

昆山农商银行以大模型客户画像赋能精准营销

为落实数字金融发展要求，昆山农商银行以客户画像项目为切入点，引入大模型、知识检索增强和多智能体协同能力，推动客户经营由“经验驱动”向“数据智能驱动”转型，形成“数据—洞察—建议—触达—反馈”的闭环机制。

重构标签体系，让数据底座“可解释、可触达、可复盘”。围绕客户概况、资产负债、产品持有、交易行为等维度，对全行既有标签进行清洗归并，将764个基础标签精炼为

159个高价值实战标签，其中63个高频核心指标用于快速识别客户状态，96个场景化标签服务普惠、消费、养老等场景。统一画像框架解决了过去数据分散、字段口径不一等问题，客户经理获取信息由“多系统查询、多页面拼接”转化为“画像集中呈现”，访前准备和客户理解成本显著下降。

打造画像“一页纸”，让客户经理快速看懂客户。按照“客户现状—行为趋势—潜在需求—建议动作—风险提示”逻辑，

将分散信息转化为自然语言化、场景化、可追溯的画像报告。单客画像由过去数分钟级人工拼接缩短至秒级自动生成，批量名单洞察由小时级压缩至分钟级，客户触达更加精准，有效回复和意向反馈占比有所提升。

建设多智能体协同机制，让服务建议既精准又合规。客户洞察智能体负责动态关联离散标签，话术推荐智能体生成沟通建议，风控合规模块对敏感信息、误导性表述、

权限边界进行校验，实现“先召回、再生成、后校验”。大模型承担信息总结与洞察生成，客户经理保留判断、编辑和确认职责，既提升效率，也守住审慎经营边界。

联动智能信贷和精准营销，让画像能力落到业务场景。结合交易、资金、经营等情况辅助识别潜在客户，推动画像从“看得懂”走向“用得上”，该行正向网点经营、普惠金融、养老金融、消费金融及贷后风险预警等领域轻量化复制推广。 朱文清

惠山区市监：靠前精准服务 赋能商业航天高质量发展

今年以来，无锡市惠山区市场监管局立足职能，精准发力，坚持监管与服务并重、保障与赋能并举，靠前服务辖区蓝箭航天无锡生产基地发展，全力护航商业航天新兴产业提质增效、安全发展。

一是靠前对接提速，保障项目高效投产。针对企业基地建设进场的21台火箭生产关键特种设备，惠山区市场监管局主动靠前提供检验、登记一站式服务，精简审批流程、压缩办理时限。针对大吨位起重机械超高架设技术难题，联动设备制造、施工安装、专业检验三方力量协同攻坚，优化施工方案、强化过程监督检查，高效破解设备安装瓶颈，筑牢设备安全准入门槛。

二是技术赋能提质，助力核心部件升级。依托专业检测实验室技术优势，惠山区市场监管局承接火箭栅格舵核心部件材料理化分析、无损检测等关键技术服务，推动质量检测从末端把关向前端研发赋能转变，全程护航火箭核心部件生产，保障部件性能达标、质量可靠，顺利通过首飞实战验证。

三是集成服务固本，筑牢安全生产底线。惠山区市场监管局常态化入企开展安全排查与指导服务，帮助企业完善特种设备管理制度，严格落实“日管控、周排查、月调度”机制，精准解答设备维保疑难问题；围绕企业生产升级需求，提供材料测试、焊接检测、精密测量、失效分析等一揽子技术服务，全方位护航企业高质量发展。 华碧莲

吴中消防开展消防产品科普宣传活动

近日，苏州市吴中区消防救援大队在全市应急安全知识竞赛社区市集活动中开展消防产品专项科普宣传活动，以实景教学、互动体验的方式，为群众送上实用的消防安全科普课。

活动现场设置消防产品展示区、知识讲解区，陈列了灭火器、消防水带、应急照明灯、疏散指示标志、防烟面罩等常用消防产品。消防宣传员化身科普讲解员，直面群众讲解真假消防产品的核心辨别要点，重点普及3C认证标识、产品钢印编号、机身防伪二维码、压力表状态、材质工艺等鉴别知识，细致拆解劣质产品做工粗糙、承压不足、失效过快、阻燃性差等安全隐患，让群众直观看清伪劣消防产品的真面目。

针对居民日常选购、使用消防器材的常见误区，消防宣传员结合真实火灾案例，通俗易懂地讲解了不合格消防产品在火灾发生时无法正常起效、延误逃生自救、加剧火灾危害的严重后果；同时，现场手把手指导群众通过扫码查询、按压检测、外观甄别等简易方法辨别产品真伪，耐心解答群众关于家庭消防器材配备、日常维护保养、过期器材更换等疑问，破除大家“随便买、随意用”的安全误区。

此外，消防宣传员还向过往群众、沿街商铺从业人员发放消防产品科普手册、家庭防火宣传等资料，同步普及“三清三关”、用火用电用气安全、电动自行车规范停放充电、初起火灾处置、火场逃生自救等消防安全知识。

此次科普宣传活动通过“实物对比+实操教学+互动答疑”的沉浸式宣传方式，让消防产品安全知识深入人心。 金燕芬

丹徒人社精准发力稳岗招工

今年以来，镇江市丹徒区人社局多措并举推进稳岗招工，通过开展招聘活动、落实惠企政策、强化用工对接，精准匹配企业用工需求与劳动者求职诉求，助力企业稳岗扩岗，切实稳定区域就业大局。 陆 静

扬中技校完成新学年招生入学工作

扬中市技工学校圆满完成2026级招生入学工作，开设电气自动化、数控加工两个三年制专业。经多轮招录，该校电气专业录取47人，数控专业录取42人，新生现已全部顺利报到入学。 郭爱军

扬中市人社办好技能夜校赋能新就业群体

扬中市人社局推出公益技能夜校，利用夜间、周末开课，面向新就业群体免费开展技能培训、联动培训、评价、就业服务，已办14场，惠及460人次。 尹禾子

扬中市开展定制化职业技能培训

近年来，扬中市人社局针对产业工人职业技能提升需求，联合金山学院、市开放大学开展定制化培训，面向产业工人、老人等开设多元课程，错峰教学，助力产业升级，满足不同群体学习需求。 王舒露

扬中市多措并举做实劳动维权服务

今年以来，扬中市人社局多措并举做实维权服务，践行新时代“枫桥经验”化解信访诉求，开展欠薪专项治理整治，设立速裁庭优化信访事宜处置，保障劳动者权益，信访、热线处置成效显著。 王舒露

扬中公路中心全力做好公路保畅工作

随着中秋、国庆节临近，群众出行集中，公路保通压力增大。扬中公路中心提前谋划、周密部署，紧盯路面养护、路政巡查、应急值守等关键环节，全力营造安全畅通、整洁美观的出行环境。 薛 婷

昆山农商银行以“三基协同”书写乡村振兴金融答卷

乡村振兴，金融先行。昆山农商银行坚守“支农支小”初心，立足基层组织、基础工作、基本能力“三基协同”，推动机构、人员、服务“三下沉”，精准对接乡村振兴需求，打通金融服务“最后一公里”。

建强基层组织，筑牢服务“主心骨”。选拔20名党员骨干与业务能手，派驻至巴城、周市等40个村，实现“村村有顾问”。配套建设“金融e家”、社保金融超市，高频服务“不出村”。金融顾问常态化下沉，送服务上门。推动9家支行党支部与村（社区）

党支部100%结对，成立联合行动党支部，实现“党建+金融+产业”融合。围绕大闸蟹、精品蔬果等特色产业和农房翻建需求，定制专属方案，简化审批，并嵌入村级积分管理，用积分挂钩授信额度。

夯实基础工作，延伸服务触角。聚焦村“两委”、种养大户等群体，开展金融知识培训，培育“金融明白人”，构建“银行—明白人—农户”传导链。传承“挎包银行”传统，开展“三进三送”行动，进集市、田间、广场，现场办理业务、普及知识。联动开展信

用镇、村、户评定，营造守信氛围，提升群众获得感。

提升基本能力，激活产业动能。深入实施“整村授信”，打造“无感授信、有感触达”体验。加大“富民创业贷”推广，累计放款超20亿元；推广“苏农贷”“昆农贷”“惠农快贷”等产品。线上线下融合，简化资料、压缩时限，让金融“活水”精准滴灌。

下一步，昆山农商银行将继续以“三基协同”为抓手，下沉重心、创新模式，为乡村全面振兴贡献更大力量。 赵 政

昆山农商银行：为纪审监督装上“AI鹰眼”

在银行案防工作中，人员操作风险已成为防范重点。面对海量非结构化流水文件，传统人工排查效率低、覆盖有限、主观性强，难以满足常态化审计需求。为此，昆山农商银行内审、监督、数字等部门研发部署基于大模型的智能化“AI鹰眼”系统，构建“数据驱动、智能预警、持续监测”体系，推动纪审监督从“人海战术”向“智能精准”升级。

打造“鹰眼之基”：AI解析+大模型，让非结构化流水“可读可算”。系统依托两大关键技术：一是AI文档解析，针对各类格式流水进行像素级识别，将视觉表格转化为标准计算数据；二是大模型赋能，自动识别不同渠道平台的各类表头字段，清洗并统一映射至标准口径，产出标准化交易明细。

锻造“鹰眼之能”：自动整合+智能识别，让跨平台流水“可聚可联”。系统自动批量接收、识别并解析来自不同平台的多种格式流水文件，精准提取交易日期、对手方、金额摘要及余额等关键信息，转化为结构化标准数据。同时利用大模型语义理解和实体识别能力，对交易对手方深度分析，与风险库关联匹配，精准定位中介往来、信贷资金流向、关联交易等。

释放“鹰眼之效”：规则引擎+异常分析，让隐蔽风险“可查可锁”。系统支持复

杂规则引擎，将审计专家经验转化为多层次风险AI规则模型，对高频小额、大额进出、网络赌博等异常特征交易进行分析梳理，并开展跨平台、跨账户、跨时间关联分析，挖掘隐蔽风险线索。

拓展“鹰眼之用”：全覆盖扫描+低误报，让审计监督“提速提质”。系统落地后整体排查效率提升数十倍，实现大规模全覆盖扫描，精准定位风险点并降低误报率，为常态化审计提供有力支撑。

下一步，该行将持续优化模型，引入多维度数据交叉验证，拓展至信贷客户准入、贷款资金用途等场景，推动全行审计检查智能化升级。 田黎明

数字人民币推广如何跨越“最后一公里”——新兴支付场景的“破冰”之路

○农业银行南京江宁支行 陈建勋

数字人民币这一新兴支付方式正逐步进入公众生活，截至2025年11月末，数字人民币累计处理交易34.8亿笔，累计交易金额16.7万亿元，通过数字人民币App开立个人钱包2.3亿个，数字人民币单位钱包已开立1884万个。成绩固然亮眼，然而，对于我国这样一个超大规模经济体，数字人民币已在试点范围、应用场景及交易规模等方面取得阶段性成果，但相较于其承载的金融战略目标，数字人民币的发展尚处于“破冰”阶段。数字人民币还面临诸多难点，如场景渗透不足、公众认知模糊、民众支付使用习惯固化等。如何让数字人民币真正融入14亿人的日常经济生活，仍需大量探索与实践。

一、支付惯性与交易场景的短板

支付宝、微信支付已深耕市场十余年，支付宝依托淘宝、盒马、飞猪等线上平台，微信依托其强大的社交功能，这些线上支付方式构建了涵盖社交、金融、生活的生态闭环。用户的支付习惯存在强大惯性，数字人民币要想打破民众支付使用习惯，就要在用户体验、功能整合等方面实现差异化突破。数字人民币区别于其他线上支付，具有“可控匿名”“双离线支付”等技术特性，对于这些技术性难点，公众的认知多停留在概念层面。如何将技术优势转化为感知易用的消费体验，也是推广的关键课题。

数字人民币的使用场景已经愈加丰富，但依旧存在结构性短板。目前，数字人民币的应用多集中于零售、民生缴费、各类线上支付平台等基础领域，虽已覆盖线上线下众多商户，但深度与广度仍有局限。大型商超、连锁品牌接入较为顺利，而对于街头小店、农贸市场等“毛细血管”般的场景渗透不足。同时在交通出行、医疗健康、政务服务等高频刚需场景中，数字人民币的支付便利性还未充分凸显，也难以形成使用依赖。

二、建立信任与黏性的双重提升

货币支付关乎资金安全，数字人民币系统自试点以来一直表现稳健，但对于极端故障场景的应对能力仍需公众检验。现阶段，很多中老年群体因担心操作失误、资金丢失而持观望态度，且偶发的犯罪分子利用数字人民币实施资金转移的案例，引起了公众对于新型支付工具安全性的关注。对于数字人民币这一新型支付平台，公众信任的建立需要技术迭代、风险教育和市场时间的共同推动。

数字人民币的“支付即结算”、无手续费等特性对商户吸引力较大，但消费者更关心优惠激励与便捷体验。各地通过发放红包、满减优惠培养使用习惯，但短期刺激难以维系长期的使用。只有将数字人民币嵌入工资发放、社保缴纳、税款征收等体系，才能从另一层面深度提升用户黏性。

三、生态构建与体验优化双驱动

深化场景融合，拓展生态外延。重点攻坚交通出行、智慧政务等高频场景，实现“衣食住行”全覆盖。苏州、深圳等地将数字人民币应用于轨道交通全线网，用户只需“碰一碰”即可过闸，为推广提供范本。下一步，可探索在社保卡上加载数字人民币功能，力求将使用场景扩大至民生消费场景、养老场景、交通出行及待遇领取场景，构建涵盖金融、生活、消费的全生态闭环。在优化用户体验方面，需要降低使用门槛，简化开通流程，改善钱包充值、查询等操作体验。针对老年群体开发“关怀模式”，提供大字显示、语音提示等功能。同时，加强线上线下渠道宣传，通过直观对比、案例演示、讲清数字人民币与电子支付的区别与优势。并创新激励模式，除消费红包外，可探索更长效激励，如积分兑兑、费率优惠等。鼓励商业银行、第三方支付平台将数字人民币与现有产品融合创新，开发智能合约、供应链金融等增值服务。

数字人民币的推广，不仅是技术上的革新，还是一场涉及公众认知、场景融合、生态协同的系统工程，更是对现有支付习惯的重塑与信任体系的建构。唯有坚持以用户为中心，在安全、便捷、普惠上持续深耕，才能在真正意义上跨越这“最后一公里”，真正走上数字人民币新兴支付场景的“破冰”之路。

江苏远洋8.2万吨散货船在南通中远海运川崎顺利开工

日前，江苏远洋全新建造的8.2万吨散货首制船开工仪式在南通中远海运川崎顺利举行。此次开工标志着江苏远洋船队结构迭代升级、航运主业提质增效再上新台阶。

此次开工的8.2万吨散货船，是基于成熟Kamsarmax主流船型优化升级打造的绿色智能干散货船，综合性能优异。船舶总长228.90米，型宽32.24米，型深20.20米，设计航速为14.2节，可适配煤炭、粮食、铝土矿、铁矿石等各类大宗散货运输业务。船型参数精准适配几内亚卡姆萨尔港靠泊限制，同时满足巴拿马运河通航标

准、通用性、适配性极强，是当前全球航运市场认可度最高的主力散货船型之一。

该船深度契合全球航运绿色低碳发展大势，严格对标国际最新环保规范要求，全面满足EEDI三期能效指标、船舶柴油机Tier II氮氧化物严苛排放要求。船舶主机搭载HPSCR高压选择性催化还原系统，可大幅削减氮氧化物污染物排放；通过精细化优化船体线型与螺旋桨构型，有效降低船舶航行油耗，实现节能减排与高效营运双向赋能；为打造低碳化、智能化、现代化优质船队夯实硬件基础。 马 麒

商业银行普惠业务风险防控问题与对策分析

○农业银行南京栖霞支行 芮 菁 张 婕

经过多年高速发展，商业银行普惠业务已经形成庞大的客户基础。截至2025年末，银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额约37万亿元，2026年一季度进一步增至约38.8万亿元。但增速已从2020年的30.9%逐年回落至2025年的11%，告别了“高歌猛进”的时代。与此同时，在商业银行普惠业务发展过程中，信贷管理“底座”薄弱的问题不断暴露。例如，贷前调查流于形式、贷后管理实质性缺位等。因此，可以从系统、人员与监督三个维度，提升商业银行普惠业务风险防控水平。

构建普惠专属风险预警模型。基层信贷管理不能仅依赖人工经验和静态报表。普惠客户数量大、分布散、信息碎片化，传统模型对长尾客群的适配度有限。因此，应构建普惠专属风险预警模型，整合征信、税务、流水、社保缴纳、司法执行、工商登记、行业分析、区域经济、涉农补贴等多维信息，在合规授权和数据安全前提下形成对客户经营能力、偿债意愿、负债压力和风险变化趋势的综合画像。可将预警信号分为提示类、关注类、限制类和处置类，提升风险客户识别精度。数字技术可帮助基层实现精准贷后。数字贷后应形成“少打扰、强识别、快处置”的模式，对正常客户减少重复检查，对风险客户提高监测密度，同时严格数据授权，使用目的和留存期限，防止合规风险。

浅析商业银行公司金融服务实体经济的困境

○农业银行南京栖霞支行 黄子强 任春周 曾维铭

当前，商业银行公司信贷总量保持稳定，增速缓慢增长，金融供给总量和覆盖面不断扩大，但还存在一些结构性问题。服务的精准性、适配性还存在不足，不同类型企业的需求满足程度不同，金融供给同实体经济之间存在着结构上的错配问题，服务质量的提升要靠经营模式的深层变革来实现。

客户经营同质化，分层服务精准度不足。目前大部分商业银行的公司客户经营仍然以规模为导向来分层，分层的维度单一，造成客户经营同质化的现象非常严重。大多数银行客户被划分成大型、中型、小微三个类别，没有根据产业属性、全生命周期、风险特征等维度来对客户进行细分，同一规模层级内的不同种类客户所获得的服务策略都是一样的，不能对应不同的需求特征。头部大客户成为各家银行争夺的目标，由于资源集中，成长型中小企业、科创型小微企业的个性化需求没有得到满足。客户经营方式还是以一次业务拓展为主，没有对客户的全生命周期进行深入经营，客户价值挖掘不深。

产品供给标准化，场景适配性欠缺。商业银行公司的金融产品体系主要是标准化的，没有为不同的产业、场景提供个性化的金融服务。目前，大部分产品都是按照通用的信贷逻辑设计，并没有考虑到不同产业的经营规律、资金周转特点等因素，科创企业具有轻资

产、高投入等特点，与传统抵押担保类产品不相匹配，传统的制造业技改升级的资金需求与短期信贷产品的期限不相匹配。产品设计没有从企业生产经营场景出发，不能很好地融入产业链上下游的交易环节中。

风险管控一刀切，差异化授信机制缺失。目前，商业银行公司金融风险防控基本上采取的是统一标准，没有差别化的授信机制，一刀切的控制模式与重点领域风险特征存在不符之处。在准入门槛方面，大多数银行仍然采用统一的财务指标考核和担保政策，没有考虑到科技企业、“双创”企业以轻资产为主的特性，造成有发展潜力的中小企业无法达到申请条件。在风险容忍度方面，大多数银行没有对不同风险特点的客户采取不一样的不良容忍程度以及尽职免责措施，基层机构对服务高风险科创、普惠领域的积极性不高。

资源配置碎片化，条线协同效应不足。商业银行公司金融资源的配置存在着条块分割、无序分散的现象，并且没有实现跨条线的协同。各条线部门存在着各自为政的现象，并没有形成统一的客户经营目标和协同机制，对于大型客户综合化的服务方案很难得到有效的落实，对于小微企业的数字化赋能也很难形成合力。上下级机构之间互相脱节，上级行政制定同下级执行的属地经营特色不相适配，对区域特色产业的不同发展需求没有及时做出响应。