高邮农商银行：『活水』润『蟹』塘 『蟹』香飘万家

高邮湖大闸蟹是高邮特色富民支柱产业，产业链条长、季节性特征明显，养殖户在苗种采购、饲料投入、仓储销售等环节资金需求集中。高邮农商银行立足地方特色产业发展实际，主动靠前、精准发力，深度联动各方资源，以多元金融举措护航高邮湖大闸蟹产业提质增效。

坚持政银结对共建，凝聚产业服务合力。该行深化跨主体协同联动，主动对接高邮市农业农村局、高邮市高邮湖大闸蟹行业协会建立结对共建机制，打通主管部门、行业协会与金融机构三方沟通渠道。三方联合深入塘口一线走访调研，共同摸排养殖户、经营主体真实经营状况与融资痛点，面对面收集产业发展诉求，联合研究定制专属金融服务方案，让金融供给紧跟产业发展节奏。通过建立常态化信息共享机制，该行及时掌握产业政策导向与行业动态，将金融服务前置到产业规划环节，实现从“被动响应”向“主动服务”转变，为后续精准施策打下坚实基础。

依托平台载体搭建，畅通供需对接渠道。在共建基础上，该行常态化举办政银企专场对接会，紧扣大闸蟹生产经营关键节点，集中宣讲惠农信贷政策、推介适配金融产品，现场收集养殖户融资意向，推动产业融资需求与金融服务高效衔接，切实降低经营主体融资对接成本。对接会不仅覆盖养殖大户、家庭农场，还延伸至专业合作社、电商销售主体等新型经营主体，确保金融服务触达产业链各类参与者。同时，该行设立金融服务专班，对对接会上收集的需求实行清单化管理、限时办结，确保件件有回应、事事有着落。

聚焦全链产品供给，破解主体融资难题。围绕蟹苗培育、池塘养殖、饲料采购、成品销售等产业链关键环节，该行梳理不同经营主体差异化资金需求，精准匹配“苏信贷”“苏农担”“养殖贷”等惠农信贷产品，简化办贷流程、降低融资门槛，有效化解养殖户季节性资金周转压力。针对大闸蟹养殖“前期投入大、回款周期集中”的特点，该行灵活设置贷款期限和还款方式，推出按养殖周期匹配的弹性还款方案，避免资金错配加重经营负担。同时，积极运用财政贴息、风险补偿等政策工具，进一步降低综合融资成本，让蟹农贷得到、贷得起、贷得快。

深化产业周期研究，延伸综合助农服务。该行紧扣大闸蟹养殖周期规律，动态建立产业主体融资需求清单，按照资金使用时序精准配置信贷资源，保障资金及时投放到位。与此同时，跳出单纯信贷服务模式，搭建助农直播平台，拓宽高邮湖大闸蟹线上销售渠道，实现“融资”与“融销”并举，既解资金之急，又助品牌推广。该行还联合行业协会开展养殖技术培训、市场行情分析等增值服务，帮助蟹农提升经营能力，从源头增强产业抗风险能力，真正把金融服务嵌入产业发展的全生命周期。

截至9月末，该行今年已为1000多名高邮湖大闸蟹养殖户提供信贷资金2.15亿元。下一步，高邮农商银行将继续深耕特色水产产业，持续优化全链条金融服务，助力高邮湖大闸蟹产业做强品牌、做大规模，以普惠金融力量助力水乡群众增收致富。 **张 洁**

如皋农商银行召开2026年三季度经营分析暨四季度业务推动会



图为如皋农商银行对三季度劳动竞赛综合考核先进单位负责人进行表彰。

本报讯 近日，如皋农商银行召开2026年三季度经营分析暨四季度业务推动会，传达江苏农商联合银行三季度经营分析暨四季度业务推进会精神，复盘总结三季度工作，谋划部署四季度重点工作，动员全行攻坚冲刺全年目标。

如皋农商银行党委书记、董事长刘刚作题为“锚定目标全力攻坚 同向发力决胜全年 以昂扬奋进姿态推动全年工作圆满收官”的讲话，要求全行上下要深入贯彻落实联合银行会议精神，锚定全年各项目标任务，加压冲刺、决战决胜，用实干实绩交出全年高分答卷。他要求，全行各部门要对照全年重点工作任务，查漏补缺，做好项目结项前准备工作，同时谋划明年重点工作方向。前台业务部门要强化顶层设计与条线指导，全面复盘今年业务短板与薄弱环节，抓紧研究制定明年业务发展思路、考核导向、竞赛方案及配套激励机制。挂钩部门要主动下沉一线，加强对支行的业务督导与服务支撑，充分发挥纽带作用，协助支行破解业务推进过程中的堵点、难点问题。各支行要统筹兼顾，对照年度目标任务找差距、补短板，全力冲刺，实现年末收官与明年开局无缝衔接。

如皋农商银行党委副书记、行长徐晓兵作题为“复盘蓄力谋突破 攻坚冲刺提质效 以实干实绩答好高质量发展年度答卷”的讲话。他指出，三季度，全行聚焦“做小做散、服务本土”发展定位，聚力“增量、稳效、提质”核心任务，统筹业务发展、风险防控、内部管理，经营运行总体平稳，各项工作取得阶段性成效。四季度是定全年、定全局的关键一季，全行上下要主动补短板、强弱项，一手抓业务拓展，一手抓风险防控，坚定发展信心，勇于直面挑战，守定力、重实干，脚踏实地、聚力攻坚，努力交出一份高质量的年度答卷。

会议通报了“聚力实体优服务 金融奋进‘十五五’”劳动竞赛三季度得分情况、奖惩情况和争先创优考核情况，对三季度劳动竞赛综合考核先进单位、信贷投放先进个人、先进片区进行了表彰。 **（李孝明）**

沭阳农商银行精准服务异乡创业者

近年来，沭阳农商银行深耕本土市场，以普惠金融为桥梁，精准对接在外创业沭阳籍人士的融资需求，通过高效、暖心的金融服务，为在异乡打拼的创业者提供支持，用金融“活水”守护游子创业路。截至今年8月末，全行各项贷款余额达429.85亿元，较年初增加16.27亿元，增幅3.93%。

创新服务模式，精准破解异乡创业融资难题

“在外创业，最难的就是融资，没想到家乡银行的贷款产品这么贴合我们的需求，线上申请、快速放款，解了我的燃眉之急！”一位在无锡经商的沭阳籍商户感慨道。为打破地域限制、提升服务效率，该行充分运用大数据手段，全力打造线上服务平台，推出沭阳农商行App，打造“线上审批、线上定价、线上放款”的服务模式，真正实现“数据多跑路、客户少跑腿”。

创新产品体系，为异乡创业者纾困解难

针对沭阳籍在外创业群体“融资难、融资慢、融资贵”的痛点，沭阳农商银行聚焦需求导向，深耕产品创新，构建起差异化、多元化的信贷产品体系。创新推出“富民创业贷”“小微贷”“市民易贷”等产品，精准覆盖户籍在服务辖区的外出经商人员，匹配差异化的额度、利率，有效降低在外创业者的融资成本，让家乡金融的支持精准落到实处，让在外打拼的创业者始终能感受到来自故土的有力支撑。推出针对企业客户、支持商户经营的“商e贷”产品，满足不同行业、不同规模创业主体的多样化融资需求，让异乡创业者不再为资金发愁。

聚焦创业人群，打通异乡金融服务“最后一公里”

作为扎根沭阳、服务乡梓的地方金融主力军，沭阳农商银行始终把服务外出务工创业人员作为普惠金融重点工作。针对大量沭阳乡亲远赴苏州、无锡等长三角城市务工经商、自主创业的现状，该行主动打破地域壁垒，常态化开展异地走访摸排，深入在外老乡创业聚集地，精准掌握其经营痛点、资金缺口与金融诉求，量身定制适配需求的信贷方案，打通异乡金融服务“最后一公里”。

未来，沭阳农商银行将继续完善针对在外创业人员的金融服务体系，通过创新服务产品、提升服务水平、优化服务效能，助力更多沭阳县籍创业者在外地专注实业，为沭阳在外经营创业主体注入源源不断的金融动能。 **胡玲玲**

涟水农商银行：小卡片托起大民生 织密社保服务“覆盖网”

社保卡是保障民生、服务群众的重要载体。近年来，涟水农商银行坚持“金融为民”理念，扎实推进第三代社会保障卡换发与待遇进卡工作。截至2026年9月末，该行累计发放社保卡总量超80万张，其中换发第三代社保卡39.68万张，三代卡激活率高达96.19%，代发三大养老待遇14.24万笔、金额1.15亿元，交出了一份充满温度的民生答卷。

厅堂“一站式”服务，让群众换卡更省心。该行将第三代社保卡换发作为服务民生的重点工程，批量梳理45岁至65岁第二代社保卡客户，通过系统推送换卡提醒，在厅堂内为客户提供换发、激活、待遇进卡一站式服务，同步协助老年客户办理养老待遇资格认证，实现“进一次门、办多项事”。针对老年客群优化适老服务，设置绿色通道、爱心窗口，安排专人协助办理存取转业务，用有温度的服务换来卡片的“高活跃”。

上门“零距离”营销，让养老待遇回归本行。该行重点对接他行发放养老金的客户群体，组建外拓团队，依托网点多、社保卡跨行取现免手续费等优势上门讲解代发优势，吸引客户到该行开立个人养老金账户。同时建立台账清单化推进机制，梳理非本行社保卡客户、养老代发客户等清单，通过展业平台批量下发，实现前置预警、提前营销。

产品“一体化”联动，让民生资金沉淀下来。该行推行“两卡一单”一体化联动营销，打通社保卡、贷记卡、收单业务服务场景，统筹厅堂、外拓、线上渠道协同作业，转变单一产品营销思维，以客户全生命周期经营挖掘综合价值。常态化开展下乡进村宣传，用通俗语言为客户讲解政策与防诈知识，借助村委会大喇叭、网点音响循环播放，让“社保卡就是民生卡”的理念深入人心。

下一步，涟水农商银行将持续深化社保卡养老客群攻坚，进一步扩大三代卡换发覆盖面、提升养老待遇代发市场占有率，丰富社保卡应用场景与增值服务，让社保卡既成为群众身边的“省心卡”，也成为该行服务地方民生、夯实基础客群的“根基卡”。 **姜瑶瑶**

东海农商银行浦南支行：便民举措暖人心 细微服务显温情

金融服务无小事，便民举措暖民心。东海农商银行浦南支行坚持以客户为中心，不断完善厅堂适老化便民配套设施，用心解决老年群体、行动不便客户办事出行难题，用贴心服务传递农商温情。

近日，一位行动不便的老爷爷乘坐轮椅至浦南支行办理业务。老人办好业务准备离开时，发现轮椅轮胎漏气，没法正常推行，不由得着急起来。大堂工作人员见状马上上前安抚老人，并当即取出网点提前配备的应急打气筒，蹲下身仔细为轮椅轮胎充气，反复检查胎压，确保轮椅推行顺畅安全。处理完毕后，工作人员又特意告知老人，网点除打气筒外，还常备备用轮椅，今后出行遇到轮椅故障、临时行动不便等情况，都可以来网点免费使用便民设施。举手之劳化解出行难题，齐全便民设施带来十足安心，老人十分感动，不停对工作人员的周到服务表示感谢。

小小的打气筒和备用轮椅，是东海农商银行浦南支行做实便民服务的细微抓手。该行长期聚焦特殊群体需求，配齐各类便民物资，把暖心保障落在日常。下一步，该行将持续丰富厅堂便民服务物资，细化适老化服务流程，不断提供有温度、接地气的普惠金融服务，切实提升群众办事体验。 **王思瑶**

大丰农商银行举办信贷条线业务技术比赛

本报讯 为进一步提升信贷条线人员业务素质和专业技能，打造一支“业务精、作风硬、服务优”的信贷队伍，近日，大丰农商银行举办信贷条线业务技术比赛。来自全行各支行、营业部的192名信贷条线业务骨干同台竞技、各展风采，上演了一场精彩纷呈的技能大比拼。

精心组织，搭建练兵平台。为确保比赛赛出水平、赛出实效，该行党委认真研究部署，明确由信贷管理部、党委组织部（人力资源部）、授信管理部等部门联合承办。比赛紧扣信贷业务实际，设置合同填写、调查报告、公文写作、信贷业务理论、Excel数据统计、合规知识竞赛等多个环节，内容涵盖信贷政策法规、授信审批流程、风险防控要点等核心业务知识，全面检验参赛选手的理论功底、实操能力与综合素质。

同台竞技，尽展专业风采。比赛现场气氛紧张热烈，参赛选手精神饱满、沉着应战。理论测试环节，选手们凝神静气、认真作答，展现出扎实的政策理论功底；业务实操环节，大家熟练填写信贷合同、快速准确完成授信调查报告撰写，充分展现了日常练就的过硬本领。整场比赛既是对信贷条线人员业务技能的一次集中检阅，也是一次生动的岗位练兵和经验交流。

以赛促干凝聚奋进力量。此次比赛不仅是一次业务技能的“大检阅”，更是一次凝聚人心、鼓舞士气的“大练兵”。下一步，大丰农商银行将深化人才队伍建设，常态化开展岗位练兵与技能比武活动，努力打造一支“政治过硬、作风优良、业务精通、服务高效”的信贷铁军，为全面助力乡村振兴、推动地方经济高质量发展贡献更大的农商力量。 **（刘 超）**

靖江农商银行成功落地首笔多边央行数字货币桥跨境支付业务

本报讯 外贸扬帆，数字搭桥。近日，靖江农商银行成功办理该行首笔多边央行数字货币桥（以下简称“货币桥”）跨境人民币汇款业务，为本地外贸企业搭建起数字化跨境结算新通道，以金融创新助力外贸企业轻装上阵、开拓海外市场。

据介绍，货币桥是由国际清算银行（香港）创新中心主持，中国人民银行数字货币研究所、香港金融管理局、泰国银行（泰国央行）、阿联酋中央银行共同参与，探索央行数字货币在跨境支付领域应用的项目。该项目旨在建立一个基于区块链技术、支持多币种央行数字货币的跨境支付清算基础设施，有助于拓宽跨境资金清算渠道，改善跨境支付成本高、效率低、透明度差等问题。

立足靖江外贸产业发展实际，靖江农商银行组建专项服务团队，持续深耕外贸市场，主动摸排企业结算需求，上门宣讲跨境金融创新产品，把高效便捷的跨境金融服务送到企业生产一线。在走访对接过程中，该行服务团队了解到本地一纺织印染进口企业有跨境付汇需求，工作人员结合企业业务实际量身定制结算方案，一对一讲解货币桥业务规则、清算模式与优势，协助企业整理买卖合同、商业发票、海关进口报关单等全套贸易资料，严格核验贸易背景真实性，逐项落实业务办理各项流程，全程专人跟进辅导。经过多方协同推进，该笔货物贸易项下进口付汇业务顺利办结，标志着该行在数字化跨境金融服务领域实现新突破。

下一步，靖江农商银行将持续落实人民币跨境使用相关工作要求，在人民银行泰州市分行指导下，加大对外贸客群的走访对接力度，积极推广多边央行数字货币桥等创新跨境金融工具，丰富跨境结算服务供给，优化涉外金融服务，以数字金融“活水”赋能地方外贸高质量发展。 **（王 群）**

姜堰农商银行稳步推进“十五五”规划编制工作

江苏农商联合银行今年5月发布《关于印发〈江苏省农村商业银行系统“十五五”发展规划〉的通知》（以下简称《通知》），姜堰农商银行认真学习领会，统筹谋划部署，稳步推进该行“十五五”规划编制工作。

高度重视，统筹安排。为高质量做好姜堰农商银行“十五五”发展规划编制工作，该行成立规划编制工作小组，明确专人负责，选配知识结构好、业务能力强的骨干组建工作专班，明确任务、压实责任。该行召开“十五五”规划编制工作启动及推进会，拟定《姜堰农商银行“十五五”规划编制工作方案》，明确编写工作要求，细分各阶段的具体任务和时间节点，确保编制工作有序推进。

认真学习，理清思路。为全面总结“十四五”规划工作成绩，谋划“十五五”工作，该行组织规划编制工作小组成员认真学习省农商联合银行《通知》精神，进一步明确“十五五”时期各项目标和发展思路。同时，围绕省农商联合银行各项重点部署安排，牢牢把握监管部门相关要求，研究谋划未来五年的重点工作任务和发展目标。

深入调研，全员参与。该行重点掌握市场需求和最新动向，认真做好客户需求预测，统筹谋划未来五年网点布局、产品更新、转型升级等工作，确保规划的指导性、精准性及约束性。一方面，通过对标优秀同业开展走访调研，吸收转化优秀经验做法；另一方面，通过多层次、全方位的行内调研，了解基层一线实际需求、把准业务发展瓶颈。同时，该行凝聚全员力量，鼓励全员思考、全员讨论、全员参与，推动形成对“十五五”规划的统一共识，切实把战略规划编制作为凝聚全行发展合力的重要抓手，动员全行力量做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。

2026年是“十五五”规划开局之年，也是姜堰农商银行改革发展的关键之年。下一步，该行将以“十五五”规划的编制为契机，落实各项改革发展措施，切实发挥战略引领作用，以战略转型助推全行高质量发展，为“强富美高”新江苏现代化建设持续贡献金融力量。 **姚慕珺**

建湖农商银行：聚力科技强农 赋能乡村振兴

近年来，建湖农商银行坚守支农支小定位，聚焦农业科技企业、种子期初创期农业科技企业、智能农机企业的融资需求，持续完善内部支持政策、创新专属金融产品、深化银政银基合作，加大金融赋能科技强农工作力度。截至2026年9月末，该行已累计授信农业科技企业104户、5.28亿元，用信98户、用信余额4.87亿元，用信余额较年初增长12.4%。

支持农业科技企业发展。该行制定科技强农专项金融服务方案，组建专属服务团队，为农业科技企业提供融资规划、政策对接、技术咨询、资源链接一站式服务。建立农业科技企业白名单，推行利率下浮、审批绿色通道、服务收费减免等倾斜政策，将相关业务纳入专项绩效考核，重点支持拥有农业专利、软件著作权、研发投入达标的科技涉农企业。该行积极推广“苏农贷”“新农信用贷”等专项产品，精准匹配农业科技企业研发生产周期，其中“苏农贷”依托省普惠金融风险补偿基金，实行政府与银行风险分担，免抵质押、免担保费，已累计投放贷款3.3亿元，服务经营主体61家；“新农信用贷”将科技应用、智能设备、专利资质等纳入核心评级指标，支持信用申贷，已累计投放贷款1.27亿元。

支持初创期涉农企业发展。该行完善初创期农业科技企业服务体系，针对成立3年以内、拥有核心技术及创新团队的农业科技企业，落实尽职免责机制，适度放宽不良贷款容忍度，对500万元以下初创期企业简化贷款审批流程，实现一日办结。客户准入以核心技术、创业团队资质、创始人从业背景为主要依据，单户最高授信500万元，并支持按月付息、到期还本。同时，联合省农担公司、县融资担保公司，下调初创期涉农企业担保费率，减轻企业融资成本。截至2026年9月末，该行已累计授信46户、1.85亿元，用信39户、用信余额1.65亿元。

支持智能农机企业发展。该行建立智能农机企业、经营主体白名单，实行农机购置补贴与信贷服务联动对接，授信覆盖智能农机研发制造、经销流通、专业合作社及种植养殖大户，企业最高授信1000万元，农户及合作社最高授信300万元，还款节奏与农机补贴到账周期精准匹配。同时，该行主动对接县大数据中心、县农业农村局信息平台，聚焦智慧种养、农业大数据、农产品溯源等业态提供精准金融赋能，对拥有软件著作权、具备落地应用场景的AI农业企业实行差异化准入。截至2026年9月末，该行已发放智能农机领域贷款3.23亿元，“人工智能+农业”领域贷款2.7亿元，全面覆盖智能插秧、植保无人机、全程机械化装备等全产业链融资需求。 **刘 军 张 颖**

淮安农商银行城北支行走进老年大学宣介“农商银行杯”银龄好声音大赛

本报讯 为持续擦亮城北支行适老特色网点服务品牌，丰富银龄群体精神文化生活，近日，淮安农商银行城北支行走进淮阴区老年大学，面向声乐班学员开展“农商银行杯”银龄好声音大赛专场宣传推介。

此次大赛由江苏开放大学、江苏农商联合银行、中国人寿江苏省分公司联合主办，以“唱响生命新乐章”为主题，面向年满50周岁热爱歌唱的中老年朋友，设置金曲独唱（流行、民族/美声唱法）、岁月组合两大组别。赛事将依次开展市级海选、区域复赛，最终在12月上旬迎来省级决赛暨颁奖盛典。

活动现场，城北支行工作人员结合大赛海报，向在座声乐班学员细致讲解赛事规则、组别设置与报名方式。老年学员们兴趣浓厚，认真聆听介绍，不少学员现场咨询参赛曲目、组队报名等细节，现场气氛热烈，多名学员当场表达了报名意向。大家表示，这是展示银龄风采、以歌会友的好平台。作为适老特色网点，该行一直深耕老年客群服务，不仅做好金融业务，更关注老年朋友的精神文化需求。

下一步，淮安农商银行将持续依托各类老年社群，做好赛事跟进服务，助力更多银发歌唱爱好者登上舞台，用歌声展现银龄风采，让适老服务有温度、有活力。 **（陈 敏）**

扬中农商银行召开2026年三季度经营分析暨四季度工作会议

本报讯 为贯彻落实江苏农商联合银行三季度经营分析暨四季度业务推动会精神，总结前三季度经营工作，分析短板弱项，部署四季度重点任务，日前，扬中农商银行召开2026年三季度经营分析暨四季度工作会议。会议由扬中农商银行党委委员、副行长熊文燕主持。

会上，该行普惠金融部、公司业务部、风险管理部、计划财务部分别通报劳动竞赛活动考核、公司业务条线考核、风险条线考核、经营目标责任制考核等情况并布置四季度条线工作。

扬中农商银行党委副书记、行长叶雁琳系统总结前三季度经营成效，深入剖析全行经营形势与存在的问题，并对四季度工作作出具体安排，强调要围绕“稳存量、做增量、强储备、调结构、控风险”抓好客群基础、降本增效、综合收益、风险处置和项目储备，要求支行长带队抓经营、客户经理抓走访维护转化、总行部门靠前服务支撑，强化考核激励与协同配合，推动各项部署落地见效，全力冲刺全年各项目标任务。

扬中农商银行党委书记、董事长戴新铭作总结讲话。他充分肯定全行前三季度经营向好的发展态势，指出风险化解、基础客群、业务稳定性和价值创造等方面仍有短板。他表示，全行要坚定发展信心、保持战略定力，把阶段性成果转化为稳定的客户关系、持续的收入来源和扎实的经营能力。他强调，围绕四季度工作要立足全局、聚焦关键、狠抓落实；要做深产业研究，立足本土产业和企业需求，将研究成果转化为客户储备与服务成效；要树牢正确政绩观，坚持数据真实、风险如实反映，加强员工行为管理，守牢合规底线；要对照全年目标，巩固成果、补齐缺口，统筹总行目标与支行任务，提前谋划明年工作；要加强队伍作风建设，提升专业能力，改进机关服务，凝聚同心攻坚合力。

下一步，扬中农商银行上下将坚定信心、担当实干，以决战决胜的姿态全力冲刺四季度，确保全年目标任务圆满完成，同时提前谋划、蓄势聚力，为2027年良好开局打下扎实基础。 **（田洪辉）**

兴化农商银行科技支行开展重阳敬老慰问暨金融知识宣传活动

本报讯 岁岁重阳，今又重阳。为弘扬中华民族尊老、敬老、爱老、助老的传统美德，践行“金融为民”的服务初心，近日，兴化农商银行科技支行组织员工志愿服务队走进兴化市临城街道五里亭家园小区，开展重阳节敬老慰问走访活动，为社区80岁以上高龄老人送上节日祝福与暖心关怀，把优质、贴心的金融服务送到老年群众家门口。

走访过程中，该行工作人员分组入户，与高龄老人亲切交谈，细致询问老人们的身体健康状况、日常生活起居以及养老保障情况，耐心倾听老人的需求与心声，为他们送上节日慰问品，衷心祝愿其福寿安康、老有所乐，让老人们真切感受到该行的温暖关怀与社会温情。针对高龄老人普遍关注的资产保值、资金安全等核心需求，工作人员用通俗易懂、接地气的语言，为老人及家属进行一对一金融科普宣讲。

该行工作人员重点介绍了特色定期存款、稳健型理财产品等适配老年群体的金融产品，详细讲解各类产品低风险、稳收益、适配养老储蓄的优势，对比不同存款、理财方式的收益差异，帮助老年家庭科学规划养老资金。同时，结合涉老群体金融诈骗高发案例，普及反诈知识，提醒老人不轻信陌生来电、不随意转账，守护好自己的“养老钱”“血汗钱”。

此次重阳走访慰问活动，既是对传统敬老美德的传承弘扬，也是兴化农商银行科技支行深耕社区、下沉金融服务的生动实践；不仅拉近了该行与社区居民的距离，也切实提升了老年客户的获得感、幸福感、安全感。 **（吴晓青）**

泰州农商银行以数智“三化”驱动金融市场业务转型

近年来，泰州农商银行立足地方法人银行定位，把数字化转型作为金融市场业务高质量发展的重要抓手，构建投研研判智能化、运营交易集约化、风险管控数字化的数智工作体系，推动资金业务提质增效。

推进投研研判智能化，夯实科学决策底座。该行归集宏观经济、货币政策、债券行情、舆情信息等多维数据，建立标准化市场信息库；将投资策略会议机制固化到线上，行情复盘、配置建议、风险提示全程留痕，实现“市场分析—策略研讨—指令落地”闭环管理；针对收益率异动、流动性波动、信用舆情变化设置智能预警，投资决策从经验驱动转向“数据+经验”双轮驱动。

推进运营交易集约化，提升业务运行效能。搭建流动性监测看板，自动测算资金缺口、按周生成融资计划，实时监测头寸与流动性指标，提升跨季跨月资金管理精准度；推动债券审批、授信复核、交易指令、台账登记全流程线上流转，前、中、后台信息同步共享，压缩业务处理时长，降低操作风险。

推进风险管控数字化，织密业务安全防线。将久期、杠杆率、债券集中度等风控指标植入业务系统，设置阈值硬约束，超限额业务自动拦截；风险监测平台实时监控组合持仓、估值波动与信用主体舆情，异常信号及时推送处置；建立周度复盘、资产质量跟踪台账，推动风险管控从事后处置向事前预防转变。

同时，泰州农商银行建立业务与科技部门常态化沟通机制，培育“业务+科技”复合型人才，坚持“科技赋能不替代风控”，重大事项严格落实审议程序，守住合规底线。下一步，该行将持续深化数智化实践，以稳健的资金业务服务全行资产负债管理，助力地方金融稳定与实体经济高质量发展。 **李 璐**

涟水农商银行零售金融劳动竞赛“内勤大比武”圆满收官

本报讯 近日，涟水农商银行二、三季度零售金融劳动竞赛“内勤大比武”圆满收官。此次比武紧扣内勤岗位核心业务，围绕代销、社保卡、代发、待遇进卡、网金业务等考核指标，全面检验内勤队伍的业务素养与营销能力，最终评选出一等奖、二等奖、三等奖及优秀奖共20名。

比武期间，各网点内勤人员立足厅堂、走出柜台，把营业大厅作为服务营销的主阵地，珍惜每一次服务客户的机会，用耐心细致的讲解赢得客户信任；主动外拓走访，进社区、进企业、进乡村，一户一户跑、一笔一笔做，把产品讲清楚、把服务送上门。

业务数据印证了比武成效。截至9月末，该行代销业务规模较年初净增6651万元，本年换发第三代社会保障卡新增2.47万张，有效代发客户数较年初净增6428户，养老待遇月代发笔数14.24万笔、月代发金额达1.15亿元，网络支付客户数较年初净增2.51万户。正是这份“坐得住柜台、跑得动市场”的韧劲，让他们交出了一份亮眼的成绩单。

成绩来自日常，荣誉源于坚持。此次比武既是对业务技能的集中检验，也是助推服务理念再深化、营销能力再提升的务实举措。下一步，涟水农商银行将把比武竞赛中练出的硬本领、拼出来的好状态延续到日常营销服务中，以更扎实的业务功底、更主动的服务姿态，为涟水百万人民提供更加优质的金融服务。 **（姜瑶瑶）**

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com

江苏经济报社出版 新闻报料热线：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 常年法律顾问：上海市协力（南京）律师事务所 韦 伟
原创版权，侵权必究。本报所刊发图文，如涉及版权问题，请作者持权属证明与本报联系。