，积极宣传各项惠民政策，大力推广“农担贷”“农保贷”“农机贷”“富民创业贷”等特色产品；针对夏粮收购、特色种养等场景，提供纯信用、低利率、快审批的信贷支持，全力解决农户、收粮大户、经营主体的资金周转难题。针对农户“短、小、频、急”的融资特点，该行简化审批流程，降低融资门槛，推出纯信用、无抵押的专项贷款，授信额度最高30万元，期限最长3年，全力保障粮食生产资金需求。

以便民为本，沭阳农商银行把服务落到实处。全行47个营业网点全面优化服务流程，开设老年人绿色通道、无障碍服务专区，配备便民设施，为老年客户和特殊群体提供贴心服务。同时，该行下沉服务重心，组建“小圆服务队”，深入社区、乡村、集市开展金融知识宣讲、反诈防骗科普、社保卡服务等活动，用方言讲解骗局套路，手把手指导手机银行操作方法，守护群众“钱袋子”。

沭阳农商银行主动融入县域发展大局，积极参与公益帮扶、爱心捐助、乡村建设等民生事业。如常态化开展走访慰问、物资帮扶，用点滴行动传递温暖；助力人居环境整治、乡村基础设施建设，以金融力量改善乡村面貌。该行以一系列有力度、有温度、有深度的社会责任实践，生动诠释了本土银行与地方经济同频共振。

下一步，作为地方金融主力军，沭阳农商银行将把金融服务深度融入民生发展，以专业温度守护万家灯火，诠释新时代“百姓银行”的责任担当。 胡玲玲

盱眙农商银行：“电话+走访”促转化 协同攻坚见实效

当前，县域金融市场竞争激烈，传统“坐等上门”的营销模式难以为继。盱眙农商银行以普惠金融高质量发展为导向，坚持“电话触达筛选意向、上门走访做实转化”的营销思路，突出示范带动、推动作风转变，逐步构建起覆盖全行、契合县域小微客群特点的营销体系。截至今年7月末，该行累计有效触达客户3.27万户，其中走访落地转化率达20.55%，营销效能持续提升。

电话营销打基础，以过程管控保障触达质效

电话营销是批量获客、筛选意向的基础手段，但缺乏刚性约束和过程监督，极易流于形式。盱眙农商银行将电话营销作为走访前置环节，通过制度化安排、台账化管理、常态化督导，确保“每通电话有记录、每条线索有跟进、每位客户有反馈”。今年以来，全行已累计通过电话营销有效触达客户约2.45万户。

一是量化任务，刚性推进。明确各支行客户经理每日拨打电话不少于20个，重点围绕普惠金融部下发的结清未贷客户、特殊客群、他行有贷客户三类清单，开展精准营销。建立统一营销台账，将客户分为无意向、初步意向、高度意向三类，分类制定跟进策略：对高度意向客户，要求2个工作日内上门走访对接、力争签约落地，并在晨夕会中反馈进展；对初步意向客户，要求10个工作日内再次回访、持续培育；对无意向客户，经过一段时间后重新分配名单、换人再营销，避免客户资源闲置浪费。截至目前，该行三类清单客户有效转化率达15.62%，累计激活结清未贷客户696户，新增用信金额1.36亿元。二是分级督导，压实责任。总行普惠金融部牵头建立电话营销监督机制，各机构每日夕会逐户查阅客户经理电话营销台账，随机抽查通话记录与通话质量，确保营销过程真实规范。通过持续过程督导，全行电话营销逐步从“数量达标”转向“产能有效”。客户经理人均有效电话从以往的5通/日提升至约10通/日，为后续上门走访储备了高质量客户资源。

上门走访再巩固，以示范带动提升转化效率

电话筛选是基础，上门走访是关键。针对小微客户决策周期短、现场沟通效果好的特点，盱眙农商银行将上门走访作为意向客户转化的核心环节，建立“总行领导班子督导攻坚、中层干部陪访跟进、客户经理落地执行”三级联动走访机制，切实提升签约转化率。今年以来，全行累计走访客户9794户，其中总行领导班子成员及中层管理人员陪同走访237户，现场签约率达20.13%。

一是建立“班子+中层+客户经理”三级走访体系，分层分类精准攻坚。对优质小微企业、重点商户及长期未能突破的难点客户等客群，实行差异化走访策略：总行领导班子成员重点挂钩县域龙头企业和重大项目的实地走访，现场协调资源、促成战略合作；中层管理人员负责辖内重点意向转化难点客户的陪访攻坚，现场答疑解惑、沟通授信方案；客户经理负责日常走访和后续跟进维护。三级主体各司其职、梯次互补，变“回去等消息”为“现场给答复”，大幅缩短决策链条，提升走访签约效率。二是机构负责人带队攻坚，凝聚团队协同作战合力。在总行领导班子成员定期下沉，带头走市场、跑园区的示范带动下，各机构负责人切实履行“高级客户经理”职责，带领团队深耕辖区网格，结合区域产业特点和客群结构，制定差异化走访计划。对团队内客户经理个人难以独立攻克的重点客户、复杂诉求，机构负责人亲自带队上门，现场协调资源、现场决策答复，变“单兵作战”为团队协同。累计攻克重点难点客户22户，成功落地授信7865万元，团队攻坚成效显著。

闭环管理保落地，以机制建设保障持续增长

走访营销不能靠一时突击，必须依靠机制建设实现常态长效。盱眙农商银行在“电话+走访”双轮驱动的实践基础上，着力构建从过程管控到结果考评、从个人能力到团队赋能的管理闭环，确保营销体系可持续运转与效能提升。

一是建立考评激励机制，让“干好干坏不一样”。总行普惠金融部按周监测督导核心指标，对落地成效给予客户经理即时奖励，让“谁干得多、谁贡献大”一目了然，目前已发放激励覆盖124人次、金额32.85万元。各支行同步配套差异化二次考核方案，将营销成效与绩效分配深度挂钩，打破原有“大锅饭”模式，向产能贡献者倾斜，充分激发全员拓客积极性。对连续排名靠后的个人，由机构负责人进行一对一帮扶督导，帮助查找问题、调整策略，形成“比学赶超、奖优帮弱”的良性竞争氛围。二是建立复盘推广机制，让“个人经验”可复制。各支行每周梳理走访营销中遇到的典型案例，包括成功签约的经验和未能落地的教训，在晨夕会上进行剖析交流。普惠金融部按月收集优秀案例，提炼营销话术、应答策略，供全行学习借鉴，让好经验可复制、好做法可推广，推动全行营销能力提升。三是建立常态长效走访机制，让“阶段性攻坚”可持续。明确“时间固定、区域定格、人员定责”的网格化走访模式，推动走访工作“常态化”进行。同时，建立客户反馈闭环处理机制，对走访中收集的客户意见和需求，及时解决回访，确保客户诉求件件有着落，持续提升客户体验和品牌口碑。

电话线连起的是信任，脚步丈量出的是温情。从“坐等上门”到“主动敲门”，营销方式转变了，农商人扎根县域、服务小微的初心并未改变。盱眙农商银行的实践表明，电话营销与上门走访不是互为替代的“选择题”，而是相互赋能的“组合拳”。以示范带队伍、以制度管过程、以闭环促长效，方能在激烈的市场竞争中持续巩固普惠金融阵地，真正把金融服务送到千家万户。 邱 涵

沭阳农商银行：坚守初心使命 发力支农支小

作为扎根县域、服务“三农”与小微的金融主力军，沭阳农商银行坚持普惠金融初心，紧扣支农支小战略脉搏，以“网格化营销”为抓手，织密服务网络，下沉服务中心，精准对接需求，推动支农支小跑出加速度。

织密网格，建强为民“责任田”。该行坚持“全覆盖、无死角、精准化”工作原则，结合农业生产规律，科学划分乡村服务网格，明确责任分工、规范走访流程，杜绝“走过场”“打卡式”服务，确保走访有深度、服务有温度。支行员工化身“金融助农联络员”，深入田间，与农户在田埂、蔬菜大棚、菜园间促膝长谈，用方言话农事、问需求、解难题，精准摸排农户播种计划、农作物品种、农资采购及资金需求等核心信息。同时，围绕“老客户、新客户、存量客户、他行目标客户”四类客群，建立动态化、精细化的客户台账，详细记录基本信息、经营状况、金融需求及对接进展，实现客户“一户一档”精准画像。

精耕细作，架起惠民“连心桥”。该行坚持“以客户为中心”的服务理念，在网格内推行“差异化+定制化”服务模式，把金融服务做实、做细、做暖。走访中，支行建立农户服务台账，实现“一户一档”精准对接，对有资金需求的农户现场推介专属信贷产品，详解利率优惠、办理流程等核心政策，开辟春耕、夏收、秋种信贷绿色通道，优先受理、快速审批，确保资金及时到位；对暂无需求的农户建立长效对接机制，持续跟进服务。

上门服务，便民服务有温度。让普惠金融充满温度，沭阳农商银行始终将民生需求放在重要位置，把金融服务与乡村民生改善紧密结合。开展“金融知识进乡村”活动，通过讲座、发放宣传册等形式，向农民普及反诈骗、防范非法集资等金融知识，提升农民的金融素养。针对农村老年人、残疾人等特殊群体，提供上门服务，帮助他们解决社保卡激活、密码修改重置等实际困难。用实际行动践行社会责任，让“亲农金融”的温暖洒满乡村大地。截至6月末，该行涉农贷款余额达326.62亿元，贷款户数达10.38万户；今年已累计开展“金融知识进乡村”160余次，上门服务480余人次。

下一步，沭阳农商银行将立足县域实际，把金融服务的触角延伸至乡村一线、田间地头、小微企业，用精准服务解民忧、用实干担当聚民心，为沭阳乡村振兴注入强劲金融动能。 胡玲玲

数字农商系统激活溧水农商银行发展新动能

本报讯 在江苏农商联合银行的科技平台赋能下，溧水农商银行全面落地推广数字农商系统，经过一段时间的扎实运营，这一数字化工具已深度融入业务办理、风险管控与内部管理全流程，为该行高质量发展注入了强劲的数字动能。

自2025年12月该系统上线以来，该行坚持“全员覆盖、全员实操”的推进思路，稳步扩大使用覆盖面。目前全行系统注册用户达401个，月度活跃用户最高达399个，月活跃率接近100%，真正实现各部门、各网点工作人员的常态化使用，有效打破了以往数字化工具“重上线、轻使用”的落地难题，形成了人人会用、时时在用的良好氛围。

数字农商系统搭载了五大核心功能模块，全方位满足银行经营管理中的多元化需求。AI智能助手可智能应答业务疑问、辅助撰写业务材料，有效减少了大量重复性劳动；分析中心整合全行存贷款、客户、风控等多维度数据，以可视化看板直观呈现经营指标，为管理层精准决策提供数据支撑；开发中心简化了内部业务工具搭建流程，能够快速适配网点营销、信贷核查等一线个性化场景；知识中心归集了业务制度、操作流程和风险案例，打造全行统一线上知识库；资产中心则实现了数据资产的全生命周期数字化管控，推动数据资产精细化管理水平迈上新台阶。

依托这一一体化数智平台，该行有效打通了部门间的数据壁垒，实现了业务流程线上化、经营分析智能化、风险管控前置化。一线员工借助AI工具大幅压缩了资料文档的整理时间，管理端则可通过分析中心实时掌握业务进度，全行运营效率得到显著提升。

下一步，溧水农商银行将深挖数字农商系统功能价值，结合本地“三农”、小微服务场景拓展系统应用边界，持续放大省级平台赋能效应，以数字化、智能化转型深耕本土金融市场，更好服务溧水实体经济与乡村振兴。 （赵晓瑞）

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com

江苏经济报社出版 新闻报料热线：13770672626 经营管理中心：52265803 全媒体采访中心：52305894 全媒体编辑出版中心：52266153 新媒体运营中心：52309787 江苏经济报传媒有限公司：52265477 江苏经济智库：52260706 全年定价：498元
社址：南京市虎踞南路90号 邮编：210004 监督电话：52308870 印刷：江苏新华日报印务有限公司 地址：江苏省南京市玄武区东杨坊131号 常年法律顾问：上海市协力（南京）律师事务所 韦 伟
原创版权，侵权必究。本报所刊发图文，如涉及版权问题，请作者持权属证明与本报联系。