

# 总资产突破500亿元 姜堰农商银行开启高质量发展新篇章

炎炎夏日,捷报频传。截至2023年6月末,姜堰农商银行资产总额突破500亿元大关。这是姜堰农商银行发展史上又一重要里程碑时刻,不仅彰显了姜堰农商银行务实进取、奋勇争先的精神风貌,也标志着该行服务县域、服务实体和服务乡村振兴的水平迈上新台阶。

姜堰农商银行充分发挥党委把方向、管大局、保落实的政治核心和领导核心作用。强化党建引领,调整优化基层党组织设置,搭建以乡镇、街道、园区等行政区划为单位的支部架构,赋予支部人事建议权、资源调配权、经费使用权,将支部考核与所辖支行整体经营情况挂钩,确保党建与业务两手抓、两手硬。

作为扎根本土的法人银行,近年来,姜堰农商银行走出了一条支农、惠农、助农的乡村振兴之路。扎实推进

“阳光信贷-整村授信”工程,试点推行“整厂授信”“整园授信”模式,利用建档授信数据,加大“普惠e贷”“快e贷”“阳光快贷”“农保e贷”等线上信用产品推广力度,创新推出“惠民富村贷”“标易贷”等产品,持续探索供应链融资模式,大力推广“抵押快贷”“抗疫助力贷”等拳头产品,优化利率审批、用信审批等信贷服务流程,全力支持辖内农业龙头企业、村集体经济合作社等新型农业经营主体和农村特色产业发展。加大乡村休闲旅游金融服务力度,重点打造湖南村、姜茅村2个金融驿站,加载金融、政务、民生、助农销售等综合服务,切实做好活、做优、做暖乡村金融服务。

今年以来,姜堰农商银行积极支持地方产业结构优化和区域经济协同发展,聚焦“1+4”产业集群,持续加大实体

贷款投放力度,单列制造业、普惠小微企业、民营企业信贷规模,6月末制造业、普惠小微企业、民营企业贷款分别较年初增长9.77%、29.14%、8.70%,其中制造业贷款地区市场份额达42%左右。此外,领导班子常态化参加固定走访日活动,带领支行做精服务细节,拓展服务半径,了解企业生产经营状况和金融服务诉求,全力推动资金直达实体经济。截至6月末,该行实体贷款较年初净增42.37亿元,增幅19.54%。

坚持金融为民,不断增强市民百姓获得感、幸福感和安全感。全辖46家网点132台STM智能机具均上线“江苏政务”功能,便民服务水平进一步提升,累计代办相关业务4.43万笔。持续深化与医保局、人社局业务合作,全面构建“社保、医保15分钟服务圈”。6月份,

该行营业部通过省人社社保业务“就近办”合作网点验收,下阶段将逐步向全辖网点推广,满足群众“就近可办”“多点可办”的服务需求。坚持爱心公益,扶贫济困,组织“阳光先锋队”为困难家庭捐钱捐物,积极响应区委、区政府“慈善一日捐”活动倡议,主动参与结对帮扶、捐资助学、关爱留守儿童等各类公益项目,深入推进“流动服务小分队 夕阳温情解民忧”项目,40支流动支付小分队今年以来提供上门服务68次,真正将金融服务送到了百姓家门口。

新时代召唤新使命,新使命更待新作为。姜堰农商银行将继续专注主业,保持支农支小战略定力,持续深化改革转型,为客户多样化、多层次的融资服务,让更高效、更优质的普惠金融成果惠及更多城乡居民。 (陈 慧)

为切实推动存款保险立法保障的理念深入人心,近日,中国人民银行泰州市中心支行举办了“水城水乡 存款保险文创设计成果展”竞赛展评活动。经过前期初赛的选拔,兴化农商银行从泰州市37支银行队伍中脱颖而出,以优异的成绩进入决赛,最终分别在同讲一堂课、微视频和文创纪念品中获得最佳金融讲师团队、最佳创意奖和优秀作品奖。

决赛设置同讲一堂课和文创产品设计两大环节。由兴化农商银行青年员工表演的情景剧《存款有保险 储户有保障》,生动地宣传普及了存款保险知识,赢得了台下的阵阵掌声。非法集资、高息违法揽储不仅会损害存款人的利益,也会扰乱金融市场秩序。该行《花田故事——给存款上个保险》视频当中,由吉祥物金转转和金灿灿以大爷遇到的非法集资局为引线,提醒大家存钱时警惕高回报项目,讲述了什么是存款保险,存款保险如何保障存款人权益,并带大家认识存款保险标识,“存

## 兴化农商银行在存款保险竞赛展评中获佳绩

对应了竹子的这一优秀品质。古有“劲竹傲骨 清廉为民”的郑板桥,今有“存保为民 储户放心”的存款保险制度。希望在平时随处可见之中,让百姓体会到存款保险“一枝一叶总关情”的为民初心,感受到国家“存保为民 储户放心”的为民决心。

兴化农商银行将以此次竞赛为契机,以赛促练、以学促进,加强对存款保险制度的学习与宣传,强化对存款保险制度的认知与理解,切实提升宣传人员专业素质。通过机制建设、平台打造、渠道拓宽,不断完善存款保险宣传框架体系,强化存款保险宣传。

(吴小兰)

## 海门农商银行逐张吹干认定泡水粘连钞票

前不久,因为连日暴雨,海门树勋镇的杨师傅家里出现了室内进水的情况,存放的两万余元现金也不幸“泡汤”。杨师傅急得团团转,当天就捧着这一包湿哒哒、相互粘连的纸币来到了海门农商银行树勋支行,求助兑换。

在了解了前因后果后,支行工作人员安慰杨师傅,树勋支行一定尽力而为,尽可能帮其挽回损失。清点时,为了防止泡水人民币粘连损坏,运营主管和经办柜员只能一张一张小心翼翼地揭开,再用吹风机逐张吹干,最后

再一张一张平铺晾干。幸运的是,清理之后的纸币全部符合兑换标准,客户可“零损失”全额兑换。

“你们的服务态度真好,办事省心、利索。”整理完钞票,杨师傅开心地向工作人员点赞,“这两万块钱,我

就不带走了,直接存这吧!”经办柜员随即帮助杨师傅办理了一年的定期存款。

服务群众无小事,细微之处见真情。海门农商银行始终牢记服务初心,聚焦群众小事,真诚为客户提供便捷、高效的服务,将有温度的金融服务力量注入百姓日常生活中,用担当实实在在地为“幸福金融 百姓银行”文化品牌添彩。 (姜嘉杰 施红艳)

## 江苏盐城建湖县全面启动“拥军+金融”工作

近日,江苏省盐城市建湖县退役军人事务局与建湖农商银行共同举办全县“拥军+金融”工作启动大会。建湖县退役军人事务局党组书记、局长丁刚,建湖农商银行党委书记、董事长刘荣华,建湖县退役军人事务局副局长冷冰,建湖农商银行党委副书记沈永军,建湖农商银行纪委书记戴启镛出席会议。

丁刚表示,建湖农商银行长期以来一直关心和支持全县退役军人事务工作,本次召开“拥军+金融”工作启动大

会,签订战略合作协议,是发挥双方资源优势,推动政银优势互补、合作共赢的积极尝试,是“金融惠军”方面的具体行动,推出的贷款融资、智慧理财、增值服务将进一步推动军人就业、创业工作,将拥军、惠军、便军、暖军政策落到了实处。

刘荣华表示,建湖农商银行与建湖县退役军人事务局的合作共建是深化友谊互助、致力跨越发展的生动实践,对维护军人军属权益、完善社会治理体系、推进军民融合等方面起到积极有益

作用。建湖农商银行将充分发挥现代金融服务的便捷、安全功能,全力以赴配合“拥军优属”服务工作,用更大的力度承担社会责任,为退役军人办好事、办实事;用更高的水准提供优质服务,增强退役军人荣誉感、获得感;用更密的关系深化政银合作,提升退役军人凝聚力、向心力。

建湖农商银行党委委员罗海娟围绕“拥军+金融”推动军人就业、创业作专题推介。沈永军与冷冰代表双方签

署战略合作协议。盐城市最美退役军人姜大鹏讲述战斗故事。“忆峥嵘岁月 铸忠诚之魂”,会议过程中,开展了主题座谈,最美退役军人代表、建湖农商银行退役军人员工代表分别发言。第二届县最美退役军人、最美军嫂,县退役军人事务局领导班子成员和职能科室成员,各镇(街道)军人事务服务站负责人,建湖农商银行领导班子成员、退役军人员工、部分员工代表参加启动大会。 (严弼文 许小雨)

## 江阴银行:发挥“小银行”优势 打造特色普惠银行

近年来,江阴银行加大普惠零售业务转型,重点聚焦单户授信1000万元以下小型企业、个人经营性贷款客群、消费贷款客群等,面对国有大行普惠业务的下沉,该行充分发挥一级法人银行决策链短、反应快的优势,依托长期积累的人缘地缘优势,完善服务模式,提供专业化的一揽子金融服务,积极打造特色普惠银行。2022年末,该行各项贷款总额1031.3亿元,比年初增116.6亿元、增幅12.7%;其中,母公司涉农与小微企业贷款余额925.5亿元,较年初净

增124.0亿元,增幅达15.5%。

深化网点渠道建设。江阴银行坚持下沉营销网点,搭建网格化服务体系,强化客户经理团队布局,聚焦江阴规上企业相关产业链,开展针对性走访拓展,实现有效信贷需求全覆盖。同时,明确普惠专营机构,打造“7+1+4”普惠特色支行体系,加快推动营业网点普惠转型。

强化党建共建联盟。一方面,江阴银行深入推进“党建共创 金融助企”三年行动,通过深化银政合作,以党建“三增124.0亿元,增幅达15.5%。

深化网点渠道建设。江阴银行坚持下沉营销网点,搭建网格化服务体系,强化客户经理团队布局,聚焦江阴规上企业相关产业链,开展针对性走访拓展,实现有效信贷需求全覆盖。同时,明确普惠专营机构,打造“7+1+4”普惠特色支行体系,加快推动营业网点普惠转型。

同时,坚持“理论学习+调查实干”,抓好两个“大走访”。通过“全员营销大走访”推动零售转型,每周六常态化开展走访,由“等客上门”变为“主动获客”。二是摸清辖内种养殖大户、重点商户、行业大户等重点客群信息,列出重点清单进行逐户上门走访对接,通过党建共建,联合政府职能部门、镇(街道)、社区、村庄等,持续深化走访实效。三是摸清辖区产业经济结构、产业特色及重点客群分布,列出重点客户进行分别走访,紧盯重点领域、深挖产业资源。

赵亚夫作为志愿者,来到了戴庄村,在上级党委政府帮助下,逐步走出了一条以“做给农民看,带着农民干、帮助农民销、实现农民富”为目标,以“党支部+合作社+农户”为主要特色的现代高效农业致富之路,成为江苏丘陵山区在“绿水青山就是金山银山”理论指导下的生动案例。此次句容农商银行为其提供的1000万元“兴村强体贷”解决了其开发优质高效生态农业,走好绿色发展之路的资金难题。

下一步,句容农商银行将始终坚持服务“三农”的初心定位,继续深化外联外拓,不断加大对新型农业经营主体走访、创新产品、提升服务,充分发挥金融赋能作用,以实际行动助力村集体经济组织发展,为全面实现乡村振兴贡献金融力量。 (何 玮)

级共建”破解中小微企业首贷难、转贷难、担保难。另一方面,江阴银行积极对接市场管理人員,批量获取客户信息,建立台账并进行客群分层分类,开展“上下同心 携企同进 共克时艰”金融助企活动”等活动,实施销号式逐户走访对接,强化精准走访质效。

打造特色产品服务体系。江阴银行依托自身科技优势,不断加大科技资源投入,积极布局消费金融;针对中小微企业外贸企业,缓解其融资压力,并提供国际结算便利。

大力拓展外部市场。江阴银行充分挖掘苏锡常3家分行、8家异地支行、5家村镇银行所在地的小微信贷需求,复制做小做散模式,进一步打开小微业务成长空间。

加强客户经理队伍建设。江阴银行依托网点智能化改革,分流柜面人员,充实普惠小微客户经理团队。同时,优化调整绩效考核方式,推动薪酬政策向客户经理、向一线倾斜,激发客户经理营销拓展积极性。

(徐 良)

## 镇江农商银行:扎实做好调查研究 做深做实增户扩面

今年,镇江农商银行开展“推进五访五增 助力市场主体”“企业大走访”专项竞赛,充分发挥“铁脚板”精神,通过精准走访、优化服务推动主题教育成果不断转化,进一步做深网路走访营销。

聚焦目标靶向,突出三个“摸清”。摸清辖内村社(社区)、农产品市场、临街商铺、商场等个体工商户相关信息及资金需求情况。在农区以村庄为主网路,在城区以沿街商铺、专业市场和居民小区为主网路,积极深入推进营销走

访,由“等客上门”变为“主动获客”。二是摸清辖内种养殖大户、重点商户、行业大户等重点客群信息,列出重点清单进行逐户上门走访对接,通过党建共建,联合政府职能部门、镇(街道)、社区、村庄等,持续深化走访实效。三是摸清辖区产业经济结构、产业特色及重点客群分布,列出重点客户进行分别走访,紧盯重点领域、深挖产业资源。

同时,坚持“理论学习+调查实干”,抓好两个“大走访”。通过“全员营销大走访”推动零售转型,每周六常态化开展走访,由“等客上门”变为“主动获客”。二是摸清辖内种养殖大户、重点商户、行业大户等重点客群信息,列出重点清单进行逐户上门走访对接,通过党建共建,联合政府职能部门、镇(街道)、社区、村庄等,持续深化走访实效。三是摸清辖区产业经济结构、产业特色及重点客群分布,列出重点客户进行分别走访,紧盯重点领域、深挖产业资源。

同时,坚持“理论学习+调查实干”,抓好两个“大走访”。通过“全员营销大走访”推动零售转型,每周六常态化开展走访,由“等客上门”变为“主动获客”。二是摸清辖内种养殖大户、重点商户、行业大户等重点客群信息,列出重点清单进行逐户上门走访对接,通过党建共建,联合政府职能部门、镇(街道)、社区、村庄等,持续深化走访实效。三是摸清辖区产业经济结构、产业特色及重点客群分布,列出重点客户进行分别走访,紧盯重点领域、深挖产业资源。

全员营销大走访,每日将营销业绩汇总报送、总结分析,进一步提升全员比学赶超工作氛围。结合“润商易贷”“镇掌贷”“宣出行”信用卡等主要产品,不断推动增户扩面取得实效。二是通过“企业大走访”推动贷款有效投放,对全市四群八链企业、工业技术改造企业、专精特新企业、科技型企业、金融支持重大项目“白名单”企业等进行实地走访,不断增加首贷户、信用贷款有效投放。

此外,坚持以三个“强化”,深化“大走访大调研”活动实效。该行强化督导

机制,建立微信群,每日更新走访动态,各支行分享“大走访大调研”取得成效,发现走访营销的痛点难点,防止作秀式、蜻蜓点水式走访。二是强化集中指导,结合月度客户经理例会,重点加强对“大走访大调研”的过程辅导,同时做好经验分享,对优秀走访案例进行经验交流。三是强化督导落实,定期召开小结会,针对发现的各类诉求和建议,认真梳理、研究,从业务发展实效出发,拿出可行性的意见,高效解决问题。

(王 毅 丁纳微)

## 常熟农商银行连续五年位列国内银行百强

日前,中国银行业协会发布“2023年中国银行业100强榜单”。常熟农商银行以227.86亿元核心一级资本净额荣登榜单,排名第81位,连续五年居国内银行百强!

2023年中国银行业“百强榜单”以2022年银行年报数据为基础,覆盖所有类型商业银行,并首次将外资法人银行纳入排名。本次上榜银行资产总和占中国商业银行总资产的89.91%,创造了商业银行98.62%的净利润。

近年来,常熟农商银行充分发挥地方金融主力军作用,延伸分支机构和村镇银行服务触角,积极探索普惠金融创

新发展新路,打造以常熟为核心、服务全省乃至全国广大农村地区的普惠金融服务网络。截至2023年3月末,常熟农商银行资产总额3170亿元,存款总额2402亿元,贷款总额2045亿元,信贷客户超40万户。全部贷款中,超六成是小微企业贷款,超七成是涉农贷款,近八成是实体经济贷款,有效缓解小微经营主体融资难题,激活小微经济活力。

下一步,常熟农商银行将继续坚持以服务乡村振兴、支持小微实体经济发展为己任,不断深化经营管理体制改革,助力经济社会高质量发展。

(郑慧洁)

## 赣榆农商银行:为实体经济发展贡献力量

今年以来,赣榆农商行认真落实省联社及地方政府对支持实体经济发展的各项部署,持续为实体经济发展贡献农商银行力量。截至目前,该行各项贷款余额达189.87亿元,较年初增长12.39亿元,信贷客户数7.05万户,较年初增长5718户。

该行支持富民兴村,助力提质增效。一是积极对接人社局创业中心,做好到期富民产业贷的还款处理及贷款办理线上审核工作,确保第一时间将贷款投放到位。截至5月末,共发放创业贷款291笔,金额3327万元。二是加大专项资金支持力度。释放“富民产业贷”额度2000万元,满足客户资金需求。

同时,强化走访营销,助力增户拓面。一是该行领导班子成员带队,开展“助力乡村振兴”为主题的送货进村活动,通过现场入村走访、开展座谈会等方

## 句容农商银行:成功落地首笔“兴村强体贷”业务

为充分发挥金融支农主力军作用,积极探索与村集体经济组织的新型合作方式,加大对新型农村集体经济发展的有效金融供给,近日,江苏句容农商银行在省联社的指导下向句容市天王镇戴庄有机农业专业合作社成功发放首笔“兴村强体贷”业务。

“兴村强体贷”是句容农商银行为满足村集体经济成立的股份制经济合作社(公司)融资需求所推出的专项流动资金类信贷产品,产品额度最高可达1000万元,期限最长可达3年,担保方式灵活,为客户提供更全面、更便捷的金融服务,全力助推农村经济发展。

天王镇戴庄村,位于江苏茅山山脉中部,处于镇江市的最南端,是镇江、南京、常州三市交界处,总面积10.4平方公里,耕地7312亩。2001年,农业专家

赵亚夫作为志愿者,来到了戴庄村,在上级党委政府帮助下,逐步走出了一条以“做给农民看,带着农民干、帮助农民销、实现农民富”为目标,以“党支部+合作社+农户”为主要特色的现代高效农业致富之路,成为江苏丘陵山区在“绿水青山就是金山银山”理论指导下的生动案例。此次句容农商银行为其提供的1000万元“兴村强体贷”解决了其开发优质高效生态农业,走好绿色发展之路的资金难题。

下一步,句容农商银行将始终坚持服务“三农”的初心定位,继续深化外联外拓,不断加大对新型农业经营主体走访、创新产品、提升服务,充分发挥金融赋能作用,以实际行动助力村集体经济组织发展,为全面实现乡村振兴贡献金融力量。 (何 玮)

## 昆山农商银行荣获第三届中国RPA+AI开发者大赛流程价值奖

PPT和视频演示的方式,展示了昆山农商银行“账户开变销比对”RPA应用场景;得到了大赛评委的一致认可,并最终在决赛110支队伍中脱颖而出,获得了流程价值奖。

账户开变销比对主要业务场景聚焦“对公账户开立、变更、销户的数据比对”。通过RPA机器人可自动获取需要比对的数据,登录人行账管系统一条一条查询比对所有开变销数据,将比对不一致的结果通过运营平台下发至各

支行,并邮件提醒总行运营部相关岗位人员。该业务场景可节省人力4人/年,RPA机器人可支持7×24小时工作,最终在零错误率的前提下使效率提升了97%。

此次大赛为更多开发者、创意团队与企业筑造了一个高效专业的竞赛平台,也为RPA技术的发展探索了新的方向。通过现场参与此次大赛,昆山农商银行在RPA技术应用方面开阔了视野,也为昆山农商银行进一步突破技术壁垒指明了方向。相信通过全行上下的不懈努力,不断探索金融科技赋能银行业务的新场景、新模式,新业态,昆山农商银行的科技创新、数字化转型新征程势必“走在前、开新局”,为赋能区域高质量发展作出新的贡献。

(汪宏胜)