高淳农商银行：金融护航毕业季 志愿服务进高校


图为活动现场该行工作人员为大学生普及金融知识。 孙小华 摄

本报讯 为切实守护青年学子金融安全，助力高校毕业生平稳走好求职就业之路，近日，由江苏金融监管局指导、高淳金融监管支局主办的“金融护航青春·毕业季”志愿服务活动走进南京财经大学红山学院。高淳农商银行作为此次活动的协办单位，组织青年志愿服务队深入校园，面向250余名金融、保险、税务专业在校学生，开展金融知识科普与就业帮扶服务，为青年学子送上“金融安全防护+求职就业赋能”双重保障。

就业帮扶是此次活动的核心环节。该行充分发挥地方法人金融机构桥梁纽带作用，特邀资深就业指导专家、大学生职业生涯规划导师到校开展专题分享。结合当下秋季校园招聘市场整体形势，专家围绕金融行业求职赛道选择、职业发展路径规划展开细致解读，针对简历打磨优化、面试应答技巧、求职心态调整等毕业生普遍关心的重点内容，以案释理、传经送宝。讲座现场座无虚席，翔实实用的内容、通俗易懂的讲解，获得在场学生的一致好评。

讲座结束后，该行工作人员在现场设置咨询服务台，面向学生提供一对一简历修改、模拟面试演练等定制化就业指导，精准回应求职过程中的各类困惑，帮助学生补齐求职短板、提振就业信心。与此同时，工作人员紧扣求职场景高发金融风险，以“培训贷”“求职刷单”等典型求职骗局为切入点开展以案说险，深度拆解诈骗套路，科普非法金融活动识别要点，引导青年学生筑牢风险防线，自觉远离各类金融陷阱。

室外同步开展的“金融知识游园会”气氛热烈、人气高涨。该行志愿者积极做好现场秩序维护、活动引导工作，同学们踊跃参与“金融知识大转盘”“反诈视力表”“金融滚球大闯关”等互动游戏，在趣味闯关、沉浸式体验的过程中，学习防非反诈、金融消费者权益保护、普惠金融等实用知识。学生完成游戏集章即可兑换活动文创纪念品，真正实现寓教于乐，让金融知识入脑入心。

下一步，高淳农商银行将持续深化银校共建联动机制，常态化推进金融知识进校园、就业帮扶进课堂志愿服务行动，把更有温度、更接地气的金融宣教与便民服务送到青年群体身边，切实守护校园金融安全，为构建安全诚信、清朗和谐的校园金融环境贡献本土农商银行力量。（王文娟）

常熟农商银行手机银行：掌端聚力，释放数字金融新动能

当前，人工智能等新技术加速赋能金融行业，银行业正由“数字化”向“数智化”转型。今年以来，常熟农商银行坚持以客户为中心，围绕功能流程、财富管理、智能服务、场景运营四大方向推进手机银行迭代升级，累计完成各类优化117次，探索出以体验聚客户、以服务促转化、以场景扩半径的数智化经营路径。截至目前，该行手机银行用户达215万，较年初新增超15万，月活跃用户稳定在70万。随着产品体验、业务转化与客户留存能力持续增强，手机银行已经从单纯的业务交易工具，转型成为连接、经营与服务客户的综合性经营平台。

倾听一线声音，把客户痛点变为创新支点

常熟农商银行另辟蹊径，将产品迭代的“麦克风”交到直面客户的一线员工手中。今年6月，该行举办首届“常银大家说”手机银行脱口秀活动，10名来自不同岗位的一线员工化身“客户嘴替”，抛开预设脚本，直面业务现实问题，把柜面遇到的实际难题、客户吐槽集中呈现，诸如长辈版操作密码烦琐，预留、短信、登录三类手机号容易混淆等现实痛点被一一摆上台面，累计收集客户高频痛点47个。

这场脱口秀不只是一场内部文化活动，更是该行推动产品优化的机制创新。该行领导现场直面员工提出的问题，明确提出“后台的完美数据，不等于客户的完美体验；数据好看，不代表人好受”，现场承诺将部分建议纳入手机银行迭代规划。以此为契机，该行开通手机银行线上意见反馈入口，落地“一起来找碴”“手机银行体验官”等活动，搭建“客户直提—员工收集—渠道汇总”反馈通路，构建起“问题收集—需求转译—优化落地—体验验证”完整创新闭环。针对脱口秀梳理出的痛点，产品团队快速落地攻坚，完成25项功能优化迭代，解决大量用户使用堵点。全渠道累计收集处置问题721件，采纳落地优化意见40件；注册流程由5步压缩至2步，大幅降低客户上手门槛。该机制将客户难以清晰描述的模糊感受，转化为产品可落地的具体需求，推动手机银行从“可以办理业务”向“好办、易办、愿办”升级。

打通多端协同，构建流量转化与长效陪伴体系

在渠道建设上，常熟农商银行打通手机银行、小程序、企业微信统一账号体系，实现客户身份、资产、行为数据多触点同步流转。线下厅堂客户可以扫码快速跳转线上服务场景，企业微信承接一对一咨询和后续服务跟进。线上线下不再相互割裂，形成“线下触达—线上办理—持续陪伴”一体化服务闭环，保障客户在不同渠道获得连贯、一致的服务感受。

渠道焕新升级不只是实现多渠道互通，更重在依托一体化渠道挖掘客户价值，推动流量有效转化。顺应居民财富管理需求，该行重构手机银行财富专区，搭建活钱管理、稳健固收、进阶理财、私行专属四层产品矩阵，针对存款、理财、积存金业务打造“引流点击—产品查看—下单购买”标准化运营链路。依托这套可追踪、可复盘的流程，线上财富经营摆脱对人员经验的依赖，转向数据驱动，每一次客户触达、每一笔业务转化都能够完成溯源沉淀。

该行将投资者教育融入代销理财业务，通过线上知识问答等轻量化活动普及金融知识，带动代销理财新客签约近800户，为线下网点承接客户服务搭建线上前置入口。面向存量客户维护，针对存款提前支取场景上线存款挽留SOP，借助收益测算、损失提示、限时权益引导客户理性规划资金，做实存量客户精细化经营，让多端协同的渠道优势切实转化为业务经营实效。

客户经营的落脚点在于长期留存，权益服务则是维系客户关系、深化客户陪伴的重要抓手。该行上线“财富成长值+任务成长值”双轨会员体系，配套金粉积分、微信立减金等多元权益，持续增强客户使用黏性。截至9月末，权益类活动累计参与316万人次，带动60万客户活跃，拉动积存金交易13万笔。依托手机银行、小程序、企业微信、线下网点多端联动，把活动带来的短期流量，沉淀为可识别、可触达、可运营的长期客户资源，完成从一次性业务触达到持续性客户经营的转变。

深耕本土场景，拓宽普惠金融服务辐射半径

财富专区聚焦经营转化，本土特色场景则进一步拓宽金融服务覆盖面。今年5月，结合常熟农商银行·2026苏州篮球超级联赛，该行在手机银行打造“篮不住的热爱”赛事专栏，整合赛事资讯、互动游戏、门票福利、会员任务以及财富服务，依托“球币”串联登录参与、社交分享、权益兑换、金融服务，形成“看赛事—玩互动—得权益—享服务”完整运营链路。

针对不同客群实施分层运营：面向新客户，依托亲子篮球、校园场景设置阶梯任务，引导客户熟悉手机银行功能；面向存量老客户，围绕观赛互动、权益兑换、理财体验设置差异化任务，提升客户参与热情。同时联动苏州各区县分支机构属地化运营，将赛事热度转化为手机银行、网点、企业微信等多方客户触点。本次赛事活动累计参与10万人次，新增手机银行用户2.9万，实现理财成交425万元，理财转化环比提升超160%。该行将地方文体资源、线上互动、分层客群经营与金融服务结合，在助力地方文体事业发展的同时，拓宽金融知识科普与便民服务渠道，实现社会效益与经营效益双向共赢。

从“能用”走向“好用”，从单次触达升级为长期陪伴，从单点创新升级为体系化经营，常熟农商银行以手机银行迭代为抓手，将数字金融融入城乡居民生活与地方发展，走出一条数智驱动、场景赋能、富有温度的地方银行线上发展路径。未来，该行将持续运用人工智能技术提效增温，延伸金融服务触角，为城乡居民、小微经营主体和地方实体经济提供便捷高效、有温度的金融服务，持续打造可参考、可复制、可持续的农商行数智化转型样板。 浦敏怡

东海农商银行桃林支行：暖心适老服务破解老年客户取款难题

扎根乡土，服务民生。东海农商银行桃林支行坚守“百姓银行”定位，深耕乡镇金融一线，立足辖区老年人口较多的实际，聚焦老年人办理存取款业务痛点，优化适老化金融服务，用细致贴心举措守护银发群体资金存取需求。

桃林镇不少老年客户习惯使用存折支取现金，对智能自助设备存在畏难情绪，难以上手操作。针对这一情况，该行设立老年客户“慢服务”通道，在养老金、涉农补贴集中发放时段，增开弹性服务窗口，配齐大堂服务力量。工作人员主动搀扶老人、协助取号，备好老花镜，逐笔核对取款金额，反复提醒老人清点钱款、妥善保管存折。面对听力减退的老年客户，柜员放慢语速，清晰告知业务明细，耐心做好沟通。“年纪大了密码容易记混，银行工作人员一点都不嫌麻烦。”年过八旬的王奶奶顺利取到养老金，连连称赞。对于老人遗忘密码等问题，柜员耐心安抚情绪，严格按照业务流程办理密码重置，全程不催不赶。

在做好厅堂服务的基础上，该行进一步延伸普惠金融服务半径，建立特殊群体上门服务机制。针对行动不便、卧病在床的老人，按照合规流程提供上门核实服务，将金融服务送到群众家中。一杯热水、一句叮嘱、一次搀扶，一件件微小实事，传递着农商金融温度。小小窗口，尽显为民情怀。东海农商银行桃林支行持续做实做细适老化金融服务，用心解决老年群体办事难题，切实做到让老年客户高兴而来、满意而归，以务实行动擦亮本土百姓银行招牌。 孙静 张津维

江阴农商银行获评“鑫智奖·信息安全创新优秀案例奖”

本报讯 近期，由金科创新社主办的鑫智奖·2026第七届金融机构数智化转型优秀案例评选结果正式揭晓，江阴农商银行“AI安全运维协同防御模型平台化实现”项目成功获评信息安全创新优秀案例奖。该项目以轻量化安全大模型为核心，为中小金融机构网络安全建设探索出一条轻投入、智能化、可复制的新路径。

网络安全是金融机构数字化转型的底线。江阴农商银行立足自身实际，将AI技术引入日常安全运维，逐步搭建起一套贴合中小机构资源禀赋的智能防护体系。该行项目团队提出“多专家协同的轻量化安全大模型”构建方案，采用任务驱动的模块化设计，搭建威胁情报分析、文件风险识别、注入攻击检测等四大核心专家模块，各模块独立优化、运行时动态组合，在提升分析效率的同时降低算力消耗。同时，通过三代知识蒸馏技术对模型进行压缩，实现参数量精简与性能保持并重，使大模型可在普通服务器上部署运行。

在场景落地层面，该行项目团队围绕中小金融机构高频遇到的威胁情报研判、恶意文件上传、SQL注入攻击等典型场景，开发了一系列开箱即用的安全应用，业务人员无需深厚算法背景即可操作使用，降低了安全运维的技术门槛。同时，项目搭建了行业级协同防御机制，通过智能自动化技术实现安全情报共享和联合分析，弥补单家机构在威胁感知能力上的不足，提升行业整体安全响应速度。

项目上线以来，江阴农商银行安全运维人工投入明显下降，威胁识别和处置效率稳步提升。原先需要人工逐项研判的安全告警，现由AI模型先行筛查、自动定级，安全人员可将精力集中在高风险事件处置上。该项目为县域中小金融机构安全建设提供了可参考、可借鉴的实践样板。下一步，该行将持续深化AI技术与网络安全业务的融合应用，稳步推进安全防护体系智能化升级，为基层金融机构稳健经营筑牢技术防线。 （郭 烈）

镇江农商银行开展2026年反洗钱与反电诈培训

本报讯 为全面提升全行员工风险防控履职能力，筑牢反洗钱、反电信网络诈骗双重安全防线，近日，镇江农商银行组织开展反洗钱风险防范及反电信诈骗专题培训。此次培训分设运营条线、信贷条线两大专场，覆盖一线运营员工、客户经理、总行各部门反洗钱联络员及运营管理部相关岗位人员共计280余人。

培训邀请镇江市公安局反诈中心警官现场授课。警官结合本地近期真实警情与典型案例，深入剖析当前电信网络诈骗的新形势、新变种、新套路，重点拆解小众App虚假投资理财、刷单返利等高发骗局的作案流程、话术设计与资金流转特征，细致梳理受害客户的行为异常表现与识别要点。针对银行网点一线实操场景，培训围绕开户环节风险甄别、转账汇款风险问询、疑似受骗客户劝阻沟通技巧、风险线索上报处置流程等核心业务节点开展讲解，对日常工作中易忽视的风险盲区、处置误区进行重点提示，帮助参训人员精准掌握柜面反诈的实操方法。

反洗钱实务板块聚焦工作实操与可疑交易案例分析。专家系统讲解客户尽职调查、可疑交易识别、大额与可疑交易报送、特别预防措施等反洗钱核心履职要求，结合真实案例中的资金流转特征与柜面识别要点，明确异常交易核实、风险劝阻、应急处置等规范流程，全面覆盖反洗钱日常履职重点与业务合规关键环节。培训过程中，参训人员结合岗位实际踊跃提问互动，进一步厘清履职边界、补齐业务短板、规避操作盲区，有效增强了实战处置能力与“双反”工作主动意识。

为强化培训实效、巩固学习成果，培训结束后，该行统一组织参训人员开展现场扫码知识测试，严格落实“凡训必考、以考促学、学有所获、学有所用”的培训工作原则，确保培训内容内化于心、外化于行。

此次专题培训，是镇江农商银行压实金融风险防控主体责任、践行金融为民理念的重要举措，有效提升了全行员工反洗钱与反电诈工作的专业素养与实操技能，进一步强化了全员风险防控的责任担当意识。下一步，该行将深耕风险防控能力建设，常态化开展分层分类的专业培训，织密筑牢风险防护网，切实履行地方金融机构的社会责任与使命担当，全力守护金融消费者资金安全与辖区金融稳定。 （刘 静）

蔡金谷：用行动诠释服务温度

金融人物

在盐城农商银行大冈支行，运营主管蔡金谷用平凡的行动诠释了不平凡的温度。

时至金秋，虽已不是很热，但中午仍然艳阳高照，一位拄着拐杖、步履蹒跚的老爷爷颤巍巍走进大冈支行。注意到老人的艰难，蔡金谷立刻快步上前，轻声询问：“爷爷，您需要办理什么业务？我来帮您。”得知老人因行动不便难以独立完成操作后，她全程陪同，从询问业务到协助操作智能设备，处处细致关心。她一边耐心讲解流程，一边搀扶老人，确保其安全舒适。业务办理完毕后，她又亲自将老人送出银行大门，叮嘱他注意防暑和路上安全。其他客户将这一幕看在眼里，纷纷为她的贴心服务点赞。

更令人感动的是，一位奶奶因身体原因无法前往网点，焦急地打来求助电话，蔡金谷毫不犹豫地放下手头的事情，立即整理好所需材料，驱车前往老人家中。抵达后，她轻声安抚老人的情绪，仔细核对信息，高效完成业务办理。后来，这位奶奶的老伴手写了一封感谢信，亲自送到她手中，表达最真挚的谢意。蔡金谷笑着回应：“这是我们应该做的。”

蔡金谷的行动不仅出自她本人的善良，更是践行“以客户为中心”的服务理念，让冰冷的业务流程变得更加人性化且温暖。她的许多举动或许只是日常工作中的一个小片段，却扎扎实实地诠释了“真正的服务不是机械化的流程，是真诚和灵活应对客户的个性化需求”。她用身体力行告诉我们，金融不仅是数字与规则的组合，更是人与人之间的联结与关怀。

在盐城农商银行，像蔡金谷这样的员工还有很多，他们将“客户至上”的承诺转化为可感知的行动，让每一位走进网点的客户都能感受到尊重与温暖；他们以点滴行动汇聚成金融行业的“暖流”，向社会传递着温情与力量。 周益华

淮安农商银行：政银联动赋动能 金融“活水”助振兴

本报讯 为深入贯彻落实乡村振兴战略部署，近期，淮安农商银行联合省委驻淮阴区乡村振兴工作队，在渔沟镇开展“政银联动赋动能 金融‘活水’助振兴”专项活动。

活动中，淮安农商银行渔沟支行党支部与省委驻淮阴区乡村振兴工作队帮扶的行政村党组织分别签署党建共建协议。围绕“组织共建、资源共享、产业共兴”目标，淮安农商银行将聚焦渔沟镇农业产业布局和花生特色小镇建设，通过“整村授信”、普惠金融服务下沉等方式，为涉农企业和农户提供精准信贷支持。同时，淮安农商银行联合乡村振兴工作队组建服务队伍，开展金融知识进乡村、防诈宣传等惠民活动，走访乡镇涉农企业，把金融服务送到田间地头，切实解决群众生产生活中遇到的金融难题。双方党员还共同前往新四军刘老庄连纪念园开展爱国主义教育活动。

下一步，淮安农商银行将持续深化双方合作，用好金融工具激活乡村发展潜力，聚力服务产业提质、群众增收，擦亮“周到金融”服务品牌，践行“家乡银行”责任担当，为渔沟镇乡村振兴高质量发展注入坚实动力。 （陈 智）

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com

高邮农商银行：坚守本源深耕主业 金融“活水”润泽乡土

高邮农商银行始终坚守本源、深耕主业，紧扣地方产业发展特色，不断优化营销模式、升级产业服务、创新金融产品，把金融“活水”精准滴灌到乡村振兴与产业发展的每一个关键环节，用实干担当写好“金融为民”的时代答卷。

深耕网格获客，重塑营销模式。市场在哪里，服务的脚步就跟进到哪里。高邮农商银行坚持以客户为中心，以深度市场调查为先导，以网格化营销转型为抓手，立足自身经营实际，全面分析区域市场结构，全力提升本地细分市场渗透率，推动金融服务从“坐等上门”向“主动问需”转变。建立“访前建档、访中问需、访后转化”三级工作机制，实现走访服务全流程闭环管理。按照A0—A5六类客户分级标准，形成13743户企业走访总清单，编制客户经理营销指导手册，逐级压实责任、加强过程管控，让每一份客户需求都有专人跟进、闭环落实。通过网格化机制，严格遵循“真人、真事、真交易”原则，持续跟踪高邮市场实际，深入剖析产业发展脉络，精准对接产业链上下游需求，推动客户触达率、业务转化率、真实交易达成率有效提升。截至今年9月末，规上企业有效建档率达88.76%、科技型企业建档率达60.72%，累计培育意向客户429户，网格化营销的成效正在田间地头与工厂车间一步步显现。

锚定特色产业，打造链式服务。金融是实体经济的“源头活水”，也是乡村振兴的重要支撑。高邮农商银行立足高邮大虾这一特色名片，推出“一产一策”金融服务方案，完善“福虾贷”产品矩阵，细分“养殖贷”“产业贷”“融合贷”三款子产品，精准匹配普通养殖户、深加工经营主体、产业园基础设施建设等不同场景的融资需求，让金融产品与产业需求精准咬合、同频共振。截至9月末，该行今年已为近3000名养殖户投放信贷资金5.76亿元，为27户深加工经营主体提供1.5亿元信贷支持，为产业园项目建设投放贷款4900万元。一串串数字背后，是金融“活水”对乡土产业最深情的灌溉。同时，推动“融资+融智”一体化服务，开设高邮大虾专家驿站，聘请行业专家担任专家驿站主讲人，定期开展养殖技术培训、市场信息咨询等非金融服务，让农户既“有钱养虾”，更“懂得养虾”。开展“赋能乡土产业 品味高邮鲜虾”助农直播活动，拓宽特色农产品线上销售渠道，助力农户增收、产业增效，一幅产业兴、百姓富的生动图景正徐徐展开。

创新金融产品，拓宽融资渠道。高邮农商银行用好用活“资金池”“稳岗保”“扬创贷”等特色担保产品，切实破解企业融资担保瓶颈，让更多轻资产、缺抵押的小微主体也能贷得到、贷得快。加快数字金融服务升级，持续推广“小微E贷”线上纯信用贷款，让金融跑出“加速度”、服务更有“温度”。上线“苏信融”产品，不断丰富线上线下普惠产品矩阵，持续提升金融可得性与便捷性。积极拓展多元化服务渠道，代销积存金、国内信用证、福费廷等业务实现从无到有，落地扬州首笔债券承销业务，定向债务融资、货币基金业务实现零的突破，以产品创新持续提升金融服务覆盖面和精准度，为地方实体经济发展注入更澎湃、更可持续的金融动能。 张 洁

东海农商银行优化房贷政策为客户减负

本报讯 为有效缓解房贷客户还款压力，稳妥处置个人住房信贷风险，近期，东海农商银行修订调整了住房按揭贷款还款计划相关操作规范，优化住房按揭业务规则，提升住房金融服务水平。

此次制度修订严格落实房地产信贷管理相关工作要求，结合全行风险管理工作安排，从抵押物认定、借款人增信、贷款期限等方面优化业务条款。该行完善按揭房产查封、产权争议等特殊情形下的抵押物认定细则，细化抵押物优先受偿权评估标准，平衡业务风控与办理灵活度。

在借款人增信管理上，新规调整婚姻状态变更、还款能力不足时的增信规定，摒弃以往“一刀切”的硬性追加要求。该行客户经理可结合客户资产状况、还款能力及综合风险研判，灵活选择追加共同借款人、担保人或补充有效资产抵押担保，实行一户一策，在筑牢信贷风险防线的同时，充分兼顾客户实际情况。

此次调整备受关注的是贷款期限政策，住房贷款最长期限由30年放宽至40年。在合规前提下拉长还款周期，降低借款人月供压力，切实减轻刚需家庭还款负担。

下一步，东海农商银行将组织各支行、部门开展制度学习，精准掌握修订内容，统筹做好风险防控与便民金融服务，以务实暖心的金融举措，助力区域房地产市场平稳健康发展。 （许钦亮）

苏州农商银行：金融服务送上门 护航企业“零距离”

小微企业是地方实体经济的重要组成部分，苏州农商银行践行做“金融管家”的使命，主动靠前服务，为苏州市某包装有限公司提供上门对公开户服务，把便捷、专业的金融服务送到企业“家门口”。

对公账户开立是企业经营的第一步。苏州农商银行江陵支行在对接走访中了解到上述企业有对公开户需求，但企业法定代表人事务繁忙，难以抽身前往网点现场办理。为切实减轻企业办事负担，该行第一时间安排专人对接、与企业约定时间，提供一站式上门开户服务。

上门服务期间，该行工作人员认真核实企业经营场地、经营状况，核验相关资料信息，在严守合规底线的前提下，简化业务办理流程，高效完成对公结算账户开立相关手续，免去企业工作人员来回奔波的麻烦，助力企业轻装上阵开展经营。业务办理间隙，工作人员面向企业财务人员及员工开展金融科普，结合企业货款收付场景，讲解新版人民币防伪特征、真假货币辨别方法，普及误收假币后的处置流程以及与假币相关的法律责任，提醒企业警惕各类变造币、新型假币骗局，守住企业资金安全防线。“平时收货款偶尔会担心收到假币，这次银行上门一边办业务一边讲解，干货满满。”企业财务人员说道。

聚焦地方小微企业需求，主动延伸服务触角，苏州农商银行持续聚焦小微企业实际需求，推出上门核验、业务办理、金融科普等配套服务，不断优化金融服务体验，筑牢企业资金安全屏障，以有温度的金融服务护航地方实体经济稳健发展。 李锦玲

靖江农商银行以链式金融撬动产业生态

靖江某船舶配套企业车间里，机器轰鸣，工人正赶制一批精密零部件。就在几个月前，这家供应商还在为流动资金发愁——下游回款周期拉长，原材料采购又迫在眉睫。转机来自靖江农商银行的一次产业链走访。该行以链主企业为支点，依托其信用传导，为这家链属小微企业快速发放了一笔经营贷款，解了燃眉之急。

这是靖江农商银行深耕链式金融的一个缩影。今年以来，该行持续做大供应链金融业务，以链主企业为支点撬动上下游融资需求。该行首先梳理本土产业集群核心企业名单，逐户对接授权，扩大“链主”覆盖面；其次，依托链主企业的交易关系和信用传导，批量获取上下游企业信息，将金融服务从单一客户延伸至整条产业链；同时，为链上企业配套经营贷款、代发工资、票据结算等一揽子综合服务，打通产业链资金循环堵点。

截至9月末，该行有效链主企业授权总量达322户，较年初净增178户；获取链属企业信息3018户，较年初净增1775户；新增链属企业用信62户、金额3.9亿元。一串数字背后，是一批上下游小微主体获得了便捷金融支持，产业链稳链、补链、强链有了实实在在的金融支撑。

靖江农商银行相关负责人表示，下一步将继续围绕本地优势产业链，深化“链主+链属”服务模式，让更多链上中小微企业享受到“链式”金融“活水”的润泽，激发产业集群内生发展活力。 孙 悦

兴化农商银行联合开展“水乡有约 青春同行”青年员工联谊活动

本报讯 为进一步拓宽青年沟通交流渠道，搭建青年交友互动平台，10月16日至17日，兴化农商银行联合江苏省兴化中等专业学校开展“水乡有约 青春同行”青年员工联谊活动。两家单位青年员工齐聚一堂，于青山绿水间邂逅友谊，在协作挑战中彰显风采。

晨光启行，活动以轻松有趣的破冰环节拉开序幕，青年员工们卸下初次见面的拘谨，快速分组结对，在趣味互动中拉近彼此距离。

真人CS、皮划艇、大富翁游戏等户外项目轮番开展，大家分工协作、同心聚力，在紧张对抗与紧密配合中并肩同行，充分展现青年群体团结协作、迎难而上的优良风貌。

暮色渐临，自助烧烤现场烟火袅袅，大家分工备餐、围坐闲谈，在轻松惬意的氛围里畅叙心声。

夜幕之下，篝火晚会燃情开启，跳动的篝火点亮山间夜色，歌声、笑声与掌声交织回荡，大家敞开心扉、真诚交流，现场暖意融融。

以活动为桥，以青春为媒，此次联谊活动既丰富了青年员工业余文化生活，又夯实了银校联动情感纽带。下一步，兴化农商银行将持续用好青年交流载体，常态化组织青年互动交往，用心服务青年成长成才，为青年发展注入源源不断的青春动能。 （朱 梁）

响水农商银行开展赋强公证实务操作培训

本报讯 为进一步规范赋强公证业务操作流程，夯实信贷风险防控基础，提速增效不良资产处置工作，近日，响水农商银行分片区、全覆盖组织开展赋强公证实务操作专项培训，各营业机构客户经理、信贷管理部骨干及公证处专业人员全程参训。

此次实操专项培训周期为10月13日至23日，结合网点地域分布特点，科学划分培训片区，先后在该行南河支行、银达支行、运河支行、黄圩支行、城南支行顺利开展5场专场实操演练，实现全行营业机构、业务条线全覆盖，累计参训达57人次，全面夯实一线业务操作能力。

此次培训聚焦一线业务实操痛点、难点，开展全流程业务演示，系统讲解赋强公证业务办理规范、关键审核要点及系统操作步骤。针对日常业务办理中的常见问题进行细致剖析，并设置现场答疑互动环节，面对面为参训人员答疑解惑、扫清业务盲区。同时，结合培训实操内容，梳理完善标准化业务操作手册，为全行常态化、规范化开展赋强公证业务筑牢制度操作根基。

分片培训模式精准贴合基层工作实际，有效解决了以往集中培训人数多、实操指导不精细、学习效果不均衡的问题。参训人员全程认真参训、积极交流、实操演练，熟练掌握赋强公证业务全流程办理规范，进一步增强风险防控意识和专业实操能力，为全行赋强公证业务标准化、常态化落地运行夯实了人才基础。

下一步，响水农商银行将以此次分片实操培训为契机，常态化抓实条线业务技能提升，全面推广落实赋强公证业务标准化操作，持续健全信贷全流程风险防控体系，不断筑牢信贷资产安全屏障，以精细化风控护航全行信贷业务高质量稳健发展。 （孙成杰）