

盱眙农商银行：聚焦新就业群体 做实普惠金融服务

外卖骑手、网约车司机、货运司机、快递员等新就业形态劳动者，已成为县域生产生活服务体系的重要组成部分。与传统经营主体相比，这类客群收入随订单、季节和市场需求变化，固定资产相对有限，资金需求却呈现金额灵活、周转频繁、时效要求高等特点。传统授信模式如果仍以房产抵押、固定收入作为主要判断依据，容易出现产品与需求错位。围绕这一现实问题，盱眙农商银行从职业特征和资金用途入手，于2023年4月推出“交运易贷”“骑手贷”两款场景化信用产品，把普惠金融服务进一步延伸到新产业、新业态、新就业群体。

从职业特征入手，重塑准入判断

做好新就业群体金融服务，关键不是简单降低门槛，而是把评价标准调到更符合客群实际的位置。盱眙农商银行在走访摸排中发现，交通运输和配送从业者虽然普遍缺少不动产抵押物，但职业场景相对清晰，资金用途集中在购置车辆、设备维护、日常周转等方面，还款来源与订单、运输、配送收入直接相关。基于这一特点，该行不再把“有没有房产”作为单一准入条件，而是综合考量真实职业、经营稳定性、资金用途和还款能力，将授信判断从单纯“看资产”延伸到“看经营、看需求、看信用”。产品准入更贴合客群实际，也为缺少传统抵押物但具备正常经营和稳定还款来源的从业者打开了融资通道。

按场景分类设计，提升产品适配度

针对不同职业的现金流特征，盱眙农商银行没有用一款产品覆盖所有客群，而是实行分类设计。面向货车司机、网约车司机等交通运输从业者，“交运易贷”最高授信200万元，期限最长5年，可用于购车、营运垫资及日常消费，并支持随借随还、按日计息、重点解决车辆投入较大、资金周转周期不一的问题。面向外卖、快递等配送从业人员，“骑手贷”最高授信100万元，最长期限3年，更侧重适配小额、高频、收入波动的用款特点。额度、期限、还款方式跟着职业场景走，既提高资金使用便利性，也避免“大额度、长占用”带来的无效资金成本。

以实际投放检验，扩大金融服务覆盖面

产品是否有效，最终要看能否形成真实投放、解决真实需求。截至2026年7月末，盱眙农商银行累计对接服务货车司机、网约车司机、外卖及快递骑手等新业态从业者655户，完成授信543笔，累计投放贷款2.22亿元。从客群结构看，这部分客户过去较容易因抵押物不足被传统授信方式挡在门外；从资金用途看，贷款更多对应车辆购置、经营垫资、设备维护和日常周转等实际需求。通过信用方式补足融资短板、通过随借随还提升资金使用效率，金融支持从“有没有”进一步向“合不合理”转变。对县城法人银行而言，这既是普惠金融覆盖面的延伸，也是对长尾客群服务能力的一次检验。

向综合服务延伸，兼顾便利与风险

新就业群体工作地点流动、线上交易频繁，金融需求并不局限于贷款。围绕这一特点，盱眙农商银行将相关客群纳入县域普惠金融服务体系，在信贷支持基础上，持续衔接支付结算、账户服务、金融知识普及等需求，推动服务方式由“等客户上门”向主动识别、分类触达转变。同时，坚持普惠服务与风险审慎并重，不因缺少传统抵押物简单拒贷，也不因扩大覆盖面弱化风险标准，通过校验真实用途、评估还款能力、关注职业稳定性等方式把好授信质量关。普惠金融做得越深入，越需要把“敢贷、愿贷、能贷、会贷”落实到具体产品和具体流程中。

从“交运易贷”到“骑手贷”，盱眙农商银行选择从四类新就业群体逐一切口破题，把产品设计与职业特征、资金节奏相匹配，以实际授信和投放检验服务成效。下一步，该行将继续围绕新产业、新业态、新就业群体的经营特点完善差异化产品和服务机制，让金融供给更精准地落到就业创业和实际生活的实际需求上。 邱 涵

溧水农商银行 举办首期BI人才训练营

本报讯 为加速数字化转型步伐，近日，溧水农商银行启动首期BI人才训练营，聚焦业务发展痛点，以数据驱动精准施策。此次训练营为期两个月，采用“线上+线下”混合模式，涵盖数据思维构建、可视化看板设计、数据治理及成果展示等核心课程，旨在培养跨部门数据分析骨干，打造数据智能人才梯队。溧水农商银行副行长高强出席开班仪式，并作为主讲人讲话。他强调，要提高站位，深刻认识开展数据分析的核心战略价值，要求参训学员把握节奏，吃透分级培训体系，做到分层学习、循序渐进，同时也要严守学风，坚持学用结合、实战导向，杜绝“学用两张皮”。

该行六大重点条线结合当前业务发展短板弱项，报送7项研究课题，零售金融部带头聚焦2项课题攻关，其余部门各提1项。通过数据洞察，推动明年“开门红”提质增效。参训人员将同步参加FCA/FCP认证，夯实专业能力。课题负责人全程督导，确保研究成果于10月底前转化为可落地的分析看板，集中向该行领导汇报。

此次训练营以“数据赋能、业务提效”为核心，通过系统培训与实战攻坚双轨并行，为高质量发展注入新动能，助力全行数据思维和数字化工具能力提升。 (徐 猛)

遗失声明

遗失昆山天鑫家纺品有限公司营业执照正本和公章，注册号：320583000116000，声明作废。
昆山天鑫家纺品有限公司
2026年9月8日

江苏农村金融
投稿邮箱: chenge166@.sina.com

涟水农商银行“船舶贷”助力内河航运通江达海

近年来，涟水农商银行深入贯彻落实江苏农商联合银行“3741”战略部署，抢抓“水运江苏”建设机遇，锚定“淮河生态经济带产业集聚新高地、江淮综合枢纽物流港”区域发展定位，深耕水运沃土，创新推出“船舶贷”专属信贷产品。截至今年7月末，该行“船舶贷”投放较年初增幅超过60%，以金融“活水”精准赋能产业升级，助力内河航运通江达海。

从“内陆孤岛”到“航运枢纽”：一座城市的战略突围

当前，淮安正在高标准打造全国内河航运中心。境内盐河航道是江苏省“两纵五横”干线航道网中的“一横”淮河入海通道的重要组成部分，是苏北地区以及淮河流域最便捷的海上通道。位于涟水县城境内的朱码船闸全年过闸船舶已达万艘次，沿线已吸引一批百亿元级重大产业项目落户。盐河航道“三改二”升级推进，未来有望集聚形成千亿元级产业群。随着淮安内河水运货物吞吐量稳步增长，集装箱吞吐量快速发展和集装箱多式联运大幅跃升，从枢纽流量到

发展增量的转化效应正持续显现。从“行业难题”到“创新突破”：一次精准滴灌的金融实践

在行业快速发展的同时，首航资金缺口、到期周转压力、半新船授信限制等因素正让众多航运企业陷入“有船难行”的困境。面对这一难题，涟水农商银行组建专项调研小组，深入全县主要航运公司及船主群体，深度了解本地航运企业的经营动态、行业变迁以及融资难点、痛点和堵点；到县交通局、同业标杆机构开展实地调研，深入了解船舶行业发展特点、未来发展趋势和风险管理经验做法。通过5次现场走访、调研、座谈，专项调研小组发现航运企业、船主对船舶“小升大”“老换新”“油改气”以及相关产业配套升级有着强烈的需求，对应的融资缺口显著提升，传统信贷模式常因抵押物估值困难、贷款期限错配等问题难以适配企业需求。

针对这一行业困境，涟水农商银行创新服务思路，整合现有资源，开发推出“船舶贷”专项信贷产品，为船舶行业、企

业扩大经营规模、缓解资金压力提供有力支撑。

一是新建可贷。该行打破船舶需建成后才能抵押的惯例，支持新船建造期间的融资需求，有效破解“新建船舶贷款难”问题。二是全周期授信。根据船舶的实际价值，匹配相应的授信期限和抵押率，随着使用年限和船龄延长，相应降低授信期限和抵押率，有效解决半新船舶“办贷难”问题。三是到期可转。对船舶经营正常但贷款到期的客户，该行提供无还本续贷服务，切实减轻航运企业、船主资金周转压力，同步实现客户资产在行内闭环。

针对企业在船舶建造、购置、运营、维修更新等不同阶段的资金需求，尤其是新船资金缺口的突出矛盾，涟水农商银行坚持以客户为中心，提供全生命周期定制化融资方案。

一是期限拉长。贷款周期与船舶运营收益周期相匹配，新船可适度拉长授信期限，有效缓解船主短期还款压力。二是额度提升。基于船舶价值及经营流水，合理提高授信额度；同时，在挂靠船



本报讯 盛夏骄阳下，女骑手、女快递员等新业态女性奔波于海门街头、穿梭街巷，维系着城市烟火。近期，海门农商银行联合海门区妇联，在该行“同心圆·巾帼益”“新”港湾”开展新业态女性暖心关爱活动，把清凉、金融服务与生活指导送到一线巾帼奋斗者身边。

一直以来，该行将网点打造为户

高温天气，安全为先。消防宣讲讲师结合骑手日常出行、电动车停放充电、居家生活场景，围绕防暑降温、消防安全、应急避险开展宣讲，以案释“险”，传授实用自救方法，帮助大家绷紧安全弦。

不少新业态女性身兼劳动者、母亲、家庭支柱多重角色，工作、育儿两头忙。因而活动还特邀家庭教育讲师，分享亲子沟通、高效陪伴、家庭关系调和技巧，现场答疑育儿困惑，助力女性从业者更好平衡事业与家庭。

活动尾声，区妇联与该行共同为到场新业态女性送上夏日清凉慰问物资，致敬她们不畏酷暑、坚守岗位

的付出。下一步，海门农商银行将依托“同心圆·巾帼益”“新”港湾”服务阵地，常态化开展金融科普、暖心慰问、民生服务等系列活动，践行本行银行社会责任，用心服务每一位城市奋斗者，为海门民生发展贡献农商力量。

(王晶艳 施红艳)

江阴农商银行“钢享融”精准服务钢贸小微

近年来，江阴农商银行把供应链金融作为深化普惠金融、激活产业链微循环的核心抓手，强化总行顶层设计

近年来，江阴农商银行把供应链金融作为深化普惠金融、激活产业链微循环的核心抓手，强化总行顶层设计

信总额2676万元，为区域钢贸产业稳定运转提供了有力金融支撑。

“钢享融”的落地实践，是江阴农商银行供应链金融体系建设的一个缩影。立足产业基础，该行“链享融”供应链金融产品矩阵涵盖“钢享融”“壹链通”“钢享融”“物联网动产贷”等多款专属产品，覆盖税务数据增信、核心企业信用传导、动产存货质押等多种场景，可适配不同行业、不同规模小微企业的差异化融资需求。依托全行网络化的营销体系，该行将供应链服务深度嵌入日常走访，通过标准化的服务流程，推动覆盖产品模式向各产业集群渗透，各分支机构分别锚定制造、商贸等不同赛道精准发力，持续拓宽普惠金融的覆盖广度与服务深度。

从聚焦细分产业定制专属产品，到依托产业链条批量服务小微，江阴农商银行始终坚守“支小支微”定位，持续深耕产业场景，打磨优化金融服务，以更精准、更高效的链式金融供给，护航产业链供应链稳定畅通，助力小微企业高质量发展。 贺文婷

泗洪农商银行：做实审计“体检” 护航稳健发展

近年来，泗洪农商银行牢牢把握审计监督职能定位，坚持把内部审计摆在风险防控重要位置，从制度建设、科技赋能、人才培养、内外协同四个方面持续发力，做实做细内部审计工作，筑牢风险防控防线，以高质量审计监督护航地方金融业务稳健前行。

科技赋能，激活数字审计监督新效能。为破解传统审计覆盖面有限、风险识别滞后等难题，泗洪农商银行大力推进大数据审计建设，搭建一体化数据分析平台，归集整合存贷款业务、资金流转、支付结算等多维度业务数据。依托数据链接、机器学习等技术手段，该行实现异常交易动态监测、风险隐患自动预警。尤其在反洗钱等重点风控领域，该行通过对资金流向开展多维度穿透分析，精准捕捉隐蔽性风险点，推动审计模式由事后核查向事前预警、事中管控转变，切实提升审计工作质效与风险识别能力。

人才强本，锻造复合型审计专业队伍。泗洪农商银行坚持引育并举，拓宽多元人才引进渠道，吸纳金融、审计、计算机等专业背景人才充实审计力量。该行搭建常态化内部培训体系，围绕金融监管法规、审计实操技能、行业前沿

理论开展专题学习，鼓励从业人员考取会计、审计专业资质证书，补齐能力短板，着力打造一支懂业务、通技术、善研判的复合型审计队伍，通过工作高质量开展提供智力支撑。

协同聚力，织密内外联动风险监督网络。泗洪农商银行对内打通审计、风险管理、合规管理部部门沟通渠道，建立信息互通共享机制，构建风险识别、研判评估、整改防控全流程工作闭环；对外主动对接监管机构要求，积极配合各类监督检查，善用外部审计专业优势，对标行业先进经验，查漏补缺优化审计工作方法。该行通过内外监督同向发力，凝聚风险治理合力。

下一步，泗洪农商银行将深化内部审计改革，动态优化审计工作机制，适配市场与业务发展新形势，筑牢金融风险防线，在实现自身稳健经营的同时，助力维护区域良好金融生态。 张 语

泰兴农商银行：强化全链条消保治理 筑牢高质量金融服务根基

近年来，泰兴农商银行坚守“金融为民”初心使命，紧扣监管导向，搭建全流程、全链条、全覆盖的消费者权益保护治理体系，把消保工作嵌入经营管理、业务发展、服务提质、风险防控各个环节，围绕制度建设、流程管控、金融宣教、普惠服务、纠纷化解多方发力，压实责任、创新举措、补齐短板，不断增强金融消费者的获得感、幸福感、安全感，护航地方金融生态平稳运行，助力实体经济高质量发展。

健全顶层治理架构，夯实消保制度根基。该行将金融消费者权益保护摆在全行经营发展重要位置，搭建起系统化、层级化、规范化的消保治理架构，落实统一领导、分级负责、条线联动、层层传导的工作机制。该行紧跟监管政策更新，结合自身业务实际动态修订完善消保系列管理制度，厘清岗位职责、规范操作标

准，强化问责约束，从源头上防范侵害消费者权益的各类问题，为消保各项工作落地筑牢制度屏障。

紧扣业务全链条管控，做实合规经营闭环。该行严格执行金融产品与服务适当性管理，规范风险提示，信息披露、营销销售全流程，坚决抵制误导营销、夸大宣传、捆绑销售等违规行为。严守客户信息安全防线，对个人金融信息的采集、存储、传输、使用、销毁实施全流程规范管理。聚焦开户、授信、放款、贷后管理、逾期催收等关键业务节点，优化服务标准，规范催收行为，迭代服务话术，拓宽服务渠道，杜绝不当催收、服务缺位等现象。兼顾风险防控与便利利企需求，持续优化小微企业、个体工商户及普通群众账户服务，精简业务环节，压缩办理时限，实现业务高质量发展与消费者权益保护双向赋能。

聚焦重点群体需求，释放普惠金融服务温度。该行在网点内开辟老年客户绿色通道、爱心专窗，保留传统人工柜面服务，配备齐老花镜、爱心座椅等便民设施，配备专人做好业务引导、金融知识讲解，化解老年人使用金融服务“不会用、不敢用、不懂用”的现实难题。面向青少年常态化开展金融知识进校园活动，该行围绕理性消费、反诈防骗、校园金融风险开展科普宣讲，引导青少年树立健康正确的金融观念。面向新市民、小微企业主、个体工商户，该行落实减费让利，优化信贷产品，简化审批流程，降低综合融资成本，切实满足群众创业就业、生产经营、生活消费的金融需求。

强化非法金融整治，织密全民反诈防护网。该行坚持防风险、护民生、保稳定，

船公司担保下，适度提高新船授信额度，有效满足资金需求。三是贡献优惠。实行船舶行业专属利率，并可依据企业、船主业务贡献度、合作年限、新客转介等享受利率优惠，切实降低客户融资成本。四是还款灵活。企业、船主根据运输淡旺季自主灵活选择还款计划，随借随还，提高资金使用效率。

从“单打独斗”到“生态协同”：一场多方共赢的合作范式

传统模式下，金融机构与航运企业之间存在信息壁垒，银行难以精准评估企业经营状况与潜在风险，企业长期面临“融资难、融资贵”的中梗阻。如何打破这一行业壁垒？

涟水农商银行积极推动构建“政策引导+金融创新+行业协同”三位一体的合作生态圈。政府部门提供行业管理数据和航运企业信用评价数据；航运企业提供基本经营信息并通过诚信经营、银企深度合作获得优惠融资；农商银行负责产品设计与资金供给。船主购买足额保险，叠加船舶自身价值和拆解补贴，有

效实现了风险分担，进一步畅通银企合作桥梁。

通过加强互联互通，形成目标一致、互利共赢的共同体。政府部门通过金融杠杆撬动了社会资本，极大地提升了辖区内河经济的具体竞争力，有效降低了物流成本，为县域产业发展注入了新动能。农商银行有效开辟了信贷投放的新领域，在服务地方特色产业中找到了自身转型发展的新路径，积极融入地方经济发展大局。航运企业降低了挂靠船舶融资成本，进一步增强了影响力，企业发展实力得到有效提升。船主加速了老旧船舶更新换代和资产盘活，提高了市场竞争力；真正实现了从单次信贷合作价值的“交易对手”，转向共享行业价值的“同盟伙伴”的深度绑定。

涟水农商银行“船舶贷”的落地，不仅是金融深化服务内河航运的重要举措，更是政银企协同推进赋能行业发展的生动实践，有力推动了企业提质、产业提效、内河经济发展等多重价值共振，为全省内河航运提供了可复制、可推广的“涟水实践”。 链银宣

姜堰农商银行跨境金融服务再结硕果

本报讯 近日，随着江苏某电气有限公司对公美元账户顺利开立，99万美元外币存款全额到账，姜堰农商银行跨境金融服务再添一笔亮眼成果。这笔业务的落地，并非简单营销，而是通过“下沉走访+专属方案”精准回应企业痛点，将专业能力转化为客户信赖的生动注脚。

该电气有限公司主营发动机及变速箱配件出口，年出口额超千万美元，产品远销欧洲，每月跨境收支约3-5笔，外币资金管理需求十分迫切。然而，由于对外汇业务流程不熟悉、对汇率波动及合规风控存在顾虑，企业长期持观望态度，始终未与该行达成业务合作。

为打破这一僵局，姜堰农商银行公司信贷部组建专项服务团队主动上门。走访中，该行团队并未急于推销产品，而是与企业负责人、财务人员深入交流，全面摸排其出口节奏、回款周期及资金支付习惯，精准锁定其核心诉求。针对企业最担心的汇率风险和合规问题，该行团队细致解读最新外汇监管政策，并结合其业务模式，量身定制了一

靖江农商银行落地全市系统首单“苏科担—中长期专项产品”贷款

本报讯 近日，靖江农商银行成功投放“苏科担—中长期专项产品”贷款，实现该产品在泰州地区农商银行首单落地。

“苏科担—中长期专项产品”是江苏农商银行联合银行与江苏省科技融资担保有限公司联合推出的专项信贷产品。该产品聚焦科技型中小微企业、专精特新企业以及战略性新兴产业项目，旨在以“银担联动、风险共担”模式为科创主体提供稳定、低成本的中长期资金支持。

某门业企业是靖江本土优质科技型企业，持有多项发明专利及实用新型专利。近年来，企业加快科技创新迭代，订单量稳步增长，原材料采购占用大量资金，形成阶段性资金缺口。一边是源源不断的订单，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。靖江农商银行在常态化企业走访中摸排到这一融资痛点，迅速组建专

民丰农商银行荣获第一期“魔数工坊”BI路演“锐见先锋奖”

本报讯 近日，由江苏农商银行联合银行主办的第一期“魔数工坊”BI优秀作品路演活动圆满落幕。民丰农商银行报送的“零售信贷客户全路径流失预警与精准挽留策略”作品经前期初筛、现场路演、专家评审等多轮遴选，荣获“锐见先锋奖”。

第一期“魔数工坊”BI优秀作品路演，旨在展示全省系统“魔数工坊”BI项目建设成果，选拔优秀数据分析与BI应用案例，提升全省数据人才队伍的业务赋能能力。征集工作启动以来，全省农商银行系统积极响应，共收到各单位报送的多件作品，经资格初审、专家评审等环节，最终遴选出20支队伍进入现场路演。

民丰农商银行此次报送的作品，聚焦信

如皋农商银行“小圆服务队”暖心上门为客户排忧解难

近日，如皋农商银行大明支行“小圆服务队”用高效、贴心的上门服务，诠释了“金融为民”的服务初心。客户王先生因身体原因行动受限，近期急需支取社保卡内的护理费用，便委托户前往大明支行代办。然而，在操作过程中，因多次输入密码错误，卡片被系统自动锁定，导致款项无法取出。得知消息后，王先生十分着急，一时不知如何是好。大明支行“小圆服务队”在获悉这一特殊情况后，第一时间启动应急响应机制。大堂经理与柜员主动放弃午休时间，迅速整理移动展业设备，驱车赶往王先生家中。现场，工作人员仔细核实客户身份信息，耐心指导王先生完成密码重置业务流程，整个过

程规范有序、高效顺畅。随后，王师傅携带相关凭证返回该行，顺利办妥取款手续。当护理费稳稳拿到手中时，王先生紧锁的眉头终于舒展开来，连声向工作人员道谢：“没想到银行能专门派人上门来办，真是帮了我大忙！”

一次上门，解的是燃眉之急，暖的是客户之心。大明支行“小圆服务队”以快速响应和专业行动，将柜面服务延伸到病榻之前，让特殊群体同样享受到有温度、有速度的金融服务。今后，如皋农商银行“小圆服务队”将继续坚守“金融为民”初心，紧贴客户多元需求，深化服务内涵，延伸服务触角，让“如果农商温度”传递到每一位需要帮助的客户身边。 张丽莎 张洁媛

筑牢高质量金融服务根基

常态化开展电信网络诈骗、非法集资、非法放贷、非法中介等风险排查整治。该行强化一线从业人员反诈防非业务培训，提升柜面员工风险识别、可疑交易研判、现场劝阻能力，落实账户监测、大额核突、可疑业务拦截等风控手段，精准拦截涉诈涉非资金流转。该行围绕养老诈骗、刷单返利、冒充客服、套路贷等高发骗局，设立营业网点、走进乡村集市、社区广场、产业园、开展接地气的现场宣传、普及防骗知识，揭露非法金融活动危害，公示维权渠道，引导群众守护好家庭“钱袋子”。

完善多元处置渠道，闭环化解金融消费纠纷。该行坚持以客户为中心，构建多元化、规范化的纠纷化解体系，打通群众诉求反馈通道。整合各类投诉受理端口，实行统一登记、分级流转、限时办结、全程督办的工作模式。对简单诉求当场处置，

复杂问题限时办结，疑难事项专项督办，不断提升投诉处置效率与客户满意度。定期复盘投诉案例，深挖高频问题背后的管理漏洞，以问题整改倒逼业务流程、服务能力、内控管理等持续优化。同时，主动对接地方金融纠纷调解机构，引入第三方调解力量，提前疏导化解矛盾，做到小事不出网点、大事高效处置，实现投诉增量压降、存量矛盾有效化解。

下一步，泰兴农商银行将巩固主体责任，持续优化金融服务，广泛开展金融知识普及，从严防金融诈骗、完善纠纷调解机制，用心解决群众金融领域急难愁盼，提升金融消费者权益保护质效，营造安全公平、透明暖心的地方金融消费环境，为区域经济金融稳健发展贡献农商银行力量。 顾 喆