

常熟农商银行“三个重点”凝聚政银党建合力

常熟农商银行坚持普惠金融发展方向,自觉担当惠民利民的责任和使命,用好用足政策红利,共建共享合作平台,切实增强人民群众金融服务的获得感和满意度。近年来,该行以党建共建为引领,积极推进党建与业务深度融合,持续搭建政银合作“大平台”,有效凝聚政银合力,提升服务实体经济效能。通过“共建、共享、共赢”合作机制,创新金融产品和服务,全力满足民营企业、小微企业多样化融资需求。

以共建为重点,系上“红纽带”。立足本土,常熟农商银行始终坚持金融服务为民的理念,把自己的责任担当真正体现在服务地方经济、惠及社会民

生的具体实践中。近三年,该行通过开展党建共建,全面铺开基层党支部与市辖14个街道(镇、开发区)机关支部的结对共建,开展共建活动超千场,启动“燕进万家”“海棠予你 燕进万家”等专项行动,聚焦服务百姓民生、助力乡村振兴、支持实体经济等领域,共同打造信息互通、资源共享、人员互用的政银服务“生态圈”,各支行按照就近原则进行全方位联动拓展服务,有效提升金融、政务、民生服务的便利性。

以共享为重点,搭建“大平台”。该行有效落实省级政府部门与江苏省联社战略合作签约,强化与地方政府的合作对接力度,先后与市生态环境

局、市交通运输局、市农业农村局、市科技局等40家单位签订战略合作协议。按照“一局一品”的工作思路,合作内容项目化、清单化,创新推出“环保贷”“交运易贷”“惠农快贷”“苏质贷”等产品,通过服务创新、产品创新和科技创新增强外联外拓工作的深度和黏性。该行与政府部门联合共建政银数字实验室,在电商产业中心、城市信用体系、人工智能应用等方面成效显著,新市民信用评分模型入选“苏州市级培育人工智能大模型”,实现全市首笔不动产登记“AI智能审核”,为企业和百姓提供了实实在在的便利。

以共赢为重点,形成“强合力”。常熟农商银行坚持普惠金融发展方

向,将金融服务与社区治理、乡村治理结合,组建200多人的“飞燕专员”挂职队伍,直接提供金融服务,参与基层治理。深化“兴村特岗”驻点办公机制,落实六个一常态服务,包括一次实地调研、一次志愿服务、一次技能知识普及、一次联合主题党日、一次党课、一次恳谈会。将金融网格与地方精网微格结合,根据“镇(街道)-行政村-自然村”划分,细分14个一级网格,270个二级网格和3000多个三级网格。此外,该行以网格内深耕为主线,以乡镇地区的开发为重点,创新服务模式,采取扁平化管理、小团队作战的方式,提供灵活、高效、快捷的服务。

(宋杰)

建湖农商银行:用金融力量助推乡村振兴

近年来,建湖农商银行积极承担“农”字号金融机构责任担当,坚持“姓农”本心,“支农”初心、“助农”决心,不断激发城乡经济活力,将金融资源与城乡治理深度融合。

广度布局,优化金融服务模式。该行围绕金融服务便民惠民延伸,持续深化生活缴费、物流商超等140项涉老非金融服务下沉建设,完成基础金融服务高频事项在所有网点、服务站延伸办理。推进便民场景搭建,按照“新建一批、整合一批、撤销一批”的建设规划,对辖内现有普惠金融服务点开展全面

梳理,升级打造5个普惠金融服务示范点,建成30家集政务、村务、商务、金融服务为一体的“四务一体”普惠金融服务点,“乡见金融”自建品牌获得群众广泛认可。

密度联结,丰富金融产品体系。

针对新型农业经营主体推出“新农信用贷”。截至3月末,该行已累计发放新型农业经营主体贷款167户、2.7亿元。针对一般农户,推出“富农易贷”,以“整村授信”为着力点,全力满足农户小额、高频贷款需求。截至3月末,已授信17.2万户,授信覆盖面达76.91%;用信2.69

万户,占全部贷款客户的58.04%。主动与县文旅局对接,签订战略合作协议,推出面向乡村旅游、农家乐等旅游产业的专项信贷产品“乡旅E贷”,实现景区资源开发、旅游基础设施升级等各节点的信贷支持全覆盖。

跨度融合,助力特色产业。该行建设“路有我”线下体验馆,以大美江苏乡村行为主题,依托线上直播、线下推介等形式,激发地方特色农产品消费潜力,提升乡旅金融驿站影响力。打造智慧交易市场,以九龙水产交易市场为主体,启动结算项目建设,优化现有

结算系统,推进智慧数字化交易系统落地,提升市场结算效率,助力农业产业数字化。全力支持高标准农田项目建设,主动对接农业农村局,获取重点农田项目名单,实地摸排融资需求,提高金融供给适配度。截至3月末,已向县内高标准农田项目发放贷款3.16亿元。

接下来,建湖农商银行将发挥点多面广优势,通过普惠金融服务点建设和特色产品创新,有效提升普惠金融覆盖面,可得性,将足额、便捷、实惠的金融服务送到千家万户。

(游基飞 李程)

党建赋能精准滴灌 姜堰农商银行助实体经济发展

今年以来,姜堰农商银行深刻把握金融工作的政治性和人民性,坚持党对金融工作的集中统一领导,积极主动将金融“活水”精准灌溉至实体经济沃土,为姜堰区经济高质量发展注入了澎湃动能。

深化党建引领,扎实推进客户扩面增效。该行以高度的历史责任感入局,全力促成与交通局、文旅局、商务局等36家单位签署战略合作协议。凝聚与村、社区以及战略合作单位党建共建合力,持续抓好业务拓展。认真贯彻落实小微企业融资协调机制要求,圆满完成监管部门以及省联社下

发的走访任务,持续加大信贷投放力度。一季度末,各项贷款余额381.54亿元,较年初净增11.67亿元,增幅3.16%;信贷客户数33799户,较年初增加437户,增幅1.31%。

聚力三农发展,全面助力乡村振兴战略。依托“农保e贷”“粮农贷”“惠民富村贷”等产品,打造“金融+乡村振兴”新业态,截至目前服务农业龙头企业36家,在保农业项目贷款561户。该行与省农担合作,举办专项推荐签约会,全力支持特色产业。依托“惠农快贷”“苏农贷”等产品,助力农产品电子商务、物流配送等“互联网+

农业”新模式发展。一季度末,涉农贷款余额26.64亿元,较年初增加1.76亿元,增幅7.1%。深耕五大金融工程,精准发力实体经济金融服务。一季度,该行出台“设备担”贷款业务,更大力度支持中小微企业设备更新,修订完善“苏农贷”“小微贷”“苏科贷”“税企易贷”、运输类船舶贷款管理办法,进一步规范信贷行为,提高金融服务能力,试点“贷款+认股权”服务模式,拓宽中小微科技企业的融资渠道。一季度末,科技贷款、绿色贷款、普惠贷款、数字贷款余额分别为39.74亿元、6.17亿元、121.86亿元、5.77亿元,较年初分别增长11.14%、7.48%、2.68%、5.69%;养老保险余额1.13亿元,与年初持平。积极主动对接区内“三比一提升”新开工项目、亿元以上开工项目、区领导“服务专员”联系清单重点项目,对基础设施建设、先进制造业、战略性新兴产业等领域提供专项融资方案,目前已对11项,授信2.12亿元。一季度末,民营企业、制造业贷款分别较年初增加8.82亿元、5.53亿元,增幅分别达3.69%、5.91%,高于各项贷款增速0.53个百分点、2.75个百分点。

(吴秀华 袁鹏)

昆山农商银行:多措并举防控风险 压降涉案账户数量

为遏制涉案账户的增长势头,提高风险防范意识,持续强化账户风险防控与优化服务工作,昆山农商银行主动作为,全面落实账户风险防控措施,持续有效地压降涉案账户数量。

该行坚持源头管控,严格落实账户管理主体责任。严格按照“谁开户谁负责,谁的客户谁负责”的原则,坚持有责必问、问责必严原则,切实落实责任。在开户、账户限额调整以及账户解控等账户服务中要求各条线前置个人客户尽调,利用小苏反诈、鹰隼系统核查识别高风险客户,为账户分类分级提供信息依据。

同时加强尽职调查,严格落实账户分类分级管理。该行针对各类账户的开户申请、账户信息变更等业务,坚持严格按要求做好尽职调查工作,并通过电话视频、上门核查等方式,对账户交易真实性进行确认,避免出现因对账户风险特征理解不准确、排查方法不恰当而导致的排查不彻底,应查未查问题,对于存在异常的账户及时采取管控措施。加强对新客户网银注册识别和审核,多询问,细观察,尤其是注意年轻客户及老年客户,在源头上阻断租借账户的可能性,从而控制风险。

此外,该行强化取现管理,加强柜面取现业务审核把关。柜面办理取现业务时,需详细询问资金来源和用途,并结合客户风险信息、取现账户日常交易流水和资金明细等要素,认真筛查收支不符、非本地取现、限制业务、代理取现、团伙取现等可疑人员,对取现人员的流水记录进行分析,提取筛查可疑情况,第一时间推送反诈中心联络员。同时,尽可能以各种话术稳住取现人员,等待公安机关到场处置。

为深化反诈宣传,营造“全民反诈”的浓厚氛围,该行利用电子门楣、广告屏等各种宣传工具,向客户宣传普及跨

境赌博、电信网络诈骗等违法违规活动的隐蔽性、危害性。组织员工走进社区、街道,向居民发放宣传折页,宣传如何防范电信网络诈骗,讲解出租、出售、出借银行账户的危害性等,让广大客户和居民了解电信诈骗的特点和常见种类,从而提高辨别是非的能力,有效保障自身利益不受侵害。

下一步,昆山农商银行将进一步加强客户账户管理和使用工作,严肃账户开立、取现交易的各个环节,确保账户安全,全面排查存量风险,严密防控增量风险,有效遏制市场支付乱象。

(陈心茹)

大丰农商银行“千企万户大走访”助力乡村振兴

田间地头送政策,精准服务暖民心。为深入贯彻落实乡村振兴战略,践行普惠金融使命,大丰农商银行以“脚步丈量责任,初心润泽沃土”为主题,全面启动2025年“千企万户大走访”专项行动。由该行领导班子带队,客户经理、业务骨干组成多支服务小队,深入田间地头、商户门店、企业车间,将金融政策、惠民产品和暖心服务送到千企万户,以金融“活水”浇灌实体经济,绘就乡村振兴的“丰”景蓝图。

聚焦“三农”需求,助力春耕备耕。

在田间地头,走访人员与农民经纪人、种养大户、专业合作社负责人面对面交流,详细了解春耕生产资金需求。针对农业生产季节性特点,大丰农商银行创新推出“惠农快贷”“农机贷”“智慧农业贷”等特色产品,简化审批流程,开通“绿色通道”,确保资金及时到位。

聚力小微服务,解忧商户经营。走访中,各小组对辖区商圈、农贸市场、特色街区商户逐户问需,通过“商户贷”“创业贷”等灵活产品,破解融资难、担保难问题。同步推广“扫码付”升级、数字人民币应用等智能服务,提升商户经营效率。通商镇五金店老板张女士点赞道:

“贷款和收款工具一起送上门,农商行真是咱商户的贴心管家!”护航实体经济,润泽企业发展。聚焦企业“急难愁盼”,大丰农商银行组建“助企纾困专班”,深入园区企业问需问计。通过“一企一策”定制化服务,为制造业、绿色产业、科技型企业提供“专精特新贷”“科创贷”等产品,助力企业转型升级。科技赋能增效,服务提质升级。此

次大走访依托江苏联合银行“展业”系统,通过移动客户端现场采集客户信息,实时生成授信额度,实现“数据多跑路、客户少跑腿”。同时,同步开展金融政策宣传、反诈知识普及等活动,让金融服务更接地气、更贴民心。

下一步,大丰农商银行将继续坚守“支农支小”定位,以更实的举措、更优的服务、更强的担当,为地方经济高质量发展注入源源不断金融动能,让“金融活水”流淌在乡村振兴的沃土上,共绘生机勃勃的“丰”景画卷!

(范长江)

江南农商银行“公私联动”探索“它经济”蓝海

当“它经济”浪潮席卷消费市场,金融服务正以创新姿态拥抱这一蓝海。近日,江南农村商业银行经开区支行一行走进深耕纺织行业十余年的常州市华堂家纺有限公司,以“公私联动”模式探索“宠物经济”产业链金融服务新路径。

华堂家纺近年来精准锁定“宠物经济”爆发机遇,加速从儿童纺织品向宠物

纺织品代工出口转型,其生产设计的宠物窝垫、爬架布艺等产品,正通过亚马逊平台畅销美国、欧洲及东南亚市场,成为跨境电商领域的“新宠”。走访中,银企双方深度探讨经营现状。面对美国关税波动,企业通过优化供应链及差异化设计对冲风险,该支行负责人也结合跨境电商趋势,提出可依

托线上直播等方式拓展品牌声量,打造“云展销”模式赋能产品出海。此次走访以“公私联动”为核心,在现场启动“阳光贷整场授信”评议,通过面对面沟通推进企业职工“信用体系”建设,将普惠金融服务从企业端延伸至员工端。未来,江南农村商业银行经开区支行将以华堂家纺为支点,一方面深化跨

(周茹娟 是柔)

为深刻把握金融工作的政治性和人民性,积极践行以人民为中心的价值导向,帮助社会公众增强维护自身合法权益的意识和能力,扎实推进金融消费者权益保护工作,营造安全和谐的金融环境,民丰农商行紧紧围绕“3·15”国际消费者权益日,围绕“保障金融权益 助力美好生活”主题,开展系列消费者权益保护宣传活动。

强化组织领导。总行层面,民丰农商行成立以行长为组长,风险合规等部门负责人为小组成员的金融消费者权益工作领导小组,负责统筹推动“3·15”金融消费者教育宣传活动。支行层面,该行成立53支“小圆服务队”,专门负责向社会公众普及金融知识,传授金融风险防范技能,特别针对“养老领域金融诈骗、电信网络诈骗”等侵害金融消费者合法权益、威胁金融稳定安全的行为,筑牢防范非法金融活动防线,以实际行动践行社会责任。

突出宣传重点。该行普及金融消费者八项基本权利,加大银行保险机构消费者权益保护相关政策及普惠金融、养老金融等金融消费者权益保护和金融服务政策宣传,帮助消费者正确认识金融产品和服务,提高识别防范销售误导、网络平台诱导借贷、虚假违法广告的能力。同时宣导正确投资理念。及时进行以案说险、风险提示,提醒消费者在购买金融产品或办理贷款时,认真阅读合同,了解权利义务,审慎对待合同签署、风险测评等重要环节,增强风险责任意识。此外,宣传金融纠纷多元化解机制。重点宣传“代理退保”“征信修复”等非法职业代理的特征、危害、法律后果,提示消费者抵制“不当得利”“消除负债”等诱惑,切实提升消费者对调解工作的认知度、参与度和认可度。

创新宣传形式。该行加强线上宣传力度,积极通过微信公众号、短视频等平台,加强金融消费者的权利、权益维护、金融信息保护等知识内容宣传。另一方面,多渠道拓展线下宣传广度,积极动员各支行主动进社区、进校园、进偏远乡镇、进公园景点、进社区商场等开展宣传活动,同时依托网点为宣传阵地,在营业大厅醒目位置设置“3·15”宣传海报,利用客户等候办理业务的时间,为客户提供金融活动宣传教育手册,通过LED电子屏及电视机展示宣传教育材料,加强向重点领域、重点人群进行金融知识的宣传,切实增强广大群众维权意识。

(丁南)

海门农商银行:跑出为企业开户加速度

“后天我们要参加政府的招投标项目,能不能帮忙加急新开一个人民币基本户?”近日,南通海门禾瑞农业发展有限公司负责人火急火燎地向海门农商银行国际业务部求助。

南通海门禾瑞农业发展有限公司是南通嘉禾药物科技有限公司的关联企业,南通嘉禾药物科技有限公司主要从事农药经营和化工产品的批发、零售,为海门区优质外贸企业,年出口额超1000万美元。现企业老板积极转型农业,投身乡村振兴,新注册了南通海门禾瑞农业发展有限公司,在海门区四甲镇承租了5000亩良田,急需开户参与政府的高标准农田项目招标。

客户有需求,农商行就有服务。海门农商银行对于有紧急需求的企业,能够做到随叫随到、优先安排、限时完成,跑出了服务的加速度,提升了客户的满意度。

(倪龙清 杨晨)

四大引擎驱动“开门红”:南通农商银行首季资产规模破千亿

南通农商银行以“开门红”劳动竞赛为抓手,锚定目标、创新举措,通过立体化督导、场景化营销、差异化策略及多元化保障四大引擎,推动业务发展实现量质双升。截至3月末,全行资产总额突破1003.73亿元,较年初增长4.59%;各项存款余额达867.36亿元,净增75.31亿元,增幅9.51%;各项贷款余额646.53亿元,净增23.57亿元,增幅3.78%,以亮眼数据交出首季高质量发展答卷。

立体化督导激活活力。全行以数字化赋能管理效能,依托OA系统搭建“开门红战报”专栏,构建“日播报、周返检、月考核”督导体系,每日动态更新支行综合排名及指标进度,每周召开营销业绩返检会,落实后员督训培训会4场,每月通报信贷投放及重点客群营销成果,全面激发“比学赶超”热情。创新研发企业微信“开门红”业绩展示模块,实现支行排名、个人业绩T+2可视化推送,并上线绩效测算工具,客户经理可实时掌握单笔贷款议价空间,助力精准营销。

场景化营销聚人气。聚焦“新春惠民”主题,全行以厅堂为阵地,开展幸运套圈、好运抓鸡蛋、快乐大转盘等趣味活动,打造“幸福红包墙”“喜乐刮刮卡”等特色场景,吸引客户超万人次。外拓营销同步发力,结合“新春走万家,农商暖民心”系列活动,走进多家网点开展“文艺汇演”“金融知识微课堂”等特色服务,以深入基层、贴近群众的方式,提升社会公众的金融素养,传递农商银行的温暖与关怀。线上线下宣传矩阵齐头并进,设置道闸广告

栏100处、电梯广告位及社区电梯屏各250个,开展“新春走万家,农商暖民心”系列基层活动20场,将金融服务与节日关怀送至千家万户。

差异化策略提质能。针对区域竞争特点,实施“一区一策”精准策略。在崇川区适度上浮存款利率,推动储蓄增量市场份额快速提升;在通州区倾斜大额存单额度及营销费用,成功留存高净值客户,实现“城区提份额、农区稳根基”双重目标,累计节约利息支出约4500万元。同时,建立同业利率监测响应机制,动态调整存款定价4次,截至3月末,全行存款付息率降至1.93%,较年初下降28BP,成本管控能力持续增强。

多元化保障强根基。坚持“资源向一线倾斜、力量为基层赋能”,建立“机关+基层”联动机制。通过“双选”调配87名机关骨干,173名实习生驰援一线,保障基层服务能力。党建与业务深度融合,通过“赋能开门红”齐心谋发展”主题党日活动,班子成员带队慰问困难职工、老党员及基层员工,凝聚发展合力。创新推出“移动厨房”配送熟食礼包84份,解决一线员工后顾之忧,以暖心举措激发全员战斗力。开辟“开门红”事迹宣传专区,让典型经验可复制、奋斗精神可传承,凝聚起全员“心往一处想,劲往一处使”的攻坚合力。

首季“开门红”的圆满收官,为全年高质量发展奠定了坚实基础。南通农商银行将继续以实干为笔,以创新为墨,奋力书写服务地方经济与普惠金融的新篇章。

(曹亚萍)

兴化农商银行新垛支行:温情服务解老人“失卡”之忧

“我的社保卡又找不到了,这可怎么办?”在兴化农商银行新垛支行的大厅里,80多岁的周爷爷拄着拐杖满面焦急。近三个月来,老人多次前来办理社保卡挂失补办业务。细心的支行大堂助理施巧兰在服务中察觉端倪:老人总是反复找随身挎包,时而喃喃自语,随身携带的存折本也时常“失踪”。

“服务不是流程的重复,而是心灵的照拂。”秉承着这样的服务理念,施巧兰主动将老人引导至爱心专座,端来热茶耐心询问,老人因年事已高,记忆力有些衰退,经常混淆证件存放位置。了解情况后,新垛支行立即开启特殊客户服务绿色通道,确认老人证件齐全后,优先为其再次办理了社保卡补发业务。

当周爷爷颤巍巍地送来绣着“贴心

服务老人难题 补卡取钱显柜台温情”的锦旗时,支行行长沈洋瑞接过这份信任的见证:“服务三农、守护桑榆是我们的初心使命。从‘小圆服务队’的服务上门,到三代社保卡驻村换届;从首问负责制的严格执行,到适老化服务的持续升级,我们始终坚信,金融服务不应止于业务办理,更应传递人文温度。”

这面锦旗背后,是兴化农商银行争做“兴化人民首选银行”理念的生动实践。数据显示,该行2024年累计开展驻村服务429余次,为特殊群体提供上门服务461次。在深化养老服务的路上,兴化农商银行新垛支行正用实际行动书写着新时代农村金融机构的责任担当。

(耿亚平)