

## 南通农商银行“双线布局”助力乡村振兴与城区转型

面对城乡金融需求的多元格局，南通农商银行以“整村授信提质增效”与“城区网格百日攻坚”双线布局，打破传统服务边界。通过过程化管理与数字化转型，将金融活水精准引至田间地头与城市街巷，开创了全域金融服务新范式。

城乡并举：网格深耕与整村授信同频共振。城区支行以“百日攻坚”为抓手，划分责任网格，客户经理通过清单式走访、数字化建档，实现客户转化212户、用信金额5393万元。农区支行利用下班时间送卡入户，整村授信覆盖95%农户，用信金额达8.27亿元，形成“城区提速+农区扩面”的协同格局。双线行动依托专项工作群实现“日反馈、周总结、月复盘”的闭环管理。城区支行每日上传走访图片与成

效数据，工作群内进行实时点评；农区支行定期通报授信进展，分享先进案例，确保问题不过夜、改进不间断。

过程管控：动态督导与精准赋能双管齐下。组建整村授信和百日攻坚两翼伴访督导小组，每日提交督查底稿，实时反馈问题并优化方案。通过“图片打卡+数据通报+案例分享”三重机制，构建“目标—执行—评估—优化”的管理闭环。十总、三余、东社、平潮4篇“行镇联动”成效报道获政府转发，形成政银协同推广合力。同时，周末集中走访机制有效弥补日常服务碎片化短板。支行行长统筹路线规划与过程管控，全员利用班后时间开展“扫街入户”“厅堂沙龙”等活动，实现从“物理覆盖”到“认知覆盖”的深层转变。

产品创新：制度精简与流程再造双

向发力。系统梳理信贷产品制度，果断废止8款低效产品。推出“退役军人创业贷”“碳减排工具”等特色产品。与南通市退役军人事务局战略合作，通过优化专项产品、联合走访加大信贷支持，获得政府部门高度肯定。8月成功运用人民银行碳减排工具1176.56万元，成为南通地区首家落地该政策的农商行。办贷流程实施分阶段时效目标，推动“三台六岗”模式落地。组织调研团队深入一线，收集98条建议，针对材料收集、不良处置等9大环节优化方案，逐条明确堵点及提升方向，实现全流程办贷效率与风控质效双提升。

科技赋能：数字工具与效率提升深度融合。以大数据技术为支撑，构建“客户管理精细化、业务流程高效化、考核激励立体化”的数字化营销体

系。深入开展提升办贷效率专项行动，分金额段明确时效目标，全力推动“三台六岗”信贷模式的有效落地与运营。在落地过程中，广泛收集基层实践案例，聚焦差异化竞争策略、特色客群深度开发、全流程效率提升以及痛点难点问题破解等关键领域，进一步明确推进方向与具体措施，形成的解决方案通过情况通报的形式发布全行，进一步凝聚全员共识，共同重塑本行的核心竞争优势。

从城乡二元分割到全域协同共进，南通农商银行以网格“微治理”激活基层细胞，以整村授信筑牢信贷根基。未来，该行将持续深化“双线布局”模式，在乡村振兴与城市转型的交汇点上，书写金融赋能的高质量答卷。

(张伊曼)

## 句容农商银行创新打造智慧助餐系统 推动养老金融服务提质增效

随着人口老龄化进程加快，养老服务需求呈现多元化、个性化特征。句容市老年人口占比高，老年群体呈现出“基数增长快、服务需求广、支付能力差异大”的特点，传统养老服务存在供需对接不畅、资金监管缺失、适老化服务不足等痛点，其中助餐服务成为老年人日常生活中的急难愁盼问题。

近年来，句容农商银行深入贯彻《江苏省养老服务高质量发展行动方案》要求，立足县域养老服务需求，以“金融+民生”为导向，联合市民政局、人社局，打造“福地天颐”智慧养老小程序和助餐食堂系统。通过互联网、物联网和大数据技术，整合政务、社区、银行、

商户、志愿者等多方资源，构建起“政府引导、金融赋能、社会参与、群众受益”的新型养老服务模式。推动养老助餐服务智能化、普惠化、便捷化，推动养老服务从“基础保障”向“品质提升”转型。

该行搭建智慧养老小程序，构建一体化服务生态。推出“福地天颐”智慧养老小程序，集成健康管理、生活服务、智能管家和金融服务等多模块功能，平台形成联动高效的服务网络。民政部门可实时推送社区资讯、健康讲座、文体活动及养老政策，实现信息精准直达。养老地图清晰展示养老机构、服务中心及助餐点的面积、收费和联系方式，方便老人及家属查询比较。健康监测管理。健康

管理功能支持电子健康档案管理、用药及体检提醒，便于子女远程看护。金融服务模块提供防诈骗宣传、适老理财产品和线上业务预约等功能，助力老年人安全、便捷办理金融业务。

同时，建设智能助餐系统，实现就餐服务优化。针对老年人使用智能设备不便、携带现金风险高的痛点，系统支持社保卡绑定与人脸识别支付，老人就餐“刷脸即付”，大幅减少现金找零和排队时间。老年人携带社保卡、身份证到社区食堂注册，通过人脸采集与账户绑定，形成专属就餐账户。二是补贴发放精准化。系统自动识别60周岁老人及持有低保证、特困证的群体，给予每

餐2-8元的差异化补贴，补贴金额由民政局后台调控，在支付时自动扣扣。社区可人工录入特殊情况，确保应享尽享。同时系统可生成补贴报表，上传至相关部门，确保资金流转透明、安全。三是服务网络全域化。句容农商银行与市民政局联合推动助餐服务覆盖全市乡镇，目前已接入18家助餐机构和十余家社会化养老助餐商户，服务范围持续扩展。

该行构建养老资金监管系统，筑牢资金安全防线。与市民政局合作，打造养老资金监管系统，平台实现合同管理、账户管理、资金监管功能，对养老机构服务协议进行标准化备案，明确收费标准与服务内容，实施动态监控，实时监测资金流向，对异常支取行为自动预警，确保老年人入住养老机构带来的预存资金安全问题，规范养老机构预收费资金的使用，避免资金挪用风险，保障老年人权益。

(张君茹)

## 建湖农商银行全力打造专业化投研团队

近年来，为深入挖掘员工潜能，有效支撑战略实施与专业队伍建设，构建“专一专能”的复合型人才储备体系，建湖农商银行在省联合银行的正确领导下，成立金融市场投研团队，以培养为核心打造稳定团队，以投研为支柱提升专业能力，兼顾公平与长期激励机制，经过近三年时间的运营和打磨，初步形成了适应现实需求的金融市场业务投研体系，探索形成了一条符合自身特点、稳健可持续的发展路径。

构建“选、育、用”一体化的内生增长机制。建湖农商银行不断优化金融市场业务顶层设计，组建了金融市场投研团队，团队以分管行长为指挥长，金

融市场部总经理为团队长，并积极选拔有投研兴趣爱好和相关专业基础的员工为成员。团队制定了实施细则，包括选聘条件、日常活动、日常考核以及奖惩机制等，明确了团队和团队成员的工作职责。同时，为团队每位成员配备了1名金融事业部资深员工作为导师，利用班后时间进行一对一的业务指导，并鼓励员工积极参加外部交流学习，进一步拓宽团队成员的视野。

建立“研、学、产”一站式闭环决策体系。建湖农商银行建立固定学习培养机制，团队成员在金融事业部开展1至2周的跟班学习，初步了解资金、票据、债券的基本业务产品和业务逻辑，设计“公平、透明、长期导向”的激

励机制。促使对同业业务的了解从理论落实到实践中。同时，团队注重日常市场分析，通过微信群不定期推送国内和国际经济动态、相关市场新闻、重大市场变化以及金融市场部日常市场分析观点等，并定期组织团队成员分享讨论对宏观形势的看法，培养成员关心宏观形势的意识。团队定期组织成员开展课题研究，围绕宏观指标、基本面经济数据、投资行业数据、宏观政策等方面明确研究课题，每年撰写投资策略报告，投研成果不仅为行内投资决策提供了依据，更提升了团队成员的研究水平、逻辑思维等综合能力。

设计“公平、透明、长期导向”的激

励机制。建湖农商银行围绕项目团队考核要求，明确“工作目标有效落地”“团队成员动态调整”“考核结果强化运用”三个宗旨，制定了考核细则，包括培训、投研、研讨、活动参与、证书取得、奖励退出等内容，团队运行的3年时间累计优化调整了6名团队成员，5人取得证券、基金等从业资格证书。同时，为激发团队成员内生动力，建立清晰职业路径，建湖农商银行还设置了“交易员——高级交易员——投资经理——部门负责人”的晋升通道，让员工能够“看得到未来”“找得准方向”。

接下来，建湖农商银行将继续加强投研团队建设，通过精细化的管理和高标准的建设，将约束条件下的发展劣势转化为“小而精、稳而健”的独特优势，推动业务高效增长。(夏勇敢 许小雨)

## 睢宁农商银行暖心服务“唤客归”

在服务民生的日常工作中，睢宁农商银行的工作人员始终扮演着“金融守夜人”的角色，以网点为阵地、以街巷为战场，在服务“三农”、促进消费、支持地方经济发展过程中，持续提供“不打烊”的金融服务，把金融便利与暖心关怀送到群众身边。

该行在田间地头“接地气”，丰收时节送“及时雨”。“多亏你们上门办贷款，今年收水稻的农机款有了着落，这下心里踏实了很多！”在睢宁县凌城镇的水稻地里，种植大户潘跃握着客户经理魏晨的手连声道谢。国庆期间，该行各网点员

工深入集贸市场、特色乡村，把信贷服务送到田间地头。在姚集镇万亩果园种植基地，红马甲金融服务小分队为果农讲解“苏农担”贷款政策；在邱集镇蔬菜大棚区，信贷经理现场收集农户的贷款申请，确保3个工作日内完成审批，用金融力量守护丰收的喜悦。

该行抓住乡贤返乡的契机，网格服务“连民心”。“在外打拼这么多年，还是家乡的银行贴心，不用跑网点就能缴医保！”前不久，返乡过节的陈老板，在家里通过睢宁农商银行手机银行完成了全家的医保缴费。

在睢宁县沙集镇，工作人员分成联动小组，挨家挨户走访返乡人员；为开超市的张阿姨介绍“惠农E付”收单业务，帮她开通语音播报功能；为计划扩建淘宝家具加工的李大哥测算贷款额度，制订个性化还款方案；为不会使用智能手机的老人现场代缴医保、社保，手把手教他们查询账户余额。

该行网点服务“不打烊”，暖心细节“暖口碑”。“没想到银行服务这么灵活，平时我因为工作比较忙，今天路过门口看见里面依然营业。不多会儿，就帮我给孩子缴了学费。”在睢宁农商银行营

## 兴化农商银行：

### “兴金融”提供多元化化解样板为泰州金融纠纷破题

推进金融纠纷多元化解，既是提升社会治理现代化水平的内在要求，也是优化营商环境、化解金融矛盾的重要举措。为积极响应“坚持把非诉讼纠纷解决机制挺在前面”号召，进一步完善“协商+金融”解纷模式，助推全市信用环境优化，近日，江苏省泰州市政协经济组在江苏兴化农商银行召开“构建多元解纷模式 培育调解协商文化”协商议事活动。市政府副市长李彬，市政协副主席刘玲洁，部分经济组政协委员、相关职能部门代表参加活动。

作为全市首家专业金融纠纷调解组织，“兴金融”金融纠纷调解工作室于

2024年5月在兴化农商银行成立，主要负责金融借款合同纠纷与信用卡纠纷案件的调解工作，旨在将金融案件多元治理与协商文化培育深度融合，推动矛盾在前端高效化解。会上，兴化农商银行相关负责人介绍“兴金融”金融纠纷调解工作室的运行情况，并结合前期调解典型案例进行具体讲解。

协商过程中，法院、纪委监委机关、公安局经侦大队、数据局、不动产登记中心、移动公司等单位结合各自职能，就推进金融纠纷多元化解，提出了切实可行的专业建议。与会政协委员立足自身工作实际，围绕“如何进一步构建

多元解纷模式”展开深入协商交流，积极建言献策。

刘玲洁指出，“兴金融”金融纠纷调解工作室的运营实践，将金融矛盾从诉前调解转化为协商化解，为全市金融纠纷调解工作作出了有益探索、提供了宝贵经验，下一步要在优化社会矛盾产生、发挥专业平台作用、加强职能部门协同、加强金融知识宣传等方面发力。她表示，市政协将进一步发挥“贴近基层、联系广泛、集聚智慧”的优势，持续搭建高质量协商议事平台，助力提升金融矛盾调解成功率。她希望政协委员要围绕金融产品服务多做正向引导与

宣传，积极为化解金融矛盾献计出力，共同维护健康有序的金融环境。

李彬指出，金融纠纷处置是一项系统性工程，离不开全市各职能部门的协同配合与高效联动，要深化金融纠纷调解工作研究，加快完善机制建设与保障措施，为工作开展提供坚实支撑；要深入挖掘金融纠纷产生根源，靶向施策、精准发力，从源头上防范化解风险；要及时总结金融纠纷调解实践经验，推动经验向其他领域延伸共享，扩大多元解纷模式的覆盖面与影响力；要坚持以真诚态度化解纠纷，注重人文关怀，切实提升群众满意度。(华飞 吕增和)

## 深耕本土市场 灌云农商银行优化业务流程

近年来，灌云农商银行通过纵深推进“三台六岗”改革，坚决打破部门壁垒，优化审批权限配置，构建起“前台精准营销、中台高效支撑、后台稳健保障”的协同作战新格局，持续提升金融服务水平，为各行业发展、群众生活提供金融支持。

该行突破流程瓶颈，点燃发展新引擎。一方面全面强化科技赋能，加快移动展业平台的推广应用，持续完善面向农户、个体工商户和小微企业主的授信模型，动态更新重点客户群清单。通过数字化转型，推动客户经理从“等客上门”向“带客上门”转变，以极致服务效率重塑市场竞争新优势。另一方面建立创新容错机制，鼓励基层在合规前提下大胆探索授信新模式、新方法。同时完善创新激励体系，将流程优化成效纳入绩效考核，对在“红岛·创新”行动中表现突出的团队和个人给予重奖，充分激发全员创新活力，让创新成为推动全行高质量发展的强大引擎。

同时，该行深耕本土市场，构筑竞争新优势。牢固树立“服务下沉、业务下沉、人员下沉”的工作导向，推动金融产品、服务与营销深度融入地方经济脉络，打造“零距离”金融服务新模式。一方面全面优化行动体系，将原有战队模式升级为专业行动队模式，由领导班子成员牵头挂帅，下沉一线基层，开展为期三个月的集中攻坚。另一方面全面推进网格化精准营销，以支行为单位绘制“金融服务生态图”，实现对辖区客户的分层分类管理。建立“定期走访+动态跟踪”的服务机制，推动客户建档率、授信覆盖率、产品触达率“三提升”。

此外，强化组织保障，凝聚攻坚新合力。一方面建强先锋队伍，激发组织活力。各党支部勇当市场开拓的“先锋队”，让党旗在业务一线高高飘扬。深入开展“创新我先行”“服务我先行”等系列主题党日活动，将组织生活与业务攻坚紧密结合，引导全体党员在市场拓展、产品创新、客户服务中打头阵、当标杆，切实将党的组织优势转化为攻坚克难的战斗力。另一方面强化机制保障，凝聚全员合力。要健全完善党建与业务联动考核机制，把市场拓展成效作为检验党支部战斗力的重要标尺。通过建立“支部牵头、党员带头、群众参与”的联动工作机制，形成党建引领、全员参与的强大合力。让党的工作真正成为推动业务发展的“红色引擎”，为打赢市场开拓主动仗提供坚强组织保证。

(陈月明)

## 海门农商银行

### 落地南通首笔跨区域协同承销项目

近日，由海门农商银行与昆山农商银行联合牵头营销、无锡农商银行协同承销的启东城投集团有限公司2025年度第一期中期票据成功发行。

本次债券发行规模0.3亿元，期限5年，票面利率2.15%，联合承销团队成功营销1000万元的承销份额，最终获得中间业务收入5万元及相应存款。这笔业务是南通地区首笔跨区域牵头联动业务。通过开展该业务，海门农商

(杨晨)

## 姜堰农商银行

### 以“金融脚步”丈量助农兴企路

“从上门走访到放款，150万元资金24小时到账，设备改造再也不用‘等钱开工’。”提及姜堰农商银行的“大走访”服务，某精密机械公司负责人感慨道。这场覆盖姜堰全境的走访活动，并非简单的“上门问候”，而是一套“精准画像、快速响应、持续优化”的服务体系。

为匹配姜堰作为长三角节点城市的发展需求，该行构建“总行统筹、支部落实、上下联动、全员参与”的工作架构。挂钩部门每周派驻志愿者融入支部走访，将区域划分为若干网格，对农业经营主体、中小微企业、临街商户实行“清单化管理”，将每一户的经营状况、资金需求、服务痛点都记录在案，形成“一户一档”的精准画像。在此基础上，针对不同客户推出差异化服务，农业主体侧重快批快贷，如水产合作社3天拿到300万元授信；企业客户主打产品适配，用“科技

贷”支持智能化改造；商户群体推出“流水贷”，扫码申请最快10分钟到账。

服务延伸更显温度。走访中，工作人员化身“金融宣传员”，携带手册讲解反诈知识；在村口升级“普惠金融服务站”，打通助农服务“最后一公里”；同步宣导减费降税、社保提升等惠民政策，让群众“听得懂、用得上”。为保障服务质量，该行建立“走访——反馈——跟进”闭环，每日通报走访进度，每周研判共性问题，将“商户希望简化贷款流程”“农户需要线上还款渠道”等建议，快速转化为流程优化举措。

截至9月末，该行贷款余额较8月净增2.16亿元，重点客户新增588户，以金融“精准输血”激活地方经济“造血”功能。未来，该行将持续迭代产品与服务，让“网格化走访”成为助农兴企的长效机制。

(吴秀华)

## 新沂农商银行召开

### 2025年三季度总结表彰暨四季度工作部署会

日前，新沂农商银行召开2025年三季度总结表彰暨四季度工作部署会。会议以“总结过往、表彰先进、研判形势、冲刺收官”为核心，全面复盘前三季度经营管理工作，隆重表彰表现突出的先进单位与个人，精准分析当前金融市场新形势，并对四季度重点工作作出系统部署，动员全行上下凝聚共识、鼓足干劲，全力以赴向全年各项目标发起冲刺。新沂农商银行总行领导班子成员、陇海村镇银行董事长及行长，以及全行各部室、各支行负责人齐聚会场，共同参会。

新沂农商银行党委书记、董事长李岩峰在会上作动员讲话。他强调，全行上下要准确把握发展形势，进一步增强责任感和紧迫感，紧紧围绕年度目标任务，全力以赴打好四季度收官战。他提出三点要求：一是统一思想、坚定信心，在总结三季度工作的基础上顺势而为、乘势而上；二是紧盯目标、精准发力，保持工作力度不减，确保各项任务圆满完成；三是讲求方法、狠抓落实，通过苦干实干加巧干，推动各项工作提质增效。

李岩峰指出，全行要始终坚持“三农支小、服务实体”的市场定位，持续做好金融“五篇大文章”，重点围绕四项举措

发力：一是深化重点客群走访，推动服务下沉；二是丰富风控工具，提升资产质量；三是优化客户服务，解决堵点痛点；四是加强作风建设，提升工作效能。

新沂农商银行党委书记、行长周大庆全面总结了三季度经营管理情况，并对四季度工作作出具体部署。他明确四季度主要经营目标，并提出六项重点工作。周大庆强调，全行要坚持问题导向、目标导向和结果导向，在夯实发展基

础中寻求转型升级，确保年底收官好、年初开局好，奋力谱写新沂农商银行高质量发展新篇章。

为树立典型、激励先进，会议对三季度涌现出的先进单位与个人进行了表彰，营造了“比学赶超、争当先锋”的浓厚氛围。会议还安排了经验交流和表态发言环节，各单位代表分享了三季度工作中的优秀做法，表达了决战四季度的信心与决心。各单位纷纷表示将锚定目标不松劲，以更加饱满的精神状态投入四季度冲刺，聚焦主责主业，强化服务质效，持续在农支小、普惠金融、风险防控等方面精准发力，确保全年任务高质量收官，为发展蓄势奠基。

(姜楚)