江阴农商银行把暖心金融课堂办到“一老一新”身边

今年以来，江阴农商银行坚守“金融向善”初心，把金融教育嵌入经营服务全流程，聚焦老年群体和以货车司机、网约车司机、快递员、外卖配送员等“两司两员”为代表的新就业群体，结合不同群体的认知特征与金融行为习惯分层分类施教，把知识普及、风险提示融入民生服务各环节，加快构建契合本地群众需求的全龄化金融教育与消费者权益保护体系。



图为江阴农商银行为户外劳动者送去暖心服务。 陈燕华 摄

适老宣教，守护银发群体“钱袋子”

针对老年人不适应数字金融、风险防范意识有待增强的实际，江阴农商银行把适老服务与金融宣教深度融合，从厅堂到社区、从线下到线上多渠道延伸金融触角。

线下，该行持续推进网点适老化改造，精心打造“养老服务驿站”，结合传统节日、时令节气常态化举办银龄厅堂沙龙；组织“小圆服务队”下沉社区、上门服务，在帮办业务的同时面对面讲解账户安全防护要点，拆解养老诈骗常见套路，现场答疑解惑，把金融知识送到老年人身边。线上，迭代升级手机银行老年关爱版，持续完善适老功能，依托线上渠道推送通俗易懂的科普内容，讲解手机银行安全操作、钓鱼链接识别等实用知识，并联动智慧养老、银医通平台拓宽学习渠道，推动金融宣教与线上服务同步延伸。

在社区场景，该行打造“颐享生活银龄集市”特色品牌，联动政策咨询、健康义诊等活动载体，开展反诈防骗、理性理财主题宣讲，结合典型案例剖析养老投资骗局，常态化做好风险警示，切实帮助老年人增强风险识别和自我保护能力。

阵地前移，温暖新就业形态劳动者

“两司两员”是城市运转不可或缺的力量，普遍具有流动性强、线上金融使用频繁、获取金融知识渠道有限的特点。围绕阵地下沉、产品适配、驿站暖心，江阴农商银行精准发力，把金融教育送到广大劳动者身边。

该行组建专项服务队伍，深入商圈、货运场站、快递外卖站点开展普惠服务，结合从业者日常用卡、转账、借贷等金融场景，普及银行卡保管、线上转账风险防控、个人征信维护和信贷常识，拆解电信诈骗、虚假网贷典型案例，现场答疑解难，补齐新就业群体的金融认知短板。在普及知识的同时，服务队还注重了解劳动者在工资结算、资金周转等方面的实际需求，对接适配的账户结算和小额信贷服务，把讲知识与解难题结合起来。考虑到这一群体工作忙碌、较少前往网点的实际情况，该行依托线上服务渠道搭建常态化知识触达路径，在服务交互节点设置科普弹窗、知识推送，解读信贷合规要求、网贷风险识别、个人信息保护等内容，让劳动者在办理业务时就能便捷获取金融科普知识。

此外，该行用好网点“小蜜蜂驿站”，结合高温关爱等公益行动，为户外劳动者提供饮水、充电等便民保障，在做好暖心关怀的基础上开展通俗接地气的金融科普，让劳动者在休整间隙轻松学习金融知识，实现便民服务与消保宣教有机融合。

从守护老年人的“钱袋子”，到筑牢新就业群体的金融知识根基，江阴农商银行紧扣不同群体的差异化诉求，推动知识宣教、风险引导与便民服务深度融合，持续丰富分层分类的全龄金融教育供给。该行表示，未来将坚持把金融知识普及作为一项民生工作融入日常、抓在经常，以有温度、有实效的宣教守好金融消费者切身利益，让金融服务更有温度、更可信赖。 **赵晨青**

泗阳农商银行：深耕网格“责任田” 播撒金融“及时雨”

深耕一方水土，服务一方百姓。作为深耕本土的地方金融机构，泗阳农商银行始终坚守普惠金融初心，聚焦零售业务转型升级，立足城乡金融服务痛点难点，优化服务网格布局、革新营销服务模式、健全长效督导机制，以精细化、常态化、专业化的金融服务，打通城乡金融服务“最后一公里”，全方位守护县域居民、商户及政企客户的金融需求。

织密服务网格，扫除服务盲区

泗阳农商银行在原有依据村组分布的网格划分基础上，进一步落实包片责任，确保乡镇区域金融服务无死角。为解决以往城区服务网格模糊、责任划分不清晰的短板，该行依据“就近分配、人熟地熟、责任到人”的原则，科学划分物理网格，将小区、专业市场等民生场景逐一拆分、就近分配，实现社区、商圈网格化全覆盖；同时，将当地政府部门、商会、协会等重点客群资源统筹梳理，发动全行员工认领包干，明确日常金融宣讲、客户维护、需求对接专属责任，构建“乡镇精细深耕、城区精准覆盖、全域责任明晰”的城乡一体化服务网格，确保金融服务的触角能够精准延伸到县域每一个角落。

迭代服务理念，强化精细管理

为进一步提升零售服务质效，泗阳农商银行积极迭代服务理念，实现从“狩猎式”向“耕种式”营销转变。以往的营销模式多为“按需走访”，仅针对有潜在金融需求的客户组织上门服务，目标导向强但覆盖面窄。如今，该行正加速向“耕种式”营销转变，从“我需要哪些客户”的单向索取，升级为“我公告我有哪些服务”的主动赋能，变被动挖掘需求为主动输送服务。通过常态化进社区、商圈、机关、村组等，定期宣讲理财、贷款、结算、便民金融等全品类产品和服务，全方位展示普惠金融服务优势，同步推动客户获取方式从“粗放式抓取”向“漏斗式筛选”升级。通过持续走访、反复触达，逐步沉淀意向客户、培育潜在需求，形成层层筛选、精准转化的良性循环。

健全督导机制，提升走访质效

为确保走访工作不走形式、不走过场，泗阳农商银行建立健全监督机制，形成“网点自查+部门抽检”的双重保障体系。一方面，各网点自行安排走访计划，确保包片责任区域每周至少走访一次，严格执行每名客户经理每周完成不低于40通电话营销、每天走访不低于3个客户、每天添加不低于2个企业微信、每周新增客户不低于1户的“4321”量化工作要求，将走访责任分解压实到每一位员工。另一方面，牵头部门定期通过系统抽检，核查登记客户信息情况，核实走访照片、走访时间是否真实有效；同时组织专人开展电话回访，确认走访真实性，杜绝“纸上走访”“虚假走访”。截至今年9月末，各项贷款余额277.75亿元，较年初增加11.08亿元。

从“狩猎式”到“耕种式”，变的是服务模式，不变的是泗阳农商银行“以客户为中心”的初心。通过网格化管理的深耕细作与监督机制的保驾护航，泗阳农商银行正以更细网格、更优服务、更实举措，让金融“活水”精准滴灌县域每一个角落，倾力书写零售业务高质量发展的新篇章。 **王 彬**

如皋农商银行：“三维协同”助力青年成长成才

本报讯 为传承尊老敬老优良传统，切实关爱老干部群体，把文化盛宴、金融防诈知识、健康惠民服务送到老年人身边，日前，靖江农商银行联合靖江市委老干部局、靖江市中医院共同举办“农商银行杯”银龄好声音重阳主题共建活动。活动融合赛事推介、金融科普、中医义诊等多项内容，以多元形式为老干部们送上重阳佳节的暖心关怀。

银龄展风采，舞台唱响夕阳美。活动现场设置“农商银行杯”银龄好声音大赛线下咨询报名点。靖江农商银行工作人员向到场老干部细致讲解赛事安排，耐心解答参赛分组、视频录制、线上报名等相关疑问，邀请热爱歌唱的老同志登台献艺，用歌声展现银龄风采。不少老干部现场完成赛事报名，期待登上舞台，角逐南京总决赛。现场氛围轻松热烈，充分展现出老干部们热爱生活、积极昂扬的精神面貌。

反诈入人心，筑牢养老防护墙。活动开设老年金融防诈宣讲专场，聚焦老年人极易踩坑的四类诈骗陷阱：保健品“温情”骗局、高收益养老投资骗局、AI 语音冒充亲友诈骗、冒充公检法诈骗。靖江农商银行宣讲人员结合真实案例拆解诈骗套路，普及反诈“三不一多”防范准则：不轻信、不透露、不转账、多核实。同时提醒老年群体，遇到陌生来电索要个人信息、诱导资金转账时，务必多方核实，不要贸然操作。老同志们认真倾听，主动举手咨询疑问，在一问一答中提升识诈、防诈能力，筑牢财产安全防护墙，守好自己的“钱袋子”。

义诊送健康，医银联动暖重阳。本次活动邀请靖江市中医院专家坐诊，为老干部们提供把脉问诊、健康答疑、养生指导服务。现场准备了养生茶饮，让大家在等候问诊时感受闲适暖心的氛围。靖江农商银行工作人员同步开展适老化金融服务宣讲，介绍合规金融产品，推介微信立减金、专属好礼、幸运抽奖等重阳专属惠民权益。医银携手，将健康关怀与便民金融服务送到老年群体身边，以贴心周到的服务赢得在场老干部的一致好评。

服务零距离，适老相伴护民生。活动现场特别设置金融服务咨询台，面对面为到场人员提供专业科普与答疑，靖江农商银行工作人员发放金融宣传材料，手把手指导老年客户使用手机银行，引导客户添加企业微信，同时细致登记客户金融需求，以便持续跟进提供精细化适老化金融服务。下一步，该行将持续践行金融为民理念，积极开展敬老主题共建活动，不断丰富老年群体文化生活，常态化推进金融反诈知识普及，持续完善适老化金融服务体系，以有温度的本土金融服务，守护辖区老年人的幸福晚年。 **（朱 钰）**

靖江农商银行：情暖重阳敬桑榆 金融护老传温情

本报讯 青年兴则农商兴，青年强则农商强。近年来，如皋农商银行党委把青年工作纳入党建工作总体布局，围绕“青年职业生涯成长”主线，从思想铸魂、强技赋能、暖心聚力三个维度协同发力，探索符合中小银行实际、贴合青年需求的青年工作路径，推动青年员工留得下、干得好、成长得快，为县域金融事业注入青春动能。

思想铸魂，政治引领做在职业起步“第一公里”

职业观端正，往往比技能习得更关键。今年夏季新员工岗前培训，如皋农商银行没有办成简单的“业务速成班”，而是依托“总行集中授课+网点一对一导师带教+每日闭环练兵复盘+双向量化考核激励”模式，用15天时间进行系统化、实战化淬炼。培训结束时，全体新员工业务技能、服务规范、风险把控能力明显提升，整体履职水平达到在岗六个月转正员工标准。课程安排上，党建、企业文化、安保、消费者权益保护等宏观课程，与反洗钱、账户管理、现金内控等业务课程，以及职业规划、履职回避、岗位轮岗等制度解读同堂进行。该行通过入职“第一课”向新员工传递清晰信号：业务要做强，方向更要对；技能要过硬，底线更要守。

强技赋能，把成长阶梯搭在青年够得着的地方

一次培训能解决“入门”问题，却解决不了“走路”问题。如皋农商银行把职业生涯规划做细、后备培养做实、师徒结对做真，推出“一人一师”带学机制：由运营主管、优秀骨干柜员与新入职青年员工结对，每天完成10笔高频业务实景操作，班后再用一小时开展专项技能练兵，形成“日学、日练、日测、日结”的日常节奏。这一机制把过去“师傅带徒弟”的经验传承，变成可量化、可检查、可考核的制度安排，避免带教流于形式。同时，该行配合推进各类后备人才培训，让不同岗位、不同潜质的青年都能看到未来三五年的成长通道。对青年员工而言，最有效的激励往往不是一笔奖金，而是“看得见的上升空间”。

暖心聚力，把关怀覆盖到八小时内外

八小时之内看业务，八小时之外看状态。自2024年启动员工兴趣小组以来，如皋农商银行目前共建有9个兴趣小组，报名员工280人，活动累计触达500多人次，参与面约占在职员工总数的八成；今年还新增太极拳、健身塑形两个小组，报名全部满额。球类友谊赛既在行内季度开展，也与兄弟单位、地方部门联动，对内凝聚人心，对外展示形象。青年安心，队伍才稳。针对县域银行青年员工社交圈相对狭窄、婚恋交友渠道有限等现实难题，今年9月，该行工会联合如皋市卫健委、市公安局、驻如空军某部，举办“军警卫健农商情”青年联谊活动，80多名来自不同行业的单身青年齐聚蜗牛艺术营地，在破冰组队、趣味游戏、才艺展示、心动互动中相识相知。跨行业、跨领域的联谊，把组织对青年的关心从工作岗位延伸到个人生活，把个人幸福融入事业发展。

未来，如皋农商银行将继续把一代代青年员工培养好、使用好、关怀好，让他们在服务乡村振兴、服务县域经济的一线练出真本领、干出真业绩，为农商银行事业注入源源不断的青春动能。 **薛 露**

苏州农商银行泰州分行与泰州市数据产业集团联合开展主题党日活动

本报讯 为深化党建引领，推动“银企融合”协同发展，构建资源共享、优势互补、互促共进的工作新格局，近期，苏州农商银行泰州分行党支部与泰州市数据产业集团联合党支部联合开展主题党日活动。

活动当天，双方代表共同前往泰州市数据产业集团一楼展厅，实地参观数字基础设施、数据要素流通、数据应用等专题展区，深入了解集团在公共数据资源整合、数据服务能力构建及数字化转型支撑等方面的建设成果，并现场体验智能化应用场景。

参观结束后，双方围绕各自发展概况、主营业务及党建工作特色开展深入交流。苏州农商银行泰州分行分享了在金融服务创新、普惠金融推进及基层党组织建设方面的经验做法；泰州市数据产业集团介绍了在党建引领下推进数据要素市场化改革、赋能智慧城市建设的实践探索。双方达成共识，将以此次活动为契机，强化组织联动、深化资源共享，推动党建工作与业务发展同频共振。

座谈会上，双方签署《泰州公共数据技术服务合同》达成合作意向。后续将依托泰州市数据产业集团提供的公共数据资源，简化贷款申请材料、优化审批流程，落地自动化信贷决策；联合开发专属线上信用消费贷款产品，进一步提升金融服务便捷性与可得性。

双方将以此活动为开端，常态化开展专题培训、志愿服务等形式多样的互动活动，切实把党的政治优势、组织优势转化为发展动能和服务效能，为服务泰州数字经济发展和金融改革创新贡献更大力量。 **（陈菲菲）**

苏州农商银行荣膺2026商业银行综合竞争力“金誉奖”

本报讯 近期，由普益标准主办的2026商业银行综合竞争力“金誉奖”年度评选颁奖典礼以线上直播形式举行。苏州农商银行凭借稳健的经营质效、扎实的区域金融服务能力与持续向好的综合实力，荣获普益标准2026商业银行综合竞争力“金誉奖”——“农村商业银行综合竞争力20强”。

值得关注的是，本届“金誉奖”首次将商业银行综合竞争力作为核心评价维度，并新设“农村商业银行综合竞争力20强榜单”。评选摒弃“唯规模、唯短期利润”的评判逻辑，将资本约束、盈利质量、风险韧性置于突出的评判位置，综合考量经营管理、普惠服务、资产质量、可持续发展等多维度指标，客观衡量县域法人金融机构综合竞争水平。能够在首届评选中脱颖而出，充分彰显了苏州农商银行经营发展的含金量与可持续性。

今年恰逢苏州农商银行上市十周年。作为扎根苏州本土的上市农商银行，该行深耕江南沃土七十余载，上市十年来始终坚守“支农支小、服务实体”的初心定位，立足本土，持续深化普惠金融、绿色金融与乡村振兴金融服务，在支持实体经济、助力城乡融合、守护民生金融等方面持续发力，经营质效与品牌影响力稳步提升。此次入选“农村商业银行综合竞争力20强”，是全行员工同心奋斗的成果，也为该行上市十年来的发展增添了一份沉甸甸的行业认可。

下一步，苏州农商银行将以此次获奖为新起点，以下一个十年为新征程，继续坚守本土金融使命，持续提升金融服务质效，以更扎实的经营和更优质的金融产品服务地方实体经济，奋力书写上市银行高质量发展的新篇章。 **（姚勤殷）**

沭阳农商银行全力护航民营经济茁壮成长

近年来，沭阳农商银行坚守支农支小、服务民营、深耕本土的战略定位，充分发挥地方法人金融机构机制灵活、贴近市场的优势，打出一套涵盖信贷投放、产品创新、减费让利的“组合拳”，为地方民营经济稳健发展注入了强劲的金融动能。截至目前，该行民营和小微企业贷款余额达225.54亿元，比年初增加19.56亿元。

信贷资源倾斜，让民营企业“贷得到”。该行将服务民营企业摆在金融工作核心位置，单列授信计划，持续加大信贷资源向民营经济倾斜力度。围绕沭阳能源、花木、科创等重点产业，主动对接地方党委、政府及相关部门，通过多种渠道收集梳理项目名单，筛选符合条件的经营主体给予信贷支持。组建客户经理队伍，扎实开展“千企万户大走访”活动，送“贷”上门，精准挖掘中小微企业、个体工商户的信贷资金需求。

产品精准适配，让金融服务“用得顺”。针对民营企业多元化融资需求，该行持续推进产品创新。聚焦民营制造企业，创新推出“小微贷”等特色产品，向生产线制造企业发放贷款，解决生产线研发、原材料采购的燃眉之急。面向小微企业“短、频、急”的资金需求，优化信贷产品，实行“线上申请、线下核查、快速审批”。对缺乏有效抵押物的小微商户，主推信用类产品，以信用为背书简化审批流程。此外，还创新推出“市民易贷”“惠民创业贷”等个性化产品，基本覆盖各类经营主体的信贷需求。同时还推出面向农户的“阳光e贷”，面向商户的“商e贷”，面向公职人员的“公e贷”等十余项线上产品。研发“银E厅”微信小程序、分布式零售平台、省版展业平台等，实现客户经理移动办公，业务随时办理，做到服务随客户而动。

减费让利到位，让经营负担“降得下”。针对民营企业融资贵问题，该行出台专项方案，不断优化贷款利率定价办法。依托支农支小再贷款等货币政策工具，将政策红利直接传导至企业，对暂时遇到困难但产品有市场、发展有前景的民营企业，按市场化原则提前对接接续融资需求，不盲目停贷、压贷、抽贷、断贷，保持融资渠道稳定。

未来，沭阳农商银行秉持服务地方经济、助力民营企业成长的初心，以专业的金融服务，精准滴灌，满足不同客户群体的多样化融资需求，为实体经济发展提供多元化的金融支持。 **胡玲玲**

从“多个系统”到“一个入口”

——常熟农商银行“统一作战平台”移动展业的探索与实践

在田间地头，在生产车间，客户经理手中的一台PAD正在改变金融服务的半径：过去要回到网点才能办理的业务，如今在客户的经营现场就能办结。一台PAD、一个入口、一条贯通前后的业务流程，这背后，是常熟农商银行自2013年起持续打磨的统一作战平台。

做好“五篇大文章”，是新时代金融服务实体经济的必答题。这个平台的进化之路，正是常熟农商银行写好数字金融大文章的具象表达：以数智化创新持续进化平台能力，让常银服务触达更多、更宽、更深的客户群体。

应势而变，从“多系统并跑”到“一个入口统揽”

客户经理的手机里曾经装着好几个应用，同一份客户信息要在不同系统中重复录入。系统在增多，一线的时间却一点点被切碎。

症结不在“系统不够多”，而在“入口太分散”。2013年启动移动展业以来，常熟农商银行先后经历MCP、移动发卡、移动厅堂及小燕平台等阶段，把分散的功能逐步收拢到同一入口。平台以微服务架构部署，内外网严格分区，业务接入经由零信任SDP网关。

流程再造，三大板块织密展业全链条

平台按业务属性划分综合、信贷、营销三个板块。综合板块承载柜面与厅堂高频业务，开卡、对公开户、理财等事项均可在PAD端办理，并与柜面协同作业；信贷板块贯通营销、开户、调查、上会、签约、放款与贷后管理全过程，信息采集、身份核查、征信查询、影像防伪与合同签约依次衔接，客户经理在企业现场即可完成授信。营销板块以数据整合为底色，首页汇集商机线索、待办审批与业绩排名、个人360° 客户视图整合行内信息、征信数据与流水分析。

三大板块的划分并非简单功能归类，而是按一次完整的展业动作重排流程：营销发现客户、信贷调查授信、综合开户签约，各环节之间数据贯通，无需重复录入。

固本强智，稳固底座托举“数据大脑”

平台的功力，落在“稳、快、安、智”四个字上。“稳”在架构，前端负载均衡、Redis主从哨兵与OceanBase集群支撑；“快”在流程，远程尽调客户端操作耗时减少4小时以上、授信流程端减少6小时以上，全流程效率提升约50%，集中授权2分钟办结；“安”在权限，客户经理仅可触达管辖客户商机，外包人员不接触敏感信息，跨条线交易须经条线负责人审批；最有突破的是“智”。移动展业解决了“客户现场能不能办成”，紧接而来的问题是：今天该去找谁？该行引入AI智能体作为全行“数据大脑”，替客户经理先把功课做一遍。AI助手与AI测算集成大模型，参数可调、结果可反复推演。智能体汇聚行内账户、交易、产品持有、征信与流水信息，识别客户的潜在需求与需求出现的时点，自动生成商机线索并按客户价值、需求匹配度排序，把“创建—下发—执行—反馈—转化”固化为标准流程，结果回流模型用于下一轮推荐。商机不等待查询，而是主动推送到首页——该联系谁、该推荐什么，一目了然。

商机模块已对接手机银行、柜面、客服等渠道，客户行为数据持续回流。截至目前，“对公、零售、小微”三条线累计生成并发送商机分别为8.5万条、115万条与887万条，合计逾1000万条，转化率分别为15.97%、11.28%与2.64%。

行稳致远，从数字变化到持续迭代

平台上线后运行平稳，目前服务覆盖全行客户经理，日活跃用户平均2100余人，日均交易量4000余笔；营销模块已推广至全行，客户经理使用率达100%，日均登录近6000次。

数字背后是工作方式的改变。过去客户经理要自己翻系统、筛名单、猜需求，如今拿到的是排好序、附有依据的商机清单，“看了没有、联系了没有、成了没有”全程留痕，沉睡的线索变成可经营的商机资产。

服务形态同样在变。个人360° 客户视图把分散在行内系统、征信、流水和客户旅程里的数据整合于一屏，走访前的准备由“翻几个系统”变成“看一屏数据”，风险管控也由事后发现前移至事中拦截。

系统的价值不是上线那天一次性兑现的。上线后业务重心转向运营保障，需求管理沿“业务提交—科技排期—双周迭代—监控处置”推进，推广实行新老系统双轨运行，常熟农商银行科技人员赴支行现场支持，业务部门定期在常熟农商银行常银学校开展培训，并通过埋点数据、定期问卷与实地调研调整功能布局。

从“多个系统”到“一个入口”，再从“一个入口”到“一个大脑”的持续迭代，平台演化的方向始终指向同一个目标——让客户经理轻装上阵，让金融服务离客户更近。变化的是工具与流程，不变的是常熟农商银行服务实体经济、服务小微与“三农”的初心。 **周晓阳**

建湖农商银行：推进新型网点建设 打造金融服务标杆

近年来，建湖农商银行紧扣江苏农商联合银行网点轻量化、集约化、特色化转型目标，锚定“标杆先行、分批落地、瘦身增效、生态升级”工作思路，统筹推进柜面人力重构、智能设备迭代升级、厅堂服务提质增效，逐步将网点从传统业务办理窗口打造成为深入产业生态、响应敏捷、运营高效的“金融前沿阵地”。

迭代升级智能机具，提升柜面运营质效。该行推行轻量化运营模式，完成全模块一体化智能设备全覆盖改造，存取款、社保卡服务、票据处理等高频业务均可自助办理，同步配齐移动STM设备，以数字化硬件压降高柜业务承载压力。目前，网点平均配置穿墙式STM机具2.25台、移动STM设备1台，网点自助服务承载力实现跨越式提升。同时，推行厅堂动态弹性排班，依托客流大数据精准预判业务高峰期，在业务高峰期统筹机关人员下沉网点顶岗支援，保障全时段金融服务供给稳定。目前，客户平均等候时长已由16分钟压缩至5分钟以内，单笔柜面业务办理时长控制在1分钟左右，实现了服务时效、客户满意度的双提升。

优化分层服务体系，打造标杆骨干网点。该行严格落实江苏农商联合银行厅堂业务分流考核机制，积极推动线上渠道、自助机具协同承接基础交易业务，同步优化网点空间布局与分层服务体系，全力打造营业部、冠华支行、上冈支行三大标杆骨干网点，集中承接片区对公核心客群。3家网点实行圈层化专属服务机制，营业部重点对接高新区工业企业，冠华支行重点深耕开发区市场经营主体，上冈支行重点聚焦上冈产业园全产业链，配套组建专业化公司业务中心，推动对公业务向集中化、精细化、专业化运营转型。截至2026年9月末，营业部、上冈支行、冠华支行存量对公账户占全行的比例已分别达20.9%、6.3%、5.7%。

构建差异化竞争优势，打造地方特色支行。该行主动对冠华支行进行全方位软装改造，增设石油机械产业展示区、石油机械业务专属办理区，研发石油机械产业驾驶舱系统，定制“鼎业贷”“金鼎贷”专属产品，成功打造石油机械特色支行。截至2026年9月末，已与31户石油机械链上企业达成意向合作1.4亿元，当年新发放石油机械企业贷款5224万元。同时，严格按照适老化网点建设标准，完成城中养老特色支行改造，一层专注基础金融业务高效办理，二层打造集棋牌阅览、休闲茶艺、社交谈心于一体的老年专属活动区，并同步优化15项适老服务举措，推动网点从单一金融服务网点转型为老年群体的社区暖心港湾。 **罗文亚 杨亚文**

涟水农商银行开展“慈善一日捐”活动

本报讯 为积极践行公益初心，弘扬扶危济困、乐善好施的传统美德，切实履行本土金融机构社会责任，近日，涟水农商银行精心组织开展“慈善一日捐”活动，全行干部员工踊跃参与，以点滴善举汇聚温暖大爱。

本次活动历时4天，覆盖范围广泛、参与热度高涨。活动期间，该行领导班子身先垂范、带头捐款，充分发挥示范引领作用，该行37家营业网点、20个职能部室同步积极响应，累计400余名干部员工主动参与捐赠，展现出该行员工向善向上、团结奉献的良好精神风貌。

作为深耕本土的金融机构，该行始终坚守金融初心，深耕地方、反哺民生，将公益慈善事业融入日常发展之中，积极践行企业社会责任，主动担当本土企业使命。多年来，该行持续投身各类公益帮扶、民生助力、志愿服务活动，始终以金融力量温暖一方百姓。

此次活动不仅汇聚起全行上下的爱心暖流，凝聚了团队向心力与凝聚力，更生动彰显了涟水农商银行扎根乡土、回馈社会的责任担当。未来，该行将持续坚守公益初心，常态化开展各类公益惠民活动，以金融赋能公益、以善行温暖民生，持续传递本土金融温度，为地方公益事业发展与民生改善贡献持久力量。 **（徐雅洁）**

泗阳农商银行：金融助力烟火小店 用心守护创业梦想

在泗阳城北花园周边的街巷里，有一家不大的淮扬面馆，门面朴素，但总能飘出阵阵诱人的香气。店主陈鹏、陈柳夫妇用心经营方寸门店，用一碗碗地道淮扬面守护市井温情，而小店的顺利开业与稳步发展，离不开泗阳农商银行普惠金融的暖心护航。

2024年，陈鹏专程拜师学习淮扬面手艺，打算开一家属于自己的面店。夫妻俩仔细核算了房租、厨房改造、厅堂装修、人工开销等各项开支后，发现自有资金存在不小缺口。正发愁时，朋友的提醒为他们带来转机。得知泗阳农商银行有妇女创业贷产品，还能享受妇联贴息政策。陈柳抱着试一试的心态去申请，很快15万元贷款就到了账。

“利息有补贴，压力小了一大截。”陈柳笑着说，这笔钱把店面装修和首批备货的缺口补上了，面馆顺顺当当地开了张。

开业两年来，陈鹏专注揉面、煮面，手法娴熟利落，坚守地道口感；陈柳热忱服务、诚信经营，用心接待每一位食客，面馆的熟客越来越多，这家朴素的淮扬面馆也成了周边街坊口中的“宝藏小店”。

不止于创业之初的鼎力相助，泗阳农商银行的金融服务始终在线。客户经理常态化上门走访，旺季主动问询备货资金需求，年末贴心协助盘点经营缺口，以不间断、精细化的普惠服务，为小店经营保驾护航。

一碗热气腾腾的淮扬面，承载着普通创业者的奋斗与坚守，更彰显着本土银行扎根民生、赋能小微的责任担当。截至8月末，泗阳农商银行今年已累计为1.8万户个体工商户及小微企业提供超65亿元信贷支持。未来，该行将继续以暖心金融“活水”，精准滴灌市井小微业态，助力平凡梦想落地生根，为地方民生烟火与实体经济发展注入持久动能。 **王 彬**

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com