

仪征农商银行：深耕科技金融沃土 赋能科创企业腾飞

近年来,仪征农商银行紧跟全市“科技强市”战略部署,将科技金融作为转型发展重点赛道,持续加大资源倾斜与机制创新力度。前不久,科技支行正式揭牌,以此为契机,该行构建“专家团队、专属产品、专项考核、专业服务”的“四专”运营机制,开启服务科技企业专业化、精准化新阶段。

在高位布局方面,总行设立科创业务中心,统筹全行科技金融资源配置;与仪征经济开发区共建“经开·农商科创服务中心”,将服务触角延伸至大数据产业园、临江重工产业园、汽车工业园等高能级产业载体。该中心为全市首个“园区政务+本土银行”一体化科创平台,以新城科技支行为核心枢纽,联动十二圩船舶特色支行、汽车园汽车产业支行、汽车及零部件、绿色大数据三大支柱产业,构建“融+融智”“融资源”全方位服务生态,实现从“分散作业”向“集约经营”转变。

在精准对接方面,该行变“等客上门”为“送货上门”,主动联动市科技局、市工业和信息化局及园区管委会,对照科技型企业清单开展“名单制”走访,深入企业生产一线,考察生产经营、市场前景及发展规划。今年以来,全行已走访917户科技型企业,科技型企业贷款较年初净增28户、3.51亿元。同时注重链式营销,通过供应链金融和新推出的“苏信融”产品,加强对存量科技型企业及上下游合作企业的链式服务。“苏信融”实行“先授信、后信用、随用随贷、循环使用”模式,面向产业链配套经营主体和科技型小微企业,依托链主企业联动上下游,扩大科技金融服务覆盖面。

在创新产品方面,科技型企普遍面临“轻资产、无抵押、前期投入大”等融资痛点。该行一方面推广“苏科贷”“扬创投”等政银合作产品,其中“扬创投”由扬州市相关部门联合推出,以利率优惠、灵活担保、高效审批的核心优势深受企业青睐;另一方面自主创新“创投贷”,将企业股权投资机构实力、核心技术壁垒及专利价值纳入核心授信要素,畅通股权与债权融资通道。2026年5月,该行向本地一家专注高端精密冲压零部件、新能源汽车核心结构件研发制造的科技型企业发放首笔“创投贷”1000万元,纯信用、免担保;此后该产品又相继落地多笔业务,获贷企业表示资金精准解决了技术迭代与产线升级中的资金难题。

未来,仪征农商银行将继续紧扣地方产业发展布局,不断优化科创金融产品和服务流程,以更精准、更高效、更普惠的金融服务,持续为本土科创企业成长赋能,全力助推仪征产业转型升级和高质量发展,为“十五五”创新发展贡献农商力量。

王子杰

宝应农商银行：金融“活水”润泽荷乡沃土

地处里下河腹地的宝应,荷藕飘香、沃野流金。作为地方金融主力军,宝应农商银行坚持“服务‘三农’、扎根小微、贴近社区”的立身之本,把普惠金融化为田间地头、车间铺面的生动实践,以金融“活水”润泽县域经济高质量发展。

打通“最后一公里”,服务网络更接地气。全行36家营业网点中超三分之二扎根乡镇,212家普惠金融服务点、50家示范店嵌入村组社区,村民足不出村即可享受基础金融便利。全县划分300

余个网格,完成近20万户农户建档,评定信用户超14万户。一支“小圆服务队”常年携带移动展业设备穿梭于田间地头、工厂园区,现场办理开户、授信、咨询等业务,把银行柜台“搬”到客户身边。强化信贷供给,精准滴灌更有力度。宝应农商银行紧扣特色农业、小微企业等关键领域,推行名单制精准管理,梳理粮食经纪人、种养大户、科技型中小企业等20余类客户清单,年内投放贷款逾60亿元;开辟“优先审批、优惠利率、优化期限”三优

通道,小微企业中长期贷款今年净增近8亿元。自2025年下半年起,三年“普惠大走访”专项行动全面铺开,客户经理走出办公室、深入一线,变“坐商”为“行商”,借助大数据画像主动匹配融资方案,推动信贷服务由“人找钱”转向“钱找人”。创新产品服务,金融钥匙更合身。针对普惠群体“短、小、频、急”的融资特点,宝应农商银行面向轻资产主体推广“苏信贷”“流水贷”“强农先行贷”等纯信用、纯线上产品,降低融资门槛;立足荷藕种植、水产

养殖、汽配等特色产业,量身定制“八宝贷”“汽配贷”等地域专属产品;同时推行无纸化审批,限时办结,推广“一次授信、循环使用、随借随还”的灵活用信方式,并配套代发工资、财富管理等综合服务,从单一信贷供给转型为贴心“金融管家”。

深耕乡村振兴,共富图景更可感。宝应农商银行将信贷资源重点投向农业龙头企业、家庭农场等新型经营主体,先后为西安丰红色小镇、鲁垛乱针绣文化产业园、射阳湖荷园扩建等农文旅项目

投放贷款超10亿元,为农村人居环境整治等工程投放1.53亿元;联合县财政等部门推出“富民创业贷”“戎创投”“稳岗创业贷”等专项产品,其中“稳岗创业贷”已支持165名创业者、放款3.69亿元。此外,该行深入村居开展金融知识普及与反诈宣传50余场,用心守护群众的“钱袋子”。

普惠之路,行稳致远。宝应农商银行将继续深耕普惠金融,努力当好荷乡人民最信赖、最贴心的金融伙伴,为“强富美高”新宝应建设贡献农商力量。

张皓人

爱心助学暖童心 金融温情伴成长

为关心关爱辖区困难儿童成长,传递本土金融温度,近日,仪征农商银行刘集支行“小圆服务队”走进当地困难儿童家庭,为孩子们送上崭新的书包、文具等学习用品,开展爱心助学慰问,用实际行动陪伴孩子安心求学、快乐成长。

点支持月塘中学20名家庭经济困难学生,连续3年每年提供3万元专项助学金,切实缓解困难家庭就学压力,为孩子们能够安心求学筑牢坚实的后盾。

在走访过程中,队员们亲手将崭新的学习用品送到孩子手中,鼓励他们积极乐观面对生活,珍惜当下的学习时光,勤奋刻苦、向阳成长,用努力和知识书写精彩人生。

深耕乡土,助学暖心。扎根在刘集当地多年,仪征农商银行刘集支行

“小圆服务队”始终把周边乡亲当成自家人,相处得如邻里至亲。一直以来,仪征农商银行始终坚守本土银行的初心,深耕地方、回馈百姓。无论是面向困难学子的长期春蕾助学帮扶,还是“小圆服务队”常年坚持的入户关爱行动,从来都不做简单的物资派发,而是始终兼顾物资帮扶与温情陪伴,用心用情守护辖区困境儿童的身心健康,实实在在助力青少年成长成才。

王子杰

仪征农商银行 搭建产销对接平台赋能退役军人创业

近日,仪征农商银行联合仪征市退役军人事务局、仪征金融监管支局,在东园湿地公园成功举办退役军人特色农产品展销会,用有温度的金融力量助力退役军人创业兴业、农户增收致富。

上乘,吸引众多市民驻足咨询、选购品鉴。展销会现场氛围热烈、人气满满,不仅为乡村特色农产品搭建了直面消费者的线下展示销售渠道,更让藏在田间地头的优质农货走出乡村、走进大众视野,切实打通农产品产销对接“最后一公里”,全方位赋能乡村产业提质增效。

活动现场,该行同步开展专属金融宣讲服务,精准对接退役军人、优抚对象及新型农业经营主体的创业经营

资金需求,重点推介专属信贷产品“戎创投”。该产品精准聚焦退役军人创业痛点,落地多项暖心惠民政策,通过给予利率优惠、提升额度、简化手续三大专属举措,大幅降低退役军人创业融资门槛与成本。

此次活动累计达成销售1056单,实现销售额5.8万元,实实在在在基层农户、退役军人创业者拓宽销路,增加营收,用精准帮扶举措助力退役军人基层创业提质增效。

王子杰

江苏农商联合银行专家服务小组 辅导扬州农商银行“银发知己”特色支行创建

9月3日,江苏农商联合银行专家服务小组一行来到扬州农商银行开发区支行,就“银发知己”特色支行创建开展现场辅导。

据悉,扬州农商银行开发区支行作为培育样板,已与老年大学、中医院、康养集团等十余家单位合作,对接老年客群多元需求。截至二季度末,该支行银发客群数较年初净增绝对值超全行平均61.33%,个人存款余额13.71亿元,保

险、理财及中收完成率均列全行第一。专家组结合考察情况提出建议:一是将养老金融服务嵌入日常经营各环节,实现创建与业务融合;二是加强客群分析,形成系统性研究报告,固化标准化运营;三是对照创建标准查漏补缺,注重投入产出比;四是总结提炼案例特色支行经验,形成可复制范本。

姜琦

句容市崇明街道百姓大舞台圆满落幕

为深化拓展新时代文明实践工作,推动文化惠民与志愿服务深度融合,近日,2026年句容市崇明街道百姓大舞台文艺会演暨2026句容市文明街道辖区群众昂扬向上、热爱生活的精神风貌。演出间隲,来自句容市市场监督管理局的工作人员现场宣读“反对浪费 崇尚节约”文明餐桌行动倡议书,借文艺传播文明新风。

在文明集市上,来自各社区、共建单位、社会组织的14支志愿服务队集中设摊,将各类便民服务送到群众眼前。集市设置便民服务、健康义诊、政策宣讲三大板块。夏日送清凉、公益服务、手机贴膜等贴近居民日常生活;血压血糖测量、听力检测、口腔咨询、心理咨询守护群众身心健康;反诈金融科普、民法典宣传、移风易俗倡导、医保长护险政策解读,把文明理念、法律知识、惠民政策送到群众手边,引得市民纷纷驻足。志愿者们热情接待来往群众,答疑解惑,提供实操服务,小小的集市摊位,成为传递文明温度

的前沿窗口。

台上颂文明,台下践服务。文艺会演与志愿集市双向联动,以文艺表演浸润人心,以志愿服务温暖群众,“演”“集”互为补充,让群众看得开心、逛得舒心、收获暖心。现场还开启“苏超”第二现场观赛活动,居民相聚共同为赛事呐喊助威,为夏夜再添一份热闹活力。

此次活动是崇明街道探索“文艺+便民”文明实践模式的生动实践,打破了单一文艺演出或单一志愿服务的活动形式,把文化传播、理论宣讲、便民服务融合在同一个活动场景,既用文艺作品浸润群众精神世界,又用实打实的志愿服务解决群众实际需求,进一步打通文明实践服务群众的“最后一公里”。

活动当晚,葛仙湖公园灯火璀璨,晚风习习。便民志愿集市人声鼎沸,百姓大舞台也已准备就绪,一摊一台相映成趣,共同打造成沉浸式的新时代文明实践活动现场。

舞台之上,百姓大舞台文艺会演精彩开演。整场演出由辖区文艺团队、居民群众、少年儿童自编自演,真正做到百姓舞台百姓演。腰鼓、团扇舞、独唱、舞台剧、吉他独奏、诗朗诵、太极表演、旗袍秀、朗诵等14个节目轮番上

演。节目既有对祖国的深情礼赞,也有对红色精神的传承弘扬;有江南温婉的文艺表达,也有热血沸腾的青春力量,充分展现出崇明街道辖区群众昂扬向上、热爱生活的精神风貌。演出间隲,来自句容市市场监督管理局的工作人员现场宣读“反对浪费 崇尚节约”文明餐桌行动倡议书,借文艺传播文明新风。

在文明集市上,来自各社区、共建单位、社会组织的14支志愿服务队集中设摊,将各类便民服务送到群众眼前。集市设置便民服务、健康义诊、政策宣讲三大板块。夏日送清凉、公益服务、手机贴膜等贴近居民日常生活;血压血糖测量、听力检测、口腔咨询、心理咨询守护群众身心健康;反诈金融科普、民法典宣传、移风易俗倡导、医保长护险政策解读,把文明理念、法律知识、惠民政策送到群众手边,引得市民纷纷驻足。志愿者们热情接待来往群众,答疑解惑,提供实操服务,小小的集市摊位,成为传递文明温度

句容市开展生态环境法典主题活动

近日,为深入普及生态环境法治知识,推动生态文明理念深入人心,句容生态环境局开展“有‘典’不一样,法典启航绿美句容”主题宣传活动,以沉浸式互动、面对面普法的形式,让生态法治走进群众日常生活。

用好物盲盒,让孩子们在游戏过程中牢牢掌握垃圾分类实操知识;最后的“典”问你来答知识区,则被打造成生态环境知识“考场”,围绕法典核心条款、绿色生活常识开展快问快答,成为不同年龄段市民检验自身生态知识储备的趣味载体。

《中华人民共和国生态环境法典》是我国第二部以“法典”命名的法律,也是世界上第一部以“生态环境法典”命名的法律,为新时代生态文明建设筑牢坚实法治根基。此次全国生态日主题活动,有效推动法典从条文走向实践,从政府倡导转化为全民共识,切实引导全社会共同守护绿水青山。

自今年3月生态环境法典表决通过以来,句容生态环境局持续拓宽宣传渠

道、丰富宣传载体,构建全方位、多层次、全覆盖的普法宣传矩阵:联合市司法局、融媒体中心开设《普法在线》电台专栏,通俗解读法典核心内容;依托六五环境日开展专题宣讲,深度阐释法典对生态文明建设的保障作用;结合暑期推出“七彩夏日·生态童行”科普课堂,抓好青少年生态法治启蒙,总体实现线上线下联动、成人少儿兼顾的全域普法格局,不断夯实生态文明建设群众法治基础。

下一步,句容生态环境局将深化《中华人民共和国生态环境法典》普法推广工作,常态化推进法典宣传进社区、进企业、进校园,以法治力量护航绿色低碳转型,为建设天蓝、水清、土净的美丽句容凝聚更广泛的法治合力。

李茜 潘雪芹

句容市后白镇：严把政采关口 筑牢规范防线

近年来,句容市后白镇财政和资产管理办公室从预算约束、采购程序、监督检查三个方面,重申规范政府采购行为要求,着力提高财政资金使用效益,切实把过紧日子要求落到实处,促进该项工作提质增效。

在预算约束方面,要求采购部门依法完整准确编制采购项目预算,坚决杜绝无预算采购,坚持“能用尽用、能省尽省”原则,严防重复采购、盲目采购。同时严格按照经费预算、资产配置等标准确定采购需求,不得开展与本单位职能、事业发展无关及超出办公需要的采购活动。

在采购程序上,强调采购文件编制需严格依据采购需求,不得设置妨碍公平竞争条款或差别歧视性条件;采购限额标准以上的集中采购项目需委托集中采购机构实施,限额以下项目以自行组织为主,降低采购成本;达到公开招标数额标

仪征供电：狠抓风控矩阵建设 推动经营提质增效

近日,国网仪征市供电公司传出消息:该公司配网工程转资综合质量达到98%,转资完成率和转资及时率均为100%,工程领域财务、业务风险较往年呈现有效压降。

这一显著成果,得益于该公司今年3月以来深入贯彻国资委穿透式监管工作要求和国网省电力公司风控矩阵建设专项工作部署,聚焦配网工程关键业务,通过风控矩阵建设推动风险防控转型升级,以精细化管控提升工程项目管理质效。

该公司围绕配网工程六大领域打造

贴合自身业务的“一企一策”配网工程管理风控矩阵,梳理形成70项控制措施,配套编制系统控制规则清单39条、岗位内控责任清单84条和不相容岗位清单9条,将风控要求嵌入业务全流程,构建起事前防范、事中管控、事后追溯的风险防控机制,牢牢夯实企业合规经营根基。

三尺柜台守初心 仪征农商银行新集支行柜员林佳慧的三年服务答卷

人行三年多,仪征农商银行新集支行柜员林佳慧始终扎根一线,把“金融为民”的初心化作日复一日的暖心坚守。

她的准则很简单:多等几分钟、多问几句话、多走几步路。面对听力不好的高龄老人办理社保卡,她放慢语速、俯身贴近,手把手指导,直到老人完全明白才放心。遇到不会用智能设备的老人,她把步骤写在便签上;面对急躁的客户,她递温水、缓语气,先理情绪再理问题。在她眼里,柜台是传递温情的纽带。

关键时刻,她同样靠得住。曾有合作

单位临近下班紧急求助,项目转账若当天不成将影响进度,她主动留下加班,仔细核对信息,严守合规,高效办结,赢得客户点赞。在安全防线上,她分毫不让,多次识别可疑交易,劝阻被诈骗客户,守住了百姓的“钱袋子”。

三年,时光流逝,没有消磨热忱,反而沉淀出更深的理解。从整理清晨第一份单据,到送交傍晚最后一名客户,林佳慧把初心藏在每一次耐心解答、每一次严谨核对、每一次排忧解难之中。她做的都是分内小事,却拼凑出基层金融服务最动人的模样。

王子杰

江都农商银行在全省农商银行系统篮球赛中首战晋级

9月5日,“红鼎聚力 竞绽风华”全省农商银行系统第一届职工篮球比赛燃情开战。江都农商银行代表队客场挑战宝应农商银行代表队,双方比赛攻防交错,张弛有度,经过激烈角逐,江都农商银行代表队成功晋级。

哨声落,战意起。双方球员从跳球一刻便全情投入,攻如疾风,守如铁闸。双方的每一次抢断,每一次远投,都引来看台此起彼伏的喝彩声。比分胶着中,拼的是胆识;回合转换间,见的是功底。四节鏖战,江都农商银行最终以稳健发挥拿下晋级门票,但比赛胜负更动人的,是赛场上彼此致敬的真诚目光。

竞技有高低,情谊无远近。赛前相互击掌鼓劲,赛中碰撞后主动搀扶,裁判哨响时坦然举手,这些细微发端,恰是“友谊第一”最朴素的注脚。终场哨响,两队球员围聚中圈,击掌、拥抱、交换心得,胜负早已化作云淡。这方球场亦是全省农信人精神风貌的缩影场。每一次倒地拼抢,都是日常工作“敢啃硬骨头”的投影;每一回落后追分,都是服务“三次”路上“永不言弃”的写照。

战火未熄,精神持续。江都农商银行将以此次赛事为纽带,与系统内兄弟单位常来常往、互学互促,把球场上的团结与锐气,化为服务地方经济、共筑农商未来的坚实步履。

洪雅

丹徒高新技术产业园聚力财资工作提质增效

今年以来,镇江市丹徒高新技术产业园财务部积极安排工作部署,多措并举、狠抓落实,以奋发有为、只争朝夕的精神,确保完成全年各项财资工作任务。

加强预算约束,着力提高保障水平。科学编制预算,按照省财政预算一体化工作要求,进一步细化预算编制,加强综合预算管理。严格落实《镇江市政府投资项目管理办》,拓宽增收渠道,盘活存量资产,坚决遏制债务增量,着力化解存量债务。

健全财资监管机制。逐步健全覆盖财政日常管理,落实全方位绩效管理的制度。切实加强绩效考核

评,将绩效评价结果融入预算目标编制、预算执行、整改通报和年度考核等各个环节,建立科学的绩效评价指标体系,强化绩效评价结果运用,提高财政资源配置效率和资金使用效益,确保完成全年各项财资工作任务。

加强重点专项工程双控制管理。重点专项工程严格执行就近就近监管和绩效评价双控制管理,对项目实行事前、事中、事后跟踪问效。每月及时调整收支明细余额,与上年同期支出数进行动态对比,科学合理预测节支支出大盘,为节前资金兑付提供准确依据。

董 燕

浅谈银行业厅堂服务客户满意度影响因素

○农业银行南京江宁支行 李晨

当前,银行业正经历着从“以产品为中心”向“以客户为中心”的深刻转型。在智能化浪潮与客户需求持续升级的双重驱动下,厅堂作为银行与客户直接互动的重要窗口,其服务质量与客户感知直接影响银行品牌形象与客户满意度。客户满意度并非单一服务环节的产物,而是对服务流程多个关键接触点的综合评价。其中,等待时长、业务指引与响应速度是客户满意度最直接、最显性的因素,也是最易引发客户情绪波动与评价变化的核心要素。

一、等待时长：满意度的基础阈值

等待时长是客户对服务效率的最直观感知。长久的等待不仅消耗客户的时间成本,更会引发客户焦虑、烦躁等负面情绪,从而拉低服务体验的起点。根据“期望失验理论”,当实际等待时长超出客户心理预期时,其不满意度将呈非线性上升。尤其值得注意的是,无效等待(例如资料不全、流程不清导致重复排队)对客户情绪的破坏性,远大于有序的“有效等待”。

目前,各网点虽普遍借助取号系统加强秩序管理,但由于客流时段高峰与资源静态配置之间的矛盾,前台中后台交接不畅、部分智能设备使用率不高等原因,客户等候时间过长现象仍时有发生,成为引发投诉与满意度下降的重要诱因。

二、业务指引：厅堂体验的“导航系统”

清晰、准确、具有前瞻性的业务指

引,是保障服务流程顺畅的关键。它自客户踏入厅堂便悄然启动,如同手机中高效的导航App,能在“未知”的业务办理中,为客户提供安心可靠的向导。工作人员在客户进入网点的第一时间主动识别并介入,用自身专业帮助客户快速找到正确服务点,告知客户所需材料与流程,有利于进一步提升业务处理效率、增强银行服务意识。

三、响应速度：信任感的关键构建

在厅堂服务中,响应速度不仅是效率指标,更是信任与安全感的即时兑现。当客户业务遇到困难、设备操作受阻或其他突发情况时,银行工作人员的响应速度至关重要。快速响应意味着客户需求被重视和关注,能有效阻止负面情绪发酵,能决定客户体验的走向——是问题升级为投诉,还是建立信任的转折点。

银行标准化服务追求风险合规可控,有时与客户个性化需求产生冲突,容易陷入僵化与迟缓,激化银行与客户矛盾,无法维持稳定的满意度。以上三个要素紧密关联、相互影响,贯穿客户厅堂体验的全过程,共同决定了厅堂服务效率及银行服务温度和专业性。未来的厅堂优质服务,必然是以客户体验为中心,通过流程优化、人员赋能、科技智能嵌入等,将客户的“等待”转化为有价值的连接,将网点“指引”升华为个性化的导航,将“响应”提升为信任度的增强。只有这样,网点才能在科技化飞速发展的当下,焕发它独特的价值与温度,在激烈的市场竞争中依托优质的服务赢得客户的长期青睐。