淮安农商银行召开四季度工作会议

本报讯 近日，淮安农商银行召开2026年四季度工作会议。会议传达学习贯彻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，坚持以联合银行工作要求为工作导向，明确四季度经营发展发力方向。淮安农商银行党委书记、董事长李雷作题为“在变局中锚定价值 在转型中重塑能力”的总结讲话；党委副书记、行长刘亮传达联合银行四季度工作会议精神，总结前三季度工作成效，查摆问题与不足，部署下阶段经营管理工作。

会议指出，今年以来，全行上下凝心聚力，紧扣高质量发展主线，坚持“实干、实绩、实效”主旋律，各项工作稳中求进，总体取得了良好的经营成效。主营业务量质齐升，零售端夯实个贷业务基本盘，实现扩面增量；公司端完善科技金融评价体系，落地多项创新业务，产业链金融服务扎实推进；财富端持续丰富产品供给，高端客户服务品牌初步成形。风险量化管理效能稳步提升，不良处置渠道持续拓宽。网点价值化转型、财务精细化管理、数字化建设等改革转型工作纵深推进，全行高质量发展底盘更稳、成色更足。

会议强调，四季度是决战收官的关键节点，全行要紧盯全年目标任务，统筹推进业务发展、风险防控、效益提升与协同保障。打通产业链、园区、网格、科技专属“四大服务渠道”，执行“四个动作”闭环走访，锚定“四大战区”重点产业赛道，深耕“五篇大文章”，打造特色化金融服务。攻坚不良压降，严守资产质量防线，实施分类精准处置，从严抓好新增风险源头防控，健全全周期数字化风险管控体系。推动负债端优化结构、收入端拓宽收益来源、成本端科学统筹资源配置。细化时间节点，压实责任分工，以责任闭环保障目标闭环。

会议要求，全行要锚定全年收官目标，保持战略定力，以决战决胜的姿态，全力收好官、开好局，奋力推动全行高质量发展。要加快对公业务转型，立足本地产业基础，探索行之有效的产业金融打法，坚持以产业链金融为重点、以科技金融为突破，以普惠小微为基础，加快形成可复制、可推广的投贷联动模式。要坚持“息差+非息”双轮驱动，推动经营思路由“负债决定资产”向“资产决定负债”转变；做实做优新业务拓展。要守牢风险合规底线，紧扣“防源头、清存量、控新增、抓管理、重激励”风险管控主线，严把信贷准入关口，深化合规网格化管理，强化全员案防意识，夯实稳健经营根基。要锻造过硬本领，主动适应改革转型新形势。树立实绩实干导向，在不良清收、新业务突破、数字化转型、监管整改等实战中练兵提能，形成差异化竞争优势。要强化党建赋能，把党建优势转化为攻坚克难的发展优势，引导党员在业务难点堵点上冲锋在前。要开辟发展新路径，主动对接外部资源，布局“六张网”基建、新型消费、“词元经济”等新兴赛道，培育业务增长新引擎。

会议期间，淮安农商银行纪委书记施磊宣读三季度劳动竞赛考核获奖名单；党委委员、副行长金雷主持会议；党委委员、副行长蔡媛解读四季度劳动竞赛方案。

会上，部分先进单位负责人作交流发言。会议设主、分会场。淮安农商银行领导班子成员，总行各部室、各区域支行、功能支行负责人在主会场参加会议。全行其他干部员工在分会场统一收看会议直播。 （张欣然）

东方农商银行金融“活水”浇灌“海上菜园” 赋能紫菜产业高质量发展

作为“中国紫菜之都”，连云港是全国条斑紫菜核心主产区之一，现已形成育苗、生产、加工和出口的完整产业链，紫菜养殖已成为渔民增收致富的支柱产业。为加强对海洋经济尤其是紫菜行业的专项信贷支持，自9月以来，东方农商银行紧扣地方产业发展节奏，锚定紫菜经营主体季节性融资痛点，全面启动“东方助融 紫菜兴业”专项营销行动，组织全行力量下沉一线、上门对接，以定制化金融产品、高效率审批服务、全链条信贷支持，为紫菜产业注入源源不断的金融动能。截至10月底，该行专项行动已累计为9户紫菜经营主体投放贷款1605万元，4户经营主体1800万元授信正在加快审批推进，另有21户经营主体完成资料收集，专项行动取得阶段性显著成效，为港城紫菜产业秋汛生产与产业链升级提供了金融保障。

量身定制专项政策，全链条精准破解融资痛点

紫菜产业生产季节性强、上下游经营节奏差异大，养殖户、初加工企业、精深加工企业的资金需求周期、额度与用款场景各不相同，传统信贷产品难以匹配全产业链差异化融资需求。针对这一产业特性，东方农商银行总行层面专题研究、靶向施策，围绕紫菜全产业链量身打造专项信贷政策，构建覆盖养殖端、加工端、贸易端的分层支持体系。

按照“分步推进、精准滴灌”的实施路径，该行将专项行动划分为两个阶段：第一阶段聚焦紫菜养殖户与一次加工企业，优先保障秋汛养殖投苗、原料采购等季节性流动资金需求；第二阶段向紫菜二次加工企业延伸，支持企业设备升级、产能扩容与品牌打造。通过分阶段、分类别的精准投放，既贴合紫菜产业生产周期规律，又有效破解了经营主体“融资难、融资慢、适配性不强”的共性难题，让金融服务真正跟上产业发展节奏。

简化流程提升效能，打造紫菜产业融资“快车道”

农时不等人，产业资金需求具有“短、频、急”的鲜明特点，融资效率直接关系经营主体的生产节奏与市场机遇。为打通融资堵点，提升服务效率，东方农商银行信贷管理部门出台专项紫菜行业信贷办理细则，全面优化审批流程、精简办理要件，对以企业为主体的紫菜行业贷款，全部纳入绿色通道办理。

通过流程再造，该行大幅简化了申报材料要求，客户经理无须收集冗余资料、撰写长篇调查报告，依托产业大数据与客户经营实际即可快速完成授信申报，实现业务当日受理、当日审批，切实兑现“紫菜行业贷款效率高”的服务承诺。高效的审批机制既大幅降低了经营主体的融资时间成本，也让信贷资金能够精准匹配紫菜采收、加工、交易的关键节点，真正做到“资金跟着产业走、服务围着农时转”。

典型引路示范带动，链式拓客夯实产业服务基础

专项行动启动以来，全行各支行主动对接属地紫菜产业资源，深入沿海镇村、交易市场与产业园区开展实地走访与产品宣传，形成了“总行统筹、支行落地、全员联动”的推进格局。其中部分支行起步早、举措实、成效好，为全行专项行动推进树立了示范样板。

以青口中心支行为例。该行立足赣榆紫菜主产区产业优势，确立“抓大户、抓存量客户、抓他行客户”的营销思路，一方面主动对接当地紫菜行业协会，开展会员企业定向走访，批量触达优质经营主体；另一方面深挖存量客户价值，梳理紫菜行业存量客户名单，通过老客户转介绍、产业链上下游联动的裂变式营销，快速拓展服务覆盖面。截至目前，该行已累计为3户紫菜经营主体投放贷款880万元，在短时间内实现了业务规模的快速突破，为全行专项行动任务完成提供了有力支撑。

东方农商银行将持续深耕本土特色产业，以“东方助融 紫菜兴业”专项行动为抓手，不断完善全产业链金融服务体系，持续下沉服务重心，优化产品供给，提升服务效能，以金融力量助力连云港紫菜产业提质升级、做大做强，为港城海洋经济高质量发展与乡村全面振兴贡献更多农商力量。 孙亚伟



高淳农商银行举办信贷条线综合营销与法律风险防范专题培训

本报讯 为全面提升信贷队伍综合业务素养，统筹抓好零售市场拓展与信贷风险防控，夯实全行高质量发展根基，日前，高淳农商银行组织开展信贷条线综合营销与法律风险防范专题培训。

此次培训邀请江苏农商联合银行内训师王越玲、杨超现场授课。培训分上下两场进行。上半场，王越玲以“从‘进不了门’到‘批量获客’——零售综合营销实战”为题开展分享。课程立足基层营销一线，结合零售客户经理下沉支行、走访沿街商户的鲜活案例，直面获客痛点，系统讲解市场开拓、客户挖掘、批量获客实操方法，把走访营销实战经验转化为可落地的工作思路，为一线人员破解获客难题提供有效指引。下半场，杨超围绕“不良资产处置与信贷法律风险防范”专题授课，他紧扣信贷业务全流程，依托典型实务案例，重点讲解信贷合规要点、不良资产清收、债务风险化解、信贷纠纷处置等内容，以案释法，引导员工树牢合规经营理念，提升法律风险识别处置能力。

参训人员认真聆听、积极交流，结合日常业务遇到的营销拓展、不良清收、合规管理难点深入思考。大家纷纷表示，此次培训紧贴业务一线，兼具实战性与指导性，既拓宽零售营销思路，又进一步绷紧风险防控之弦。高淳农商银行将持续常态化开展业务培训，坚持营销拓展与风险防控并重，推动学习成果转化为经营发展实效，不断提升金融服务质效，更好地服务地方实体经济。 （王文娟）

常熟农商银行：报销驶入“无纸化”车道

向精细化管理要效益，向流程再造要动能。今年以来，常熟农商银行将无纸化作为降本增效的重要课题，统筹推进制度论证、流程重塑与数字赋能，于7月正式落地财务报销凭证无纸化管理模式，以财务智慧化助力全行高质量发展。目前，该行报销流程全面提速，每年可节约人力工时约3200小时。

以往，该行财务报销实行纸质凭证与电子影像并行管理，发票、佐证材料、记账凭证等纸质资料贯穿报销全流程，全行每年打印纸质凭证逾80万张。逐份打印、整理、流转、审核、装订，层层占用人力资源，改革势在必行。

财务凭证涉及会计核算与档案管理的双重合规要求。该行坚持于规有据、稳步推进，逐项论证无纸化的合规基础，并结合自身实际，选定佐证材料和记账凭证作为无纸化切入路径，确保改革方向不偏、步伐不乱、风险可控。

无纸化模式下，依托财务系统，佐证材料和记账凭证实现线上存储、随时查询。该行各部门及机构报销时无须再打印烦琐的纸质附件，仅需以电子影像形式上传财务系统，记账凭证物理打印装订环节同步取消，各环节操作全程线上留痕、可查可溯。报销手续化繁为简，纸质流转内容大幅缩减，报销流程全面提速。

针对发票收妥完整性这一新模式下的核查重点，该行在系统中增加发票张数、发票类型自动识别功能，同步开发《发票收妥清单》供各机构查询，发票收妥情况一目了然，实现降本与合规两手抓、两不误。

改革红利正逐步显现。该行各机构财务人员从打印、装订等重复性事务中解放出来，将更多精力投向效益分析、费用管控等价值创造领域，推动机构财务从“事务型”向“管理型”转变，管理效能与经营效益实现双提升，绿色低碳办公理念同步落地生根。

常熟农商银行将持续锚定费用精细化管理方向，深挖各环节降本潜力，加快财务数智化建设步伐，以财务管理的“小切口”服务全行高质量发展的“大格局”，为服务地方实体经济提供更加坚实的财务保障。 花静怡

张家港农商银行妙桥支行开展“荷韵润童心 廉洁伴成长”主题宣教活动

本报讯 为引导青少年树立清正廉洁价值观，提升金融风险防范意识，近期，张家港农商银行妙桥支行“小圆服务队”走进塘桥镇蒋家村，开展“荷韵润童心 廉洁伴成长”主题宣传教育活动。

以荷为媒，绘就清廉底色。活动现场，“小圆服务队”队员先以一段荷花文化的简短讲解拉开序幕，从“接天莲叶无穷碧”的诗词意象，到莲与廉谐音相生的文化寓意，让孩子们对这一传统意象有了直观认识。随后，队员们手把手指导青少年执笔绘荷，从勾勒花瓣到晕染荷叶，一笔一画间，孩子们不仅体会到国画运笔的章法与耐心，更在描摹荷之亭亭净植的过程中，聆听队员借画讲廉：荷花之所以被历代文人称颂，正在于其“出淤泥而不染，濯清涟而不妖”的高洁品格——根扎淤泥而花叶不染，恰如人身处纷繁环境仍须坚守本心。队员顺势引导孩子们联系学习与生活展开讨论，大家你一言我一语，在互动中逐渐领悟到，廉洁并非遥不可及的大道理，而是源于日常一言一行的自我约束。一笔荷、一堂课、一席谈，正直自律的种子就此深植孩子们心田，静待日后生根发芽、开花结果。

反诈护航，筑牢安全防线。金融知识课堂同步开讲，“小圆服务队”队员结合真实案例，拆解“虚假游戏交易”“刷单返利”等常见陷阱，传授保护个人信息、拒绝盲目转账等技能，引导青少年树立理性金钱观与消费观。清风正气，共育时代新人。活动创新融合美育熏陶、廉洁教育与金融科普，让青少年在艺术创作中涵养品格，在实践中提升识骗防骗本领。

张家港农商银行妙桥支行将继续发挥“小圆服务队”桥梁作用，推动清廉金融文化进社区、进校园，以更多元的形式守护青少年健康成长。 （吴 丹）

镇江农商银行三山支行开展重阳敬老主题活动

本报讯 金风送爽，丹桂飘香，为大力弘扬中华民族敬老、爱老、助老的传统美德，深入践行普惠金融发展理念，切实履行地方金融机构的社会责任与民生担当，近期，镇江农商银行三山支行精心组织开展“情暖重阳，长寿送福”主题活动，以一份份承载心意的长寿面为纽带，为到店老年客户送上暖心的节日祝福与贴心的金融服务，让老年群众在日常金融服务中感受到实实在在的温暖与关怀。

活动当天，该行营业大厅暖意融融，节日氛围浓厚。厅堂内布置简洁温馨，工作人员以饱满的热情、亲和的态度接待每一位前来办理业务的老年朋友，将一份份包装整齐的长寿面送到客户手中，同时送上“节日快乐、身体健康、福寿安康”的诚挚节日祝愿。来来往往的老年客户接过长寿面，脸上都露出了欣慰的笑容，纷纷为银行的贴心举措点赞，小小的营业大厅里满是祥和温暖的节日气息，也让传统敬老美德在细微的服务中落地生根。

在赠送节日礼物的同时，该行工作人员耐心与老年客户面对面交流，细心听取老年客户在日常金融业务办理、养老资金管理等方面的需求与困惑。结合老年群体的金融服务特点，工作人员同步开展金融知识普及宣讲。针对老年人普遍关心的电信网络诈骗防范、养老投资骗局识别、银行卡使用安全技巧等高频风险问题，用通俗易懂的口语化语言逐一讲解防范要点，反复提醒老年客户不轻信陌生来电、不贪图高额回报、不随意转账汇款，牢牢守护好自己的“养老钱”，切实增强老年群体的风险防范意识，提升自我保护能力。针对老年客户提出的业务办理疑问，工作人员也逐一耐心解答，手把手指导老年客户使用智能设备办理简单业务，帮助老年群体跨越“数字鸿沟”，便捷享受金融服务。

一句暖心问候，一份长寿好面，承载着该行对老年客户的浓浓关怀与敬意。此次活动不仅让老年客户在办理金融业务的同时感受到节日的温暖，也进一步拉近了银行与老年客户之间的距离，让普惠金融的温度直抵群众心间，充分彰显了地方金融机构心系群众、服务民生的社会责任与为民情怀。

镇江农商银行三山支行将持续聚焦老年客群的金融服务需求，不断优化厅堂适老服务举措，持续丰富敬老、爱老、助老的服务内涵。该行将常态化开展各类便民利民主题活动与金融知识普及工作，将有温度的金融服务融入日常业务的方方面面，切实守护老年群体的财产安全与金融权益，以实际行动践行普惠金融理念，助力老年友好型社会建设，用金融力量持续传递民生温度。 （虞佳雯 朱逸凡）

高邮农商银行：协同赋能推动代销积存金业务成功上线

本报讯 为顺应财富管理发展新趋势，满足城乡居民日益多元的资产配置需求，近期，高邮农商银行在江苏农商联合银行的悉心指引下，在江南农商银行的大力支持下，成功上线代销积存金业务，成为全省网内首家落地代销江南农商银行积存金产品的农商银行，为客户解锁了一条低门槛、更便捷的黄金投资新渠道。

此次业务采用代理销售模式开展，由高邮农商银行作为代销渠道，依托自身手机银行服务平台，向个人客户提供江南农商银行的积存金产品及配套服务。江南农商银行作为产品发起与运营主体，为客户提供清算、结算、交割等后台服务。客户无须前往线下网点，只需登录高邮农商银行手机银行，即可在线办理黄金积存、赎回、实物兑换等全流程业务，真正实现“指尖操作、随时管理”。

为保障业务平稳有序开办，高邮农商银行作为代销行，坚持合规先行，将风控建设贯穿业务开办全流程。业务上线前，围绕制度流程、系统操作、客户服务、风险揭示等重点环节充分准备，并通过专项培训夯实一线人员的专业能力与合规销售意识，确保相关人员准确理解产品特点，清晰掌握办理流程，严格规范销售行为。同时，严格落实投资者适当性管理，认真开展客户风险承受能力评估与产品适配，强化信息披露与风险提示，切实守护金融消费者合法权益。

此次积存代销业务的落地，是高邮农商银行加快财富管理转型、回应居民财富配置期盼、拓宽贵金属金融服务供给的一次有益实践。下一步，该行将紧紧围绕江苏农商联合银行工作部署，坚持以客户需求为导向，持续拓宽多元化产品合作渠道，建强专业化服务队伍，为广大客户提供更优质、更贴心的财富金融服务，推动财富管理实现更高质量发展。 （袁 源）

常熟农商银行：数字赋能审计创新 给基建装上“安全阀”

银行的办公大楼、数据机房、营业网点等基建项目，如何规划建设、如何管控成本、如何保障建设质效？基建工程投入大、周期长、专业性强，一直是银行风险管理的重点领域。工程建设涉及多个环节，专业门槛高、信息链条长，管理层往往难以及时、全面地掌握项目真实情况。为此，常熟农商银行开展基建工程全流程专项审计，及时揭示管理漏洞、消除风险隐患，推动审计从查错纠弊的“合规审计”，向关注决策与效益的“管理审计、效益审计”转型，让每一笔工程投入都花在明处、用在实处。

方法创新：从“钱花得对不对”到“事办得好不好”

该行树立覆盖项目全生命周期的审计理念，将基建项目划分为项目前期、建设期和完工验收三个阶段，对投资立项、招投标、合同管理、工程造价、竣工验收、竣工结算等环节逐段设置审计重点，确保“段段有人管、环环有把关”。在舞弊风险防范上，紧盯供应商准入及管理、采购评审合规性、员工与供应商关联交易、供应商之间异常资金往来四个核心方向，构建“反舞弊核查体系”。审计中边审边总结，并对在建项目开展跟踪审计，形成“发现问题—推动整改—复盘优化”的快速闭环，及时发挥纠偏作用。

数字赋能：让审计更精准、更高效

审前阶段，该行审计人员先做好前置数据研判：从工程主管部门、业务部门和计划财务部等多个渠道采集项目进度、投资计划、财务核算数据，交叉比对验证，确保基础数据准确可靠；再按项目属地、建设类型、中标单位集中度等指标建立多维选样框架，使抽取的样本既覆盖全行项目的主要形态，又精准指向高风险领域。审计过程中，依托审计系统对历史凭证、取证材料和沟通记录进行系统化梳理，完整还原审计业务全貌，提前排查数据遗漏、口径不一致等隐患，切实提升风险识别的精准度与效率。

专业协同：标准化作业保质量

“专业的事交给专业的人。”该行在对某分行装饰改造工程开展审计时，聘请专业工程造价咨询公司独立实施竣工决算审计，有效弥补造价专业技术短板；同时深入研读行业权威指引、借鉴同业优秀案例，建立典型基建工程全流程审计底稿框架和标准化作业模板，统一工作方法与执业标准，审计效率与质量显著提升。

常熟农商银行将以跟踪审计推动整改落地，以经验沉淀优化审计方法，持续将审计成果转化为管理效能，筑牢基建工程内控合规防线，为全行基建项目规范、高效推进提供坚实的审计保障。 霍佳伟

苏州农商银行：金融服务到村口 助农反诈两不误

秋收时节，农事正忙。为推进乡村全面振兴，持续提升普惠金融服务质效，进一步延伸金融服务触角，苏州农商银行组织开展“丰收金融行，助农惠万家”下乡走访宣教活动，将金融服务送到农业生产一线。

活动期间，苏州农商银行句容支行深入辖区种养一线，实地走访种养经营主体，围绕涉农信贷政策、惠农贷款产品、授信办理流程等内容开展现场咨询服务。针对农户在生产扩种、规模扩张中遇到的资金周转难题进行细致答疑，精准推介适配农业经营场景的金融产品，为农户稳产增收、扩大经营提供清晰的金融解决方案。

立足农村地区诈骗案件的突出特征，该行工作人员同步开展金融风险防范宣传。重点向农户剖析“高价收购农产品”“虚假农资推销”“虚假惠农补贴”等典型诈骗作案手法，讲解骗局识别要点，引导广大农户提高风险警惕性，提升识骗防骗能力，切实守护农业经营收入，守住自身“钱袋子”。

此次活动坚持金融赋能与风险宣教并重，将惠农金融服务、反诈防护知识同步送到田间地头。苏州农商银行将持续立足涉农发展需求，常态化开展下乡走访宣教，优化乡村金融服务供给，以实际行动扛起服务乡村振兴的社会责任。 季 瑶

建湖农商银行开展专项行动 精准滴灌石油机械特色产业

为深入贯彻落实江苏农商联合银行“红海行动”现场会议精神，进一步做大做强“石油机械”特色支行品牌，有效提升金融服务县域特色产业质效，近期，建湖农商银行全面开展石油机械行业百日拓展专项行动，已初步构建起“研究先行、名单管理、专属产品、快速响应”的特色产业服务体系。截至9月末，已与31户石油机械产业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。

锚定目标任务，细化推进举措。此次专项行动周期3个月，公司、零售条线全员参与，全面覆盖石油机械产业链上的企业、小微企业主、个体工商户等经营主体。为确保行动落地见效，该行将走访建档、贷款投放、综合业务三类目标合理分解到机构、压实到岗位、落实到个人，按照名单梳理、网格划分、客户走访、贷款投放、综合营销五个阶段倒排工期、扎实推进，并从产品支撑、授信评审、资源配置、流程优化等方面强化保障，形成前中后台联动推进的工作格局。

坚持研究先行，摸清产业实况。该行把行业研究做在营销前面，组织专人历时一个月开展全行业调研，对全县938家石油机械企业逐户走访建档，依托“石油机械企业驾驶舱”系统，整合企业数据，摸清经营底数，并从注册资本、用工规模、资质标识、订单结构等维度绘制企业画像，锁定130家持有专精特新、高新技术企业资质优质客群，形成分层营销白名单，配套差异化授信标准。截至9月末，已累计走访企业605户，新建档案600户。

推出专属产品，突出竞争优势。该行根据石油机械产业经营特点，推出“鼎业贷”“金鼎贷”专属产品，配套1亿元专项贷款额度执行优惠利率，用足贴息政策，叠加银行承兑、票据直贴等工具，覆盖企业备料、生产、回款全周期需求。针对石油机械产业“重存货、高应收、订单前置垫资”的共性特征，坚持“看订单不看报表、看现金流不看资产规模”授信逻辑，有效破解轻资产优质企业融资难问题。自专项行动开展以来，已新增石油机械行业授信0.8亿元。

加快审批速度，提升服务黏性。该行开辟了石油机械产业贷款审批绿色通道，做到新增授信3个工作日内办结、存量续贷1个工作日内办结。建立了“周调度、旬通报”机制，行领导挂帅督导，红黄牌刚性约束，晨夕会复盘纠偏，推动走访、授信、投放全流程提速见效。提供贷后回访和融资顾问服务，把一次放款变成长期陪伴，以专业赢得企业信任。同时，统筹做好对公开户、代发工资、对公理财、结算服务等综合金融服务，推动单一信贷合作向全方位金融合作延伸。

金融“活水”精准滴灌，特色产业拔节生长。建湖农商银行将认真学习“红海行动”成功经验，把石油机械行业百日拓展专项行动成果转化为长效服务机制，持续深化“产业＋金融”服务模式，紧扣全县石油机械产业高端化、智能化、绿色化转型方向，提供更有温度、更有效率的综合金融服务，为县域特色产业做大做强注入更有力的金融动能。 陆 昊 许小雨

靖江农商银行：抓转型提质效 守本源强服务

今年以来，靖江农商银行坚守服务实体经济、服务乡村振兴的初心使命，紧扣地方经济发展需求，以信贷投放为引擎、以零售转型为抓手，持续优化金融服务供给，不断提升服务质效，为地方经济社会高质量发展注入强劲金融动能。

锚定重点领域，信贷投放扩面提质

一是深耕链式金融，批量拓展上下游客群。以链主企业为支点，做深做透供应链金融业务。截至9月末，全行有效链主企业达322户，累计摸排获取链属企业信息3018户，今年新增链属企业用信62户，投放金额3.9亿元，实现以点带面、批量获客。二是紧盯重点项目，保障实体企业融资需求。主动对接省市级重大项目、企业增资扩产项目、重点企业培育库等清单，精准挖掘融资需求。截至9月末，清单内135户企业获得授信，投放贷款31.13亿元。持续加大涉农与科创领域信贷倾斜力度，农业龙头企业授信22户、金额2.5亿元，科技型企业授信400户、金额58.48亿元。普惠小微贷款保持稳步增长，9月末普惠型小微企业贷款余额130.17亿元，较年初增加10.78亿元，增速9.03%。三是做实项目储备，加快授信落地见效。针对新增对公贷款客户，统一建立“一户一档”动态跟踪台账，公司金融部对资料收集、授信审查、审批放款全流程跟踪督导。自5月份以来，储备民营企业客户159户、授信额度10.39亿元，已实现投放4.46亿元，储备项目加速落地见效。

创新服务场景，零售转型走深走实

靖江农商银行持续推进零售业务深耕细作，坚持批量拓客、场景营销、特色打造并行，不断培育零售业务增长新亮点。批量拓客多点突破。全力推进“整系列”客群攻坚，围绕整机关、整村整社区、整企业、整清单四大客群开展批量授信，同步做好存量客户维护与流失客户挽回。截至9月末，新增个人客户授信687户，授信总额1.96亿元。主题营销成效凸显。扎实开展“新客有礼·礼遇全城”营销活动，参与客户1.9万人次，活动期间新增授信143户，新办信用卡163张、保险业务348户，新增定期存款与理财客户4640户，有效拉动零售业务增量。特色支行稳步建成。聚焦泵阀产业、收单客群打造特色支行，新桥支行“德胜品牌+特色产业”创建工作顺利完成验收，形成“一支行一特色”的差异化发展格局。场景获客持续扩容。积极搭建多元合作渠道，落地省靖中奖教助学金项目、电影院常态化联动营销，落地农贸市场整体开发方案，持续拓宽批量获客渠道。

筑牢合规防线，守牢平稳发展底线

靖江农商银行坚持风险前置、从严管理，持续完善全流程风控体系，牢牢守住资产质量底线，保障全行经营平稳有序。截至9月末，该行不良贷款率1.05%，较年初下降0.01个百分点。持续优化授信准入管理。针对新准入客户开展风险复盘，梳理客户违约特征，不断优化授信准入标准与审查审批要点，从源头把控新增贷款风险。常态化开展合规案防建设。组织员工行为管理、运营操作、安全保卫等多维度风险排查项目14个，及时核查处置各类风险预警信息，抓实员工日常行为管控。扎实开展“鼎行方圆”合规文化宣教月活动，举办合规宣讲8场次，实现条线人员全覆盖，营造全员合规氛围。

精细科学管控，经营质效稳步向好

靖江农商银行坚持开源与节流并举，不断拓宽收入来源，优化成本管控，稳步提升经营效益。一方面，拓宽多元增收渠道。大力发展财富业务，截至9月末个人理财规模较年初增长2.96亿元，零售非存款客户较年初新增3463户。国际业务再上新台阶，结售汇业务量同比增长24.47%，首笔跨境人民币保函、首笔跨境人民币贸易融资顺利落地。另一方面，加强精细化成本管控。健全全面预算管理机制，按季度做好预算滚动监测，对重点项目执行情况实时跟踪，确保费用支出不偏离。

靖江农商银行将继续坚守本土金融初心，持续加大实体经济、普惠小微、乡村振兴领域金融投放力度，不断深化零售转型，丰富产品供给，优化服务体验，以更有温度、更具实效的金融服务，助力靖江地方经济稳步向前发展，在服务地方经济社会高质量发展中展现更大作为。 孙 悦

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。