张家港农商银行适老化服务下沉社区治理一线

苏州工业园区胜浦街道吴淞社区是典型的动迁安置小区，户籍人口中60周岁以上老人占比近三成，多数为居家养老。张家港农商银行苏州分行营业部把适老化服务拆解为“驻点、上门、积分、反诈”四个日常动作，再嵌入社区食堂、楼道与网格之中，让金融服务延伸至社会治理末梢。

定时驻点：
让社区食堂成为适老化服务的窗口

每周二上午，苏州分行营业部志愿者准时出现在“吴里厢”邻里餐厅。这里不是临时摊位，而是设置的固定服务台。此前双方已明确：每周一次驻点、不定期专场，将频次和场地都确定下来。驻点选在食堂，逻辑很直白——午餐时段，独居、退休的老人都集中在社区食堂。银行志愿者走进食堂，老人不用专门跑网点，坐下吃饭就能顺手办业务。

驻点内容也避开“推销导向”：手把手教老人调大手机字体、认识“存款保险”、识别电信诈骗陷阱；首次办卡叠加食堂抵用券优惠，凭吴淞社区“红色管家”志愿积分可兑5元就餐券。居民杨先生拿到兑换券说：“参与志愿服务攒的积分，周二来食堂能当钱花，比发毛巾牙膏要实用。”

一次驻点，同时完成四件事：业务办理、金融反诈、积分兑换、志愿服务。根据苏州分行统计，常态化驻点以来，该社区老年客群手机银行活跃度、开卡量均有明显提升。最重要的是，老人们记住了穿着蓝马甲的“张家港农商银行”。

积分兑换：
把“被服务者”变成“共治者”

适老化服务不是简单的给予，而是平等的尊重与共享发展成果。苏州分行营业部的做法中，关键变量是把“红色管家”志愿者积分用起来。老人参与环境整治、文明劝导、邻里议事攒下的积分，可在银行驻点兑换就餐券、办卡权益，志愿信用被翻译成金融福利。

这套机制改变了老年群体的社区角色：从单一的“被照顾的弱者”转变为“有积分、有话语、有回馈”的治理参与者。根据社区反馈，每周二银行驻点日，老人们到场率稳定，老人们口口相传，形成“老帮老”的传导链。志愿者积分兑换，把信用治理和适老化关怀连接在一起。

反诈课堂：
用本地方言讲反诈知识，不说官话套话

面向老年群体开展反诈宣传时，老人们听不懂专业术语，也不会用智能手机，怎么办？苏州分行营业部反诈队员讲课时，用的是苏州本地方言，让每个老人都听得懂、听得亲切。结合典型案例拆解诈骗手法，提醒老人不轻信陌生来电、不随意转账汇款、不向陌生人透露银行卡密码和验证码。折页印大字版，现场帮助开卡、下载手机银行，顺带讲存款保险、老年人电信诈骗案例。

躬身入局：
从“进社区”到“驻社区”的底层切换

苏州分行营业部在总结吴淞社区开展适老化服务的实际经验时将其概括为三条：一是阵地共用。社区出邻里餐厅、党群中心、网格微信群；银行出反诈队、积分规则和技术支撑，双方不互借场地，而是共织一张服务网，把适老化产品和服务装进去。二是对象分层。高龄独居走上门，低龄活跃老人走驻点，外来务工和“五老”走专场，分层分区，对应不同的活动方案，让不同年龄层的老人都能找到适合自己的。三是频次锁定。把“每周二见”固定下来，老人形成生物钟，银行风雨无阻，形成稳稳的保障阵地，社区对该行持续性上门服务大加赞赏。

今后，张家港农商银行还将深入社区阵地，加强金融适老化服务和社区治理的紧密联系，持续开展常态化驻点，发挥农商银行下沉优势，打通金融适老化服务全链条，让金融服务更有温度。 **崔兰熙**

响水农商银行：擦亮党建“金名片” 跑出发展“加速度”

坚持党的领导、加强党的建设是国有企业的“根”和“魂”。近年来，响水农商银行党委始终坚持党建引领，探索形成“一核三融”党建工作思路，即以高标准党建引领高质量发展为核心，积极推动党建与企业文化、业务发展、人才管理深度融合，努力构建党建与改革发展同向同行、同频共振、相融共促的崭新局面，把党的政治优势、组织优势转化为推动高质量发展的强大动能。截至今年9月末，全行各项存款增幅8.99%，位列全省农商银行第9；各项贷款增幅10.06%，位列全省农商银行第4。

融企业文化所向，
以“党建+文化”激活内生潜力

求木之长者，必固其根本。响水农商银行坚持以党建文化引领企业文化，将无形的文化力转化为有形的生产力、竞争力，为企业持续健康发展注入源头活水。

一是以党建文化铸魂。把急难险重任务作为淬炼党性、检验担当的“练兵场”，总行党委反复强调，不良清收等攻坚任务既是一场化解风险的“攻坚战”，更是一场考验担当作为的“持久战”，要引导全行党员以“举旗手”“冲锋号”的责任感亮身份、作表率，培育“党群齐心、党员引领、全员参与”的攻坚文化，让忠诚担当成为企业文化的鲜明底色。二是以合规文化固本。坚持从严管党治行，把廉洁合规要求融入经营管理全过程，健全不良贷款鉴定、问责追责等机制，对主观违规行为从严从重处理，以案为鉴、以案促治，涵养风清气正的行风文化，实现党风清、行风正、作风实。三是以分享文化提能。坚持以学促干、以干促学，常态化组织开展专题培训，发挥老同志“传帮带”作用，把案例剖析、专题研讨与主题党日活动贯通起来，推动党建活动与学习提升互融互促，引导员工在互学互鉴中增长才干、在比学赶超中提升本领。

融业务发展所需，
以“党建+业务”催生发展动力

围绕业务抓党建，抓好党建促发展。响水农商银行坚持把党建引领融入业务经营全流程，有效杜绝党建与业务“两张皮”，使党建工作更接地气、业务发展更有活力。

一是强基固本，让党组织成为攻坚“主心骨”。充分发挥党委把方向、管大局、促落实作用和党支部战斗堡垒作用、党员先锋模范作用，成立专项工作领导小组，将全辖划分为三大片区，实行领导班子成员分片包保、挂钩督导，推动机关部室与基层网点协同联动；组建党员先锋队，在专项行动启动会上授旗宣誓，党员带头认领重点难点任务，各党支部建立联动通报机制，让党旗在攻坚一线高高飘扬。二是党建引领，让金融服务更有温度。坚持以客户为中心，变“催收”为“服务”，坚持“能协商先协商、协商不必一次成”，通过“一户一策”量身定制服务方案，依托县矛盾调解中心深化协商调解，短短3个月协商回款16笔、269万元，既维护了银行债权，又温暖了客户心田；上线“不良清收进度看板”，构建“全景化、实时化、穿透式”的业务视图，以数字化手段提升服务质效，让金融更有温度、更具效率。三是党建共建，让多方联动成为“共同体”。坚持以党建为纽带深化政银企多方合作，与县人民法院共建依法清收、维护诚信环境的联动机制，与不锈钢产业协会共建帮扶经营主体、纾困解难的服务平台，与县矛盾调解中心共建多元解纷渠道，推动党建工作与金融服务、民生改善深度融合，形成共建、共享、共赢的发展格局。

融各类人才所能，
以“党建+人才”释放经营活力

千秋基业，人才为本。响水农商银行坚持党管干部、党管人才，积极探索实践人才管理变革，为高质量发展提供坚强的人才保证和智力支持。

一是科学“用”才，让合适的人匹配合适的岗位。开展机关“三定”，优化部门职责与岗位设置；分别组织机关、基层岗位双选，进一步推动人适其岗、人岗相宜，有效激发队伍干事活力。注重梯队建设，遴选后备人才26人、启用16人。健全轮岗机制，推动人员交叉流动，打通人才跨部门、跨条线流动渠道，让专业的人干专业的事。二是系统“育”才，让专业素养支撑专业发展。常态化开展赋能培训，邀请江苏农商联合银行优秀内训师和外部专业讲师来行授课，全方位提升全员专业素养和履职能力。领导班子成员带队赴兴化、沛县、灌云等兄弟单位考察学习，汲取同业先进经验。选拔年轻骨干担任内训师，深耕业务、总结经验、沉淀成果、赋能团队，不断打造专业化、精细化、实战化的内训师队伍，“谈判专‘价’——存量对公贷款客户利率诉求处理”课程荣获全省农商银行对公课程评比二十佳。三是实践“炼”才，让干部在一线经受磨砺。坚持把急难险重任务作为干部成长的“练兵场”“磨刀石”，围绕不良清收、普惠营销、客户服务、宣传宣讲组建党员先锋队，在全员大会上为先锋队授旗，引导党员带头下沉一线、认领任务、攻坚克难，推动党建与业务有机融合。深化党建赋能，选派党员干部、优秀客户经理赴县直部门、各镇村挂职，在实战中经风雨、见世面、壮筋骨，促进员工快速成长成才。

下一步，响水农商银行将紧扣新时代党的建设总要求，持续深化“一核三融”党建工作，把党建“金名片”越擦越亮，推动高质量发展道路越走越宽广、越走越稳健，在服务乡村振兴和实体经济发展中书写农商新篇章。 **高矿荣**

如皋农商银行开展亲子金融启蒙活动



图为如皋农商银行白蒲支行宣讲员向小朋友们宣传普及金融知识。 宗 涵 摄

本报讯 近日，如皋农商银行白蒲支行组织开展了一场趣味十足的亲子金融启蒙活动，邀请20名幼儿园小朋友在家长陪同下走进银行网点，近距离学习金融安全知识，推动金融安全教育走进家庭。

活动中，白蒲支行宣讲员用通俗易懂的语言，为小朋友们上了一堂生动的金融课。围绕人民币真伪辨别、遇到假币的正确处理方式、存款保险以及日常防诈骗小常识等内容，宣讲员进行了现场讲解。课程内容简单易懂，小朋友们听得认真，陪同家长也一同参与学习，掌握了实用的金融知识。

课堂结束后，该行宣讲员带领小朋友和家长依次参观银行大厅、业务窗口、自助取款机等设施，并安排了丰富的趣味演示。宣讲员介绍了自助取款机功能，演示了取款操作流程，展示了专业的点钞、捆钞手法。随后，小朋友们亲手体验点钞机点钞和手工捆钞，兴致盎然、好奇心十足，现场笑声不断，氛围轻松热烈。在参观互动提问环节，小朋友们积极举手提出各种天真的问题，工作人员耐心细致地一一解答，让孩子们在轻松互动中加深了对金融知识的理解。

活动最后，现场开展了温馨的互赠礼物环节。小朋友们将自己亲手绘制的“柿柿如意”绘画作品送给该行工作人员，寓意事事顺心、美好圆满；该行也为孩子们准备了精致纪念书签，送给每一位小朋友留作纪念。

此次亲子金融体验活动，不仅让孩子们在玩乐中学到了实用的金融、反诈、反假知识，也让金融安全教育进一步走进家庭。下一步，如皋农商银行将持续开展各类普惠金融宣传活动，让更多群众轻松学金融、安心用金融。 **（马骁驰）**

大丰农商银行开发区支行：金融宣传进社区 趣味运动聚民心

为践行“金融为民”理念，把普惠金融服务送到群众身边，近期，大丰农商银行开发区支行走进大丰经济开发区灶圩小区开展金融知识宣传活动，将金融知识宣讲与趣味比赛融为一体，以群众喜闻乐见的宣教形式，打通金融知识宣传“最后一公里”。

普及金融知识，筑牢安全防线。活动现场，该行志愿者面向小区居民开展金融知识宣讲，重点讲解假币识别与电信网络诈骗防范知识。围绕人民币防伪特征，向居民传授“看、摸、听”简易识假技巧，帮助大家掌握辨别假币的实用方法；同时结合本地真实案例，剖析养老诈骗、刷单返利、冒充亲友转账等电信网络诈骗套路，提醒居民保护好个人信息、银行卡密码和验证码，遇到可疑情况及时核实求助，切实提升群众识假防骗和反诈防诈能力。

开展趣味竞赛，活跃现场氛围。金融知识宣讲结束后，现场举办5分钟限时剥毛豆大赛，吸引众多居民踊跃报名。随着计时开始，参赛选手专注投入、双手快速剥取毛豆，现场气氛欢快热烈，围观居民的喝彩声此起彼伏。限时结束后，工作人员现场称重统计，依据剥出毛豆重量评选出前五名优胜选手。

举行颁奖仪式，拉近银民距离。比赛结束后举行现场颁奖仪式，该行为前五名获奖选手颁发奖品。奖品虽小，却让参赛居民收获满满成就感，在场群众在欢声笑语中互动交流，进一步拉近了银行、社区与居民之间的距离。

此次活动跳出传统单向宣讲模式，把金融科普和趣味比赛相结合，寓教于乐，让居民在轻松氛围中学到实用金融知识，获得小区居民一致好评。下一步，大丰农商银行开发区支行将持续做好便民服务，立足辖区居民需求，不断创新宣教形式，传递有温度的普惠金融服务，切实提升群众金融获得感。 **吴海丽 孙 卓**

东台农商银行举办贵金属展销会

本报讯 为持续丰富财富服务供给，进一步满足广大客户在贵金属投资、收藏、礼赠等方面的多元需求，带动中间业务收入稳步提升，近期，东台农商银行举办“金秋十月 金启盛境”贵金属展销会。活动由普惠金融部牵头组织、各支行网点协同推进，当天共邀约客户200余人现场参加。

活动前期，各网点根据活动要求，立足辖内目标客群实际，精准筛选并敲定预约目标客户清单。活动现场，投资金条、纪念金钞、典藏摆件、主题金银工艺品等多款贵金属产品集中展示，品类兼顾投资、收藏、礼赠等不同需求，合作供应商工作人员围绕产品特点、购买流程、风险提示等提供咨询和讲解服务，方便客户按需选购。

为增强活动趣味性、互动性和实效性，现场设置低价秒杀、抽奖等环节，客户参与积极，气氛热烈。客户驻足展台，近距离品鉴各类展品，不少客户现场达成购买意向并敲定订单。据统计，活动当天累计成交96.73万元。

此次展销会是东台农商银行深耕零售财富业务、拓宽中间业务发展路径的具体实践，通过贵金属产品营销进一步密切了该行与相关客户的沟通联系。活动结束后，普惠金融部将推动各支行及时做好客户回访和需求跟踪，并总结邀约、转化等环节经验，为后续财富服务活动提供参考。 **（徐雪飞）**

淮安农商银行召开产业深耕服务启动会

本报讯 金秋十月，硕果盈枝。近日，淮安农商银行在车桥镇召开芡实产业深耕服务项目启动会，以车桥镇芡实特色产业为试点，深化镇银联动，启动特色产业深耕专项行动，把金融服务送到田间地头、加工车间，为本土特色农业高质量发展注入金融“活水”。淮安农商银行党委书记、董事长李雷，党委副书记、行长刘亮，党委委员、副行长蔡媛；车桥镇党委书记何叶出席会议；相关行政村、农业企业及合作社代表受邀参会；总行相关部门、车桥支行负责人及产业服务工作组成员列席会议。

会上，李雷作动员讲话。他围绕产业深耕，从起点之思、深耕之辩、落地之道三个维度，阐释项目底层逻辑、核心转变与实施机制，提出产业深耕要实现“五个转变”，摒弃传统“撒胡椒面”式营销、单纯看重抵押物、短期冲刺的旧模式，树立产业思维、全链思维、长期陪伴思维，组建专项专班，绘制芡实产业图谱，建立长效考核机制，坚持全周期陪伴式金融服务。何叶在讲话时表示，车桥镇将持续深化镇银协同，与淮安农商银行携手赋能芡实特色产业提质增效。蔡媛解读《芡实产业深耕服务方案》，明确项目实施路径与服务举措。有关各方代表依次发言，表达共同服务芡实产业发展的信心与决心。

会议现场举行授信仪式，为5家农业企业、4名个体经营主体进行授信，以真金白银的金融支持，助力产业主体纾解资金难题。

会议对项目落地推进提出具体工作要求。一是深学细悟，转变服务工作理念，全员吃透会议精神，把产业深耕新理念传导至每一名一线员工。二是专班下沉，做好沉浸式支撑推动。工作专班迅速扎根一线，联动政府及产业链经营主体，共同绘制芡实产业图谱，逐户对接种植、收购、加工、冷链仓储、电商销售全链条客户，掌握经营周期、资金淡旺季、账期压力等真实痛点，制定“一户一档”“一企一策”方案，做实客户、需求、风险三类清单。三是闭环推进，抓实服务长效落地。落地芡实产业专属方案，配套融资、结算、供应链金融、保险担保一体化服务，建立客户诉求台账，限时办理、闭环反馈，全力打造本土产业金融合作样板。

下一步，淮安农商银行将以此次启动会为起点，以“铁脚板”摸清吃透市场，以“一盘棋”凝聚攻坚合力，真抓实干、久久为功，深耕车桥芡实特色产业，扎实做好金融服务乡村振兴各项工作，切实把本土产业做深做透、做出成效，为服务实体经济、助力地方产业兴旺作出新的更大贡献。 **（张 超）**

姜堰农商银行召开三季度经营分析暨四季度工作会议

本报讯 近日，姜堰农商银行召开2026年三季度经营分析暨四季度工作会议，全面总结前三季度经营发展成效，深度剖析短板弱项，系统部署年末收官攻坚、旺季储备及来年谋篇布局等重点工作，动员全行上下锚定目标、加压奋进、决战决胜年度任务。该行领导班子成员、各部室负责人、各支行经营管理人员及客户经理代表参会。会议由姜堰农商银行党委书记、董事长黄国锋主持。

会上，姜堰农商银行党委委员、副行长左宗明通报全行三季度业务经营整体运行情况，全面复盘各项经营指标完成进度，系统总结“聚力实体优服务 金融奋进‘十五五’”劳动竞赛成效，精准分析业务发展亮点与短板不足，为四季度靶向攻坚、精准施策提供数据支撑。

姜堰农商银行党委副书记、行长刘建国作专题工作报告。他充分肯定全行前三季度攻坚克难、实干奋进取得的阶段性成绩，并围绕年末高质量收官，部署五大重点工作。一是锚定年度目标全力冲刺，逐条对标、逐项补齐，确保全年任务圆满收官；二是严抓资产质量管控，压实贷前、贷中、贷后全链条管理，坚决稳住信贷“基本盘”；三是聚焦业务短板攻坚，持续深化市场走访、加大有效信贷投放，深耕实体普惠市场；四是持续推进降本增效，优化业务结构、提升经营质效，夯实可持续发展基础；五是严守合规经营底线，厚植合规文化，筑牢全行高质量发展安全根基。同时，他对年末收官及来年开局工作统筹安排，要求全行提前启动年终决算、旺季客户储备、营销氛围营造、2027年度全面预算编制等重点工作，实现年末收好官、年初开好局。

会议最后，黄国锋作总结讲话。他要求全行统一思想、坚定信心、压实责任，以更实作风、更硬举措推进各项工作落地见效。 **（吴秀华）**

苏州农商银行：深耕养老金融 守护银发安康

银发暮年，最盼安稳无忧；民生服务，贵在温柔兜底。苏州农商银行以“乡音伴付 支付无忧”为主题，依托“小圆上门办”特色服务载体，扎根乡野、贴近群众，于细微处雕琢服务、于平凡中传递温情，守护老年群体金融安宁。

近日，一名客户来到苏州农商银行汾湖支行寻求帮助——家中99岁的高龄老人因持有的定期存单年代久远遗忘了密码，长期无法支取，又因行动不便，无法亲自前往柜面，看着手里的存单却无法使用，心中焦虑不已。

群众小事即服务大事。获悉情况后，该行第一时间启动适老化绿色通道，预约上门服务时间。工作人员抵达老人家中后，用熟悉的乡音与老人交谈，细致核对身份信息、耐心讲解业务流程，引导老人完成业务核验，全程放慢语速、放轻动作，反复确认细节，充分照顾老人的身体状态与心理感受。顺利完成密码重置后，工作人员还贴心叮嘱老人及其家属妥善保管存单、严守密码、谨防诈骗、守好“养老钱”。

此前，该行也接到辖区一位独居老人求助——老人日常依靠社保卡领取养老金，近期不慎遗失社保卡，养老金支取、医保结算均受影响。老人年事已高、出行不便，不熟悉挂失补卡流程，无奈之下向银行求助。接到诉求后，汾湖支行工作人员迅速对接老人信息，梳理业务办理流程，携带移动办公设备专程上门，严格按照业务规范为老人办理社保卡挂失、补卡手续。全新社保卡制出送达后，工作人员再次上门为老人现场完成卡片激活、金融功能开通、社保账户核验全套服务，详细讲解社保卡查询、取钱、就医刷卡的用法，提醒老人切勿转借卡片、切勿泄露账户信息，彻底解决了老人“丢卡难补、无卡可用、不会激活”的多重难题。看似是普通的基础业务办理，却是切实解决老年群众急难愁盼的民生实事。

为高龄老人唤醒沉睡积蓄，为独居老人补办保障卡，一件件细碎的民生小事，汇聚成最动人的金融温度。苏州农商银行将持续深耕适老化服务，用一次次便民利民的细节，彰显地方银行的责任与担当，守护辖区老年群体幸福晚年。 **焦 艳**

太仓农商银行：下沉一线听心声 精准指导促提升

本报讯 为持续深化党委班子成员基层党建联系点制度，压紧压实管党治党责任，近期，太仓农商银行领导班子成员带队分片下沉各基层党建联系点，对2026年新建党支部开展调研指导，并与党支部书记、党员及群众代表深入谈心谈话，推动党建工作与业务经营深度融合。

调研期间，该行领导班子成员通过座谈交流、现场走访、谈心谈话等方式，详细了解联系点党支部建设、创先争优、党建共创发展、党员先锋岗作用发挥等情况，并针对基层反映的难点堵点现场提出指导意见；同时，分别与各联系点党支部书记、党员代表及群众代表开展一对一、面对面谈心谈话，认真听取大家对支部工作、业务发展、履职困难、员工关怀等方面的意见建议，及时回应基层关切问题。 **（陆文婷）**

泗洪农商银行开展“万亩塘田 金融深耕”专项行动

本报讯 近期，泗洪农商银行依托陈圩支行螃蟹产业特色支行创建工作，全面启动“万亩塘田 金融深耕”专项行动，聚焦螃蟹产业链上中下游全环节，以全域摸排、精准画像、定制服务为抓手，推动金融资源深度嵌入产业肌理，为县域特色农业高质量发展注入精准金融动力。

为确保专项行动快速落地、取得实效，该行建立“白天走访建档、晚间复盘攻坚”的工作机制，组建专业服务队伍直扑产业一线。白天，工作人员逐户走进养殖塘口、农资门店、水产收购点，面对面核实经营状况，实打实收集融资需求，规范完成客户信息建档；晚间，召开每日复盘调度会，梳理当日走访台账，研判客户需求难点，明确次日攻坚重点，推动走访成果快速转化为金融支持实效。

底数清才能施策准，该行坚持穿透式思维，实现全链条经营主体建档全覆盖。工作人员全面梳理螃蟹产业上游养殖投入品及配套服务商、中游核心养殖主体、下游收购加工电商销售商三类经营主体特征，逐一建立精细化客户画像，形成涵盖1217户经营主体的全链条客户台账；同时建立动态更新机制，对新增经营主体第一时间录入系统，对不再从事相关产业的客户及时清理退出，真正做到产业链客户“不漏一户、不少一环”，为后续分层分类开展金融服务筑牢了数据底座。

坚持问题导向，实现产业各环节痛点摸排全覆盖。在走访过程中，该行深入产业一线倾听经营主体真实诉求，精准捕捉各环节差异化堵点。针对上游投入商户，该行重点掌握其备货垫资压力大、赊销回款周期长的经营难点；针对中游养殖主体，聚焦半年养殖空窗期现金流错配、缺乏有效抵押物的融资瓶颈；针对下游收购商户，梳理收蟹旺季资金需求“短、频、急”的现实特点，通过全覆盖、穿透式走访调研，全面掌握产业链运行真实状态，为靶向推出金融解决方案找准了发力方向。

围绕产业链痛点精准滴灌，实现金融产品与服务供给全覆盖。该行按照“一类客户一套方案”原则，针对不同经营主体分类设计专属授信模型，结合养殖模式、资金周期、风险特征匹配差异化服务，配套信贷、结算、资金管理、风险保障一体化金融供给。该行针对上游农资及配套服务商，推出备货周转贷款，缓解垫资压力；针对中游养殖户，设计多套授信方案，实行分时段灵活放款，匹配养殖周期现金流特点，破解抵押不足难题；针对下游收购加工及电商主体，推出旺季快速收购贷款，简化审批流程，满足旺季集中收购的资金需求。

在为期15天的集中攻坚中，泗洪农商银行累计完成螃蟹养殖户及上下游经营主体走访建档392户，带动新增用信49户、金额659.83万元，既跑出了金融服务“加速度”，也在塘头一线锻造出一支懂产业、熟民情、精业务的螃蟹产业专业服务队伍。下一步，该行将持续立足本土、深耕产业，加大产品创新和服务下沉力度，以精准金融滋养万亩塘田，助力泗洪螃蟹产业提质增效、富民增收，在服务乡村振兴的实践中彰显本土银行的责任与担当。 **（刘泽宇）**

涟水农商银行：抓实代发提效能 夯基固本促增存

近年来，涟水农商银行坚持以零售转型为抓手，持续深耕工资代发、养老待遇、涉农补贴三大重点领域，进一步扩大代发覆盖面、优化服务体验、强化产品联动，以代发业务的稳健增长为零售存款持续攀升注入源头活水，为服务地方经济社会发展贡献更多金融力量。截至8月末，该行今年已累计代发客户数达37.05万户，同比增加2.34万户、增幅6.73%；代发金额24.88亿元，同比增加1.98亿元、增幅8.65%；代发客户活期存款余额22.24亿元，同比增加1.03亿元、增幅4.87%。

精准摸排扩面，让代发“朋友圈”越来越大。该行以“扩面、提质、留存”为核心，组织各支行全面摸排辖区机关事业单位、小微企业，逐户建立代发客户台账，聚焦未合作及他行代发客户，明确攻坚目标与责任分工。针对小微企业，该行突出本土便捷、网点多、取款方便的优势，上门定制“一对一”代发方案；针对机关事业单位，强化高层对接，争取新增合作；同时纵深推进养老金、涉农补贴等民生待遇进卡工作，安排专人上门讲解代发优势、协助办理账户变更。

优化服务提质，让代发“体验感”越来越好。该行把服务体验作为留住代发客户的关键，为代发单位开通绿色服务通道，简化开户、签约、对账流程，让单位财务人员少跑腿、少等待；为代发个人提供账户管理、存款理财咨询、线上业务指导等增值服务，主动推送适配的存款产品，把“发工资”延伸为“管资金”；同步制作宣传海报、短视频，组织全员转发推广，持续提升业务知晓度与客户认可度。

联动产品留客，让代发“资金池”越来越稳。该行坚持“代发不是终点，留客才是目的”的服务理念，针对代发客户推出差异化存款优惠，结合资金闲置情况精准推介定期存款、大额存单，引导短期资金转化为长期存款、减少资金外流；建立代发客户跟进台账，定期对接资金流向，及时发现异动、开展挽留营销。厅堂内，全员主动识别代发客户、做好一句话营销，推动“代发引流”向“稳存增存”有效转化。 **姜瑶瑶**

涟水农商银行 全力护航秋粮收购

本报讯 秋意渐浓，稻穗飘香，当下正值秋收、秋种、秋购“三秋”关键时期。为切实保障秋收期间辖区现金流通顺畅、结算高效安全，守护农户“血汗钱”，涟水农商银行立足本土、主动靠前，精准做好秋收期间现金调度、零钱保供、金融宣教等全方位保障工作，以充足、优质、便民的现金服务护航颗粒归仓、粮款落袋。

针对往年秋收高峰期大额取现集中、零残币兑换需求激增、收粮点找零难、老年农户结算不便等实际问题，该行提前研判市场资金流动规律，制定秋收专项现金保障方案。全行各网点提前备足各类面额现金，加大小面额人民币现金储备力度，确保秋收高峰期现金不断档、零钱够使用、兑换有保障；同时全面开通秋收现金预约服务，支持种粮大户、粮食收购点、粮食经纪人通过线上、电话提前预约大额取现、批量换零业务，最大限度减少客户等候时间，实现“随到随办、快速办结”。

在做好现金保供服务的同时，该行将金融知识宣传融入秋收服务全过程，在网点厅堂、收粮现场设立宣传台，向农户普及人民币真伪识别、残损币兑换标准、现金收付规范、电信诈骗防范等知识，重点提醒农户警惕“假币调包”“低价换钱”“陌生代办结算”等秋收高发骗局，引导群众自觉爱护人民币、规范使用现金，守好丰收“钱袋子”。

扎根乡土，服务“三农”。作为县域本土主力金融机构，涟水农商银行始终紧扣农时农事、聚焦群众刚需，把基础现金服务做细、便民惠民服务做实。下一步，该行将持续紧盯秋收收官阶段金融需求，常态化提升农村地区现金服务质效，以有温度、有速度、有保障的普惠金融服务，全力守护县域秋收丰收图景。 **（程领楠）**

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com