

泗洪农商银行：

## 金融助力专精特新企业“茁壮成长”

夏末秋初,走进江苏泗洪经济开发区,厂房内机器轰鸣,生产线高速运转,一派繁忙景象。在这里,一批专精特新企业正成为推动地方经济高质量发展的新引擎,它们成长的背后,离不开地方金融活水的精准灌溉。近年来,泗洪农商银行主动融入地方发展大局,将支持专精特新企业发展作为服务实体经济、助推产业升级的重要抓手,推出一系列有力度、有温度、有速度的务实举措。

该行精准施策,打造专属金融服务方案。专精特新企业具有轻资产、高技术、高成长性等特点,传统信贷模式往往难以满足其需求。为此,泗洪农商银行创新推出“专精特新贷”信贷产品,专项支持县域内纳入专精特新企业库的创新型中小企业、专精

特新中小企业、专精特新“小巨人”企业,并重点支持其中的“1650”筑峰强链企业、“首贷户”企业。该产品直击企业痛点,具有“额度高、期限活、利率优”的特点,最高授信额度可达3000万元,1000万元以内的流动资金贷款,可以以信用方式投放,贷款期限最长可延至5年,充分匹配企业技术研发和成果转化的长周期。同时,实行显著的利率优惠,对优质企业可实施利率定价,切实降低企业融资成本。

同时该行还主动出击,从“人找钱”到“钱找人”。为确保服务覆盖无遗漏,泗洪农商银行变“坐商”为“行商”,开展“金梭行动”“科技型中小企业银企融资对接”等专项活动,由总行领导班子带头,组建“总行+支行”

的联合金融服务团队,深入园区、走进厂房,对企业进行“地毯式”摸排和“一对一”对接。“真没想到,银行会主动上门为我们提供融资方案。”江苏森拓机械制造有限公司负责人感慨道。该公司是创新型中小企业,近期因扩大产能,流动资金出现缺口。泗洪农商银行走访团队在了解情况后,三天内便完成了总额度1300万元贷款的调查、审批和发放,解了企业的燃眉之急。截至2025年8月末,该行已走访专精特新企业256户,授信金额达12.64亿元。

此外,细化服务,做企业全生命周期的金融伙伴。为支持传播专精特新企业发展,泗洪农商银行致力于打造综合金融服务模式。积极联动政府融资担保机构,为企业提供“见贷即

保”的无缝对接服务,进一步放大信贷支持杠杆;举办多场专精特新企业财税规划、上市辅导专题讲座,邀请外部专家为企业传经送宝,助力企业规范内部治理,走向更广阔的资本市场。坚决落实减费让利政策,把实惠真正送到企业手中,对于存量收回再贷的企业贷款,执行利率原则上不超过之前贷款利率;针对部分企业资金周转暂时困难的问题,该行主动提供无还本续贷服务,资料齐全时,最快2小时完成续贷,最迟不超过当天。今年以来,该行累计为专精特新企业办理无还本续贷72户、金额5.6亿元。

未来,泗洪农商银行将继续深耕本土,持续优化资源配置,创新金融服务,陪伴更多“小巨人”企业走向“大未来”。(刘泽宇)

## 新沂农商银行举办网络安全宣传周活动

为积极响应国家网络安全宣传周要求,全面提升员工和社会公众的网络安全意识及防护能力,新沂农商银行于近期组织开展了以“矢志创新发展 建设科技强国”为主题的2025年网络安全宣传周活动。通过线上线下多元融合、多层次推进的方式,系统普及金融网络安全知识,活动成效显著,获得广泛好评。

本次宣传周活动由新沂农商银行信息科技部牵头,联合办公室、风险管理部及各支行共同推进,围绕弘扬科学精神、加强网络安全教育、防范电信诈骗等核心内容,通过专题培训、线上宣传和网点互动等多种形式,有效营造了全社会共同维护网络安全的良好氛围。

在网络安全专题培训中,新沂农商银行特邀业内专家进行授课,针对《网络安全法》《数据安全法》等重要法律法规进行深入解读,并结合金融行业实际,详细剖析了钓鱼邮件、勒索病

毒、社会工程学攻击等常见网络威胁的防范策略,显著增强了全行员工的风险识别和应急处置能力。

线上宣传方面,银行充分利用微信公众号、官方网站等平台,持续推送实用内容,极大扩展了宣传覆盖面和传播效果。线下宣传同样丰富多彩。各营业网点通过LED屏滚动播放宣传标语、布置宣传展架、张贴主题海报等形式营造浓厚氛围,总行营业部还在广场及周边街道设置宣传点,通过现场答疑、参与有奖互动等方式吸引大量市民积极参与,有效提升了公众对网络安全的认识和自我保护能力。

网络安全是金融业稳健发展的基石。新沂农商银行表示,将以此次网络安全宣传周为契机,持续加强网络安全体系建设,不断筑牢金融安全防线,致力为客户提供更加安全、便捷的金融服务,为构建清朗网络安全空间贡献积极力量。(刘立恒)

## 沭阳农商银行：

## “下沉服务”做实做细普惠金融

沭阳农商银行始终坚守支农支小主业主责,着力提升金融服务温度,创新服务举措,提高服务精准度,为“三农”行业和乡村振兴产业量身定制打造专属金融服务,切实增强服务乡村振兴能力,打通金融服务“最后一公里”。

该行走出去精准营销,充分发挥贴近基层的地缘人缘优势,积极“走出去”。员工们主动走进企业,走访商圈、深入农户,变被动为主动,推动营销工作更加务实、精准。聚焦手机银行、“沭阳农商行”APP、第三方支付绑卡拓展商户、特色存款产品及创新信贷服务等重点业务,积极开展“一揽子”综合营销,一站式满足客户多元化需求,将普惠金融服务落到实处,有效拓宽了获客渠道。

同时聚焦重点客群。积极选取重点行业客群进行分析营销,一是积极开展客户经理驻村驻点机制,鼓励客户经理到村庄办公,当场为客户解决金融问题,紧紧围绕乡村种植户、养殖户、乡镇企业、乡镇个体工商户等,分类建立台账,合理分配人力资源,深入挖掘金融需求,个性化定制金融服务,扎实推进普惠金

融,助力乡村振兴。二是锚定辖内小微企业和个体工商户群体,以信贷主业为核心,深入市场客户、主动靠前服务,加力深耕网格客群,持续不间断对辖内经营主体进行走访,开展全产品一揽子营销。三是借助村“两委”、村民代表等评议,全面推广农户小额普惠贷款。

此外,提升服务质效。做好信贷产品分类及运用,始终贯彻落实“以客户为中心”的服务理念,加强细分市场研究,用足用好优惠政策,减轻农民综合资金成本。引导员工从思想上转变,提升主动服务意识,提高服务能力与水平。抓好服务规范标准,提高服务形象,围绕客户服务的重要环节,细化网点服务规范,从基本礼仪规范、服务环境规范、员工工作规范、柜面服务规范等方面全面规范营业网点现场服务管理。

下一步,沭阳农商银行主动转变思路,摒弃传统的“坐等靠”服务模式,组织各网点员工积极深入社区商圈、田间地头、乡村农户,将贴心金融服务送达千家万户。

(胡玲玲)

## 泗阳农商银行：

## 科技赋能破解特殊群体办卡难题

“没想到到商行真的能把银行‘搬’到家里来!”近日,泗阳县众兴镇水晶国际小区居民单浩成看着老伴王丽在自家客厅顺利办完银行卡,激动之情溢于言表。这位长年瘫痪在床的老人,因行动不便迟迟无法领取补助,如今通过泗阳农商银行创新推出的智能便携式STM机具,足不出户就完成了开卡全流程。

几天前,单浩成到营业部求助时,工作人员向他展示了这款被誉为“移动银行”的装备。据介绍,该设备集成人脸识别、电子凭证等前沿技术,通过身份证读取、面部比对、信息勾选和电子签名四步操作,可在5分钟内完成开户全流程,彻底打破了传统银行服务必须到柜台办理的时空限制。

泗阳农商银行运营管理部负责人刘耀武表示,这种便携式STM机具正是该行践行“科技引领、智能服务”战略的生

动实践。目前,该行已在全县39家网点部署88台STM智能机具,实现设备100%全覆盖。这种创新服务模式特别针对年老体弱、行动困难等特殊群体量身定制。通过主动上门服务,不仅解决了特殊客户“办卡难”的痛点,更以免费的短信通知服务确保补贴发放的实时可查。据统计,自该服务推出以来,已累计为超百户特殊家庭提供上门服务,客户满意度达98%。

“未来我们将持续加大智能机具的推广力度,让优质金融服务真正实现‘入户到人’。”刘耀武强调,这既是落实普惠金融政策的必然要求,也是提升农村金融服务质效的关键举措。随着“移动银行”服务的深入推进,泗阳农商银行正以科技之力架起连接城乡的“金融桥梁”,让每一位群众都能平等享受到便捷高效的金融服务。(戴萌)

## 昆山农商银行以“惠民”为根基

## 打造“有戏”的银行

昆山农商银行玉山支行以“惠民”为核心理念,创新服务模式,打造了一家“有温度、有活力、有戏味”的新型银行,成为当该地百姓口中的“民生银行”。

支行以“惠民”为根基,从产品设计到服务流程,始终围绕客户需求展开。针对小微企业融资难问题,推出普惠信贷,简化审批流程,降低贷款利率,让资金快速直达实体经济末梢;针对老年群体,提供防诈骗等内容的昆小二讲堂,以智能设备为辅助,让金融科技不再成为老年人的“数字鸿沟”;针对社保类民生工程,专门开设服务窗口,培训多名员工,服务范围涉及社保卡金融功能、医保报销等,真正做到让客户“只跑一次”。

同时,服务过程中以定制化方案解决不同群体的实际难题。对老年客户,提供“一对一”人工引导,耐心讲解智能设备操作,备好橡皮筋、老花镜等便民物品,简化业务流程;对上班族,开通线上预约

办理、周末值班服务,减少等待时间;对小微企业主,专属客户经理“一对一”对接,量身设计融资与资金管理方案。日常服务中,工作人员主动记录客户偏好,比如记住常来客户办理业务的习惯,提前备好相关单据;雨雪天气在网点门口铺设防滑垫、提供爱心雨伞。从细微处关怀,用专业解难题,让每一位客户都能感受到“有温度、更贴心”的金融服务。

在支行的大厅里,常能看见这样的场景:顶着烈日为客户测试ETC,极力劝说客户不要上当受骗、帮助老人了解手机上的操作,真正做到“分内的事儿做到更好,分外的事儿能帮则帮”。

“银行不仅是冷冰冰的交易场所,更应成为传递温暖、连接情感的桥梁。”支行负责人表示,未来将继续通过科技赋能提升服务效率,打造一家“叫号又叫座”的“有戏”银行,让金融服务更有温度、更接地气。(王文楷)

## 声音

## 从“监督”向“咨询”延伸

近年来,在金融科技快速发展和银行业务复杂程度不断提升的背景下,银行内部审计职能正经历深刻变革。传统中以合规审查和责任追究为核心的“监督型”审计,逐步向聚焦风险前瞻管理与价值创造的“咨询型”审计转变,这一转型已成为行业关注的重点。

这一转变体现了内部审计工作理念的根本调整。传统审计主要着眼于事后检查,对已发生的业务活动进行合规性验证;而新型审计模式则更强调事前和事中

的风险识别与防范,要求审计人员深入理解业务战略和运行逻辑,从流程设计阶段即介入,协助实现风控与效率的协同发展。

在这一转型过程中,银行内部审计的工作方式发生显著变化:一是从问题导向转向赋能导向。审计报告不再限于指出缺陷,更注重提供具有可操作性的改进建议。审计人员需提升商业理解力和沟通能力,与业务部门协同优化流程,成为支持业务稳健发展的合作伙伴。二是技术手段实现

## 银行内部审计加速转型

数字化跃升。依托大数据、人工智能等科技工具,审计范围从抽样检查扩展至全量数据分析,实现持续和实时监控。审计人员可更加聚焦于数据解读、趋势研判和系统性风险分析,提供更高层次的决策支持。三是价值定位重新塑造。内部审计从传统的“成本中心”逐渐转变为“价值中心”,通过降低运营风险、提升管理效率、保障战略实施,直接为银行创造财务与声誉价值,成为公司治理中不可或缺的组成部分。

该转型对审计人员的综合素质提出更高要求,需同时具备审计专业知识、业务理解力、技术应用能力及沟通协作能力。银行也需在文化氛围、组织架构及激励机制方面提供支持,推动内部审计真正成为银行高质量发展的重要支撑。业内专家指出,从“监督者”到“咨询顾问”的转变,不仅是银行内部审计职能的升级,更是其价值重定位的重要标志。该趋势预计将持续影响银行业的内部治理结构与风险管理模式。(高红)