

# 南通农商银行：整村授信助力小草绳编出致富梦

位于南通市通州区北部的石港镇，素有“鱼米之乡”之称，既有原生态的渔湾景区，还有悠久的历史文化遗产，被誉为区域发展的“C位板块”，担负着推动实现乡村振兴的重要使命。南通农商银行坚守支农支小服务初心，持续下沉金融服务中心，深耕细作农区市场，大力开展整村授信工作，并针对性提供特色信贷产品，为乡村振兴注入农商动能。

“确实非常方便，一次也没去过银行，钱当天就到卡里了，就像在家装了个水龙头，想用的话，随时就能用上！”位于石港镇的南通市建荣草绳专业合作社法人代表季井山神采奕奕地向周边朋友推荐南通农商银行的整村授信。

日前，南通农商银行石港支行客户经理李士俊在日常的网格化营销走访期间，了解到季老板急需资金。“眼

见天气越来越冷，园林养护对草绳的需求增加，这大大小小的树都要缠上草绳防止冻伤，手上已经接到两笔单子。我计划着多采购一些原料，趁着机会多赚一点。可之前有笔单子的钱还没到账，一时也不懂去哪里筹集。还是去年大伙一起办的，我咋没想到啊，快教教我怎么把钱提出来。”季老板很是激动。李经理面对面指导季老板通过手机银行在线申请授信。当天，季老板就支用了整村授信贷款10万元，解了燃眉之急。李经理还介绍了“随用随还”的便利，利息用一天算一天，帮助节约融资成本，令季老板赞不绝口。

据悉，近年来，南通农商银行充分

发挥“点多面广、人熟地熟、贴近一线”的服务优势，扎实推进整村授信工作，以村为单位开展农户建档，坚持“不落一村、不漏一户”，实现行政村建档全覆盖。截至10月末，南通农商银行向辖内16个镇街21.9万个农户家庭授信258.65亿元，惠及248个村组和社区，累计授信体验1.57万户，授信金额4.25亿元。同时，对农业产业化龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等新型农业经营主体，开展名单制走访、台账式管理和常态化对接，配套提供“试用免息”体验。

探索“行长+会长”模式，针对特色商圈、行业产业，依托政府、协会、商会推动渠道获客和批量经营，针对性推出“无需抵押、批量授信、按需支用”的信贷产品。去年，在石港镇行业交流会上，南通农商银行成功对接建荣草绳专业合作社，以整村授信模式

向合作社负责人及其30个成员家庭授信330万元，授信期3年。今年以来，该行已为339户新型农业经营主体建档评级，直通授信25户，授信总额达6.42亿元。

“谢谢李经理啊，多亏了10万元的资金周转，我们合作社的销售规模成功突破了60万元，收入提高了30%，太感谢了！”季老板握着上门回访的李经理连连道谢。“南通农商银行的金字招牌就是打造家门口的银行，下一步，我们将坚决扛起助力乡村振兴的光荣使命，聚焦“三农”金融服务的难点、重点，积极创新金融产品，持续深化农村信用体系建设，以更大力度、更强担当、更实举措助力全面推进乡村振兴，为地方经济社会高质量发展作出新的更大贡献！”南通农商银行有关负责人表示。

（曹亚萍）

## 丰县农商银行召开 2024年专项活动启动大会

为贯彻落实省联社第一次党代会精神，迅速推进省联社“龙腾迎春展担当，‘五比五看’促发展”专项行动，近日，丰县农商银行隆重召开2024年“龙腾开门红 奋进新征程”专项活动启动大会，总行党委领导班子成员、中层正副职干部参加。

会上解读了2024年专项活动推进方案，单位代表作出交流发言，该行党委副书记、行长毛志彬对专项活动推进进行动员部署，他要求全行上下要始终保持全力以赴的奋斗姿态，树立奋勇争先的争先意识，发扬一往无前的攀登精神，精心谋划、周密部署，紧盯重点、快速推进，抢抓时机、争先创优，打好年末“收官战”，打赢明年“开局战”。

党委书记、董事长李家尧对2024年专项活动提出“三个”工作要求：一是聚焦发展，坚定必胜信心。以中央金融工作会议精神为指引，围绕省联社党代会提出的“3741”总要求，全面加强新时代党的建

设，打造“丰县人首选的普惠银行”，充分彰显“地方金融排头兵、农村金融主力军、乡村振兴主办行”的责任担当。二是团结奋进，营造浓厚氛围。早行动、早见效，抢抓有利时机，转守为攻，占领更多市场份额；优服务、优结构，对外加大宣传力度，对内优化业务结构，促进降本增效；做实事、见实效，综合运用“大数据+铁脚板+网格化”举措，助力实体经济持续回升向好。三是敢为善为，实现工作目标。聚焦“四敢”精神，以“敢为”的精神担使命，以“敢闯”的冲劲强作风，以“敢干”的激情勇作为，以“敢首倡”的魄力谋发展，持续推动高质量发展取得新的更大成效。

相关负责人表示，丰县农商银行将以此启动大会为契机，将收官与开局统筹起来，政策与责任协同起来，挖潜与借力联动起来，发展与安全兼顾起来，坚持远近结合、上下联动、内外互通，以优异的经营业绩谱写高质量发展新篇章。

（赵元元）

## 江阴银行上榜“陀螺”评价体系 县域农商银行第四名

近日，中国银行业协会行业发展研究专业委员会发布2023年“陀螺”（GYROSCOPE）评价结果，江阴银行再次高位上榜，获县域农商银行第四名。

GYROSCOPE（陀螺）评价指标体系通过公司治理能力、收益可持续性能力、风险管控能力、运营管理能力、服务能力、竞争能力、体系智能化能力、员工知会能力、股本补充能力九个维度对商业银行稳健发展能力进行综合评价。2023年，参与“陀螺”评价的商业银行代表性进一步增强，有效参评商业银行家数提高到181家，其中农村商业银行92家，有效参评商业银行的资产占商业银行总资产的90.33%。

近年来，江阴银行坚守服务“三农”和中小微企业的战略定位，深耕“县域”，

密植“苏锡常”，融入“长三角”，不断下沉服务、问企所需，金融服务实体经济的能力不断提升，信贷扩面能力明显增强，整体资产规模也持续提升。截至9月末，该行总资产达1755.84亿元，同比增长4.05%；各项存款总额1379.35亿元，增长8.86%；各项贷款总额1144.52亿元，增长10.98%。同时，该行对内不断提高公司治理有效性，坚持在推动高质量发展中防范化解风险，不断完善全面风险管理体系，保障了全行稳健经营和可持续发展。

未来，该行将继续聚焦产业强市、普惠金融、乡村振兴、民生金融等重点领域，积极扛起农村金融主力军责任，为地方经济高质量发展贡献智慧和力量。

（吴娟）

## 海门农商银行

### “三大抓手”推进存款结构转型

今年以来，海门农商银行树牢“存款立行”理念，把“调结构、降成本”放在更加突出的位置，紧扣“三大抓手”推进存款结构转型，迈出了降本增效的有力步伐。截至10月末，一年期存款141.44亿元，较年初增加22.52亿元，增幅18.94%；二年期存款74.74亿元，较年初增加26.81亿元，增幅55.94%。

明策略，强化统筹引导。面对贷款有效需求不足、金融市场业务利率不断下行、存贷款利率市场化趋势，海门农商银行将存款转型作为降本增效的主攻方向。在深入开展市场调研的基础上，快速形成存款转型方案并提交行长室讨论通过，明确了“三转二”为主，“三转一”和“活期存款”为辅的目标，下达支行存款营销任务数。同时，统筹做好存款预期，更加注重新存款利率调整后对客户引导，包装爆款拳头产品，防止客户流失。

强营销，突出考核支撑。该行发挥柜面低成本存款营销的桥头堡作用，精心制定低成本营销话术，利用晨会夕会开展情景模拟演练，确保每位员工敢说、

能说、会说，提升柜面在降低客户满意度基础上的低成本存款营销能力。用好绩效考核指挥棒，下达支行具体利润指标，激发全员营销低成本存款的积极性，对支行行长进行百分考核，设定一年期、二年期规模目标，取消三年期以上存款规模考核要求；设定柜面个人低成本定期存款净增长考核指标，净增1年期存款每万元奖励8元，净增2年期存款每万元奖励5元，大大提升了柜面营销积极性。

常反检，重视复盘纠偏。该行强化日常监测与常态反检，对苗头性、倾向性问题及时分析，找准问题症结，靶向发力纠偏。重点打造后进支行业务复盘机制，由总行行长对全行排名落后的支行、分管行长对片区排名落后的支行开展业务复盘工作，每周召开一次后进支行业务复盘会，会诊后针对支行业务发展中的痛点、堵点、难点，提出解决方法和应对措施，帮助后进支行发现问题、明确方向、改进提升，推动形成全行“上下联动，全员一体”的营销合力。

（杨晨）

## 邳州农商银行：

### 党建共建聚合力 互促共赢谱新篇

为全面落实党中央国务院和省委省政府高质量发展要求，构建全方位、多领域、深层次的盐银互动机制，为经济发展提供高质量金融和生活服务。近日，邳州市盐业公司与邳州农商银行举办战略合作签约仪式，邳州市盐业有限公司书记、经理卢慧勇，邳州农商银行党委书记、行长张勇，邳州农商银行党委副书记、行长张勇，党委委员、副行长张琪及双方相关部门负责人出席了活动。

签约仪式前，双方共同参与了省盐业集团与省联社战略框架合作签约仪式暨召开“国企携手共担当，双向融合促发展”业务推动视频会，共同见证省盐业集团与省联社战略共建的成功开展。

会上，邳州农商银行党委副书记、行长张勇指出，邳州农商银行始终致力于推动邳州乡村振兴和地方经济高质量发展，期望与邳州市盐业有限公司建立全面、长期和稳定的战略合作关系，发挥各自资源禀赋优势，惠民惠企，服务共担。他指出：邳州农商银行将主动做好以下三点，一是强化政治引领，加强学习，实现结对互促、双向受益、共同提高的目标；二是共同

（胡梦）

## 徐州市盐业有限公司 与徐州农商银行签署战略合作协议

日前，苏盐集团与江苏省农村信用社联合社举行战略合作协议签约仪式暨业务推动视频会议。会后，徐州市盐业有限公司与徐州农商银行第一巡回签署了战略合作协议。

徐州市盐业有限公司党委委员、副总经理沈永明，党委委员、总经理助理单文渊，徐州农商银行党委书记、董事长许臻，党委委员靳新安等出席签约仪式。下一步，双方将加强信息交流、经验共享、互助互促，不断增强服务地方经济社会发展的实力，为推进中国式现代化徐州新实践做出积极贡献。（申玉龙）

## 泗洪农商银行持续领跑县域存贷款市场份额

近年来，泗洪农商银行坚守支农支小主责主业，持续扩大信贷投放，大力发展普惠金融，全面服务实体经济，以差异化的经营策略推动高质量发展。截至10月末，该行存款市场份额35.39%，贷款市场份额28.25%，存贷款市场份额在县域金融机构中均位居第一，分别高出第二名22.38个百分点、16.55个百分点。

坚持重心下沉，着力推动“特、精”错位竞争。该行坚持“小而美、小而强、小而精”的差异化市场竞争理念，与大行错位、互补式竞争，围绕农业供给侧结构性改革主线持续下沉，深度聚焦广大农户、新型农业经营主体及小微企业等小微群体的金融需求，充分整合各类

资源，以差异化、特色化、专业化服务做其他银行不愿做、做不了的客户，探索出一条符合泗洪本土实际的差异化经营之路。在压力传导上，量化做小做散和市场份额指标，并融入到存贷款考核中一体推进，明确奖惩标准，压实工作责任，同时根据全年工作节奏，先后开展开门红、劳动竞赛和小段作业活动，全面统筹推进。截至10月末，该行各项存款余额246.83亿元，较年初增加20.77亿元，增幅9.19%；各项贷款余额234.98亿元，较年初增加25.74亿元，增幅12.3%。

## 江南农商银行富江南理财获普益标准2023年三季度 全国农商银行理财能力排行榜江苏省第一

近日，江南农村商业银行富江南理财品牌凭借卓越的理财能力，荣获了普益标准2023年三季度全国农商银行理财能力排行榜中的江苏省第一，全国农商银行理财第五的佳绩。这既是对该行理财专业能力的肯定，也是对其理财综合实力认可的。

多年来，江南农村商业银行富江南理财凭借其紧密的客户联系和对本土客户的深入了解，准确的捕捉客户需求，为客户提供差异化服务，在产品的发行、收益和研发能力上始终位居全国农商行前列。

该行建立了以“富江南”理财品牌为中心，涵盖“聚富”“淳富”“锦富”“融富”“鑫富”“睿富”“卓富”七大子品牌的多层次产品体系，覆盖多期限、多风险等级、多策略产品。积极推动净值化管理工作，不断加大净值型产品发行力度。在响应国家政策方面，积极服务实体经济，扶助三农建设，成立共同富裕主题产品。探索绿色金融发展，不断拓展绿色资产来源并成立特色绿色主题产品，为投资者贡献绿色投资长期价值。

基于市场变化和消费需求变化，该行开展前瞻性布局，上线富江南理财小程序，向智能化零售金融服务迈出崭新的一步。重新定义财富生活。通过清晰明了的界面展示，倾力打造涵盖理财、基金、黄金等一站式的线上财富管理平台。二是

提供全方位的理财服务。富江南理财小程序拥有一套完整的资产配置服务流程，包括一键绑卡、风险评估、一键购买、产品推荐、交易查询、持仓查询、产品赎回等。三是提供安心的财富打理。富江南理财小程序为客户提供一对一的专属服务，产品业绩播报，以及金融资讯观察、市场行情分析等富江南直播活动。

在金融科技迅速崛起的大背景下，江南农村商业银行积极融入金融科技发展，不断探索理财服务的数字化转型。在运营管理方面，该行打破传统界限，引入O32交易、风控报表等多个模块，为理财业务提供坚实的支持。O32系统涵盖了风控、投资、交易执行的全过程，使投资理财更高效地完成交易操作，每一步骤都留下痕迹。在信息披露方面，该行理财产品及销售信息登记直联项目顺利通过银行理财登记托管中心的严格验收并成功上线，借助科技力量，成果实现理财产品、投资资产、投资者以及销售等理财信息登记工作的系统直连全覆盖。

未来，江南农村商业银行富江南理财将继续秉持专业精神，以客户需求为导向，通过不断提升自身的专业能力和服务水平来赢得更多投资者的信任和支持。同时，也将更积极拥抱金融科技的变革，运用科技力量推动业务创新和升级，为客户提供更优质、更专业的财富管理。服务。（蒋丹 刘玉露）

## 姜堰农商银行金融活水浇出“致富花”

二十余载，一年之前，在俞垛镇薛陈村购买厂房用于豆芽菜种植和销售。今年以来，该户因变故需变更厂房产权人及公司股东，因相关事宜手续繁杂，一直未能变更成功，导致该户融资遇到困难。姜堰农商银行了解情况后多次上门走访对接，协助了解厂房产权变更要求等注意事项，积极为客户寻求合适的信贷产品，主动向客户推荐该行“惠农快贷”产品，以其法人个人名义授信200万元，一周放款，有效缓解了客户的资金紧张情况。“其实，这阵子我们也对接了不少银行，因为产权没有明晰，不少银行虽有对接，均未给我们明确答复，只有姜堰农商银行给了我们授信，不愧为全力支持‘三农’发展的主力银行！”经过比较，“三农”对姜堰农商行的服务非常认可。

作为扎根本土70余年的地方法人银行，姜堰农商银行一直以来都以服务“三农”、服务小微企业、服务市

民百姓为己任，在着力破解“三农”、小微企业融资难、融资贵、担保难等问题上，主动探索，强化创新，先后推出了多款拳头产品，并主动与国信担保公司、省农担公司等合作，牵线搭桥，无需农户自行寻求担保人，有效缓解了“三农”担保难问题。

同时，为真正将该行的各项福利政策送达农户手中，该行今年4月份以来组织开展了“推进五访五增 助力市场主体”专项竞赛活动，组织全辖客户经理，对农业项目、新型农业经营主体等进行全覆盖走访，了解企业、农户经营和资金需求情况，确保第一时间为客户做好信贷服务。据悉，截至当前，该行已累计走访村集体股份经济合作社536户，其中授信89户、5305万元；农业农村项目30户，其中授信12户、1.58亿元；企业711户，其中授信398户、25.82亿元；个体工商户4.8万户，其中授信近2万户、5.17亿元。（吴秀华）

## 沛县农商银行：打造星级网点 擦亮服务品牌

突出双轮驱动，抓好存款“公、私”增存挖掘。做好旺季揽储引客，抓住开门红、夏收夏种、秋粮收购等重点营销旺季，开展幸运抽奖、积分换礼等多种活动，强化厅堂氛围营造，撬动存款增长。重点抓好对公维护，常态化做好财政、学校学费收缴等重点资金维护，同时出台外联外拓专项走访活动方案，以正向激励为主，制定对公存款拓展规定动作和计酬标准，实现对公存款逆势增长。积极配套竞争政策，针对区域内竞争激烈的部分支行，实行个性化存款利率，提高支行揽储竞争力。截至10月末，该行储蓄存款较年初增长20.6亿元。

夯实客户基础，推动信贷“量、面”双向提升。在农村，坚持推进阳光E贷工程。持续深耕农村金融市场，着力将

阳光信贷打造成服务乡村振兴品牌工程，通过“地毯式”走访，“多维度”信息采集，“一对一”上门，对客户信贷需求实现“普惠足额、应授尽授、随授随用”，截至10月末，该行共推广303个行政村，预授信12.34万户，金额218.37亿元；授信3.72万户，授信余额为53.71亿元，户均14.44万元，有效满足农户的日常经营消费需求。在城区，聚焦实体经济精准走访。个性化开展了“惠企纾困大走访”“银企携手 助企纾困”等专项走访活动，聚焦辖区内重大项目、重点产业链及园区企业，特别是针对县域规模以上企业，由班子成员带队走访，一企一策深度拓展营销。截至10月末，该行对公贷款企业贷款余额37.36亿元，较年初增加6.09亿元。（刘泽宇）

身边发生的投诉案例分析自身不足，提出改进措施；聘请第三方公司常态化开展视频监督与神秘人回访，强化过程管理，推进全行员工服务能力不断提升。

同时该行突出网点特色化。以书香为主题升级建设了金融城支行，积极提升共同学习的氛围，累计承办各类读书分享会20余场，在为

## 沛县农商银行：打造星级网点 擦亮服务品牌

积极自觉贯彻“亲如一家人”的品牌理念，为客户持续提供优质、便捷、高效的金融服务；充分发挥网点多、分布广优势，践行社会责任担当，将适老化服务、劳动者港湾等职能融入到网点建设过程中，对STM机具、ATM机具、手机银行APP进行大字版改造，切实助力打破老年人运用职能技术鸿沟。

其次实行服务流程标准化。该行针对中层干部、机关人员、客户经理、运营条线、新晋员工开展多场文明服务专题培训，对服务着装、服务用语、服务动作进行细致讲解，结合

（邵飞）