兴化农商银行以金融志愿力量助力乡村振兴

兴化农商银行立足本土乡村特色产业发展禀赋，深耕志愿服务品牌建设，充分发挥青年志愿服务队伍人才优势、资源优势与服务优势，探索形成“信贷‘活水’托底、专业能力赋能、品牌服务长效”的助农助企新路径，通过精准信贷支持、技术指导、财务规范、电商拓销等全方位志愿服务，精准助力本地农产品加工小微作坊、水产养殖大户转型升级、提质增效，以青春金融动能为乡村全面振兴注入源源不断的活力。

精准注入资金“活水”，夯实产业迭代升级根基

产业迭代升级，资金是核心保障要素。针对乡村食品小微企业扩产改造、设备更新、原料储备，以及养殖大户塘口升级、智能设备添置、生态模式改造等阶段性大额资金需求，兴化农商银行青年志愿服务队主动下沉走访、摸排经营需求，精准投放普惠信贷资金，破解经营主体“不敢投、无钱投、难升级”的发展瓶颈。

竹泓镇返乡创业青年周美琴创办的食品加工坊，主营本地特色酱菜、风味小菜加工销售，随着订单稳步增长，急需资金对生产设备进行升级改造，但小微作坊轻资产、无抵押的特点，使其长期面临融资难题，制约了规模化、规范化发展。针对该情况，兴化农商银行青年志愿服务队竹泓支行小分队主动上门对接、精准施策，为其审批发放20万元纯信用创业贷款，当日放款到位，为小作坊规范化、品质化、品牌化提供了坚实保障。

在水产养殖领域，该行紧扣河蟹产业生态化、智能化、精品化转型趋势，精准赋能养殖大户提质升级。安丰镇养殖大户张桂荣拥有数百亩标准化养殖塘口，计划通过生态净水改造，添置智能水质监测、自动增氧等智能设备，推动传统粗放养殖向精细化、智能化精品养殖转型。了解到客户升级需求后，兴化农商银行青年志愿服务队安丰支行小分队主动靠前服务，为其发放35万元低利率专项养殖贷款，覆盖塘口生态改造、智能设备更新、优质苗种投放、饲料储备等全链条投入，有效解决产业升级资金缺口。

数据见证担当。截至2025年末，依托青年志愿服务队精准化、常态化对接服务，兴化农商银行普惠型农户贷款和普惠型小微企业贷款余额达257.2亿元，普惠型小微企业“两增”贷款余额达228.02亿元，分别高于各项贷款增幅0.23和2.02个百分点，精准为大批小微创业者、种植养殖大户、小微企业迭代发展注入了充沛金融“活水”。

多元专业精准赋能，打造全维助农服务体系

从个体养殖户到养殖企业，是乡村经营主体转型升级的关键一跃。前不久，昌荣镇水产养殖户徐春富成功注册兴化市徐春富水产养殖场，他说：“场有了法人，有了财务账，促进了养殖精细化和对外销售，这些都离不开农商银行青年志愿服务队的指导和帮助。”

区别于传统单一的信贷服务模式，兴化农商银行青年志愿服务队立足员工专业特长，精准聚焦农村经营主体普遍存在的技术薄弱、财务混乱、销路单一等短板，组建专项技术、财务、电商青年服务小组，推行“一企一策、一户一专”定制化服务，全方位助力乡村经营主体规范管理、提质升级、长效发展。

针对农村小微作坊、种养大户普遍采用粗放式流水记账，财务台账不健全、成本管控不精细等不利于政策申报与续贷增信的问题，兴化农商银行青年志愿服务队财会专业青年员工提供免费常态化财务辅导，手把手指导经营主体搭建标准化财务台账、规范收支核算科目、优化成本管控模式，补齐乡村经营主体粗放式经营管理短板，推动生产经营、财务管理规范化、透明化、精细化。

针对传统种养、加工模式智能化程度低、生产效率不高的痛点，兴化农商银行青年志愿服务队信息技术专业青年员工下沉一线，提供免费技术服务，在养殖基地，现场指导养殖户操作智能水质监测、远程增氧、数据溯源等新型设备，教授养殖户通过移动端实时查看塘口数据，实现传统养殖向数字化精养迭代。

针对本地农特产品销售半径窄、溢价空间低、销售渠道单一的发展瓶颈，兴化农商银行青年志愿服务队新媒体专业青年员工发挥自身特长，全力助力本土农产拓市出圈，为食品加工坊指导开通线上店铺，优化产品图文包装、运营社区团购、短视频推广等，让“水乡百味”走出乡镇、走向全网；为养殖大户搭建线上直销渠道，推广大闸蟹预售、产地直发模式，打破传统线下批发单一格局，实现线上线下双向增收，以专业化、多元化服务全方位助力本土涉农企业、特色农产品转型升级。

构建特色品牌矩阵，长效护航乡村产业振兴

为持续提升青年金融助农效能，推动志愿服务常态化、品牌化、长效化发展，兴化农商银行依托“共兴金融”“朝阳党建”“朝阳青年”核心品牌，组建50支专业化青年志愿服务小分队，构建“多点开花、特色鲜明、全域覆盖”的志愿服务体系，形成全员下沉、全域服务、全程赋能的助农兴农新格局。

目前，全行已培育形成营业部“全兴”便民服务、巾帼支行“兴花开”普惠赋能、千垛支行“垛上花开”电商助农等特色志愿IP。各青年志愿服务小分队常态化开展技能比武、助农竞赛、下沉帮扶活动，持续淬炼财务辅导、技术支撑、电商运营、金融服务综合能力，推动志愿服务从“阶段性帮扶”向“常态化深耕”转变。

从“千姿百味”赋能小微食品企业创业成长，到“惠聚一塘”护航螃蟹养殖产业提质升级，兴化农商银行青年志愿服务队以金融为基、专业为翼、志愿为魂，精准破解乡村产业发展痛点、难点、堵点，持续激活乡村振兴内生动力。

朱 梁 王梦迪 顾日升

苏州农商银行：金融“活水”滋养“江南味道”

在水乡文脉绵长的苏州，江南古镇底蕴与都市商圈活力交相辉映，每年吸引着大批游客循着风味踏访街巷。这片土地上的餐饮、零售小店，早已超越了单纯的“江南味道”，升华为承载水乡记忆、展现苏式地域文化的重要载体。作为本地法人银行，苏州农商银行立足本土坚守“支农支小”市场定位，紧扣“味蕾游”消费新趋势，以金融管家式综合服务为抓手，助力小微商户抢抓文旅消费红利，让“舌尖流量”转化为地方经济高质量发展的增量。

古镇烟火有依靠，金融“活水”滴灌本土餐饮老店

江南水乡苏州同里，深藏老街的本土菜馆是游客打卡、居民日常消费的“烟火地标”。一家经营十余年的本土菜馆因合伙人突如其来的重病打乱了经营节奏。为筹措医药费，不得不将菜馆仓促转手，积淀十余年的老味道险些在老街消失。

想要重开老店、重起炉灶，离不开充足的资金支撑，可餐饮小店缺乏资产抵押，土菜馆店主李先生存折上的数字离“重启”还差着一大截，街坊邻居偶尔问及“啥时再开张”，他也只能尴尬地笑笑。苏州农商银行同里支行客户经理作为菜馆的“老食客”，早就捕捉到李先生的困境，结合其多年稳定经营流水、良好本地口碑，为其量身定制30万元综合经营信用贷款方案。更让他暖心的是，该行开辟绿色服务通道，客户经理上门收集资料，考虑到他的实际情况，还为他申请了优惠利率。高效的审批速度如同灶上的旺火快炒，短短数日信贷资金便足额到账。菜馆招牌重新挂上，熟悉的锅气重回青石板街巷，往来游客与老街坊纷至沓来，承载水乡记忆的本土风味得以延续。

商圈夜宵启新局，长效护航餐饮商户扩容升级

城市商圈的夜宵赛道是“味蕾游”夜间消费的重要板块，苏州吴江吾悦金街上一家海鲜烧烤店便是商圈特色餐饮成长的典型样板。经营者吕姐夫妇从外地来吴江创业，先经营小餐馆积累客源，从那时起，就与苏州农商银行结下了不解之缘。依托稳定口碑，吕姐夫妇看准夜宵市场机遇转型升级，门店主打鲜活海鲜烧烤，凭借看得见的优质食材常年客流爆满，持续增长的消费需求催生新开分店、老店装修的升级计划。大额资金投入带来了巨大的资金压力，作为陪伴商户创业全程的金融伙伴，该行第一时间伸出援手，精准匹配信贷方案，快速补足资金缺口，为门店扩容升级保驾护航。从一间小餐馆到双店运营的夜宵特色门店，吕姐夫妇的创业之路离不开银行的持续性金融支持。针对商圈餐饮商户扩店、装修、购置不动产等中长期资金需求，该行精准匹配商户发展阶段资金需求，助力特色小店抓住城市夜间文旅消费机遇。

小镇滋味深挖掘，宣传助力特色小吃聚客引流

盛泽的烧卖、同里的袜底酥、震泽的定胜糕……这些深藏在小镇的特色小吃，是“最江南”的味道，但由于店铺知名度不高、位置不明显等原因，面临着外地游客想吃不知道、当地小店推广没门路的困境。

苏州农商银行作为扎根本土的法人银行，联合当地新闻媒体，依托自有的百万粉丝的微信公众号、视频号，打造“跟着苏州农商银行寻小镇滋味”系列短视频，做好“local”推荐，通过镜头深度记录苏式定胜糕手工制作技艺，古镇早点铺老板、咖啡店主理人等素人故事，挖掘各乡镇风味小吃，鲜活展现市井烟火温度，帮助这些特色小店做好宣传推广、吸引更多顾客。系列短视频累计推出39期，曝光量超1400万次，单期视频最高曝光量达到56.9万次，已然成为当地宣传名片之一，是宣传赋能业务、助力小微商户发展的生动实践。

陶心雨

兴化农商银行“苏信贷”托举小微创业梦

刚走出大学校园的青年创业者小周怀揣甜品梦想，但创业起步资金成为摆在她面前的现实难题。兴化农商银行工作人员了解到小周的创业规划后，依托“苏信贷”线上渠道为其快速生成21.8万元授信额度用于经营生产。装修筹备阶段，她为门店取名“always online”，并打造契合年轻人审美的网红打卡外立面，引得不少市民前来打卡取景，自发通过抖音等平台推广宣传，为小店攒下满满人气。如今门店正式落成，奶油的香气与街市的烟火交织升腾，推门而入的顾客络绎不绝。

一笔“苏信贷”，圆了一个创业梦，这是兴化农商银行与青年创业者最朴素的双向奔赴。该行正用金融温度，托举每一个小微梦想，让消费复苏的甜味，在街巷里一直在线。

钟原 傅东

溧水农商银行手机银行上线智能化金融服务功能

本报讯 为深入贯彻以客户为中心的服务理念，持续提升金融服务的便捷性与可得性，近日，溧水农商银行在手机银行端正式上线理财经理和客户经理线上服务功能模块。该模块依托数字化手段，将线下专业服务团队全面延伸至线上渠道，为广大客户打造“随时可触、一键可达”的智能化金融服务新体验。

此次上线的线上服务功能模块，集中展示了该行线上理财经理和客户经理的个人简介、联系方式、企业微信二维码及专属宣传视频，客户登录手机银行即可一目了然地查看服务人员的专业背景与业务专长，根据自身需求精准选择对接对象。其中，专属宣传视频围绕理财经理和客户经理的个人简介、核心业务擅长领域、服务理念及服务承诺四个维度精心制作，以生动直观的形式帮助客户全面了解服务人员的专业素养与服务特色，便于客户根据自身金融需求快速匹配合适的服务人员。通过企业微信二维码，客户可添加服务人员好友，实现线上即时沟通，业务咨询更加便捷高效。

与此同时，该模块还配套提供线上直播服务功能。该行理财经理和客户经理可通过手机银行端开展线上直播，围绕理财规划、产品解读、金融知识普及等客户关心的话题进行实时讲解与互动答疑。客户足不出户即可参与直播、在线提问，获取专业、权威的金融咨询服务。

长期以来，传统线下金融服务受限于网点营业时间与物理空间，部分客户尤其是上班族、老年群体及偏远地区客户，在业务咨询与办理过程中存在诸多不便。此次线上服务功能模块的运行，有效打破了线下服务的时空限制，实现了金融服务的高效响应与无缝衔接。客户通过手机银行即可快速对接专属服务人员，便捷了解业务信息、咨询金融问题、办理相关业务，真正做到“服务不打烊、沟通‘零距离’”。

溧水农商银行相关负责人表示，理财经理和客户经理线上服务功能模块的运行，是该行推进数字化转型、优化客户服务体验的又一重要举措。下一步，该行将持续完善模块功能，丰富服务内容，提升线上服务的专业性与实效性，以科技赋能金融服务，努力为广大客户提供更加优质、便捷、高效的金融服务体验，切实履行地方金融机构的社会责任与担当。

（孙居健）

溧水农商银行举办新任客户经理及后备人才专项培训

本报讯 为深入落实全行高质量发展战略，系统性强化一线业务人才的源头培养，溧水农商银行于近期举办了新任客户经理及后备人才专项培训。此次培训旨在为新晋零售条线的骨干力量“补钙强身”，通过打通业务技能堵点、补齐综合素养短板，锻造一支懂客户、懂行业、懂风控、懂合规的复合型金融生力军。

高位引领，明晰职业成长坐标。培训开始，该行负责人深刻阐释了此次培训的战略深意。他指出，面对行业政策迭代、监管日趋严格及综合化经营难度加大的现实挑战，新任客户经理必须迅速完成从“职场新人”到“专业顾问”的角色转换。他勉励全体学员以“空杯心态”放下日常事务，潜心研习，不仅要精于业务、善于拓客，更要严守合规底线、厚植廉洁根基。他强调，要将“以客户为中心”的理念从营销口号转化为价值创造的实际行动，在服务实体经济和普惠金融的一线实践中，实现个人与银行的共同成长。

课程实战，直击一线业务痛点。此次培训课程设计紧扣“实战、实用、实操”原则，打破传统“一锅煮”模式，由总行信贷相关条线业务骨干组成师资团队，围绕新任客户经理履职中的难点与盲区，构建了信贷基础、业务流程、系统操作、产品说明、合规经营五大维度的知识体系，课程内容横向贯通信贷业务全链条，纵向覆盖从制度规范到系统落地的每一处关键节点，确保学员既能“知其然”更知其“所以然”，切实将培训内容转化为看得见、用得上的实战本领。

长效培养，蓄积高质量发展动能。此次专项培训是溧水农商银行年度客户经理梯队培养体系的核心一环，创新实施“训、练、考、用”一体化管理机制，配套结业测试与实战案例路演，确保学习成果可量化、可追踪。下一步，该行将不断深化专业人才队伍建设，引导全体新任客户经理以更强专业素养深耕本土市场，以更优金融服务助力区域经济发展，为全行高质量稳健发展贡献蓬勃力量。

（徐宇豪）

泰州农商银行：扬清廉金融之风 护航高质量发展

近年来，泰州农商银行立足本土发展实际，紧扣“铸牢思想根基、营造崇廉氛围”工作主线，统筹推进清廉金融文化建设，构建多层次、立体化清廉工作体系，为全行高质量发展注入源源不断的“廉动力”。

织密线上线下阵地，推动清廉理念浸润人心

泰州农商银行坚持线上线下双向发力，打造覆盖面广、感染力强的清廉宣传教育矩阵，推动廉洁理念直达基层、入脑入心。

线上依托官方微信公众号、内部工作平台开设“清廉农商”专题专栏，常态化推送纪法知识、行业警示案例、合规风险提示，以案释纪、以案明规，引导全体员工知敬畏、存戒惧、守底线。充分用好新媒体传播载体，把纪律规矩转化为通俗易懂的宣传内容，让清廉文化在耳濡目染中凝聚全员思想共识。线下深耕网点阵地建设，在各营业网点打造廉洁文化墙、廉政图书角、廉洁承诺公示栏，办公区域布设廉政宣传屏保，营造“处处见廉、时时悟廉”的沉浸式廉洁环境。走进各营业网点，廉洁标语醒目鲜明，廉政读物丰富翔实，从业承诺公开公示，润物无声传递廉洁从业导向。同时，该行结合金融消费者权益保护、金融知识“进乡村、进社区、进企业”等志愿服务，把清廉金融宣传与普惠知识普及有机结合，面向社会群众普及廉洁金融理念，推动清廉文化在基层落地生根。

深挖本土文化底蕴，筑牢家庭助廉坚固防线

泰州农商银行充分用好本土红色资源与传统廉洁文化，策划开展形式多样、内容丰富的清廉主题教育活动。

该行组织开展清廉主题演讲、廉洁家书征集、家风助廉座谈会等系列活动，引导员工讲述廉洁故事、书写亲情寄语、交流家风感悟，夯实廉洁从业思想根基。一封封家书寄托家国情怀，一句句誓言彰显初心担当，搭建起单位与家庭之间的廉洁纽带，推动廉洁文化走进家庭、浸润家风。该行健全常态化家访机制，组建专项家访工作小组，压实助廉工作责任，常态化开展全员家访，实现重点岗位上门家访应访尽访；通过面对面与员工家属沟通交流，细致掌握员工思想动态与生活情况，向家属宣讲廉洁从业要求，引导家属当好“廉内助”，守好家庭“防火墙”。该行坚持单位教育与家庭监督双向贯通，把廉洁监督从“八小时内”工作岗位延伸到“八小时外”日常生活，织密全方位廉洁防护网。

刘阳洋

沭阳农商银行：深化“三基协同”赋能乡村全面振兴

为深入贯彻落实上级部门关于深化“三基协同”赋能乡村全面振兴专项行动工作要求，沭阳农商银行立足县域本土定位，创新服务模式，进一步下沉服务重心，延伸服务触角，推动更多优质金融资源下沉到村、服务到户，持续为乡村振兴注入金融动力。

提高政治站位，该行始终把金融支持乡村全面振兴作为践行金融工作政治性、人民性的重要体现，坚持党委统筹推进、部门协同联动、基层全面落实，持续完善乡村振兴工作机制。该行聚焦保障国家粮食安全、发展乡村特色产业、促进农民持续增收、建设宜居宜业和美乡村等重点任务，进一步加大金融资源投入力度，推动金融支持乡村全面振兴各项政策落地见效。

织密民生服务网。为深化“三基协同”赋能乡村全面振兴的工作部署，该行推动金融服务更加深入基层、贴近群众。该行健全常态化驻村服务机制，加强与地方党委政府、村“两委”、农业农村局协同联动，围绕重点产业、重点企业、重点项目开展常态化走访对接，不断提升金融服务精准度；持续推进“金融明白人”培育工程，完善金融知识宣传教育长效机制，提升农村居民金融素养，营造良好农村金融生态，推动金融服务由“送产品”向“送知识、送服务、送能力”转变。截至2026年7月末，该行选派并到岗金融人才65名，联系服务行政村142个；配备专职“金融村官”1名。该行坚持把村“两委”干部、致富带头人、种养大户、返乡创业青年作为重点培育对象，目前累计培育乡村“金融明白人”136名，组织开展“金融明白人”专题教育培训4次。为充分发挥本土人才熟悉村情民意的优势，该行搭建银行机构与农户、经营主体之间的沟通纽带，实现政策信息双向传递，进一步提升了农村地区金融政策知晓率，扩大了金融服务覆盖率。

深耕农业产业。围绕县域农业产业、新型农业经营主体、现代农业产业园、农业科技创新、农村基础设施建设等重点领域，该行加大信贷资源倾斜力度，不断扩大涉农贷款投放规模，提升普惠涉农贷款占比；深入实施“一县一品”“一乡一业”特色金融服务工程，围绕沭阳地区优势农业产业，完善特色金融产品体系，推动金融服务更加精准匹配地方产业发展需求。截至2026年7月末，该行涉农贷款余额达323.56亿元，比年初增加4.89亿元。

下一步，沭阳农商银行将持续深化“三基协同”工作机制，立足县域本土定位，以基层网点为触角、以基本民生为导向、以服务深耕为抓手，切实将金融“活水”精准滴灌到乡村振兴各领域。

胡玲玲

张家港农商银行宿豫支行上门开卡服务获好评

为深化普惠金融服务，精准对接企业用工薪资结算需求，近日，张家港农商银行宿豫支行“小圆服务队”深入某文化发展股份有限公司，为企业员工提供上门开立工资卡便民服务，以高效、暖心的金融服务助力企业发展。

为最大限度不耽误企业生产进度，宿豫支行“小圆服务队”开启公私联动、前后台协同的高效服务模式，组成了“1名对公客户经理+3名柜员”的专项服务小组，提前统筹部署、细化分工、周密筹备。对公客户经理提前主动对接企业，详细沟通批量开卡人数、服务时间、场地安排等事宜。运营条线全力跟进配合，加急完成便携式移动超柜调试，高效完成业务办理筹备，确保服务小组可在上班前准时抵达厂区，实现到岗即办、无缝衔接。

开卡当日酷暑难耐，给在厂区驻点办公的服务小组带来极大考验。他们坚守岗位，全力投入办卡工作，同时热情周到开展反诈防骗、银行卡安全使用、个人信息保护等金融知识宣传讲解。服务小组全天共为139名企业员工开立工资卡，并添加企业微信127人，用专业、贴心的服务赢得了企业员工的广泛好评。

此次上门开卡服务是张家港农商银行宿豫支行“小圆服务队”公私联动、前后台协同赋能的生动实践，充分展现了对公前台拓客对接、运营后台专业支撑的条线协作优势。该行“小圆服务队”将持续深化内部条线联动协作机制，整合前后台服务资源，主动靠前对接各类金融需求，以更专业、高效、暖心的普惠金融服务，践行张家港农商银行的责任与担当。

李佐楠 邓 帅

江阴农商银行：以“技术流”破解融资难 全力托举科创企业成长

近日，随着一笔80万元“双高贷”产学研融合专项贷款顺利投放，江苏某科技有限公司的校企合作研发项目迎来了关键资金支持。这家主营应急救援、工业智能装备研发制造的科技型中小企业，在江阴农商银行的金融助力下，加速驶入产业化发展快车道。

这是江阴农商银行深耕科技金融的一个缩影。2025年6月，该行成立科创金融中心，经过一年实践探索，创新打造“四专筑基、四化提效、四层陪伴”特色科创金融服务模式。截至2026年6月末，该行科技贷款户数超2800户，较年初净增17%；科技贷款规模达270亿元，较年初增幅11%；江阴本地科技企业服务覆盖率达66%，专精特新企业服务覆盖面达78%。

破解“看不懂”难题，重建技术标尺，让知识产权从“纸面”走向“账本”

科创企业往往具有轻资产、高风险的特点，缺乏担保资金和抵质押物，与银行传统的信贷模式不匹配。江阴农商银行的解法，是重构一套适配科创企业的评价体系。该行自主研发“科创认定表”“科创评分表”，并全面嵌入信贷系统。新的评价维度大幅弱化财务指标权重，重点考察核心团队的人才层级与行业经验、知识产权的数量质量与技术壁垒、赛道前景与技术先进性、研发投入强度、外部机构认可度五大维度。针对集成电路、新能源、生物医药等硬科技领域，评价体系还设置专属加分项与定制化评审规则。

江阴一家集成电路领域科技型中小企业拥有多项核心专利，但因处于初创阶段、尚未形成规模化营收，按照传统信贷标准难以获得融资支持。该行依托“科创评分表”突破传统准入限制，为企业发放1000万元纯信用贷款，帮助企业抢抓发展窗口期。

与此同时，该行设立科创业务专属审批通道，组建由普惠、授信、信贷三部门总经理构成的科创评审小组，实行上门尽调、现场会办、专人专审，科创业务审批效率大幅提升。

破解“等不起”焦虑，覆盖全生命周期，从种子期“育苗”到成熟期“成林”全程不缺位

科创企业不同发展阶段融资需求差异显著。江阴农商银行紧扣科技企业种子、初创、成长、成熟四阶段，建立分层接力式陪伴服务体系。

种子期聚焦“育苗”。针对仅有技术专利、无营收的初创主体，该行推出免费开户、首年网银手续费全免政策，配套“澄才E贷”“OPC融易贷”等小额纯信用贷款，快速投放启动资金。8年前，江苏某生物科技创始人带着一份研发方案走进江阴农商银行高新支行，30万元启动资金帮助这个创业项目顺利度过了最艰难的起步阶段。如今，该生物科技企业已成长为细分领域的专精特新企业，该行综合授信也提升至1000万元。

初创期聚焦“扶苗”。针对组建稳定团队、拥有少量试销收入的企业，该行投放“科技企业贷”“科技服务场景贷”，专项用于研发投入与市场拓展。此前，一家专注于智慧安防领域的科技公司，因“轻资产、缺抵押”陷入融资困境。该行创新运用“科创尽调百分表”，从产业前景、团队实力、研发能力等五大维度全景式研判企业价值，投放200万元“科技企业贷”，助力企业渡过难关。

成长期聚焦“快跑”。针对核心专利落地、产能持续扩张的企业，该行推广“信贷+认股权”投贷联动模式。针对某燃气轮机部件企业需求，该行跳出传统风控框架，以技术专利、人才团队、市场前景为核心评估维度完成贷款审批，并与企业签订认股权合作意向，以“债权+股权”联动陪伴企业成长。

成熟期聚焦“成林”。面向专精特新“小巨人”企业、上市后备企业，该行提供“专精特新贷”“江苏制造贷”，并配套并购重组、跨境结算、上市辅导等一体化综合金融服务，全方位支撑企业集团化、国际化、资本化发展。

破解“单打独斗”困局，聚合多方资源，以生态协同打通产学研转化“最后一公里”

科技成果转化是一场“接力跑”，单靠银行一家难以跑完全程。江阴农商银行主动打破服务边界，联动政府、保险、投资、高校等多方主体，构建“政产学研金服用”协同的科创金融生态。

在江阴“澄科工坊”科创平台，该行作为核心驻点金融机构，安排专人常态化驻场办公，创新推出“科技服务应用场景贷”，并落地首单业务。江苏某包装科技企业计划开展生产线技术迭代，在“澄科工坊”发布技术攻关需求后，平台入驻机构成功对接某大学，敲定总金额75万元的产学研合作项目。该行第一时间跟进，全额批复75万元专项授信，同时联动保险公司配套“江苏科创保”，以“场景定贷+保险增信”的创新模式，打通产学研转化融资堵点。

立足全市科创发展大局，江阴农商银行将持续深化“四专筑基、四化提效、四层陪伴”科创金融服务模式，以专业化、全周期金融供给为“科创江阴”建设贡献金融力量。

王 淼

泗阳农商银行：深化“三基协同”精耕普惠金融

为深入贯彻落实上级部门关于深化“三基协同”赋能乡村全面振兴专项行动工作要求，提升金融服务“三农”质效，泗阳农商银行主动作为，扎实开展基层网格摸排、常态化宣讲金融惠民政策，全力协助本土金融人才培育工作，以温度与力度并存的实干举措，扎实推进专项行动，赋能泗阳乡村全面振兴。

做精网格摸排对接，夯实农村金融服务根基。自专项行动启动以来，该行严格对照专项工作部署，于5月底完成裴圩等首批乡镇对接摸排工作。按照“一村一队伍”要求，该行依托现有金融服务网格，由专属客户经理担任银行顾问，深入村组田间，通过入户走访、村居对接、实地勘察等方式，详细摸排辖区农户生产经营现状、产业发展需求、个体融资痛点及基层金融服务短板。并于6月24日参加“金融‘活水’润‘三农’‘三基协同’促振兴”（王集站）专场赋能活动，精准对接乡镇实体经济发展需求，面向参会重点企业、种植养殖大户、个体工商户精准宣讲惠农金融政策、特色信贷产品，现场为优质经营主体集中授信，以靶向赋能、上门服务的实干举措，切实推动“三基协同”工作落地落细、见行见效。

做优普惠金融宣讲，坚守金融惠民使命担当。该行发挥农村金融服务站前沿阵地作用，下沉金融服务，延伸服务触角，常态化深入开展金融知识宣讲、常见金融问题解答、防非知识宣教等村居金融服务，面对面解答群众金融知识疑问，截至2026年7月末，该行选派并到岗金融人才65名，联系服务行政村142个；配备专职“金融村官”1名。该行坚持把村“两委”干部、致富带头人、种养大户、返乡创业青年作为重点培育对象，目前累计培育乡村“金融明白人”136名，组织开展“金融明白人”专题教育培训4次。为充分发挥本土人才熟悉村情民意的优势，该行搭建银行机构与农户、经营主体之间的沟通纽带，实现政策信息双向传递，进一步提升了农村地区金融政策知晓率，扩大了金融服务覆盖率。

深耕农业产业。围绕县域农业产业、新型农业经营主体、现代农业产业园、农业科技创新、农村基础设施建设等重点领域，该行加大信贷资源倾斜力度，不断扩大涉农贷款投放规模，提升普惠涉农贷款占比；深入实施“一县一品”“一乡一业”特色金融服务工程，围绕沭阳地区优势农业产业，完善特色金融产品体系，推动金融服务更加精准匹配地方产业发展需求。截至2026年7月末，该行涉农贷款余额达323.56亿元，比年初增加4.89亿元。

下一步，沭阳农商银行将持续深化“三基协同”工作机制，立足县域本土定位，以基层网点为触角、以基本民生为导向、以服务深耕为抓手，切实将金融“活水”精准滴灌到乡村振兴各领域。

胡玲玲

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。