

江苏省农垦集团与江苏农商联合银行举行深化战略合作签约仪式

本报讯 近日,江苏省农垦集团与江苏农商联合银行举行深化战略合作签约仪式。省国资委副主任、党委委员勾凤斌;省农垦集团党委书记、董事长魏爱春,总经理刘耀武,总会计师殷红;江苏农商联合银行党委书记、董事长胡建斌,行长、党委副书记尹立鸿,党委书记谢铁军出席签约仪式。

仪式上,双方正式签署深化战略合作协议,将聚焦金融助力集团主责主业发展、畅通供应链上下游、服务垦区民生、集团债券发行等发展方向,重点推广“农垦兴农贷”

专项产品,持续推动双方合作走深走实。

魏爱春表示,此次签约是银企服务现代农业发展的新起点。自2024年5月双方签署战略框架合作协议以来,在农业、种业、制造业、地产物业等领域开展了长期良好合作。此次深化战略合作,将聚焦粮食综合产能提升、高标准农田建设、种业振兴行动和新质生产力培育,推动“农垦兴农贷”专项产品投放。双方将依托江苏农垦全农一体化服务平台和现代生物技术产业投资基金等载体,构建“农垦产

业链生态圈”,共同守护江苏“大国粮仓”。

胡建斌表示,双方同源性“农”,均诞生于乡土、成长于田野,深厚的“三农”情结让双方天然契合、紧密相连。此次签约标志着双方合作从零散对接、单点服务迈入系统化、机制化的提质扩容新阶段。下一步,江苏农商联合银行将围绕信贷精准投放、科技金融赋能、产业链条贯通、普惠民生服务、合作机制共建五大领域与农垦集团深化合作,配置专项授信额度,以金融“活水”精准滴灌农业科技创新,守护江

苏粮食安全,为加快建设农业强省贡献更大农商力量。

省国资委相关处室负责人,省农垦集团相关部室及在宁(子)公司负责人,江苏农商联合银行相关部室及紫金农商银行董事长、行长、相关部门负责人在主场参会;省农垦集团非在宁的各农场、分(子)公司主要负责人、分管负责人及相关部门负责人,各相关农商行的主要负责人、分管负责人及相关部门负责人在分会场参会。

(苏小农)

本报讯 近日,如皋农商银行泛微协同OA办公系统信创改造项目成功上线并平稳运行。这标志着该行在核心办公系统全面自主可控的道路上迈出关键一步,不仅为全行日常办公筑牢了安全底座,更以一套创新的“自研+AI”迁移方案为中小金融机构信创改造提供了可复制的“如皋样本”。

为确保底层架构安全稳定,此次改造对软硬件基础设施进行了全面升级。系统整体迁移至国产操作系统与国产数据库Gold+enDB环境中,并适配国产中间件,实现从底层硬件、操作系统到上层应用的全栈自主可控。同时,项目组对网络架构进行安全加固与优化,确保信创环境下数据传输加密、访问可控,全面满足金融级安全合规要求。

在迁移过程中,原系统向国产数据库迁移时面临200多个复杂视图转换难题。若依靠人工逐一修改,不仅费时费力,还容易出错。对此,该行信息科技部摒弃传统路径,创新引入AI工具与自研自动化脚本,构建“智能拆分+深度转译+可视化批量执行”自动化流水线,将原本需要数周的重复工压缩短至数小时内完成,大幅提升迁移效率,确保数据完整准确,同时节省大量人力和时间,避免反复返工带来的额外开销。

针对流程表单中大量依赖内置SQL查询的复杂业务逻辑,项目组建立了一套标准化排查与更新机制,并结合自研可视化监控小工具,让底层数据转换过程清晰可控,改变以往依赖人海战术逐项盯守的模式。项目组还对系统原有的帆帛报表、电子签章等外部服务进行全面“资产化”梳理,彻底摸清系统依赖脉络,为后续高效运维打下坚实基础,有效降低反复排查试错带来的运维成本。如皋农商银行将依托这一安全、高效的信创办公底座,持续深化数字化转型,为全行业务高质量发展提供更有力的科技支撑。

(任小波)

无锡农商银行新区支行 赋能本土科技企业高质量发展

近年来,无锡农商银行新区支行立足无锡市新吴区科技创新和先进制造业集聚优势,以科技特色产业支行为抓手,深耕集成电路、物联网、生物医药,高端装备等重点产业链,持续完善“懂产业、懂技术、懂企业、懂金融”的科创金融服务体系。

锚定产业链,做深科创金融服务。围绕企业研发、生产、扩产、订单交付和市场营销等关键环节,新区支行主动走访园区、链主企业及产业服务平台,动态把握产业趋势和上下游需求;同时结合企业订单、研发投入、专利技术供应链地位开展综合研判,让金融资源更早介入、更精准匹配。从初期研发投入到成长期产能扩建,再到成熟期市场拓展与供应链协同,该行持续提供全周期金融服务陪伴。截至目前,该行已累计服务科技型企业96户,科技型企业贷款余额14.31亿元,以金融“活水”助力区域产业链强链、补链、延链。

聚焦三大赛道,赋能企业创新成长。在高端智能装备领域,无锡某智能装备有限公司深耕新能源、泛半导体高端装备赛道,产品应用于光伏、锂电、集成电路封测等领域。自该企业成立以来,新区支行持续陪伴,围绕订单生产、研发投入和产能扩建等关键阶段需求提供专项授信支持,助力企业将技术优势加快转化为市场竞争力。

在智慧医疗领域,某医疗科技有限公司是国家级高新技术企业,专注生物试剂、医用耗材及配套产品研发生产。针对企业研发周期长、成果转化投入大的特点,新区支行持续跟进其研发投入、原材料采购及规模化生产需求,为企业技术创新和产落地提供稳定支撑。

在国产半导体领域,某半导体(无锡)有限公司聚焦第三代半导体碳化硅功率器件研发与产业化,产品面向新能源车、储能、工控等场景。企业落地初期,新区支行即给予首笔资金支持,助力其完成产线搭建、产能释放与市场拓展,直至母公司成功上市,同时持续匹配技术研发、产能扩建等资金需求。

金融陪伴成长,共绘产业发展新图景。从高端智能装备到智慧医疗,从第三代半导体到新能源应用,新区支行始终与区域重点产业链同频共振。每一次精准融资,既是对企业创新梦想的守护,也是对产业链关键环节的有力加持。

无锡农商银行新区支行将继续立足科技特色产业支行定位,深化政银企协同,做深做细产业链金融服务,推动更多金融资源向科技创新和先进制造业重点领域集聚,为本土科技企业高质量发展注入更强农商金融力量。

吴 锡

江苏农村金融

投稿邮箱:cheng166@sina.com



图为文艺晚会现场。 傅 索 摄

兴化农商银行:金融烟火润水乡 “双节”同庆暖民心

本报讯 金秋送爽,家国同欢。在中秋、国庆“双节”到来之际,为践行“金融为民”初心、用心用情回馈一方百姓,近日,兴化农商银行在八字桥广场精心举办“双节”系列主题活动,同步开启便民银龄集市与“月满中秋 情醉水乡”文艺晚会,将普惠金融关怀、优质文化盛宴送到群众家门口,让有温度的金融服务融入市井烟火,把暖心惠民举措深深镌刻在群众心中。

烟火升腾,暖意融融。活动现场,温情满满的银龄集市如期启幕,九大特色摊位整齐排布,全方位、“零距离”为群众提供贴心便民服务。其中,“银龄好声音”报名咨询摊位,专为由银发群体搭建风采展示平台,丰富老年群众精神文化生活;反诈宣传摊位设立反诈知识、拆解诈骗套路,全力守护群众“钱袋子”;

金融咨询摊位主动倾听群众金融需求,细致解答社保卡、储蓄、理财等各类民生业务问题,将专业的普惠金融知识通俗化、普及化,切实惠及广大群众。非遗剪纸、糖塑手艺人现场妙手生花,一刀一塑间重现水乡非遗的璀璨魅力,让传统文化可看、可感、可触摸。爱心义剪、爱心义诊、便民磨刀、图书漂流志愿服务融入市井烟火,把暖心惠民举措深深镌刻在群众心中。

华灯初上,弦歌飞扬,文艺晚会璀璨启幕。开场舞《中国大舞台》气势磅礴、燃动全场,正式拉开晚会帷幕。整场晚会节目丰富、形式多样,童声吟唱纯真动人,器乐合奏婉转悠扬,时尚走

秀风采斐然;京剧、淮剧、越剧等传统戏曲轮番上演,古韵悠长、韵味十足;歌伴舞、独唱、舞蹈等精彩节目接续登台,精彩纷呈、氛围感十足。晚会终场,大合唱《祝福祖国》雄浑嘹亮,振奋人心,声声深情诉说家国团圆的美好期许,真挚传递对祖国的美好祝愿。

作为地方农村金融主力军,兴化农商银行始终坚守普惠金融初心,主动扛起乡村振兴主办银行责任,深耕本土、实干为民。此次“双节”系列活动,既是该行推进文化惠民、服务群众的生动实践,更是反哺乡土、回馈百姓的真情担当。活动将金融知识宣教、公益便民服务、传统民俗文化深度融合,搭建起银行与群众双向沟通、温情相连的“连心桥”,用实实在在的举措拉近金融与民生的距离,以初心真情守护万家烟火。

(芦 易)

金湖农商银行:党建红链聚合力 金融赋能助产业

近年来,金湖农商银行紧扣县域“荷都红链”产业链党建布局,聚焦产业链金融政银企信息壁垒突出、内部条线协同不畅、链端客户触达不足等问题,探索链上联建、机制共建、服务深建“三建联动”工作机制,提升产业链金融服务质效。截至今年7月末,该行产业链贷款余额达34.51亿元,服务链上客户突破485户。

变“单点对接”为“生态协同”,让政银企互动“融起来”。一是信息前置,破解“看不清”。金湖农商银行与县市场监管局、县科技局、县工业和信息化局等8个产业链核心部门开展党建共建,并参与产业链发展规划座谈、重点项目布局研判、企业培育清单梳理等专项工作,及时掌握产业动态与企业需求。梳理产业画像与信用“白名单”,提供总额50亿元专项授信。二是信任前置,破解“信不过”。依托产业链党委组织部与链主企业信用引荐,梳理上下游配套经营主体清单,开展“链一策”集中对接,推动金融服务沿产业链涟漪式扩散。截至今年7月末,通过链式拓展模式新增信贷小微企业13户。三是协同前置,破解“单打

一”。由产业链党委牵头,建立银行、政府部门、龙头企业联席会议机制,共同研判产业发展形势、集中会办企业融资诉求,形成“资源共享、难题共解、发展共促”的协同发展格局。

变“物理叠加”为“化学反应”,让内部协同“强起来”。一是混编重组,打破壁垒。金湖农商银行将领导班子成员与总行部室党员均衡编入基层支行党组织,混编组建14个涵盖决策层、管理层和执行层的“融合型”党支部,打通前台诉求与中后台决策的传导堵点。针对对各党支部快速上报的产业链共性需求,推出“建设贷”“设备购置贷”“订单贷”等多款特色信贷产品。二是考核驱动,精准引导。将产业链服务成效纳入绩效考核体系,增加代发工资提升数、100万元以下贷款新增额、活期存款新增额等指标,引导全行深耕链上客群、优化信贷结构,做实增量扩户。三是数智管链,务实求效。搭建“决策分析平台——外拓外联模块”,对合作意向及后续跟进实行“T+1”全流程可视化管控;任务直达客户经理,进度实时更新,逾期自动预警。系统上线以来,已累计下发链上企业走访任

务1796条,闭环办结率达100%。

变“等客上门”为“主动触达”,让网络服务“沉下去”。一是三级包联,下沉覆盖。金湖农商银行建立“班子成员包链、网点负责人包片、客户经理包点”的三级走访体系。领导班子成员每人对接1—2个重点产业链,牵头解决大额融资需求;网点负责人分片对接3个主要产业园区和8大特色产业集群;客户经理作为“红色网格员”,开展常态化走访维护。截至今年7月末,链属企业有效服务覆盖面达57.52%。二是数智赋能,高效触达。依托产业链大数据平台,整合政府、产业和行内数据,为每位客户经理生成“走访任务清单”和“客户精准画像”。同时,配套移动展业工具,将单笔业务办理时长缩短30%,有效释放客户经理外勤精力。三是深耕网格,做透做深。针对走访掌握的经营实况,为链上企业提供“融资+融智”综合服务方案,除信贷支持外,延伸提供结算优化、现金管理、政策咨询等一揽子金融管家服务,帮助企业降本增效。同时,建立“一户一档”动态跟踪台账,定期回访、及时响应,推动单一信贷关系向主办银行关系转化。

马 雯 雅

泗阳农商银行:金融“活水”精准滴灌养殖业

今年以来,泗阳农商银行坚持立足“三农”,深耕本土,积极支持特色养殖产业发展,靶向破解养殖户担保难、融资贵、续贷压力大等痛点,以精准、普惠、纾困的专属金融服务,全力护航本地肉牛养殖产业规模化、规范化发展。

服务下沉,精准走访需经营主体

为精准掌握本土特色产业发

展实情,切实解决养殖户融资难题,泗阳农商银行常态化开展涉农经营主体走访调研工作,主动下沉乡镇村组,挖掘县域养殖产业资金需求,扎实用好“大数据+网格化+铁脚板”组合拳,以营业网点为中心,将全辖科学划分为418个物理网格和虚拟网格,逐一分配网格员,构建完善“定格、定人、定责”网格化营销服务体系;同时联动党建共建单位,通过“进机关、进园区、进商圈、进社区、进村组”等“五进”策略,实现对辖内信贷需求的摸底建档,全面完善客户画像,整合信贷资源、财富管理、资金结算等业务,制定差异化产品和服务策略。

该行客户经理在走访中了解到,当地肉牛养殖户的经营节奏多依赖市场行情自主判断和择时安排。一般中秋、春节前后,市场需求旺盛,猪价走高,是集中出栏的黄金窗口;而补栏则需提前一年左右布局,每年八九月购入牛苗,历经12至15个月育肥,恰好在春节前后行情。正是这种“择时补栏、择机出栏”的经营特征,使得养殖户资金需求呈现出时间集中、金额较大、占用周期长、回款节点集中的鲜明特点。

政策助力,特色产业破解担保难题

针对多数中小养殖户缺乏足额抵押物、扩产资金不足的普遍困境,泗阳农商银行联合省风险担保公司,通过信息共享、客户互荐、风险共担等方式,打破传统贷款抵押壁垒,精准化解涉农养殖主体担保难、融资贵的问题。对符合条件的客户,联合开展尽调,并开通绿色通道审批通道,有效畅通融资渠道。

“养牛精细活,也是个烧钱的活计,牛苗、饲料、牛棚维护样样都要钱,养的牛越多,投入占用的钱就越多,幸亏赶上了好政策,不然这‘钱窟窿’可要难倒我了!”王先生感慨道。目前,他的养殖规模约100头,每年8—9月集中引种备货阶段,一次性资金投入极大。由于缺乏足额抵押物,他难以通过传统贷款满足扩产需求。该行客户经理在走访中了解到这一情况后,主动为其推荐了该行的“惠农快贷”产品。该产品无须高额资产抵押,由农担公司提供担保,担保费率合理、融资成本可控,精准匹配其养殖肉牛中的阶段性资金需求。

及时发放的信贷资金有效填补了牛苗采购、饲料储备的资金缺口,助力王先生抢抓黄金销售窗口期,保障年内规范养殖、按期出栏,稳稳撑起家庭养殖产业的提质扩容。

机制优化,无缝续贷化解经营压力

同样养殖肉牛的李先生面临的则是另一道难题:贷款到期了,可肉牛却还差一段时间才能出栏。要怎么在损失收益,提前出栏归还贷款;要不再想办筹备资金周转贷款,不然一旦贷款逾期,将直接影响后续融资,无缝续贷化解经营压力

同样养殖肉牛的李先生面临的则是另一道难题:贷款到期了,可肉牛却还差一段时间才能出栏。要怎么在损失收益,提前出栏归还贷款;要不再想办筹备资金周转贷款,不然一旦贷款逾期,将直接

影响后续资金运转。

针对这种情况,泗阳农商银行积极发挥信贷业务的金融纾困属性,通过无还本续贷的方式,无缝衔接金融服务,省去养殖户自筹资金归还的烦琐流程和资金成本,保障其还能将出栏节奏主动匹配到中秋、春节前后的价格高点,持续盘活经营现金流,为规模化养殖经营保驾护航。

如今,李先生的养殖规模已经逐步扩大至180头。在无还本续贷政策的帮助下,他成功化解了贷款结清的资金压力,有效避免了资金断档导致的养殖管护滞后、规模缩减等问题。

“一户一策”,精准滴灌激活产业动能

以上两个案例正是泗阳农商银行“一户一策、精准滴灌”的生动写照。无论是通过农担政策降低首贷门槛、让无抵押农户“贷得到、贷得起”,还是依托续贷业务稳链纾困、让存量客户“续得上、不断档”,该行始终立足当地农户实际需求,制定差异化金融服务,从政策性降本赋能,到常态化纾困稳企,积极对接农户发展中的资金堵点,有效激发本土产业活力。截至7月末,该行今年已为全县555户养殖户提供了6886万元的信贷资金支持、为2832户经营主体提供3.15亿元的无还本续贷服务。

泗阳农商银行将持续深耕“三农”服务,加大特色富民产业信贷支持力度,不断优化普惠金融产品体系、简化办理流程,提升金融服务质效,以更贴心、更便捷的金融服务赋能特色产业提质增收,助力农户增收致富,为县域乡村全面振兴注入源源不断的金融力量。

王 彬

常熟农商银行:金融“活水”护航“单人成军”

“戴上VR眼镜,千里之外的工厂车间便跃然眼前,设备运转、产线细节纤毫毕现。”在苏州相城区的一间办公室里,费先生正向客户演示公司自主研发的远程验收系统。硕士毕业后,费先生一直从事AI算力领域的技术研发,2025年人工智能技术爆发,他辞职创业,成立了这家数字科技公司。“对科技公司来说,研发就是命根子,常熟农商银行的50万元贷款来得正是时候。”费先生的一番话,道出了许多OPC创业者的共同心声。

随着人工智能技术加速迭代,“单人成军”的OPC创业模式蓬勃兴起,越来越多创业者凭借一项技术、一个创意投身创新赛道。然而,这类创业主体多为轻资产运营,普遍面临缺抵押、少流水、研发开支大的融资难题。瞄准这一群体,常熟农商银行依托“常银微创投”科技金融品牌,创新推出“OPC创易贷”,推动信贷理念从“看报表”转向“看技术”、从“押资产”转向“押成长”,把资金及时送到创业的“最先一公里”。

十余年。2025年,他敏锐捕捉到人工智能技术的发展机遇,成立科技公司,依托常熟直播电商产业基地和自己多年的行业经验,运用AI技术辅助电商平台生成宣传推广方案,并探索自媒体平台内容生态。2026年,在政府牵头组织的OPC企业交流分享活动上,王先生接触到“OPC创易贷”,常熟农商银行及时发放贷款,为其解决了创业发展的资金问题。

一笔笔“及时雨”贷款的背后,是“常银微创投”体系化的服务支撑。常熟农商银行构建“1+6+K+N”科创金融服务模式,以科创金融 centers 为“神经中枢”,6支“理工+金融”直营团队深入企业研发一线、生产车间,保持“每周走访5家企业、形成1份行业报告”的走访节奏,推动服务从被动响应转向主动预判;针对科创企业特点弱化传统财务指标,强化科创属性评价,优化1000万元以下贷款流程,最快3天即可放款;同时以30%信贷、50%非信贷金融、20%非金融服务的“352服务”,为企业提供股权融资顾问、招商顾问、组合融资等全方位赋能,与企业同成长、共发展。

数据显示,自今年年初“OPC创易贷”推出以来,常熟农商银行已累计服务OPC创业企业19户,贷款余额超1300万元,助力一批创业者迈出从“一个人”到“一家企业”的关键一步。

真正的科创金融,从来不是一笔贷款的简单投放,而是一场风雨同舟的长期陪伴。常熟农商银行将持续深化“1+6+K+N”服务模式,擦亮“常银微创投”特色品牌,以金融“活水”浇灌科创之花,陪伴更多OPC创业者向阳生长,为区域经济高质量发展贡献更大力量。

陆 娟 妍

费先生创办的数字科技有限公司,正是其中的受益者。公司基于三维扫描技术复原、三维实景激光扫描融合场景及实景交互等多项技术,将其运用于VR智能眼镜,广泛应用于远程参观工厂、远程验收等场景,未来还将实现远程交互。目前,公司产品已正常投产销售。然而对科技型创业公司而言,研发支出始终是发展的“大头”。今年“OPC创易贷”推出后,常熟农商银行第一时间为其提供50万元资金支持,及时缓解了研发资金短缺之困。

在常熟本土,王先生也受益于这场“及时雨”。王先生是常熟地区的一名新市民,计算机系本科毕业,来常深耕服装批发生意

泰州农商银行推动金融标准落地见效

本报讯 金融标准是金融业健康发展的技术支撑,是金融治理体系和治理能力现代化的基础性制度。近年来,泰州农商银行深入贯彻落实金融标准化工作要求,将标准建设融入经营管理全过程,推动金融标准“为民企”落地见效。

随着金融数字化转型不断加快,金融服务场景更加丰富,客户信息保护、数据安全、网络安全、反电信网络诈骗等方面的标准要求也更加突出。该行认识到,做好金融标准落地,既是践行以人民为中心的发展思想的具体体现,也是推动金融机构合规经营、稳健发展的必然要求。

(王冬青)

在“为民”方面,该行以标准化建设推动金融服务更规范、更透明、更安全,严格执行客户信息保护、数据安全等各项标准要求,切实保护人民群众生命财产安全和合法权益。在“利企”方面,该行通过统一标准、规范流程,强化风控,降低企业融资成本,提升金融服务效率,助力实体经济高质量发展。

泰州农商银行将持续强化金融标准学习宣贯,严格落实网络安全、数据安全、个人信息保护、反欺诈等各项标准要求,把标准信息融入日常业务流程,不断提升金融服务规范化、精细化、数字化水平,真正让金融标准“为民利企”落地见效。

涟水农商银行召开三季度业务督导会

本报讯 为推动业务发展,做好三季度收官工作,近期,涟水农商银行召开三季度业务督导会。总行领导,各支行、各部室负责人,全体客户经理参加会议。

会上,涟水农商银行党委书记、副行长史爱高、丁加亮分别就信贷投放及营销走访、风险管控对部分支行长、客户经理日常工作进行现场提问,并要求各机构对照攻坚目标,找准位次差距,压实工作责任,坚决圆满完成9月底目标任务。涟水农商银行党委书记、副行长李略作工作部署。他指出,当前已进入全年经营发展的关键冲刺期,业绩决胜期,全行上下必须铆定目标,全力以赴打赢三季度业务攻坚战。他要求,一是坚持目标导向,结果导向,把发展目标立起来,把攻坚劲头提起来;二是深化思想认识,战术认同,把全行意志统一起来,把执行步调一致起来;三

是坚定为荣誉而战、为收入而战,把责任担当扛起来,把奋斗激情燃起来。用实实在在的经营结果,为全年发展筑牢根基。

会议最后,涟水农商银行党委书记、董事长董建中作总结讲话。他指出,9月份是全行能否顺利完成全年任务的关键之月,也是为明年开门红储备项目、储备客户、储备底气的奠基之月。他要求,一是聚力信贷投放攻坚,坚守“泰山压顶不弯腰”的思想定力,拿出敢打必胜的坚强斗志;二是攻坚不良管控硬仗,锻造“泰山压顶不弯腰”的精神风骨,拿出背水一战的奋进姿态;三是抓实作风能力建设培训,汇聚“泰山压顶不弯腰”的攻坚力量,展现众志成城、队伍风貌。全行上下要拿出逢山开路的闯劲,啃硬骨头的拼劲,久久为功的韧劲,以严实作风、过硬举措,交出一份厚重、满意的答卷。

(余爱媛)

宜兴农商银行:银企联动破难题 社保卡变身“薪”桥梁

近日,宜兴农商银行杨巷支行在日常走访了解到当地某企业财务人员在每月发薪日都要提前预约取现,逐一清点,封装80余名员工的工资。该企业员工流动性大,此前一直采用现金方式发放工资,企业财务负担重、管理难度大。更让企业头疼的是,员工社保卡办理和使用率偏低,既影响员工权益保障,也给企业规范管理带来困扰。

杨巷支行始终本着“金融为民”的初心,多次深入该企业实地调研,与企业负责人、财务人员及一线员工座谈,详细了解工资发放流程、员工结构及金融需求,经过反复沟通,提出了“以社保卡为载体,实现工资代发”的综合服务方案,并主动对接总行网络金融部,寻求技术支撑和流程优化支持。

方案虽好,落地却面临现实堵点。该企业员工大多来自周边乡镇,工作时间与杨巷支行营业时间高度重合,集中到网点办卡不现实;社保卡开立涉及人社系统对接、身份核验、照片采集等多个环节,传统流程烦琐,员工难以一次性完成。面对这些难题,总行网络金融部迅速响应,成立专项保障小组,与支行并肩作战。一方面,紧急调配移动制卡设备,调试移动终端系统,确保设备在厂区环境下稳定运行;另一方面,多次与

社保系统对接,优化开卡流程,将原本需要多环节、多系统的操作整合为“一站式”移动办理,大幅缩短单张卡办理时间。同时,总行网络金融部专门为支行员工开展移动制卡机操作培训,并安排业务骨干全程后台保障,随时解决系统问题。这种“后台围着前台转,机关围着基层转”的支撑理念,为后续现场服务扫清了障碍。

在充分准备后,杨巷支行携带移动制卡设备走进企业,将“银行柜台”搬进厂区。服务现场,该行工作人员分工有序:一组引导员工核对身份信息、采集照片;一组操作移动设备,现场制卡、激活;一组专门解答员工关于社保卡功能、工资到账查询、手机银行使用等方面的疑问。短短一周时间,该行成功为企业员工办理社保卡80张,目前,企业首笔20万元工资已通过社保卡成功代发。

此次服务,不仅帮助企业规范了工资发放流程,保障了员工权益,也有效提升了社保卡金融功能激活率和使用率,实现了银企共赢。更重要的是,宜兴农商银行通过总行网络金融部与支行的上下联动、协同作战,探索出了一条“移动服务进企业”的有效路径,为后续服务更多中小企业积累了宝贵经验。

毛 慧

姜堰农商银行:金融护航新业态 温情守护“两司两员”

货车司机、网约车司机、快递员、外卖配送员组成的“两司两员”新就业群体,是保障城市高效运转、守护民生日线的重要力量。该群体工作流动性大、线上交易多,但金融知识相对薄弱,小额资金周转需求迫切,传统网点服务模式较难适应其时间不固定的特点。针对这一群体的金融需求,姜堰农商银行立足本土,下沉服务资源,构建“阵地暖心、宣教润心、金融赋能”全方位服务体系,用心用情为城市奋斗者筑起温暖坚实的金融港湾。

建强便民阵地,温情守护护身身影。辖区各营业网点全面升级户外劳动者便民服务站,配备饮用水、手机充电、应急药箱、休息座椅等便民设施,常态化、无缝隙面向“两司两员”开放,满足途中休整、接车间隙、风雨避险等需求,提供临时休憩、业务咨询、便民帮扶等服务。不少从业者利用接单空档走进歇脚处,咨询金融业务,工作人员主动与其对接、现场解答诉求,把服务从柜台延伸到劳动者身边,让方寸网点成为新业态劳动者的“暖心落脚点”。

深耕场景宣教,织密金融安全防护网。“两司两员”群体大多依托线上作业,移动支付频繁,容易遭遇电信诈骗、虚假金融产品等风险。为此,该行组建44支“小圆服务队”,常态化深入物流园区、快递集散中心、外卖站点等一线场所,结合刷单返利、虚假代办贷款、冒充客服退款等高发诈骗案例,通俗化讲解征信维护、反诈骗知识、理性借贷等金融知识,提醒大家警惕高息网贷,守护个人财产安全,精准补齐新业态群体金融短板。

精准金融赋能,浇灌民生稳岗发展“活水”。针对“两司两员”群体缺抵押、融资难的核心痛点,该行坚守普惠金融初心,靶向优化信贷服务机制,通过简化申请材料、压缩审批时限,精准匹配车辆维保、耗材采购、日常周转、应急备用金等多元化金融需求,有效解决新业态从业者融资慢、担保难、周转紧等问题。以流程简便、放款快捷、成本较低的普惠金融服务,切实减轻从业者周转压力,以精准普惠金融助力新业态经济稳健发展。

微光成炬,涓滴无声。姜堰农商银行将持续聚焦新就业群体金融服务需求,迭代升级服务模式、创新金融产品、延伸金融服务触角,做深做实新业态金融服务,用心用情当好城乡居民和城市奋斗者身边的百姓银行,为地方经济高质量发展注入持久金融动能。

石 帅