

泗洪农商银行“访千企走万户”金融赋能小微企业发展

小微企业是国民经济的“毛细血管”，在扩大就业、改善民生、促进创新创业中发挥着重要作用。为深入落实小微企业融资协调机制，泗洪农商银行全面开展“千企万户大走访”服务实体展担当”专项活动，聚焦制造业、新一代信息技术等领域企业，提供精准化、适配性强的金融服务，持续为小微企业发展注入金融活水。

新模式，织密服务网络。泗洪农商银行采取“网格化+大数据+铁脚板”的立体化工作模式，创新构建“领导班子+部门负责人+客户经理”的“三维联动”走访机制，由领导班子牵头组建8支走访专班，深入走访辖内小微企业、个体工商户及新型农业经营主体，全面摸

排融资需求。该行同时依托有关部门提供的经营主体清单，结合税务、工商等数据平台，运用大数据技术筛选出成长型潜力企业，形成“一企一档”动态画像，为后续精准化金融支持奠定基础。专项活动开展以来，该行累计走访各类经营主体4213户，向“推荐清单”内企业授信总额达13.4亿元，其中发放制造业贷款56户，金额3.53亿元。

急企所急，服务跨越千里。专项活动中，该行始终秉持“金融为民”初心，以务实作风破解企业融资难题。今年2月，江苏省某有限公司因“小微贷”到期续贷需股东现场签字，但其中一位股东因行动不便无法从浙江海宁返回泗洪。为保障企业生产链不断档，该行迅

速启动应急服务方案，开辟绿色通道，安排专人跨越500余公里赴股东所在地，仅用一天时间就完成了上门签约服务。“没想到这么远你们还专门来一趟，这样的服务真是让我们既意外又感动！”该股东在完成签约后感慨地说到。这样的温情故事在走访中频现。针对个体工商户经营时间灵活的特点，该行利用移动展业平台线上服务功能，深入街头摊位、田间地头现场受理业务；为助力农产品加工企业抢抓春节消费季，客户经理制作“惠农e贷”申请指南，通过线上视频指导客户完成授信。

多维赋能，构建长效机制。为推动走访成果长效转化，泗洪农商银行建立“走访——建档——授信——跟踪”全

生命周期管理机制。对走访中发现的需求分类施策，配套建立“首问负责制”和“限时办结清单”；同步优化服务流程，简化审批手续，并为资金紧张企业提供“无还本续贷”服务，最快2小时内完成续贷。此外，该行结合企业需求推出“信易融”“房易融”等差异化信贷产品，解决抵押物不足等痛点，专项活动以来，该行共为企业节省利息支出602万元，减免企业服务收费50余万元，办理无还本续贷78笔、金额3.71亿元。

未来，泗洪农商银行将继续深化普惠金融金融服务，以创新产品、高效响应和贴心服务为小微企业成长保驾护航，为地方经济高质量发展贡献更大力量。

（刘泽宇）

民丰系村镇银行开展金融消费者权益保护系列宣传活动

为深入践行金融为民理念，切实维护消费者合法权益，民丰系村镇银行围绕“畅通维权渠道”“金融为民防风险”等主题，开展形式多样、覆盖广泛的金融消费者权益保护宣传活动，通过线上线下联动、银企共建，全面提升公众金融素养与风险防范能力。

各机构以网点为阵地，通过电子屏滚动标语、宣传展板、咨询台及视频展播等形式，普及反诈、征信、反假币等知识。灌云支行开展“金融知识

课堂”，邀请百余名客户参与互动；灌南支行在营业部设立“3·15”专区，现场解答客户疑问；梁山村行播放《征信疑云》等警示教育片，强化风险意识；丰县支行联合当地11家金融机构，在吾悦广场商圈开展集中宣传。线上方面，肥城支行通过微信公众号发布“知识小课堂”；梁山村行通过微信公众号发布案例解析，累计触达2.6万人次，实现宣传效能最大化。

针对企业、乡村、老年群体等差异化需求，各机构开展定制化服务。溧

水村行走进企业，以“漫画解读”“情景短剧”等形式讲解网贷陷阱识别、个人信息防护等热点问题；灌南支行深入集贸市场，为农户普及反假币技能及残损币兑换政策；梁山村行结合“整村授信”活动，开展征信知识培训，助力农户守护信用记录。

活动不仅注重短期宣教，更推动长效合作。溧水村行与企业建立“需求采集——方案设计——服务落地”闭环机制，通过微信群持续推送金融政策；丰县支行承诺完善投诉渠道，强化与监

管、同业协作；灌南支行通过收集客户意见，优化服务流程。各机构均将消费者权益保护纳入常态化工作，致力构建安全、诚信的金融生态。

此次系列宣传活动累计覆盖3万人次，发放资料近万份，解答咨询逾2000例，有效提升了消费者维权意识与辨假防骗能力。未来，民丰系村镇银行将持续创新宣教形式，深化普惠金融实践，为守护群众“钱袋子”、助推高质量发展贡献金融力量。

（丁南）

灌云农商银行筑牢消保主阵地 唱响普惠最强音

近日，灌云农商银行创新打造“阵地+网格”两位一体的金融知识宣传教育体系，通过专项行动，将金融安全知识转化为守护群众幸福生活的坚实屏障。这场覆盖全县13个乡镇、触达2.3万群众的金融安全守护行动，诠释了本土金融机构的责任担当。

构建全域宣教网络，筑牢金融安全防线。该行充分发挥36个营业网

点“前沿哨所”作用，打造沉浸式金融知识普及场景，通过智慧柜员机植入风险提示弹窗，智能叫号系统同步推送防诈小贴士，在客户等候区摆放“权益保护知识问答”宣传折页。更组建由36名大堂副理构成的“金融安全宣讲团”，在营业高峰时段开展“厅堂微沙龙”，将反假货币识别、存款保险制度等专业金融知识转化为通俗易懂的

“民生课”。活动期间累计发放宣传折页1.2万份，解答群众咨询850余人次。

聚焦特殊群体需求，织密权益保护网格。该行针对县域老年群体，由“千企万户大走访”升级为“银发守护行动”，在社区、工作人员还原“保健品理财骗局”“养老保险骗局”情景剧，帮助老年群体识别新型诈骗手段；针对

农村地区，结合春耕期间农户购买种子化肥、农机农具的需求，重点宣传“春耕季防诈指南”。同时在全县布设333个普惠金融服务点，培育“乡村金融明白人”，让金融安全知识扎根基层。

守护群众金融安全既是责任更是情怀。灌云农商银行将以更高站位践行金融工作的政治性、人民性，持续擦亮“灌云人民自己的银行”金字招牌，在服务乡村振兴和民生改善中书写更有温度的金融答卷。

（张静静）

睢宁农商银行：

金融创新驱动“她力量”点燃乡村振兴新引擎

妇女是乡村振兴的重要力量，支持妇女全面发展是践行社会责任、推动县域经济高质量发展的重要抓手。江苏睢宁农商银行立足本地实际，以金融创新为驱动，探索“妇联+金融”服务模式，破解乡村女性融资难、服务缺的困境，为妇女全面发展注入金融活水，助力乡村振兴。

精准施策，破解妇女发展难题。“以前没有抵押物，跑了好几家银行都没办成贷款，多亏农商行的‘巾帼贷’，解决了我资金不足的难题，现在我又开了两家网店，年销售额已经突破了1000万元！”家住睢宁县沙集镇的电商创业者丁女士感慨道，在得知丁女士急需资金扩大网店规模后，睢宁农商银行客户经理主动上门对接，详细了解

其经营情况，并向妇联申请开通绿色通道，仅用2个工作日就完成了贷款审批和签约，成功为丁女士发放“乡村振兴巾帼贷”50万元。

乡村女性创业多集中于电商、手工艺等轻资产领域，传统信贷模式难以覆盖，因此，睢宁农商银行联合县妇联，创新推出以无抵押信用贷款为主的“乡村振兴巾帼贷”，切实解决妇女发展难题，截至2月底，已累计发放“乡村振兴巾帼贷”1902笔，合计金额达4.65亿元，惠及女性创业企业及个体工商户1205户，为乡村女性创业提供了坚实的资金保障。

精准施策，破解妇女发展难题。“以前没有抵押物，跑了好几家银行都没办成贷款，多亏农商行的‘巾帼贷’，解决了我资金不足的难题，现在我又开了两家网店，年销售额已经突破了1000万元！”家住睢宁县沙集镇的电商创业者丁女士感慨道，在得知丁女士急需资金扩大网店规模后，睢宁农商银行客户经理主动上门对接，详细了解

1200余人，培训内容涵盖家庭资产管理、创业融资规划等实用技能，让女性从“金融小白”成长为“理财能手”。此外，睢宁农商银行通过开发“睢宁lady”小程序，打通“妇联预算——银行核批”全流程，实现贷款申请、审查、放款全流程线上化，将申贷材料从23项精简为8项，让客户足不出户即可完成贷款申请，真正实现“数据多跑腿，客户少跑路”。同时，该平台还整合了金融知识培训、行业信息分享、法律咨询等功能，让乡村女性随时随地学习金融知识，成为乡村女性创业就业的“一站式”服务平台。

深化服务，共创女性价值新生态。睢宁农商银行建立“女性经济行为分析模型”，通过分析女性创业者的消费习

惯，社交网络和客户评价，为其提供更精准的信贷支持，推动风险评估从“看报表”向“看生态”转变。同时，该行积极联合电商平台及行业协会，构建智慧巾帼创业生态圈，为女性创业提供流量支持，提升其经营管理能力；联合妇联组建“巾帼志愿服务队”，实施“一户一策”精准帮扶，在基层网点打造21个“妇女儿童关爱之家”，累计服务超3000人次，为乡村女性筑起温暖的“避风港”。此外，针对女性在美容、健身、母婴护理等方面的需求，推出专项消费信贷，进一步满足女性的个性化金融需求。

妇女发展是乡村振兴的关键支点，睢宁农商银行将持续以“妇联+金融”模式为引领，不断创新产品、优化服务，为妇女全面发展注入更强动能，让“她力量”在乡村发展中谱写更加辉煌的篇章。

（邢威）

邳州农商银行以数字赋能打造中层干部创新“生力军”

为加快数字化转型步伐，提升全员工人工智能技术应用能力，近日，邳州农商银行以“AI赋能未来 创新驱动发展”为主题，组织全体中层干部开展DeepSeek等人工智能技术集中学习研讨活动。通过专题讲座、案例实操、场景共创等多元化形式，推动AI技术与金融业务深度融合，为高质量发展注入“数智动能”。

该行聚焦前沿技术，构建全员AI认知体系。此次活动组织参会人员观

看了人工智能技术专家、金融科技领域学者组成的讲师团队进行的线上视频授课，围绕生成式AI原理、大模型在金融场景中的应用、智能风控体系建设等主题展开系统培训，深度解析了DeepSeek-R1金融大模型在客户画像分析、信贷审批自动化、智能投顾等领域的应用可能性。

同时，进行场景化实战演练，解锁业务创新突破口。为强化学习成果转化，活动特别设置“AI+金融”场景创新

工坊，参训人员以小组为单位，结合信贷管理、财富营销、风险预警等实际业务痛点，运用DeepSeek等工具开发解决方案。“AI不是‘空中楼阁’，必须与具体业务场景结合才能释放价值。”金融科技部总经理龚培来在宣讲环节强调。

该行还建立长效培养机制，打造数字化人才梯队。中层干部是数字化转型的主力军，必须率先掌握AI技术这项“新质生产力”。据悉，该行已建

立“科技人员共享名单库”，对考核优秀的学员实施专项奖励与项目资源倾斜，并计划每季度开展业务创新评比，持续挖掘技术应用潜能。

此次学习研讨既是技术升级的起点，更是思维变革的契机。邳州农商银行将加快DeepSeek等人工智能技术本地化应用，建设特色的大模型应用生态，让AI技术真正成为普惠金融服务提质增效的“加速器”。在这场数字变革浪潮中，邳州农商银行正以开放创新的姿态，书写金融科技赋能高质量发展的新篇章。

（李东旭）

昆山农商银行开辟零钱兑换窗口 “零创收”服务暖人心

一袋沉甸甸的硬币、一位焦急的老人、一场持续两个多小时的清点……近日，昆山农商银行铜山支行用暖心的服务，为辗转多家银行却屡次碰壁的李奶奶兑换了积攒三年的零钱。这场“零创收”的举动，再次彰显了铜山支行的社会担当。

近日，62岁的李奶奶拎着塑料袋走进昆山农商银行铜山支行，“闺女，这些零钱能换成整钱吗？我去了好几家银行都说忙不过来……”老人话音未

落，大堂经理便递上一杯温水，将老人扶到爱心专座。

原来，李奶奶常年独居，日常买菜积攒的硬币装满了两大饮料瓶。她带着总重超10斤的硬币跑了三家银行，却因清点耗时、人手紧张等原因被婉拒。抱着最后一丝希望，老人踏入了从未去过的昆山农商银行铜山支行。

“您放心，今天一定帮您换好！”昆山农商银行的工作人员了解情况后，当即与正在办理业务的同事交接，临时开

辟“零钱兑换绿色窗口”。由于硬币年代跨度大，夹杂着磨损严重的残币，工作人员戴上手套逐一清点、分类、捆扎，硬币堆满三个托盘，清点声持续了整整130分钟，最终将986枚硬币，共计632.5元整齐地交付给老人。

“这些硬币在我家床底下藏了三年，没想到他们连水都没喝一口，数钱数得手指都磨红了……”李奶奶攥着兑换好的纸币连声道谢。

面对“清点零钱费时费力不创收”

的疑问，支行行长邓峰晖坦言：“银行不能只算经济账，更要算民心账。老人攒的是零钱，我们守的是‘百姓银行’的本分。”据悉，该支行已将零钱兑换纳入“适老化服务清单”，增设弹性窗口，并为孤寡老人提供上门收零服务。

硬币虽小，照见初心。当李奶奶的袋子从“生活负担”变成“暖心记忆”，昆山农商银行铜山支行用130分钟的坚守证明：真正有温度的服务，从来不是流水线上的标准动作，而是愿意为特殊需求按下“暂停键”的勇气与担当。这样的暂停，恰是普惠金融最美的前进姿态。

（姬雯蔚）

江苏常熟是全国知名的直播电商汇集地，常熟服装城有各类专业市场35个，市场主体3.5万户，从业人员超10万人。近年来，服装城推进电商化大力支持直播电商产业发展，吸引了大量直播带货主播及账号入驻，目前已达2.3万个主播账号，从业人员超过5万人。聚焦这一特色产业和客群，常熟农商银行创新金融产品，搭建服务平台，通过多种方式支持直播电商产业稳健发展。

该行首先从打造特色网点入手，利用毗邻招商城及直播电商汇集地的有利优势，在现有网点基础上，重点打造直播特色网点，通过链资源、通渠道、搭平台，为直播电商客群提供优质、便捷、高效的服务。线下整合政府、市场、银行和客户资源，为来常从事电商行业的商户和个人提供政策权益咨询、货源客源链接、开户结算服务、直播场地支持、培训交流平台等“一站式”专业指导和综合服务。线上打造常熟“创客圈”，以创业交友为锚点，借助新媒体渠道讲好创业故事，弘扬创业精神，搭建中小微商互动交流平台，探索银行服务客户的新方式，成为商户宣传推广的新平台和政府招商引才的好帮手。

其次，创新专属产品，针对直播电商融资需求和特点，该行创新推出“直播电商贷”专属产品，有效解决直播电商规模小、担保弱的融资难题。考虑到直播电商特有的经营模式，聚焦备货、流水、回款等特定融资需求的客户进行客群分类，提供精准服务。“直播电商贷”支持线上和线下办理，最低门槛从事直播电商行业1年以上，最高额度100万元，最长期限5年，无需抵押，快速放款。截至2月末，该行已为3300多个直播电商客户提供了3.6亿元信贷支持。

同时，搭建服务平台。该行将联合市商务局、电商协会共同打造“电商产业数字中心”，通过统计直播电商年交易额、主播及商家销量、直播电商品牌等指标，直观反映常熟直播电商整体经营情况，并从品牌、商家、商品和主播四个维度进行产业和客群画像，更好把握客户需求，提供精准服务。通过接入工商、税务等政务数据和银行征信、流水等金融数据，建立电商信用评分模型，实现电商服务自动化、线上化，进一步提升金融产品和业务服务的便捷性。此外，该行还将打造“电商创业服务平台”，为直播电商客群提供线上与线下、金融与非金融相结合的综合化服务。

未来，常熟农商银行将继续深化银地合作，不断完善金融服务体系，探索更多支持直播电商行业的创新模式，助力常熟打造全国直播电商产业基地。

（宋杰）

句容农商银行： 银龄守护在行动 暖心护航“夕阳红”

近日，江苏句容农商银行门口开展了一场别开生面的“福地天颐”服务进社区活动，此次活动聚焦老年群体的实际需求，通过“金融知识课堂+便民服务实践”的创新模式，将金融反诈知识普及、假币识别技巧与贴心的便民理发服务相结合，赢得了社区居民的一致好评。

该行工作人员以真实案例为教材，通过情景模拟、互动问答等方式，深入剖析“保健骗局”“中奖陷阱”“冒充公检法”等典型诈骗套路。该行理财经理结合近期高发案例，通过生动的讲解和现场互动，为老人们逐条拆解犯罪话术。许多老人深刻认识到了诈骗的隐蔽性和危害性，纷纷表示今后将增强防范意识，守护好自己的“钱袋子”。

在反假币知识宣传环节，该行员工让大家拿出手中的人民币，从水印、安全线、票面图案等多个维度逐项演示变光油墨、人像水印、开窗安全线等防伪特征，并手把手教大家识别。

（吴飞）

沛县农商银行发放首笔“专精特新贷” 激活塑编行业发展引擎

“这笔400万元的‘专精特新贷’可帮大忙了，沛县农商银行放款快，2.9%的年利率，实实在在降低了我们的资金压力。”江苏省华强塑业包装有限公司负责人郑元福感激地说。

徐州市华强塑业包装有限公司2005年成立，注册资本968万，业务涵盖塑料薄膜、编织袋加工销售、包装印刷等。多年来凭借优质产品和服务，在塑业包装领域扎根，不仅与国内众多企业合作，还开拓海外市场，成功入选江苏省专精特新企业库。

据悉，沛县农商银行积极响应政策号召，推出的“专精特新贷”旨在为江苏省专精特新企业库中的创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业等提供金融支持，助力企业发展。了解到华强塑业因扩产和设备引进缺资金，该行领导马上带队考察，迅速完成评估，成功为企业授信“专精特新贷”400万元，并于2025年3月21日顺利发放，这也是该行发放的首笔“专精特新贷”。这笔资金及时到位，使得企业能够顺利推进设备引进计划，扩大生产规模，有效缓解了企业的资金压力，为企业的持续发展注入了强劲动力，也因此得到了企业的高度认可与好评。

下一步，沛县农商银行将持续加大“专精特新贷”产品的投放力度与推广范围，通过线上线下相结合的方式，提升金融服务水平，切实提升他们的幸福感和安全感，让“夕阳红”绽放出更加绚丽的光彩。

（朱守恒）

赣榆农商银行强化账户动态管理提高风险防控能力

近年来，赣榆农商银行始终认真贯彻落实省联社关于账户管理各项工作要求，通过严控涉案账户、强化分类分级、注重风险管理等一系列措施，强化账户动态管理，显著提高账户管理工作质量，提升账户风险防控能力。

该行筑牢安全壁垒，严控涉案账户。通过上线异常数币交易、异常缴纳电费、对公账户涉诈、外省行入账等6个涉诈模型，进一步提高涉案账户预警的覆盖面、精准度及分析研判能力。截至2024年末，共计拦截可疑账户120户，拦截可疑资金约98万元。加大对涉案账户考核力度，每月通报全行涉案账户线索，不定期开展涉案账户约谈。同时，参与反诈工作专班，与其他农商行共同组建了反诈专家课题组，截至2024年末，共计召开反诈课题组会议30余次，形成反诈模型10余条。

同时该行重构分类体系，强化全周期管理。通过客户风险、客户画像、账户安全等级、客户交易需求、客户行为等评价维度，对账户进行更为细致的分类和细化，以实现更精准的管理。强化账户等级审批流程，实现了新开账户、存量账户、高风险账户分类分级调整的线上化审批，压实责任的同时提高效率。三是上线手机银行限额功能，鉴于以往限额管理给客户在资金运作上带来的诸多不便，2024年将逐步取消手机银行端增加线上渠道限额功能，网点次日完成相关需求的审核及调整，满足客户灵活调整额度的需求。

（徐秀玲）