靖江农商银行：以结构优化助力高质量发展

今年以来，靖江农商银行主动顺应发展大势，坚持以客户为中心，持续优化负债结构、调优信贷投向、纵深推进零售转型，在变革中夯实本土金融根基，稳步走出一条特色化高质量发展之路。

分层分群，拓宽资金沉淀渠道。该行立足居民储蓄特点，灵活实施分层营销策略，在厅堂服务中为客户做好期限配置指引，合理推介不同期限存款产品，配套限额特色存款产品，丰富储蓄供给。截至9月末，该行储蓄存款余额较年初增加25.63亿元，增幅6.89%。坚持分客群精细化经营，针对代发单位、经营商户、线上活跃客群、企业结算客户等群体，匹配差异化产品方案与专属权益，引导资金沉淀，稳步提升活期存款占比。与此同时，该行持续拓展场景金融生态，深化与地方政府部门、重点单位的平台共建，推进预付卡监管、养老助餐、医保支付等民生项目落地，拓展校园、商圈、社区等服务场景，大力拓展对公基本户、信贷客户代发工资业务，依托场景生态拓宽资金来源，截至9月末，各项存款余额达505.63亿元。

调优信贷投向，坚守支农支小初心。该行始终锚定支农支小、做小做散战略，把增户扩面摆在突出位置，依托网格化走访机制，密切对接乡镇、社区、园区，精准挖掘经营主体融资需求，打造批量获客渠道。深化党建共建联动，以党组织结对为纽带整合资源，定向摸排重点客群，打通普惠金融服务通道。加快数字化工具赋能，推进展业平台建设，推动贷款“三查”流程标准化、智能化、无纸化，释放一线服务效能。坚持线上触达与线下走访相结合，用好“大数据＋铁脚板”服务模式，深入车间、商户、田间地头面对面沟通，建立稳定客群信任关系，为小微、农户提供便捷高效的融资支持。截至9月末，普惠型小微企业贷款较年初增加10.78亿元，增幅9.03%。

聚力零售升级，夯实长效发展根基。持续激活厅堂主阵地效能，常态化开展一句话营销、厅堂微沙龙、综合联动营销，推动网点从单一业务办理向综合营销服务转型，用心维护存量客户、培育价值客户。强化营销队伍体系建设，按照客户经理从业经历、专业特长、服务方向实施分类管理，组建综合、普惠、个人等专业化服务小组，配套完善考核激励机制，树立“多劳多得、优绩优酬”导向，推动客户经理队伍动态优化。持续加大数字化支撑力度，完善数据仓库、智能营销、智慧厅堂系统建设，开展存量客户精准画像，落实重点客户管户责任。依托数字化赋能，精准推送产品与服务方案，集中一线服务力量深耕本土市场，巩固“做小、做散、做快”的核心竞争优势。 孙悦

涟水农商银行：金融“活水”润沃土 精准滴灌助民企

今年以来，涟水农商银行坚守支农支小定位，坚持做小做散、深耕本土，把服务民营经济作为转型发展的主攻方向，以机制创新破堵点、以科技赋能提效率、以产品供给解难题，交出了一份助企纾困、惠企利民的暖心答卷。截至9月末，该行民营企业贷款余额138.24亿元，较年初增幅10.67%。金融“活水”正源源不断流向民营经济发展的最前沿。

审批提速跑出“加速度”，数据共享换来“真金白银”

融资效率，是民营企业最关切的痛点之一。涟水农商银行以数字化转型为抓手，依托普惠展业平台再造信贷流程，将贷款审批时效压缩至2小时以内，让“数据多跑路、企业少跑腿”成为常态。该行还首批参与全国中小微企业资金流信用信息共享平台试点，破解银企信息不对称难题，以“资金流”画像代替传统抵押，为32户民营小微企业发放“资金流”信用贷款1.45亿元，让没有抵押物的“轻资产”企业也能凭信用获得真金白银的支持。

链式服务串起“产业群”，用信覆盖撑起“半壁江山”

围绕县域绿色食品、新一代电子信息、智能装备及新能源、纤维新材料四大主导产业，涟水农商银行推行“一链一策”链式服务，以龙头企业为引领对接产业链上下游，组建跨部门敏捷小组专项攻克产业链融资堵点，特色支行建设同步推进，为产业发展提供定制化、专业化金融服务。截至9月末，该行新增四大主导产业贷款约6.5亿元。与此同时，该行以“红海行动”为抓手，组建产业链金融突击队，围绕产业链链主企业，持续攻坚走访营销，对公贷款较年初增加8.49亿元，增幅17.7%；规模以上企业用信222户，金额23亿元，用信覆盖率达54.81%。

凭借服务民营经济的扎实成效，该行获评2026年度江苏省“民营企业满意银行”。

创新产品解开“担保锁”，低费率助力“轻装前行”

担保难、增信难，曾是横亘在民营企业面前的一道坎。在大力推广江苏农商联合银行省级信贷产品的基础上，涟水农商银行立足本地实际，创新推出“涟惠易贷”等专属信贷产品，着力破解民营经济担保难问题，让企业凭借良好信用即可便捷融资，担保费率最低可至0.45%，切实为企业降本减负、轻装前行。分层走访、政银企常态化对接、“一户一策”精准服务同步发力，把金融服务的触角延伸到园区、乡镇和车间一线，不断提升民营企业的获得感和满意度。

一泓金融“活水”，浸润万千民企。涟水农商银行将继续坚守主责主业，锚定“强对公、稳零售”发展路径，持续深化“一链一策”“一园一团队”服务模式，以更高效的审批、更优质的产品、更贴心的服务，为民营经济高质量发展注入更强金融动能，在服务地方经济发展的答卷上续写新的篇章。 水向阳



江阴农商银行：织密反诈防护网 守护群众“钱袋子”

今年8月至10月，江阴农商银行充分激活青年力量，集结骨干青年员工组建反诈宣讲团，把反诈课堂搬进园区、村居、社区、校园，扎实开展“青年反诈在行动”系列主题宣传活动。历时3个月，该行累计开展线下宣讲120场，覆盖社会各类群众3899人次，发放反诈宣传物料3881份，切实筑牢社会反诈防护屏障，持续增强群众识诈防诈意识。

据了解，此次主题宣传是该行落实打击治理电信网络诈骗工作部署，践行金融为民理念、扛起金融消费者权益保护主体责任的生动实践。当下电信网络诈骗花样不断翻新，骗局套路精准瞄准不同群体，企业财务人员、老年居民、在校学生均面临差异化的财产安全风险。为此，该行宣讲团拒绝“大水漫灌”式的笼统宣讲，瞄准不同人群高频受骗“痛点”定制宣讲内容，让反诈知识精准触达重点人群。

在产业园区，该行宣讲员走进企业生产经营一线，向企业负责人、财务人员敲响账户安全警钟。围绕“贷款刷流水”、对公账户涉赌涉诈、出租出借账户等高危风险以案示警，提醒企业务必妥善保管营业执照、公章、网银U盾等核心资料，警惕各类非法中介圈套，牢牢守住对公账户安全底线。与此同时，该行在营业网点严格落实新开户反诈告知机制，将风险提示前置到开户环节，从源头筑牢账户安全防线。

该行宣讲团把宣传阵地扎根村居、社区，聚焦老年群体开展靶向反诈科普。针对老年人容易中招的虚拟币投资、虚假养老理财、保健品营销等骗局，宣讲员用唠家常式的通俗语言拆解诈骗伎俩。现场穿插反诈知识问答、情景模拟互动小游戏，把反诈科普宣传和适老化便民金融服务融为一体，在轻松的氛围里帮老年群众擦亮识骗慧眼，守护好“养老钱”。

在校园里，该行宣讲员化身反诈“讲师”，围绕刷单返利、虚假兼职、租借银行卡等青少年高发骗局开展宣讲。结合真实受骗案例剖析作案套路，告诫同学们切莫因小利迷失，坚决拒绝出借、出售个人银行卡，树立理性健康的金融消费观念，守护好个人“零花钱”。

下一步，江阴农商银行将把本次活动经验转化为长效工作动能，持续深化与社区、学校、行业协会的多方协同，不断丰富接地气、有温度的反诈宣传载体，将金融科普融入账户全生命周期管理，常态化开展形式多样的宣传活动，守护好群众“钱袋子”，为筑牢地方金融安全防线贡献力量。 刘艳

高邮农商银行多措并举提升个体工商户服务质效

为持续提升个体工商户金融服务质效，拓宽小微经营主体融资渠道，高邮农商银行立足本土、贴近市场，主动下沉服务触角，把便捷、实惠的金融服务送到商户身边，用心用情助力个体工商户稳健发展。

该行坚持靠前摸排、主动对接，依托辖内个体工商户清单，组织客户经理常态化开展上门走访。客户经理走进沿街门店、农贸市场，与商户面对面拉家常、聊经营，细致了解店铺营收状况、周转周期，认真倾听商户在备货、扩店、设备更新等方面的资金诉求，摸清经营过程中的难点堵点，逐一建立需求台账，为后续精准施策、靶向服务打好基础。

在走访摸排的基础上，该行推行个体工商户分层分类服务模式，简化业务流程、加快审批节奏，高效响应商户融资需求，为信用良好、经营稳定的商户提供便捷授信支持。与此同时，该行持续落实普惠减费让利政策，多措并举压降融资成本，不断提升个体工商户金融服务的可得性、普惠性。商户在享受高效便捷融资服务的同时，能够以更低成本获得经营资金，减轻经营压力，增强持续经营、扩大发展的底气。截至9月末，该行今年已累计完成个体工商户授信2937户，授信总额13.73亿元，其中实现用信2349户，用信金额12.45亿元，一笔笔及时到位的信贷资金，有效化解了商户短期资金周转难题。

下一步，高邮农商银行将持续深化网格化走访对接，立足不同行业、不同发展阶段个体工商户的差异化需求，持续丰富特色信贷产品、优化综合金融服务方案，持续加大普惠金融供给力度，源源不断输送金融“活水”，为地方个体经济蓬勃发展贡献农商力量。 张洁

扬中农商银行首家民营企业金融服务点揭牌

本报讯 日前，扬中农商银行首家民营企业金融服务点在江苏精鑫达电气有限公司揭牌。扬中农商银行党委书记、董事长戴新铭与企业负责人共同为服务点揭牌。服务点设在企业办公楼一楼，为企业提供融资咨询、贷款申请受理和信贷业务对接服务。

揭牌当天，扬中农商银行第一党支部党员走进生产车间，了解企业生产经营情况。参观结束后，双方召开银企对接交流会，围绕企业生产经营和业务人员开展业务时的资金周转需求，交流如何通过驻点服务及时收集需求、对接信贷业务。把服务点设在生产经营一线，有助于银行在日常走访中了解企业的资金安排，及早发现融资需求，为后续对接留出时间。

设立服务点是该行开展“党员下沉向一线、精准助企做先锋”活动的一项具体举措。该行将安排党员常态化驻点走访，跟进企业提出的融资需求，并及时反馈办理进度。走访中发现的融资缺口、贷款到期和担保难题，将逐项登记、跟进。涉及多个业务部门的融资事项，由党员业务骨干会同相关部门研究解决办法，明确经办责任和办理时限，让企业提出的需求有人接、有人跟。

从首次申请贷款到存量贷款接续，企业遇到的资金难题复杂多样。对首次申请银行贷款的小微企业，该行将安排专人辅导，帮助企业了解申请条件和办理流程。遇到应收账款尚未回笼、贷款即将到期的情况，银行将提前与企业沟通，为符合条件的企业根据实际需求衔接政策性转贷服务，缓解企业的资金周转压力。

从精鑫达电气的这个服务点起步，扬中农商银行将以点带面，继续面向新型电力、新能源、临港装备制造等本地产业开展走访，推动在产业园区和重点商会设立金融服务点。更多民营企业可以就近咨询融资、对接信贷业务，银行也能在企业筹措资金时更早介入，提高融资服务与企业经营需求的匹配度。 （田洪辉）

泰州农商银行：铸强“红色引擎” 激活发展动能

今年以来，泰州农商银行紧扣江苏农商联合银行党建工作部署，对标“一个党委”“一套体系”“一体治党”工作要求，从强化统一领导、夯实标准规范、全链条严管治党三个维度持续发力，把党的政治优势、组织优势转化为经营发展、金融服务的竞争优势，推动党建工作与业务发展双向赋能、互促共进。

对标“一个党委”要求，强化统一领导，推动党建与中心工作同题共答。坚定贯彻落实江苏农商联合银行党委决策部署，把党的领导融入公司治理和经营发展各环节。一是抓实政治决策执行。严格执行“第一议题”制度，截至目前，召开党委会议32次、审议重大事项174项、组织理论学习中心组学习11次，动态优化“三重一大”前置研究清单，厘清党委会、董事会、高管层权责边界，推动党委把方向、管大局、保落实作用充分发挥。二是发挥班子带头示范。党委班子成员坚持以上率下，固化“领导班子挂钩片区—部门挂钩支行—支行深耕网格”三级联动走访机制，每周带头下沉一线走访营销、攻坚重点客户；每位班子成员挂牌督办大额不良清收压降，截至目前已收回2.44亿元表内外不良贷款。将党委部署直接传导至支部末梢、落实到经营一线，形成领导带头、党员冲锋、全员奋战的攻坚态势。三是找准党业融合载体。坚持“发展的难点就是党建的重点”，将网格化纪实营销以35分专项权重纳入支部党建考核，在胡庄支行探索“支部领题、部门助攻、书记带头、党员破局”攻坚模式。支部划分党员责任区，组建党员先锋队与攻坚突击队，书记担任网格长认领最难啃的“硬骨头”，总行配套部门提供数据画像与现场指导，推动该支行实现4条街道470个点位全覆盖、273户商户全部建档，收款码市场占有率提升6.6个百分点，支行经营目标考核从往年靠后跃居全行第一，形成可复制推广的攻坚样板。四是党建赋能战略合作。以党建为纽带推动医药高新区（高港区）、海陵区两大政银战略合作签约落地，组建生物医药、电子信息、化学新材料、高端装备制造、港口等产业园“五大园区金融服务专班”“凤凰金融服务队”，构建“园区+产业+企业”服务体系，联动走访园区企业1168家、园区实体贷款净增超18亿元；围绕泰州“8+13+X”产业链群推行“一链一策”，推广“融E链”标准化产品，累计开展专场对接活动5场，对接产业链企业83家，落地23家小微客户贷款1.4亿元；实现从“签约”到“落地”的质变。

对标“一套体系”要求，夯实标准规范，构建基层党建一体化运行机制。对接联合银行统一党建制度与品牌体系，推动基层党建标准化、规范化。一是承接制度规范。健全“1+N”党建制度体系，推进基层党组织“提质增效”行动，深化“示范党支部”创建，落实“三会一课”、组织生活会等制度，开展星级党支部创评与后进党支部帮扶，推动党支部建在网点、党员冲在一线。二是深化品牌共建。推动“凤凰党建”深度融入联合银行“红鼎”党建品牌，累计开展近百场村（社区）共建活动，将党建阵地与服务网点深度融合；常态化开展红色研学、联学联建、清明祭扫、志愿服务等主题党日活动，形成贯穿全年的党性教育节奏。三是建强队伍考核。推行机关“一人一表”、支行“一岗一表”差异化考核，构建纵向30级、横向15级的行员等级体系，畅通“管理+专业”双通道；实施中高层“融智·融心·融行”赋能培训，启动73名青年骨干后备人才培养；开展“两优一先”评选，表彰5个“先进基层党组织”、5名“优秀共产党员”、5名“优秀党务工作者”，树立可对标、可学习的基层标杆。

对标“一体治党”要求，坚持全链条严管，统筹思想作风纪律一体发力。一是做实思想铸魂。坚持把学习贯彻党的创新理论作为思想武装的重中之重，推动用习近平新时代中国特色社会主义思想铸魂育人；深入开展树立和践行正确政绩观学习教育，举办专题党课，引导党员干部破除“重规模、轻质量”倾向，专注于做实打基础、利长远的工作。二是厚植清廉文化。对接联合银行“鼎廉立信”品牌，做强“凤鸣清风”清廉金融文化品牌，构建线上线下阵地、廉洁家书、家风助廉、常态化家访三位一体格局；从年度警示教育大会到走进看守所沉浸式实景教育，紧盯信贷、采购招标等关键岗位做实政治监督，强化“飞行检查”，以案促改促治促教，形成闭环。三是严抓意识形态。坚持党委书记亲自抓、亲自管，将意识形态工作与业务工作同部署、同落实、同考核，党委专题研究意识形态工作2次。通过集体观影、党支部座谈等形式新颖、内涵丰富的学习教育，加大党员干部思想建设力度，推动意识形态要求内化于心、外化于行，为各项工作提供坚强理论保障。严格落实信息发布“三审三校”制度，健全舆情监测处置机制，开展风险排查与专项自查，全行意识形态领域总体平稳可控。

奋进新征程。泰州农商银行将持续以高质量党建为引领，不断夯实组织基础、擦亮党建品牌、从严管党治党，持续推动党建与经营服务深度耦合，立足本土、深耕实体，全力当好地方经济发展的金融主力军，为区域高质量发展贡献更多农商力量。 卢进

苏州农商银行开展金融知识进乡村主题宣传活动

本报讯 为深入推进普惠金融进乡村，提升村民金融素养和反诈防骗能力，守护群众财产安全，近期，苏州农商银行走进泰州市姜堰区梁徐镇集市，开展金融知识进乡村主题宣传活动，将便民服务与金融安全知识送到群众家门口。

活动借助乡村集市人流量集中、覆盖面广的特点，设立便民服务宣传台，面向过往村民、商户提供多元化金融服务。苏州农商银行姜堰支行工作人员面向种养农户、个体经营户，开展惠农信贷咨询宣讲，结合农户生产经营需求，详细讲解各类惠农信贷产品、办理流程和扶持政策，精准普及普惠金融政策，助力农户增收、乡村产业发展。

针对农村假币流通风险，该行工作人员开展假币识别实操培训。通过实物对比演示，手把手教学真假币辨别技巧，普及假币防范、上缴相关规定，帮助村民提升识假、防假能力。

此外，该行工作人员聚焦农村高发诈骗场景，重点揭露农资加价售卖、假冒农技人员上门推销等典型诈骗套路，提醒村民提高警惕，拒绝陌生人推销，守护好个人财产。

此次宣传活动把便民金融服务与反诈防骗知识送到乡村群众身边。苏州农商银行将持续深耕乡村普惠阵地，常态化推进金融下乡活动，普及金融知识、筑牢反诈防线，以优质普惠金融服务助力乡村振兴。 （吴文静）

泰州农商银行打好“组合拳”推动高质量发展

今年以来，泰州农商银行坚持系统思维，统筹兼顾经营营收、风险防控与财务管控三大维度，打出一套稳增长、防风险、提效益的“组合拳”，全力推动全行实现更高质量、更可持续的均衡发展。

坚持发展为先，做大经营收益底盘。该行践行“以量补价、以质提价”的经营思路，持续加大实体经济信贷投放力度，保持贷款定价平稳有序运行。针对1000万元以上贷款，实行利率优惠额度管控，超限额业务逐笔审核审批，坚决遏制无序价格竞争，稳固贷款利息收入基本盘。优化考核“指挥棒”，将支行百分制考核中存贷款日均权重提升至50分，取消时点规模类考核；把净息差、收息率、付息率嵌入“一行一册”“一部一册”“一人一表”考核体系，引导各经营机构早投放、早见效，将经营收益建立在稳定日均业务基础之上。

坚持清收为要，压缩风险成本空间。围绕现金清收攻坚目标，泰州农商银行靶向化解不良资产，对大额不良贷款落实领导班子成员挂钩督办，实行“一户一策”精准处置；针对小额不良贷款，用好“温情催收”专项活动，刚柔并济地推进风险化解，全力实现不良贷款率、不良贷款余额“双降”。科学审慎制定不良核销计划，摒弃过度依赖核销压降不良的路径，把工作重心向现金清收、资产处置盘活倾斜，为拨备计提与利润留存守住平衡缓冲空间。

坚持降本增效，深挖内部财务潜力。泰州农商银行在费用管理上，实施分类管控、动态调剂，足额保障“开门红”营销、客户拓展等业务发展类开支，办公行政类费用从严从紧、精打细算。资产端持续调优结构，加码实体贷款投放，压降贴现资产占比；压缩非生息资产规模，清理电子银行低效客群非必要服务支出，优化收单业务费率，以网点布局迭代升级实现效能转化。负债端着力压降高成本存款，前三季度存款付息率1.45%，较年初下降0.37个百分点，存贷利差较年初走阔0.14个百分点，支撑净息差保持逆势上行。依靠负债成本下行增厚净息差，奋力达成“营收稳、成本降、效益增”的经营目标。

下一步，泰州农商银行将继续立足地方本土，兼顾发展速度、经营效益与风险底线，以精细化管理赋能地方金融主力军建设，为地方实体经济发展贡献金融力量。 刘阳洋

无锡农商银行首笔跨境人民币预付款保函成功落地

本报讯 近日，无锡农商银行成功为辖内一家专精特新企业开立全行首笔跨境人民币预付款保函，从受理到开立仅用了2个工作日，以高效金融响应跑出跨境服务“加速度”，为先进制造企业出海注入新动能。

该企业专注智能焊割设备及数控产品的研发、生产与销售，产品广泛应用于建筑钢结构、造船、电力等重点领域，凭借深厚的技术积淀，在智能焊割赛道构筑起独特竞争优势。今年，为抢抓跨境经贸合作机遇，企业与境外合作方达成设备采购及工程合作协议，却在项目推进中面临多重挑战：境外合作方要求保函严格遵循URDG758国际通行规则，条款规范性、严谨性要求较高；项目工期紧迫，预付款亟须按节点快速到位；企业希望以人民币计价结算，对冲汇率波动风险、简化跨境财务核算。任一环节卡顿，都可能影响项目按期推进。

在洞悉企业诉求后，无锡农商银行总行营业部联动国际业务部迅速成立跨境金融服务专班，开通跨境金融绿色通道。专班深入钻研国际保函惯例，结合各项目实际逐条审慎打磨保函权责条款，在合规框架内最大限度精简业务要件、压缩审批时限，高效完成背景尽调、额度审批、保函签发全链条工作。首笔保函从受理申请到正式开立仅耗时2个工作日，以高效的金融响应切实解了企业燃眉之急，后续批次亦在约定时间内相继落地。“从接触到首笔开立仅用两天，后续配合也高效顺畅，项目终于可以顺利推进了！”企业财务部门负责人感慨道。

该业务全程采用人民币计价结算，一方面促进企业能及时足额收到项目预付款，保障工程项目按期启动、平稳实施；另一方面帮助企业有效规避外币汇率波动造成的经营风险，减少汇兑环节手续成本，推动多笔跨境设备采购与合作项目顺利落地。业务的成功落地同步完善了网点综合金融服务矩阵，推动跨境业务规范下沉一线，深化银企黏性，在获取保函手续费等中间业务收入的同时，有效厘清跨境业务全流程操作标准，为全行涉外金融业务长效发展积累了经验。

下一步，无锡农商银行将持续聚焦外贸企业多元化跨境金融需求，依托专业专班运作、绿色通道提速、全链条服务的核心优势，以专业高效的金融“活水”，护航地方外贸企业乘风破浪、行稳致远。 （张琳）

如皋农商银行：数智赋能厅堂服务 闭环提升客户体验

如皋农商银行依托江苏农商联合银行实时到店数据和大语言模型能力，融合该行客户360全景信息与标签体系，通过移动驾驶舱、企业微信落地网点一线，搭建实时厅堂服务场景，构建“到店识别、场景匹配、人员提醒、接待反馈、后续跟进”服务闭环。

实时数据前移服务关口。依托排队叫号、设备信息、终端信息等实时数据，客户到店信息秒级同步，网点可在客户停留厅堂期间及时组织接待，推动服务从事后了解向到店响应转变。贷款客户到店营销场景重在把握到店时机、了解融资及综合服务需求；待遇进卡营销场景围绕业务介绍、办理引导和后续服务开展，推动厅堂服务由被动响应向主动识别、及时服务转变。

岗位协同提升承接质效。该行自主建设场景管理后台，灵活配置服务对象、触达条件、承接岗位、提醒内容和反馈要求。贷款客户到店营销场景向客户经理推送，待遇进卡营销场景向大堂经理、运营主管等厅堂岗位推送。企业微信及时触达提醒，移动驾驶舱承接客户信息查看、任务办理、结果记录和后续跟进，减少临时查询、口头转告和多头确认。

标签模型赋能精准服务。该行将江苏农商联合银行对公、对私及联合征信标签纳入策略中台，形成客户筛选策略，明确“服务谁、关注什么”；实时数据把握“何时服务”，场景配置明确承接岗位和服务要求。依托大语言模型结合客户业务概况、标签特征、到店场景和办理事项，辅助生成沟通切入点、需求了解方向和后续服务重点，逐步形成“标签策略—场景配置—实时推送—大模型辅助—执行反馈”的实时营销闭环。

实时厅堂运行以来，客户服务衔接更加顺畅，网点一线接待效率得到提升，网点将客户到店进一步转化为发现需求、维护关系和深化服务的重要契机。自8月4日上线以来，实时厅堂已覆盖贷款客户到店营销、待遇进卡营销等场景，累计推送服务任务7615笔，触达客户3830人，完成接待反馈677笔；其中待遇进卡营销场景自8月13日上线以来推送任务727笔，成功办理163笔。

下一步，如皋农商银行将完善场景规则、岗位协同、反馈评价及标签与智能模型联动机制，稳步拓展重点客群关怀、产品到期提醒、潜力客户培育、不良贷款催收等场景，切实将数智化赋能转化为提升客户体验、服务基层一线和促进业务发展的实际成效。 王海军

泗洪农商银行：精准赋能农业科技企业 筑牢乡村振兴产业根基

近年来，泗洪农商银行立足县域农业产业发展实际，紧扣农业科技化、智能化转型趋势，将支持农业科技企业发展作为服务乡村振兴的重要抓手，为县域农业科技型经营主体注入稳定金融动力。截至今年9月末，该行支持县域农业科技企业贷款余额达1.13亿元，有效助力农业科技成果转化与产业升级。

江苏某智能科技企业是泗洪县一家专注于智能农业机械生产制造的科技型企业，企业注册成立后，因购置生产厂房存在1000万元资金缺口，生产项目推进一度受阻。泗洪农商银行客户经理在常态化企业走访中了解到该情况后，第一时间上门对接，结合企业购建厂房的实际需求，精准匹配“房易融”购建厂房贷款产品。在企业资料提交齐全后，该行开辟绿色审批通道，仅用2个工作日便完成全部审批流程并成功投放1000万元贷款，助力企业顺利完成厂房过户，高效的服务获得企业高度认可。

为全面扩大农业科技企业金融服务覆盖面，泗洪农商银行建立常态化摸排对接机制，系统梳理县域农业科技企业、专精特新农企、农机装备制造企业等主体清单，实行“分片包干、专人对接”的网格化服务模式。客户经理团队深入园区、乡镇开展实地走访，全面掌握企业生产经营、技术研发、资金需求等情况，建立企业需求台账。同时，该行将农业科技企业纳入重点支持名录，在信贷额度、利率定价上给予专项倾斜，保障科技型涉农企业融资需求优先满足、高效落地。

针对农业科技企业轻资产、重技术、成长周期长的融资特点，泗洪农商银行持续优化信贷产品体系，打破传统抵押担保依赖。除“房易融”购建厂房贷款产品外，该行围绕企业不同发展阶段的资金需求，配套推出信用贷、知识产权质押贷、供应链贷等多元化产品，将企业技术专利、研发投入、资质认证等创新要素纳入授信评价体系，让“技术资产”转化为“融资资本”，有效破解农业科技企业融资瓶颈。

在服务效率方面，泗洪农商银行大力推进审批流程再造，针对农业科技企业融资“短、频、急”的特点，设立专项绿色审批通道，简化业务办理环节，推行“限时办结”制度。对于资料齐全、符合条件的企业贷款申请，明确各环节办理时限，大幅压缩审批放款周期，切实提升企业融资获得感。此外，该行不断深化政银企协同联动，主动对接县农业农村局、科技局等主管部门，建立信息共享与合作机制，及时掌握农业科技扶持政策与企业名录，联合开展政策宣讲与融资对接活动。通过整合政策资源与金融资源，该行积极推动农业科技补贴政策与信贷产品有效衔接，助力企业充分享受政策红利。

下一步，泗洪农商银行将继续坚守支农支小定位，紧跟县域农业现代化发展步伐，以更精准的产品、更高效的服务，支持更多农业科技企业做大做强，为推动县域农业产业高质量发展、全面推进乡村振兴贡献更多金融力量。 刘泽宇

江苏农村金融
投稿邮箱：chenge166@sina.com