

姜堰农商银行探索绿色金融赋能乡村振兴路径

姜堰地处里下河腹地，境内水网密布、生态优越，拥有太湖国家湿地公园等生态名片。扎根这片绿色沃土，姜堰农商银行紧扣绿色金融主线，将信贷资源精准投向生态农业、特色水产、数字乡村等重点领域，探索“生态美、产业兴、百姓富”的绿色金融赋能乡村振兴路径。截至今年8月末，该行绿色金融贷款余额较年初增长0.88亿元，增幅11.8%，为区域绿色发展提供有力支撑。

顶层设计先行，搭建绿色金融“四梁八柱”

姜堰农商银行建立全方位、多层次的绿色金融保障机制，将绿色金融纳入全行战略重点工作，明确责任部门、责任人、年度目标、支持领域与配套保障措施。资源配置方面，设立绿色信贷专项额度，对符合条件的绿色项目实行“优先受理、优先审批、优先投放”，配套差异化利率政策，降低绿色经营主体融资成本。深化政银协同联动，主动对接区发展改革委、区农业农村局、区生态环境局等部门，建立绿色项目信息共享机制，梳理生态农业、节能环保、乡村旅游等绿色项目清单，实行名单制管理，推动金融服务精准触达经营主体。

产品创新驱动，量体裁衣打破融资瓶颈

立足本地农业经营主体多元化、融资需求差异化的实际，姜堰农商银行打造覆盖农林牧渔等领域的绿色信贷产品矩阵，创新推出“气候贷”“取水权质押贷款”“环保贷”等绿色金融产品，持续优化办理流程，兼顾手续便捷度与利率优惠，适配绿色产业长周期、慢回报的经营特性。围绕太湖鲈蟹、青虾等特色水产，推广“苏农贷”，以养殖经营权、水面承包权作为增信抓手，支持养殖户扩大生态养殖规模、面向粮食谷物、果蔬种植产业，推出“惠农快贷”，为家庭农场、农民专业合作社发展有机农业与循环农业注入金融“活水”。面对企业生态资源盘活难题，该行以企业取水权作为质押物，向辖内某铝业公司成功发放泰州地区首笔50万元“取水权质押贷款”。该行落地姜堰区首笔1000万元“气候贷”，为本地企业绿色技改升级提供有力支撑。

服务下沉扩面，畅通绿色金融“毛细血管”

姜堰农商银行依托“网格化+大数据+铁脚板”服务机制，推动客户经理常态化下沉田间地头、种养基地和产业园区，聚焦螃蟹养殖、绿色果蔬、生态粮食等特色农业经营主体开展点对点走访，摸排生产周期资金缺口，主动对接信贷政策、差异化利率和审批绿色通道。同时，该行将服务延伸至绿色科创与循环经济领域，为一家深耕废旧锂电池回收与碳酸锂材料加工的新能源企业，以知识产权质押方式发放“苏知贷”1000万元，及时缓解设备运维与环保处置资金压力，支持退役动力电池循环利用，助力区域节能环保、低碳循环产业提质增效。

从生态农业提质、传统产业技改到循环科创赋能，姜堰农商银行以“机制护航+产品创新+精准下沉”的三维服务模式，持续打通“绿水青山”向“金山银山”的转化通道，赋能地方企业绿色高质量发展。

石 帅

东台农商银行溱东支行迁址开业

本报讯 金秋送爽，硕果盈枝。日前，东台农商银行溱东支行迁址开业庆典举行。溱东镇党委、政府相关领导以及各村(社区)负责人、企业代表等政银企各界嘉宾欢聚一堂，共同见证网点迭代升级、深耕地方实体经济的重要时刻。

东台农商银行党委书记、副行长吴海兵在庆典仪式上致辞时表示，溱东支行此次迁址并非一次简单的地理位置，而是东台农商银行主动对接溱东镇发展规划的战略布局。通过网点重新布展，进一步延伸金融服务触角、缩短服务半径，推动金融资源与地方特色产业精准耦合，聚焦不锈钢全产业链发展，为链上企业从原料采购、生产加工到终端销售全流程提供结算保障与信贷资金支持，以金融“活水”浇灌本土实体经济。

仪式上，东台农商银行党委副书记、行长顾健斌向溱东支行负责人移交金融许可证及营业执照。在热烈的掌声中，溱东镇党委书记王袁与东台农商银行董事长张华进共同为支行铜制门牌揭牌，标志着溱东支行新网点正式投入运营。

揭牌仪式结束后，嘉宾们共同参观全新升级的营业网点。新网点营业面积达800平方米，硬件设施全面更新，智能金融设备布设到位，服务环境焕然一新。站在迁址开业的全新起点，东台农商银行溱东支行将扛起重任，展现新作为，依托全新网点阵地，持续深耕本土，聚焦实体，不断优化金融供给，提升服务效率，加大对不锈钢特色产业、小微企业、乡村振兴领域的金融支持力度，深化政银企联动，为溱东镇经济社会高质量发展注入强劲金融动能。

(陈伟良 吕雅焰)

江苏农村金融
投稿邮箱:chengel66@sina.com

江苏经济报社出版 新闻爆料热线: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

紫金农商银行深耕科技金融沃土赋能经济向新而行

站在“十五五”开局之年，逐“新”求“质”的脉络愈加清晰。江苏聚力打造具有全球影响力的产业科技创新中心，南京正全力建设具有全球影响力的产业科技创新中心主承载区。金融作为“科技创新”的孵化器，发展新质生产力，离不开金融“活水”的支持。紫金农商银行主动响应地方使命，着力构建科技金融组织、产品和服务体系，精准赋能科技金融发展，用情、用力书写科技金融大文章。

创新驱动、量体裁衣，着力构建科技金融组织体系

紫金农商银行坚持从战略高度着手，持续强化科技金融的组织推进工作，为科技企业发展赋能，为科创产业升级蓄力。在战略规划上，该行制定科技金融发展三年战略规划和实施方案，发布信贷政策指引，明确将科技企业列为优先支持对象，引导行内资源向科技创新领域聚焦。在组织架构上，该行在总行公司金融部/普惠金融部下设科创金融中心，统筹全行科创金融规划、服务与运营，联动支行构建起覆盖南京、镇江、扬州等地的立体化服务网络。在运营机制上，该行独创“专营机构、专职团队、专注科技、单独建账管理、单独绩效考核、单独风险容忍、单独客户准入、单独授信审批”的“三专五单独”模式，在充分考虑科技企业独特需求和风险特性的基础上提升审批效率。凭借在综合服务和团队建设等方面的良好表现，该行在人民银行江苏省分行南京市银行业金融机构服务科技创新效果评估中连续五个季度获评“优秀”等级。该行“专精特新贷”项目荣获南京市“金融惠民助企(科创金融)”劳动竞赛服务产品创新类一等奖。

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

紫金农商银行聚焦科技金融重点领域、重点产业、重点项目，积极提供全方位、多渠道、高质量的科技金融服务。该行发扬农信人“背包精神”，用脚步丈量科创热土，先后与雨花软件产业园、东大科技园、兴智科技园等多个产业园区建立战略合作关系，制定批量授信服务方案。为提升园区走访实效，该行依托金融科技力量，将各类走访名单嵌入线上平台，精准分配到机构、到人，客户经理可快速了解自己要走访的目标客户。同时，该行平台支持OCR自动识别客户基础信息，大幅减少了手工录入工作，极大提升了走访效率。今年以来，该行已走访对接科技企业5320户。

让“技术流”和“资金流”协同共振，需要强化信息共享和资源互通。为实现科技和金融的“双向奔赴”，在市科技局牵头下，

产品研发投入大，核心技术优势明显，若采用完全依靠企业财务状况的传统信贷评估模式，不符合企业实际需要。”紫金农商银行城镇支行负责人说。为突破传统信贷模式限制，该行上下联动，多次交流沟通，最终确定融资方案。1000万元贷款资金如甘霖注入，解了企业燃眉之急。“这笔贷款真是‘及时雨’。”段惠元说，“让我们顺利摆脱了量产困境。”

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

“对科技型小微企业，相对于抵押物价值，我们更看重企业的核心技术价值；相对于短期利润，我们更看重市场盈利能力。”紫金农商银行工作人员颇有感触地说。针对各生命周期的科技企业特点和需求，紫金农商银行在产品端持续创新，打造“1+3+N”科创金融产品体系，即“紫科易贷”1个服务品牌、“科才贷”“科创贷”“科易贷”3个业务品牌和“苏科贷”“专精特新贷”“苏知贷”“人才贷”等N个科创专项产品，力求让科技型企业的融资之路“看得见，走得顺”。对初创期企业，该行重点提供创业类贷款及资金结算、工资代发、短期理财等服务；对成长期企业，针对其轻资产、资金需求量大等特点，推广“苏知贷”“苏科贷”“专精特新贷”等政银合作类产品，加大自主产品研发力度，创新推出“宁质小贷”“知识产权质押贷”等贷款产品，打造线上产品“紫

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

产品体系，推动金融服务与产业需求深度适配。探索“再贷款+科技金融”模式，推出“科创贷”专属产品，重点支持成长期科技型中小企业、小微经营主体，重点聚焦、审批高效的优点，破解科创企业融资难题。截至今年8月末，该行“科创贷”余额8.16亿元，较年初增加6670万元。该行探索“再贷款+绿色金融”模式，推出“绿企贷”产品，给予绿色经营主体授信额度倾斜。截至今年8月末，该行“绿企贷”余额3.72亿元，较年初增加1677万元。该行探索“再贷款+特色产业”模式，围绕本地水产养殖产业推出“兴渔贷”，助力渔业经营主体扩容升级；针对农业全产业链制定“惠农快贷”“满仓贷”等产品，精准覆盖种植、养殖、农产品加工各环节。

下一步，泗洪农商银行将用好用活再贷款政策工具，坚守支农支小本源定位，持续优化金融服务供给，为县域实体经济高质量发展注入源源不断的金融动力。

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

刘泽宇

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

本报讯 为深入践行“金融为民”服务理念，切实关爱新就业群体，扎实推进金融消费者权益保护宣传走深走实，近期，淮安农商银行联动清江浦区水渡口街道东郊社区，成功开展2026年“金融消保送清凉 情系两司两员”消保教育宣传主题公益活动，为辖区快递员、外卖配送员送上暖心物资与精准实用的金融科普服务。活动现场，该行工作人员提前打包奶茶、雨伞、水杯等防暑物资，为到场的外卖员送上爱心礼包，贴心叮嘱大家户外作业时做好防暑防护、及时补充水分。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

今年以来，建湖农商银行深入落实江苏农商联合银行工作部署，紧扣县城“3+2”产业布局，纵深推进公司业务专项行动，在服务实体经济、助力乡村振兴中展现新作为，作出新贡献。截至8月末，全行公司贷款1447户、余额106.26亿元，较年初净增80户、8.38亿元。

强化统筹部署，高效组织推动。坚持高位统筹、专班推进，成立由行长任组长、分管行领导直接牵头、多部门协同配合的工作专班，研究制定《公司业务拓展行动方案》，对照“3个原则”明确行动目标和发展方向，细化业务走访、政银企合作、政策保障等重点任务，为全年公司业务提质增效绘好“路线图”。同步构建“日排名、周通报、月调度”动态监测体系，紧盯各营销机构工作进展，对优秀单位及时编发简报、全行推广，对推进不力、落实不到位的管理机构督导检查、闭环整改，以对标找差、比学赶超的浓厚氛围激发全员干事动能。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

明确主攻方向，全面开展对接。组建企业金融服务专班，落实领导班子成员包户、客户经理分层走访机制，持续深化企业大走访工作，对小微企业、链属企业、科技园区和农村各类经营主体实行清单式、网格化走访，常态化摸清企业经营底数，深挖首贷户和潜在户融资需求，做到走访不漏一户、需求不落一项。健全尽职免责机制，细化免责清单，完善容错安排，让客户经理敢贷愿贷、轻装上阵，切实提升服务实体经济质效。

深化政银协同，畅通合作机制。加强与财政、发改、税务、工信等部门常态化沟通对接，动态掌握辖内产业结构、招商引资和重点企业开工、订单、现金流变化情况，用足用好省级制清单信贷贴息、科创贴息、双创人才贴息政策，深化“财政贴息、银行放贷、企业受益”联动模式，助力企业提升产能利用效率。乘势搭建政银企对接平台，8月份抢抓2026农业装备产业发展大会在建湖县召开的契机，组织专场银企对接会，对42户重点企业产业开展专项营销，走访对接率达100%。

加强要素保障，主动靠前服务。紧扣“产业强县”战略，聚焦企业稳产、技改、转型需求，创新推出普惠流动资金类、科创制造业专项、中长期技改贷款、石油机械类等专属信贷产品，提升信贷服务精准度。深化“三合六岗”全流程增效模式，推动信贷岗位专业化、业务办理流程化、客户服务高效化、流程管理阳光化。联动省农担、省再担保及本地担保机构，落实银担风险分担机制，扩大授信覆盖面，增强敢贷愿贷信心；同时，畅通审批绿色通道，实行限时办结、容缺受理，打通授信放款“最后一公里”。

下一步，建湖农商银行将继续立足本土法人银行定位，坚守服务实体经济本源，用足用好各类政策工具，优化产品服务供给和效能，以更大力度、更实举措助力企业稳产满产、提质增效，为建湖产业强县建设注入源源不断的金融“活水”。游基飞 李程

刘泽宇

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

消保课堂就地开讲，不讲理论讲案例。物资发放间隙，该行工作人员同步开展5分钟轻量化“金融安全微课堂”，向劳动者面对面宣讲，将金融反诈知识讲得通俗易懂。不少劳动者现场分享自身收到骚扰信息的经历，消保专员即时答疑，现场指导识别漏洞。这种简短接地气、不讲专业术语的宣讲形式，贴近户外劳动者，大家愿意听、记得牢，宣传实效显著。

设立长效补给站点，持续传递金融温度。除单日集中慰问外，该行在总行营业

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

部设立“E骑先锋——温馨驿站”便民服务区，为途经的户外劳动者免费供应饮用水、雨衣雨裤、防暑降温药，开放网点休息区，打造随时能歇脚纳凉的便民空间，同时向途经的户外劳动者普及金融消保知识。网点负责人介绍，该行不设门槛、户外劳动者随时可进入休息纳凉。

下一步，淮安农商银行将持续联动各街道社区落地更多金融消保教育宣传活动，以有温度的金融服务贴近民生需求，营造清朗金融网络环境。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

花雷

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

部设立“E骑先锋——温馨驿站”便民服务区，为途经的户外劳动者免费供应饮用水、雨衣雨裤、防暑降温药，开放网点休息区，打造随时能歇脚纳凉的便民空间，同时向途经的户外劳动者普及金融消保知识。网点负责人介绍，该行不设门槛、户外劳动者随时可进入休息纳凉。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

花雷

产品研发投入大，核心技术优势明显，若采用完全依靠企业财务状况的传统信贷评估模式，不符合企业实际需要。”紫金农商银行城镇支行负责人说。为突破传统信贷模式限制，该行上下联动，多次交流沟通，最终确定融资方案。1000万元贷款资金如甘霖注入，解了企业燃眉之急。“这笔贷款真是‘及时雨’。”段惠元说，“让我们顺利摆脱了量产困境。”

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

“对科技型小微企业，相对于抵押物价值，我们更看重企业的核心技术价值；相对于短期利润，我们更看重市场盈利能力。”紫金农商银行工作人员颇有感触地说。针对各生命周期的科技企业特点和需求，紫金农商银行在产品端持续创新，打造“1+3+N”科创金融产品体系，即“紫科易贷”1个服务品牌、“科才贷”“科创贷”“科易贷”3个业务品牌和“苏科贷”“专精特新贷”“苏知贷”“人才贷”等N个科创专项产品，力求让科技型企业的融资之路“看得见，走得顺”。对初创期企业，该行重点提供创业类贷款及资金结算、工资代发、短期理财等服务；对成长期企业，针对其轻资产、资金需求量大等特点，推广“苏知贷”“苏科贷”“专精特新贷”等政银合作类产品，加大自主产品研发力度，创新推出“宁质小贷”“知识产权质押贷”等贷款产品，打造线上产品“紫

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

产品体系，推动金融服务与产业需求深度适配。探索“再贷款+科技金融”模式，推出“科创贷”专属产品，重点支持成长期科技型中小企业、小微经营主体，重点聚焦、审批高效的优点，破解科创企业融资难题。截至今年8月末，该行“科创贷”余额8.16亿元，较年初增加6670万元。该行探索“再贷款+绿色金融”模式，推出“绿企贷”产品，给予绿色经营主体授信额度倾斜。截至今年8月末，该行“绿企贷”余额3.72亿元，较年初增加1677万元。该行探索“再贷款+特色产业”模式，围绕本地水产养殖产业推出“兴渔贷”，助力渔业经营主体扩容升级；针对农业全产业链制定“惠农快贷”“满仓贷”等产品，精准覆盖种植、养殖、农产品加工各环节。

下一步，泗洪农商银行将用好用活再贷款政策工具，坚守支农支小本源定位，持续优化金融服务供给，为县域实体经济高质量发展注入源源不断的金融动力。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

刘泽宇

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

消保课堂就地开讲，不讲理论讲案例。物资发放间隙，该行工作人员同步开展5分钟轻量化“金融安全微课堂”，向劳动者面对面宣讲，将金融反诈知识讲得通俗易懂。不少劳动者现场分享自身收到骚扰信息的经历，消保专员即时答疑，现场指导识别漏洞。这种简短接地气、不讲专业术语的宣讲形式，贴近户外劳动者，大家愿意听、记得牢，宣传实效显著。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

明确主攻方向，全面开展对接。组建企业金融服务专班，落实领导班子成员包户、客户经理分层走访机制，持续深化企业大走访工作，对小微企业、链属企业、科技园区和农村各类经营主体实行清单式、网格化走访，常态化摸清企业经营底数，深挖首贷户和潜在户融资需求，做到走访不漏一户、需求不落一项。健全尽职免责机制，细化免责清单，完善容错安排，让客户经理敢贷愿贷、轻装上阵，切实提升服务实体经济质效。

深化政银协同，畅通合作机制。加强与财政、发改、税务、工信等部门常态化沟通对接，动态掌握辖内产业结构、招商引资和重点企业开工、订单、现金流变化情况，用足用好省级制清单信贷贴息、科创贴息、双创人才贴息政策，深化“财政贴息、银行放贷、企业受益”联动模式，助力企业提升产能利用效率。乘势搭建政银企对接平台，8月份抢抓2026农业装备产业发展大会在建湖县召开的契机，组织专场银企对接会，对42户重点企业产业开展专项营销，走访对接率达100%。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

加强要素保障，主动靠前服务。紧扣“产业强县”战略，聚焦企业稳产、技改、转型需求，创新推出普惠流动资金类、科创制造业专项、中长期技改贷款、石油机械类等专属信贷产品，提升信贷服务精准度。深化“三合六岗”全流程增效模式，推动信贷岗位专业化、业务办理流程化、客户服务高效化、流程管理阳光化。联动省农担、省再担保及本地担保机构，落实银担风险分担机制，扩大授信覆盖面，增强敢贷愿贷信心；同时，畅通审批绿色通道，实行限时办结、容缺受理，打通授信放款“最后一公里”。

下一步，建湖农商银行将继续立足本土法人银行定位，坚守服务实体经济本源，用足用好各类政策工具，优化产品服务供给和效能，以更大力度、更实举措助力企业稳产满产、提质增效，为建湖产业强县建设注入源源不断的金融“活水”。游基飞 李程

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

刘泽宇

信贷”；对成熟企业，推出供应链金融产品“紫金链e融”，重点满足其产业链整合、市场扩张需求。同时，该行打造异业联盟，为企业提供“股权+债权”综合金融服务。截至今年6月末，紫金农商银行科技贷款余额92.94亿元，较年初净增8.07亿元。

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

紫金农商银行聚焦科技金融重点领域、重点产业、重点项目，积极提供全方位、多渠道、高质量的科技金融服务。该行发扬农信人“背包精神”，用脚步丈量科创热土，先后与雨花软件产业园、东大科技园、兴智科技园等多个产业园区建立战略合作关系，制定批量授信服务方案。为提升园区走访实效，该行依托金融科技力量，将各类走访名单嵌入线上平台，精准分配到机构、到人，客户经理可快速了解自己要走访的目标客户。同时，该行平台支持OCR自动识别客户基础信息，大幅减少了手工录入工作，极大提升了走访效率。今年以来，该行已走访对接科技企业5320户。

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

让“技术流”和“资金流”协同共振，需要强化信息共享和资源互通。为实现科技和金融的“双向奔赴”，在市科技局牵头下，

产品研发投入大，核心技术优势明显，若采用完全依靠企业财务状况的传统信贷评估模式，不符合企业实际需要。”紫金农商银行城镇支行负责人说。为突破传统信贷模式限制，该行上下联动，多次交流沟通，最终确定融资方案。1000万元贷款资金如甘霖注入，解了企业燃眉之急。“这笔贷款真是‘及时雨’。”段惠元说，“让我们顺利摆脱了量产困境。”

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

“对科技型小微企业，相对于抵押物价值，我们更看重企业的核心技术价值；相对于短期利润，我们更看重市场盈利能力。”紫金农商银行工作人员颇有感触地说。针对各生命周期的科技企业特点和需求，紫金农商银行在产品端持续创新，打造“1+3+N”科创金融产品体系，即“紫科易贷”1个服务品牌、“科才贷”“科创贷”“科易贷”3个业务品牌和“苏科贷”“专精特新贷”“苏知贷”“人才贷”等N个科创专项产品，力求让科技型企业的融资之路“看得见，走得顺”。对初创期企业，该行重点提供创业类贷款及资金结算、工资代发、短期理财等服务；对成长期企业，针对其轻资产、资金需求量大等特点，推广“苏知贷”“苏科贷”“专精特新贷”等政银合作类产品，加大自主产品研发力度，创新推出“宁质小贷”“知识产权质押贷”等贷款产品，打造线上产品“紫

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

消保课堂就地开讲，不讲理论讲案例。物资发放间隙，该行工作人员同步开展5分钟轻量化“金融安全微课堂”，向劳动者面对面宣讲，将金融反诈知识讲得通俗易懂。不少劳动者现场分享自身收到骚扰信息的经历，消保专员即时答疑，现场指导识别漏洞。这种简短接地气、不讲专业术语的宣讲形式，贴近户外劳动者，大家愿意听、记得牢，宣传实效显著。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

明确主攻方向，全面开展对接。组建企业金融服务专班，落实领导班子成员包户、客户经理分层走访机制，持续深化企业大走访工作，对小微企业、链属企业、科技园区和农村各类经营主体实行清单式、网格化走访，常态化摸清企业经营底数，深挖首贷户和潜在户融资需求，做到走访不漏一户、需求不落一项。健全尽职免责机制，细化免责清单，完善容错安排，让客户经理敢贷愿贷、轻装上阵，切实提升服务实体经济质效。

深化政银协同，畅通合作机制。加强与财政、发改、税务、工信等部门常态化沟通对接，动态掌握辖内产业结构、招商引资和重点企业开工、订单、现金流变化情况，用足用好省级制清单信贷贴息、科创贴息、双创人才贴息政策，深化“财政贴息、银行放贷、企业受益”联动模式，助力企业提升产能利用效率。乘势搭建政银企对接平台，8月份抢抓2026农业装备产业发展大会在建湖县召开的契机，组织专场银企对接会，对42户重点企业产业开展专项营销，走访对接率达100%。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

加强要素保障，主动靠前服务。紧扣“产业强县”战略，聚焦企业稳产、技改、转型需求，创新推出普惠流动资金类、科创制造业专项、中长期技改贷款、石油机械类等专属信贷产品，提升信贷服务精准度。深化“三合六岗”全流程增效模式，推动信贷岗位专业化、业务办理流程化、客户服务高效化、流程管理阳光化。联动省农担、省再担保及本地担保机构，落实银担风险分担机制，扩大授信覆盖面，增强敢贷愿贷信心；同时，畅通审批绿色通道，实行限时办结、容缺受理，打通授信放款“最后一公里”。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

花雷

产品研发投入大，核心技术优势明显，若采用完全依靠企业财务状况的传统信贷评估模式，不符合企业实际需要。”紫金农商银行城镇支行负责人说。为突破传统信贷模式限制，该行上下联动，多次交流沟通，最终确定融资方案。1000万元贷款资金如甘霖注入，解了企业燃眉之急。“这笔贷款真是‘及时雨’。”段惠元说，“让我们顺利摆脱了量产困境。”

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

“对科技型小微企业，相对于抵押物价值，我们更看重企业的核心技术价值；相对于短期利润，我们更看重市场盈利能力。”紫金农商银行工作人员颇有感触地说。针对各生命周期的科技企业特点和需求，紫金农商银行在产品端持续创新，打造“1+3+N”科创金融产品体系，即“紫科易贷”1个服务品牌、“科才贷”“科创贷”“科易贷”3个业务品牌和“苏科贷”“专精特新贷”“苏知贷”“人才贷”等N个科创专项产品，力求让科技型企业的融资之路“看得见，走得顺”。对初创期企业，该行重点提供创业类贷款及资金结算、工资代发、短期理财等服务；对成长期企业，针对其轻资产、资金需求量大等特点，推广“苏知贷”“苏科贷”“专精特新贷”等政银合作类产品，加大自主产品研发力度，创新推出“宁质小贷”“知识产权质押贷”等贷款产品，打造线上产品“紫

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

产品体系，推动金融服务与产业需求深度适配。探索“再贷款+科技金融”模式，推出“科创贷”专属产品，重点支持成长期科技型中小企业、小微经营主体，重点聚焦、审批高效的优点，破解科创企业融资难题。截至今年8月末，该行“科创贷”余额8.16亿元，较年初增加6670万元。该行探索“再贷款+绿色金融”模式，推出“绿企贷”产品，给予绿色经营主体授信额度倾斜。截至今年8月末，该行“绿企贷”余额3.72亿元，较年初增加1677万元。该行探索“再贷款+特色产业”模式，围绕本地水产养殖产业推出“兴渔贷”，助力渔业经营主体扩容升级；针对农业全产业链制定“惠农快贷”“满仓贷”等产品，精准覆盖种植、养殖、农产品加工各环节。

下一步，泗洪农商银行将用好用活再贷款政策工具，坚守支农支小本源定位，持续优化金融服务供给，为县域实体经济高质量发展注入源源不断的金融动力。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

刘泽宇

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

消保课堂就地开讲，不讲理论讲案例。物资发放间隙，该行工作人员同步开展5分钟轻量化“金融安全微课堂”，向劳动者面对面宣讲，将金融反诈知识讲得通俗易懂。不少劳动者现场分享自身收到骚扰信息的经历，消保专员即时答疑，现场指导识别漏洞。这种简短接地气、不讲专业术语的宣讲形式，贴近户外劳动者，大家愿意听、记得牢，宣传实效显著。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

明确主攻方向，全面开展对接。组建企业金融服务专班，落实领导班子成员包户、客户经理分层走访机制，持续深化企业大走访工作，对小微企业、链属企业、科技园区和农村各类经营主体实行清单式、网格化走访，常态化摸清企业经营底数，深挖首贷户和潜在户融资需求，做到走访不漏一户、需求不落一项。健全尽职免责机制，细化免责清单，完善容错安排，让客户经理敢贷愿贷、轻装上阵，切实提升服务实体经济质效。

深化政银协同，畅通合作机制。加强与财政、发改、税务、工信等部门常态化沟通对接，动态掌握辖内产业结构、招商引资和重点企业开工、订单、现金流变化情况，用足用好省级制清单信贷贴息、科创贴息、双创人才贴息政策，深化“财政贴息、银行放贷、企业受益”联动模式，助力企业提升产能利用效率。乘势搭建政银企对接平台，8月份抢抓2026农业装备产业发展大会在建湖县召开的契机，组织专场银企对接会，对42户重点企业产业开展专项营销，走访对接率达100%。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

加强要素保障，主动靠前服务。紧扣“产业强县”战略，聚焦企业稳产、技改、转型需求，创新推出普惠流动资金类、科创制造业专项、中长期技改贷款、石油机械类等专属信贷产品，提升信贷服务精准度。深化“三合六岗”全流程增效模式，推动信贷岗位专业化、业务办理流程化、客户服务高效化、流程管理阳光化。联动省农担、省再担保及本地担保机构，落实银担风险分担机制，扩大授信覆盖面，增强敢贷愿贷信心；同时，畅通审批绿色通道，实行限时办结、容缺受理，打通授信放款“最后一公里”。

下一步，建湖农商银行将继续立足本土法人银行定位，坚守服务实体经济本源，用足用好各类政策工具，优化产品服务供给和效能，以更大力度、更实举措助力企业稳产满产、提质增效，为建湖产业强县建设注入源源不断的金融“活水”。游基飞 李程

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

刘泽宇

信贷”；对成熟企业，推出供应链金融产品“紫金链e融”，重点满足其产业链整合、市场扩张需求。同时，该行打造异业联盟，为企业提供“股权+债权”综合金融服务。截至今年6月末，紫金农商银行科技贷款余额92.94亿元，较年初净增8.07亿元。

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

紫金农商银行聚焦科技金融重点领域、重点产业、重点项目，积极提供全方位、多渠道、高质量的科技金融服务。该行发扬农信人“背包精神”，用脚步丈量科创热土，先后与雨花软件产业园、东大科技园、兴智科技园等多个产业园区建立战略合作关系，制定批量授信服务方案。为提升园区走访实效，该行依托金融科技力量，将各类走访名单嵌入线上平台，精准分配到机构、到人，客户经理可快速了解自己要走访的目标客户。同时，该行平台支持OCR自动识别客户基础信息，大幅减少了手工录入工作，极大提升了走访效率。今年以来，该行已走访对接科技企业5320户。

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

让“技术流”和“资金流”协同共振，需要强化信息共享和资源互通。为实现科技和金融的“双向奔赴”，在市科技局牵头下，

产品研发投入大，核心技术优势明显，若采用完全依靠企业财务状况的传统信贷评估模式，不符合企业实际需要。”紫金农商银行城镇支行负责人说。为突破传统信贷模式限制，该行上下联动，多次交流沟通，最终确定融资方案。1000万元贷款资金如甘霖注入，解了企业燃眉之急。“这笔贷款真是‘及时雨’。”段惠元说，“让我们顺利摆脱了量产困境。”

精准走访、资源整合，着力构建科技金融服务体系

“对科技型小微企业，相对于抵押物价值，我们更看重企业的核心技术价值；相对于短期利润，我们更看重市场盈利能力。”紫金农商银行工作人员颇有感触地说。针对各生命周期的科技企业特点和需求，紫金农商银行在产品端持续创新，打造“1+3+N”科创金融产品体系，即“紫科易贷”1个服务品牌、“科才贷”“科创贷”“科易贷”3个业务品牌和“苏科贷”“专精特新贷”“苏知贷”“人才贷”等N个科创专项产品，力求让科技型企业的融资之路“看得见，走得顺”。对初创期企业，该行重点提供创业类贷款及资金结算、工资代发、短期理财等服务；对成长期企业，针对其轻资产、资金需求量大等特点，推广“苏知贷”“苏科贷”“专精特新贷”等政银合作类产品，加大自主产品研发力度，创新推出“宁质小贷”“知识产权质押贷”等贷款产品，打造线上产品“紫

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

消保课堂就地开讲，不讲理论讲案例。物资发放间隙，该行工作人员同步开展5分钟轻量化“金融安全微课堂”，向劳动者面对面宣讲，将金融反诈知识讲得通俗易懂。不少劳动者现场分享自身收到骚扰信息的经历，消保专员即时答疑，现场指导识别漏洞。这种简短接地气、不讲专业术语的宣讲形式，贴近户外劳动者，大家愿意听、记得牢，宣传实效显著。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

明确主攻方向，全面开展对接。组建企业金融服务专班，落实领导班子成员包户、客户经理分层走访机制，持续深化企业大走访工作，对小微企业、链属企业、科技园区和农村各类经营主体实行清单式、网格化走访，常态化摸清企业经营底数，深挖首贷户和潜在户融资需求，做到走访不漏一户、需求不落一项。健全尽职免责机制，细化免责清单，完善容错安排，让客户经理敢贷愿贷、轻装上阵，切实提升服务实体经济质效。

深化政银协同，畅通合作机制。加强与财政、发改、税务、工信等部门常态化沟通对接，动态掌握辖内产业结构、招商引资和重点企业开工、订单、现金流变化情况，用足用好省级制清单信贷贴息、科创贴息、双创人才贴息政策，深化“财政贴息、银行放贷、企业受益”联动模式，助力企业提升产能利用效率。乘势搭建政银企对接平台，8月份抢抓2026农业装备产业发展大会在建湖县召开的契机，组织专场银企对接会，对42户重点企业产业开展专项营销，走访对接率达100%。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”

加强要素保障，主动靠前服务。紧扣“产业强县”战略，聚焦企业稳产、技改、转型需求，创新推出普惠流动资金类、科创制造业专项、中长期技改贷款、石油机械类等专属信贷产品，提升信贷服务精准度。深化“三合六岗”全流程增效模式，推动信贷岗位专业化、业务办理流程化、客户服务高效化、流程管理阳光化。联动省农担、省再担保及本地担保机构，落实银担风险分担机制，扩大授信覆盖面，增强敢贷愿贷信心；同时，畅通审批绿色通道，实行限时办结、容缺受理，打通授信放款“最后一公里”。

淮安农商银行：金融消保送清凉 情系“两司两员”