

盐城农商银行：深耕科创沃土 聚力协同共生

近期，盐城市金融业联合会召开业务合作交流座谈会。盐城农商银行作为本土法人金融机构代表，围绕科技型中小企业全周期金融服务创新、多方同业协同发展实践交流经验做法，以实干担当书写服务实体经济金融答卷，助力盐城打造“国际湿地、沿海绿城”城市名片。

立足本土优势，深耕科技金融，打造科创企业全生命周期金融服务链条。该行依托本地法人银行决策高效、网点覆盖面广的独特优势，紧盯科技型中小企业“轻资产、缺抵押、高风险”特征突出“发展痛点”，从“产品、服务、科技、风控”四维发力，构建全方位、多层次科创金融服务体系，持续为科创主体注入金融“活水”。

在产品创新上，该行打破传统抵押担保桎梏，打造“优企易贷”“数易贷”“都科贷”“科担贷”系列专属信用信贷矩阵，单户纯信用授信最高可达1000万元；联动地方政策性担保机构落地“科担贷”，精准保障专精特新企业、高新技术企业扩产、研发流动资金需求。截至2026年8月末，全行累计服务科技型企业535户，科创贷款余额达36.24亿元，切实解决科创企业“融资难、融资贵”难题。

在服务提质上，该行建立“大数据+铁脚板+网格化”常态化走访机制，主动对接发改、工信及各产业园区摸排企业名录，落实单户上门走访不少于两小时，对接企业核心经营负责人等硬性标准，一企一策定制融资方案。组建专业化科技金融专营团队，搭建“专属客户经理+行业专家顾问团”服务架构，覆盖企业初创、成长、成熟全发展阶段；创新推行“短一长二”敏捷审批机制，短流程业务一日办结、中长期业务两日办结，大幅压缩放款时限，化解企业“融资慢”痛点。

在数字赋能上，该行加速数字化转型升级，上线一站式普惠展业平台，实现贷款申请、审批、放款全流程线上闭环办理，企业足不出户即可完成融资业务。依托大数据搭建企业智能画像体系，通过标签化分类管理实现企业即时评级、快速办贷；借力江苏农商银行联合银行“阳光E贷”通道，深度融合科技金融与普惠金融，配套移动端业务管理系统，持续提升金融服务便捷度与精准度。

在风险防控上，该行搭建适配科创行业特性的差异化风控体系，围绕企业真实研发、生产、供应链场景开展业务创新，实现信贷资金流向闭环可追溯。先后迭代优化15批次风控模型，落地55项风控规则，全面覆盖企业经营风险领域；将保险、担保、风险补偿等多元增信手段嵌入信贷产品，搭建贯穿企业全生命周期的风险预警体系，真正做到对科创企业敢贷、愿贷、能贷、会贷。

下一步，盐城农商银行将始终坚守本土金融本源，持续完善科创金融“产品、服务、科技、风控”四大支撑体系，全力服务各类经营主体；同时主动融入全市金融行业协同发展大局，积极分享业务经验、开放技术资源，与全市金融同仁携手搭建联动平台，健全长效协作机制，为区域实体经济高质量发展贡献农商力量。

张 蓓

海门农商银行 召开高净值客户维护赋能会

本报讯 近日，海门农商银行零售金融部召开高净值客户维护赋能会，总结阶段营销成果，表彰先进典型，并通过实战分享与工作部署，进一步提升财富管理团队专业能力，为深化高净值客户精细化服务注入新动能。

表彰先进，激发服务内生动力。会议首先对在7、8月理财营销中表现突出的财富经理，以及在代销保险专项活动中业绩超过30万元的业务骨干进行表彰。现场气氛热烈，获奖员工在掌声中收获荣誉与激励。该行零售金融部表示，将持续强化正向激励和制度保障，让财富经理在岗位上有信心、有动力、有成长，以更饱满的状态投入客户服务，真正做到“以客户为中心”落实到日常维护中。

实战赋能，破解客户维护难题。在赋能环节，该行零售金融部茅婷婷围绕高净值客户维护中的常见痛点，聚焦“高效邀约、深度互动、长效维系”三大核心命题，结合外训学习成果和内部实战案例进行拆解分享。现场设置互动问答与情景演练，财富经理在限时作答和团队协作中，查找自身在客户KYC（了解你的客户）和需求挖掘方面的薄弱环节，推动服务能力从“知道”向“做到”转化。

系统部署，推动服务常态长效。会议对下一阶段高净值客户服务工作作出安排。该行零售金融部赵丹表示，财富管理团队将坚持专业深耕，重点推进三项举措：一是活动常态化，每月举办一场高净值客户专属活动，持续增强客户互动与黏性；二是作业融合化，零售金融部财富团队下沉一线，与网点财富经理协同拜访客户、采集需求，做精做细客户画像；三是维护持续化，转变“一次性馈赠”思维，将权益配置与情感关怀融入日常，用长期陪伴取代短期营销。

高净值客户服务没有捷径，唯有持续深耕。下一步，海门农商银行将以此次赋能会为契机，不断提升财富管理团队的专业能力和服务温度，为客户创造更多元、更极致的价值体验，擦亮本土银行财富管理服务品牌。

（张 颖）

江苏农村金融 投稿邮箱: chenge166@sina.com

太仓农商银行：科技金融“活水”润泽科创企业全生命周期

科技金融是推动科技与金融双向促进的重要支撑。为扎实做好科技金融大文章，作为深耕太仓本土的地方金融机构，太仓农商银行立足区域产业特色，坚持“伙伴式”金融服务重塑银企关系，通过完善专属机制、创新产品矩阵、织密服务网络，持续以金融“活水”精准灌溉科创沃土，为区域经济高质量发展注入澎湃动能。

一套专属机制，让银行服务科创有底气

长期以来，传统银行信贷评价体系高度依赖财务报表、抵押物和过往经营记录。但对于不少科创企业来说，几乎是“此路不通”。因为它们恰恰是“有专利无厂房，有技术无收入，有团队无业绩”的轻资产主体。太仓农商银行的破题之道，是引入“技术流”评价体系，将专利技术、研发能力、专家团队等无形资产纳入授信维度。这意味着，一家拥有核心技术但尚未产生规模化收入的初创企业，同样有机会获得银行授信。

机制变革的背后，是一套完整的组织保障。该行构建“1+6+N”立体服务体系：1个科技金融中心直营团队，实现专业化运营；6项专项服务机制——专项政策机制、专业人才队伍、专项考核指引、专属风险管控、专属资源支持、配套专线对接服务，形成从政策引导到风险管控再到资源保障的服务闭环；N项增值服务则链接股

权融资、法务财税、技术协同、人才供应链等外部资源，将银行从单纯的资金提供者，转变为科创企业全生命周期成长的“生态共建者”。

截至2026年8月末，该行服务中小微企业达4979户，信贷支持科技型实体866户，越来越多的科创企业在最需要资金的起步阶段，获得了来自本土金融机构的“第一桶金”。

一个产品矩阵，覆盖企业全生命周期

企业的成长是一场长跑，不同阶段需要不同的补给。太仓农商银行深知此理，为科创企业量身打造了一套梯次分明、品类丰富的产品矩阵，确保在企业发展壮大后的每个关键节点，都能提供及时、适配的金融支持。

“天使贷”为获得财政科创奖励的初创企业提供启动支持，单户额度最高500万元、期限12个月，助力企业迈好第一步。“娄城科创贷”面向科技型企业，依托太仓市普惠金融发展风险补偿基金，通过“见贷即保”模式给予单户最高500万元信用贷款，以高效的增信机制降低融资门槛。“科e通”聚焦拥有核心技术和创新能力的成长型企业，额度提升至1000万元、期限延展至36个月，引入“科创指数”评价体系，将技术实力作为授信核心依据，并优先支持首贷户和技术首创型企业。“智能贷”则瞄准智能化改造与数字化转型需

求，额度最高可达项目总投资的80%，期限最长10年，主动融入数字经济与科技产业园区，为企业中长期转型升级提供稳健资金保障。

从短期周转到长期投入，从信用贷款到项目融资，该行用一张覆盖企业全生命周期的产品网，让科创企业在种子、初创、成长、成熟等各个阶段，都能找到与之匹配的金融解决方案，真正做到支持不缺席、服务不断档。

一张服务网络，把银行开到企业身边

好的产品，需要高效的服务网络进行传递。在太仓，走进任何一家科创园区，企业均可在“10分钟”内触达太仓农商银行的服务触点。26家直营支行、37家服务网点织就一张密集的线下网络，70余名对公客户经理常态化开展走访。

出发前，客户经理会提前研究企业类型、过往业务和近期动态，带着问题去、奔着实效走；面对存量客户，重点了解发展空间；面对潜力客户，挖掘业务契合点；面对困难企业，聚焦纾困解难。走访结束后，需求被分类整理，简单问题当场回应，复杂问题联动解决，形成“走访收集—研判分析—精准反馈—全程跟进”的工作闭环。

在此基础上，该行突破传统金融边界，推出“财务、法务、高企认定、人力资源、房产管理”五维管家式服务体系，联合

专利代理事务所、律师事务所和15家财税机构，为企业提供高企认定、知识产权咨询、合同审查、记账报税等增值服务。对于许多初创企业而言，这些看似与贷款无关的服务，恰恰是其成长路上最迫切的需求。

从物理网点到专业服务，从资金支持到发展赋能，这个“10分钟服务圈”让“伙伴式”金融变得触手可及。

一种伙伴关系，从“做完这笔业务”到“陪你走一程”

如果说产品和服务是“术”，那么银企关系的定位就是“道”。从首笔合作到持续跟进，太仓农商银行的金融服务伴随企业成长不断深化，形成“企业成长、需求升级、服务迭代”的良性循环。

这种“伙伴关系”，在该行被拆解为三种具体角色。初创萌芽时期，做“看见未来”的发现者。主动关注尚处于早期，具备创新内核与成长潜力但缺乏传统抵押物的经营主体。通过构建涵盖技术专利、研发团队、订单储备、行业赛道的“潜力企业画像”评估体系，识别并扶持代表未来的“种子选手”。攻坚克难时，做“风雨同舟”的支撑者。面对企业经营中的周期性困难、行业性挑战或突发风险，建立“快速响应+风险共担”纾困机制，推广“无还本续贷”“期限灵活调整”等信贷服务，落实利率优惠、费用减免等措施，与企业共渡难关。发展跃迁时，做“持续助力”的护航者。不以单次合作为终点，而是伴随企业

成长周期，提供从初创期信用贷、创业贷到成熟期综合金融解决方案的递进式服务。针对企业转型升级、增资扩产、产业链整合等战略需求，组建“产业链金融服务专班”，提供“贷款+结算+财顾+资源对接”一揽子支持，以持续金融供给与生态资源整合，深度赋能企业实现能级跃升。

一份长期承诺，与城市和产业共成长

2026年，太仓正抢抓长三角一体化战略机遇，深耕“3+3+X”产业集群建设。城市向“新”而行，产业向“高”攀登，呼唤着与之匹配的金融力量。太仓农商银行选择做一名“长期同行者”，不因企业一时的轻资产而却步，不因信贷周期的波动而撒手，不因短期商业利益而选择“摘果子”。

这种模式带来的回报是双向的。对企业而言，获得了长期稳定、可预期的金融支持，可以心无旁骛地投入研发和生产。对银行而言，赢得了优质客户的深度绑定和长期忠诚，积累了细分产业的深刻认知，塑造了“靠谱、懂行、有温度”品牌形象。

未来，太仓农商银行将继续深耕科技金融领域，持续优化企业全生命周期服务方案，以更精准的定位、更创新的产品、更优质的服务护航科创企业，在太仓这片连续十年位居中国最具幸福感城市县级市榜首的热土上，努力成为更多梦想的浇灌者、更多奋斗者的并肩人。

韩文斌

苏州市相城区首家“苏农驿站”正式揭牌启用

本报讯 近日，苏州农商银行在苏州市相城区设立的首家“苏农驿站”在太平街道青漪社区正式揭牌启用，标志着该行“金融+社区”普惠服务模式在相城区成功落地，为社区便民场景场景创新注入新活力。

作为该行深耕基层、延伸服务触角的重要民生载体，“苏农驿站”聚焦社区居民，尤其是“一老一小”群体的生活需求，统筹整合金融咨询、便民服务、公益课堂、养老关爱等多元服务功能，着力打造“一站式、零距离、全方位”的社区服务体系，打通了服务群众的“最后一公里”。与此同时，驿站充分运用智慧社区积分体系，鼓励居民主动参与社区志愿服务与文明建设，有效激发社区自治活力，推动形成银社共建、共治、共享的社区治理新格局。

揭牌仪式上，太平街道办事处副主任邹建峰指出，“苏农驿站”的成功落地，为太平街道居民带来了“家门口”的便民服务



务和金融服务的，是一项兼具民生温度和治理远见的服务创新。他进一步强调，苏州农商银行太平支行与青漪社区要持续深

常熟农商银行：金融“活水”托船舶 链式服务向江海

扬州坐拥长江岸线资源，造船历史悠久、产业基础深厚。高技术船舶与海工装备产业链是扬州市“613”现代产业体系中高端装备产业集群的重要组成部分。往来江面的商船、沿江布局的船企，构成了当地实体经济的鲜明底色。对常熟农商银行扬州分行而言，服务好这批船东、船厂和配套企业，就是服务实体经济最直接的抓手。今年前7个月，该行已为船舶及上下游产业链放贷放款近1.8亿元，金融“活水”正沿着造船链条流向更多船东、船厂和配套企业。

以党建共建凝聚聚银合力

常熟农商银行扬州分行利用国际航海日节点，举办多场主题党日共建活动，推动党建工作与业务经营同频共振。扬州分行机关党支部走进扬州海事局开展党建交流，围绕船舶航运产业链的融资痛点，收集客户需求。常熟农商银行仪征支行党支部与海事局同赴某船厂，把“常银巴士”便民服务送进厂区，面向职工普及反诈、征信保护与长江生态保护知识，并开设金融科普线上直播，吸引超三千人次观看。

客群分类建档立册，做到“一企一策、一户一档”。

扬州分行创新推出“传统信贷+贸易金融+专项抵押”的一站式服务方案，覆盖船业从接单备料、开工建造到交付结算的各个环节，并依托“常赢链”供应链产品，将服务范围进一步向船用配件、钢材加工、仓储物流等配套环节延伸，通过“重点支持”与“潜力培育”分层服务，兼顾龙头企业与中小微企业、绿色企业。

以党建共建凝聚聚银合力

常熟农商银行扬州分行利用国际航海日节点，举办多场主题党日共建活动，推动党建工作与业务经营同频共振。扬州分行机关党支部走进扬州海事局开展党建交流，围绕船舶航运产业链的融资痛点，收集客户需求。常熟农商银行仪征支行党支部与海事局同赴某船厂，把“常银巴士”便民服务送进厂区，面向职工普及反诈、征信保护与长江生态保护知识，并开设金融科普线上直播，吸引超三千人次观看。

化银政共建合作，不断丰富服务内容、创新服务形式，携手把驿站打造成群众满意、社会认可的民生服务阵地。（吴 铭）

以全周期服务陪伴船企成长

企业成长各有阶段，金融服务也须随之动态调整，船东徐先生的经历，正是扬州分行陪伴式服务的生动注脚。

徐先生常年经营内河航运，从业时间长，经营状况良好，信用记录良好。他与某船业公司签订新建船舶建造合同，造船资金缺口不小。因为他不是本地人，在当地也没有房产等抵押物，此前辗转多家银行均未能获批贷款，项目一度陷入停滞。后来，经合作船厂介绍，扬州分行迅速上门对接，通过实地调查，快速匹配授信方案，通过“船东贷款+船厂连带担保”方式，既化解了外地船东抵押物不足的难题，又通过核实合同、管控资金流向、跟进建造进度实施全流程风险监控，解决客户资金难题。

展望未来，常熟农商银行将以党建为引领，依托海事平台持续跟进产业链融资与职工金融需求，把更丰富的金融与非金融服务送到船台边、码头上，为长江经济带实体经济发展贡献金融力量。 朱玉洁

沐阳农商银行：三大“微阵地”让存保知识触手可及

今年以来，为持续普及存款保险知识，深化社会公众对存款保险制度的认知理解，全面提升群众金融风险防范能力，筑牢基层金融安全防线，沐阳农商银行精准部署，靶向发力，科学布局打造网点、社区、政务三大“微宣传阵地”，构建常态化、立体化、全覆盖的存保宣传体系，让存款保险知识走进千家万户，切实守护群众“钱袋子”。

打造“沉浸式”宣传窗口 实现网点阵地全覆盖

沐阳农商银行依托遍布城乡的47家营业网点，搭建全方位、立体化线下宣传矩阵，打造沉浸式存保知识宣传场景，打通厅堂宣传主阵地。全行各网点在客户等候区、填单台、叫号机等客流集中区域设置存保金融宣传宣传图，规范摆放主题宣传展板、科普折页、二维码桌牌及“存保宝”展示立牌，实现客户“进门即见、随手可学、随处可闻”。日常服务过程中，网点工作人员主动开展面对面宣讲、点对点答疑、常态化普及存款保险核心知识，营造浓厚宣传氛围。同时聚焦老年群体，提供“一对一”专属科普服务，精准拆解养老金融诈骗常见套路与风险陷阱，有效提升群

众对存款保险制度的认可度、知晓率，切实增强社会公众金融风险防范意识。

打造“家门口”宣传阵地，打通科普服务“最后一公里”

在中国人民银行宿迁市分行沐阳营业管理部的指导下，沐阳农商银行持续延伸宣传触角，下沉宣传重心，深耕社区基层场景，在沐阳县南部新城奥体文景苑小区广场设立专属宣传角，搭建存款保险宣传橱窗，将金融科普服务送到群众“家门口”。

该行紧扣社区文化活动、法定节假日、便民服务日等关键节点，常态化开展流动宣传活动，面向社区居民精准解读存款保险制度核心内容。用通俗直白、接地气的语言，细致解答群众普遍关注的存款保障范围、50万存款本息全额赔付、赔付标准等热点问题，破除群众金融认知误区，真正打通存保知识宣传“最后一公里”，让金融惠民知识落地基层、惠及民生。

打造“一站式”阵地 实现服务与宣传双提升

为进一步拓宽宣传覆盖面，放大宣传效能，沐阳农商银行推动存保科普与政务

服务深度融合，依托县政务服务中心人流量大、受众面广、辐射力强的优势，设立专属存保宣传阵地，创新构建“政务办事+金融科普”一站式服务模式，实现业务办理与知识宣传同推进、双提升。

群众在等候办理政务业务期间，可随时取阅存保宣传资料，该行工作人员结合服务场景开展精准、轻量化科普讲解，将存款保险知识普及及融入政务服务全流程，落实“办一笔业务、做一次科普”的常态化宣传机制，让金融惠民政策精准触达各类办事群众，大幅拓宽宣传受众范围。

目前，沐阳农商银行三大“微阵地”已形成网点主阵地、社区延伸、政务协同的立体化、全方位宣传格局，精准覆盖不同年龄、职业、区域的社会群体。截至目前，全行累计发放存保宣传资料900余份，科普覆盖群众超5000人次，宣传成效显著。下一步，该行将优化升级三大“微阵地”建设，开展宣传点巡查维护，丰富宣传形式，拓展宣传渠道，细化宣传举措，推动存保金融宣传工作常态化、长效化、制度化，持续提升宣传精准度与覆盖面，以扎实的金融科普工作筑牢县域金融安全屏障。

胡玲玲

高邮农商银行：“三基协同”聚合金融赋能促振兴

今年以来，高邮农商银行深入落实“三基协同”赋能乡村全面振兴专项行动部署，依托基层党政组织、基层金融监管部门、基层银行网点三方协同机制，推动金融提质、工作机制提效、金融赋能升级。截至8月末，该行各项贷款余额267.94亿元，较年初增加19.94亿元；实体贷款余额225.39亿元，较年初增加19.85亿元；涉农贷款余额153.48亿元，较年初增加8.14亿元。

健全协同机制，织密基层金融服务网络。该行成立“三基协同”专项行动领导小组，明确五方面实施路径和到2027年五

大工作目标，将行动成效纳入金融顾问及各行支年度考核，强化考核激励约束，保障各项工作落地。落实“一村双人”配置，推行“支行行长+客户经理”1+N金融顾问体系，支行行长对接乡镇、村“两委”，客户经理专职驻村服务，实现全市223个村（社区）金融顾问派驻全覆盖。严格执行行长每月到村、客户经理每周一天驻村要求，落实工作日志、事项闭环办结制度，做到事事有回应、件件有着落。

强化服务供给，打通金融服务乡村快车道。深化政银银建共建。推动支行党支部与乡镇、村党组织结对共建，在13个

乡镇开展政银企对接，签订共建协议、向金融顾问颁发聘书。培育本土“金融明白人”队伍，联动村“两委”、网格员、产业带头人，打通基层金融治理末梢。做实网格化走访。落实金融顾问每日不少于2户有效走访，通过打卡核验、台账更新等压实走访质效。截至8月末，该行累计有效走访1850户，新增客户用信321户、金额2.31亿元，实现新型农业经营主体建档评级全覆盖。大力推广“苏农担”“苏农贷”等惠农产品，常态化开展反诈及金融知识宣传，累计开展宣讲312场次，覆盖群众3000余人。创新涉农信

贷产品。针对农业经营主体缺乏抵押痛点，推出土地流转经营权、农业设施抵押贷款、盘活塘口、冷链设备等涉农资产。深化政银担合作，推出养殖专项担保贷款；围绕产业链开展批量授信，切实破解经营主体融资难题。

聚焦高邮大虾产业，打造产融联动发展样板。开展全域镇村授信。联合村集体经济、网格员摸排虾农经营情况，完成3321户实际养殖户建档。在龙虬镇打造高邮大虾特色产业，构建“11234”大虾专属服务体系，获评“高邮大虾金融服务平台”。完善“福虾贷”产品矩阵。细分“养

殖贷”“产业贷”“融合贷”，分别服务普通养殖户、深加工主体以及产业园基础设施建设。截至8月末，为近3000名养殖户投放信贷5.76亿元，为27户加工经营主体提供1.5亿元信贷支持，为产业园建设投放贷款4900万元。落实信贷“1234”时效法则，压缩审批时限，提升办贷效率。推进“融资+融智+融销”一体化。设立产业专家驿站，定期开展专家授课，提供养殖技术、市场信息指导。依托线上平台开展“赋能农产品 品味高邮鲜虾”助农直播，拓宽农产品销售渠道，建设多赢生态，提升精准服务能力。

徐 倩