

建湖农商银行用精准化数据赋能高质量发展

近年来,建湖农商银行坚决贯彻落实联合银行关于统计数据治理工作要求,深入剖析基础数据存在问题的根源,从制度、系统、组织、人员、责任、考核、评价多个层面落实整改,不断建立健全数据治理长效机制,持续提升数据质量。

构建高效流程体系。该行成立了金融统计源头数据治理工作领导小组,按照“各尽其职、相互配合”的原则确定部门职责,按照“统一领导、分级负责”的体制确定责任人,明确流程管理各个环节所涉及具体岗位、具体部门责任,实现了“填报—复核—汇总—复核—上报”的数据质量流程管理规程全覆盖,确保数据报送路径清晰、责任明确、处理及时,以及统计工作的全面性、完整性、准确性、及时性。

紧抓基础数据治理。该行将数据治理纳入新三年战略规划,分不同主题、不同业务推进,对信贷对公客户信息、信贷个人客户信息、人力资源系统信息、信贷管户经理和核心机构信息等数据缺失较多的信息板块进行全面完善。通过数据源头治理,提高了数据的准确性,运用准确的数据,从贷款集中度、贷款逾期欠息天数、风险分类偏离度等角度分别进行专项分析,为领导决策提供了强有力的数据支撑。

组织集中学习培训。该行机关现有数据统计人员31名,绝大多数监管统计人员为本科及以上学历,所学专业主要是金融、会计、计算机等,具备经济金融理论基础知识,学习和业务能力较强,掌握一定的操作技能,能够胜任统计报表岗位要求。同时,该行建立了每

季对客户经理、柜面人员、统计专兼职人员进行培训学习的督导机制,确保专兼职统计人员的专业素质不断得到提升,提高监管统计工作质量。

建设信息科技平台。该行将联合银行核心业务系统、信贷系统、票据系统等作为生产系统,负责各项业务的办理。同时,自主建设流程银行平台,覆盖各条线业务管理的登记、审批、备案、后督等工作;配套建设风险监测系统、管会计系统、绩效考核系统,提供统计分析、预警监督、考核激励等信息自动化方案;搭建大数据管理平台,作为各类系统平台的数据“总入口”和“总出口”,实现对所有数据的整理入库、调度跑批、数据交互、预警监控等各项工作。发挥省联社统计分析平台作用,实现非现场监管1104报表、客户

风险报表、人行报表等统计工作的自动采集、出数、校验工作,减少相关报表的人工干预因素,提升了统计数据质量。

加强统计管理考核。该行制订了统计报送工作考核办法,明确了统计差错的认定标准及处罚条款。统计扎口部门建立了统计差错台账,对统计差错及处罚情况逐月进行通报。同时,严格考核评价,监管统计管理部门对机关各部委、基层单位的数据质量按年进行考核评价,监管统计数据质量考核在各单位绩效考核中占据一定比例,并根据“争先创优”奖励办法,对统计管理工作中表现突出、获取荣誉的部门和人员进行奖励,以考评激励为手段,促进数据质量不断提高。

(陆梅 姚洪美)

泗洪农商银行打造便民服务示范点 用心服务乡村百姓

为更好满足群众实际需求,泗洪农商银行持续推进金融便民服务示范点建设,切实提升农村地区金融服务的覆盖面和便利度。截至今年10月末,该行示范点数量已由年初的11个增至22个,服务范围明显扩大,惠及更多乡村居民。

泗洪农商银行坚持“优中选优”,综合考虑地理位置、业务量、负责人品行、服务能力及辐射范围等因素,从现有服务站点中精心挑选条件成熟的点位进行重点打造。同时,根据不同村居特点,分类推进政务、商务、村务等

功能提升,让服务内容更贴近群众日常生活所需。在功能拓展方面,所有示范点和全能点均已接入“苏服办”平台,群众可在站点直接查询和办理多项政务服务。通过升级智能终端设备,该行将金融、政务、生活服务整合到一个窗口,有效缓解了村民“办事远、办事难”的问题。部分优质示范点还主动探索多元合作模式。例如,与缤纷泗洪有限公司、凤凰传媒等企业联动,引入农特产品电商体验、书香阅读等特色服务,让便民点不仅有服务,更有温度、有人情味。

为保障示范点规范、长效运行,该行同步完善配套机制。一方面修订业务管理制度和计件计酬办法,实行“一对一”包片管护,明确责任到人;另一方面加强与村“两委”、妇联等基层组织的协作,形成服务合力。此外,泗洪农商银行还健全三级风险防控体系,严格执行退出机制,对不达标站点及时清退,并对转账、取现等业务额度进行严格管控,确保服务安全合规。瑶沟乡官塘社区全能示范点就是一个典型代表。这里不仅提供存取款、转账等基础金融服务,还设有图书阅览角、

茶水休息区、妇女活动阵地和帮工信息栏,成为集多种功能于一体的乡村综合服务平台。该点与妇联共建“妇女微家”,已帮助10名返乡妇女在家门口找到工作,切实解决了部分家庭的实际困难。

截至10月末,泗洪农商银行示范点累计办理各类业务15.69万笔,交易金额达1.89亿元,服务群众1.84万人次。未来,该行将继续以群众需求为导向,把便民服务点建好、管好、用好,为乡村振兴注入更多金融力量。

(卜铁猛)

睢宁农商银行以金融温度守护银龄客户

近年来,睢宁农商银行认真践行“五篇大文章”,主动聚焦“银发”客户需求,统筹推进养老金综合金融服务,在构建网点适老化、服务适老化、队伍适老化的服务体系上精耕细作,努力为养老金融贡献智慧与力量。

“布局+设施”再升级,适老化网点更舒心。睢宁农商银行不断加大对辖区网点的升级改造,提升硬软件设施,强化网点爱老敬老服务功能。设置无障碍通道并安装扶手,方便老年客户进出和行动;网点内布放清晰明

了的引导标识,方便老年客户辨识;设置便民服务区,并对厅堂照明、色彩搭配等进行调整。至目前,该行网点适老化改造全面完成,配备舒适的座椅120套、放大镜80个、不同度数的老花镜120余副等,完成适老服务功能改造的智能机具188台。

“人智+数智”再提升,适老化服务更贴心。为帮助老年人跨越“数字鸿沟”,睢宁农商银行通过“人文关怀+科技赋能”,为老年客户适应数字发展提供便利。38家网点均布放智

能柜员机、填单机等设备,放入存折即可打印交易流水。所有网点均设置引导咨询员,对老年客户主动提供“一对一”流程服务,针对老年客群普遍“听不清、看不见”等现象,业务产品、阅读屏可显示大字版,厅堂机具可直接指读签字,手机银行可实现人脸识别登陆,扫码收单结算有语音播报功能等,强化银发客群自助服务支持力度,给银发客户带来更多安全感。

“厅内+厅外”再深入,适老化队

伍更暖心。该行始终聚焦老年客户体验提升,提前问询、分流、预办理,主动减少老年客户等候和办理时间。与此同时,该行组建“小圆服务队”,走出网点把金融知识与服务送进客户生活圈。组织走访老年流动摊位,开展零钱和残损币兑换活动;为行动不便的客户提供上门现场办公,保证客户业务办理安全合规;开展“金融适老、爱心义剪”志愿服务活动,同时向老年人普及金融知识,宣传防范养老诈骗知识。

(王宁)

泗阳农商银行多措并举传递敬老温情

近期,泗阳农商银行以“敬老、爱老、助老”为核心,联合社区与专业机构通过“金融服务+民生关怀”开展系列公益服务活动,将健康知识、生活便利与金融守护送到老年群体身边。

活动现场的便民服务区人气高涨,成为长辈们最青睐的“暖心阵地”。“义务理发区,专业理发师灵巧的双手修剪出清爽利落的发型,老人

们的笑容格外灿烂;义诊专区不仅提供血压、血糖等基础检测,还针对关节炎、口腔问题等老年常见病症开展问诊,实用又贴心;修脚服务台前,技师们细致处理足部老茧、嵌甲等问题,缓解长辈们的行走不适,现场老人无不感慨道:“这些日常小麻烦在家门口就解决了,太方便了。”

金融守护与文化体验同步开展,

让活动更具内涵。部分网点结合“保健品诈骗”“虚假投资高额返利”等真实案例,特别开设“守护钱袋子”专题讲座,用通俗语言揭露电信诈骗套路,为长辈们筑牢金融安全防线。

此外,“小圆服务队”携带洗衣液、米面油等生活物资上门慰问高龄、独居老人,与老人们拉家常、聊近况,贴心叮嘱初冬保暖事项,并现场普及防诈骗知

识,将关爱与暖心送到老人心坎里。

养老金融是金融服务的重要方向。未来,泗阳农商银行将持续把公益服务与金融惠民相结合,通过更多接地气、有温度的活动,助力实现“老有所养、老有所依、老有所乐”的美好愿景,用金融力量护航银发群体幸福晚年。

(王青)

大丰农商银行持续推进财务精细化管理工作

面对净息差持续收窄、负债成本压力加大的经营环境,大丰农商银行坚持“发展之上、合规为要、财务先行”的经营管理理念,紧扣省联社关于财务精细化管理和降本增效的工作部署,立足本地县域金融服务实际,结合涉农、小微业务特色,系统谋划、精准施策,通过制度完善、流程优化、技术赋能多维度发力,推动降本增效工作走深走实。

强化顶层设计,健全工作机制。大丰农商银行将降本增效纳入年度战略重点,制定《2025年度“财务精细化管理和降本增效重点提升”实施方案》,明确全面预算、管会会计应用、资产负债管理、通过制度完善、流程优化、技术赋能多维度发力,推动降本增效工作走深走实。

造等维度,并新增增收成本管控指标,强化激励约束,充分调动全员参与积极性。同时,构建“动力体系”联动机制,精细核算资产负债与财务收支“两本账”,建立跨部门协同专班,确保各项举措协同发力、落地见效。

加强过程管控,压实执行责任。该行推行全员参与的全预算编制机制,将降本增效目标层层分解至条线、支行及关键岗位,细化量化考核标准,并与机构负责人履职评价、员工绩效紧密挂钩,增强基层全员成本意识。建立“资产负债管理委员会+月度经营例会”常态化机制,按月通报预算执行进度和关键指标完成情况,对标行业先进与省联社要求找差补短,及时纠偏整改。

此外,按季度对前台机构开展“体检式诊断”,从存贷规模、资产质量、收付息率走势、客户流向、信贷资源配置

到营销费用使用等多个维度进行画像分析,由分管领导和管理部门逐一点评,出具针对性“诊断意见书”,明确改进措施与时间节点,推动机构精准优化经营策略。

深化重定价管理,压降负债成本。在负债端,大丰农商银行密切跟踪市场利率变化及同业动态,加大分层分类定价力度,根据客户贡献度、资金稳定性动态调整存款利率,灵活运用定价工具引导低成本资金沉淀。截至10月末,存款付息率1.60%,比年初下降0.33个百分点,负债成本管控成效显著。

在内部资金转移定价方面,该行适时下调各期限存款FTP价格,尤其加大对三年期及以上高成本存款的调降力度,通过价格杠杆引导一线机构主动营销活期及短期限存款,从源头控制负债成本。

推动业财融合,提升资源效能。该行注重将管理会计成果深度应用于资源配置。一方面,将网点创造的FTP收入与营销费用挂钩,实行差异化兑现,激励机构提升资金使用效率;另一方面,对未达成付息率控制目标的机构,相应扣减营销费用额度,倒逼负债结构优化。同时,积极探索非息资产盘活路径,梳理闲置固定资产、低效资金占用情况,通过合理调配、市场化处置等方式提升闲置资源使用效率,进一步释放经营潜能。

下一步,大丰农商银行将持续深化财务精细化管理,巩固现有降本成效,围绕业务创新、流程优化拓展增效空间,以更高质量、更可持续的发展全力服务地方实体经济,助力乡村振兴与县域经济提质增效。

(卜吉伟 杨雪梅)

姜堰农商银行金融“活水”润蟹塘 助农丰收喜盈门

姜堰水乡河湖交织,万亩蟹塘碧波荡漾,享誉遐迩的太湖簪蟹进入采收旺季。蟹农们穿梭塘埂间,起笼、分拣、装箱,欢声笑语中满载丰收喜悦。“今年螃蟹大获丰收,个头肥、口感佳,全靠姜堰农商银行的一路扶持!”雪华水产养殖场负责人张雪华握着上门走访客户经理的手,言语间满是感激。

前几年,疫情与极端天气曾让养

殖场产量下滑、资金承压。姜堰农商银行走访得知困境后,迅速为其投放30万元“惠农快贷”,解了燃眉之急。随着养殖规模扩大,资金需求逐年增加,该行始终第一时间响应,如今已为张雪华发放100万元预授信额度。“高温天蟹塘投入剧增,最难时是农商行的资金撑住了场子,现在规模做大了,再多合作邀约我都只认姜堰农商行!”张雪华的话语道出了众多养

殖户的心声。

作为国家地理标志产品,太湖簪蟹凭借“肉质细嫩、味道鲜美”的特质,与阳澄湖大闸蟹并称“南南北北”,畅销沪宁鄂等地。目前姜堰簪蟹养殖面积近6万亩,年产量超5600吨,产值达5亿元,带动3000余名蟹农增收。截至目前,姜堰农商行已累计投放蟹农信贷资金近6000万元,以金融之力撑起特色产业一片天。

立足乡村振兴主战场,姜堰农商银行深耕普惠金融,聚焦螃蟹养殖、菌类种植等优势产业,创新“苏农贷”“惠农快贷”等特色产品,助力“一村一品”提质增效。截至10月末,该行涉农贷款余额达27.95亿元,较年初增幅12.36%,超各项贷款增速6个百分点,让金融活水持续滋养乡村产业沃土。

(袁鹏)

近年来,沭阳农商银行聚焦绿色农业领域,不断构建绿色金融服务体系,通过优化金融产品、创新服务模式,为农民专业合作社提供精准的融资支持。

为精准对接新型农业经营主体融资需求,将金融服务送到田间地头,沭阳农商银行组织辖内各支行,开展“千企万户”大走访活动,客户经理深入乡村一线,主动对接家庭农场、农民专业合作社名单库,全力支持新型农业经营主体发展壮大,赋能乡村产业振兴。

该行积极上门提供贷款服务,助力种植专业合作社实现快速发展。根据物理网格划分,将农民专业合作社分配到包村客户经理,扎实推动走访服务工作。通过县农业农村局及时获取全县农民专业合作社清单,按属地原则全部分解到支行到人头,实行包村客户经理与村组干部联合开展走访,全面了解合作社的经营管理、社员信息、资金流转、融资需求等情况,不断完善信息档案,为精准服务提供有力支撑。

针对农民专业合作社的不同需求和发展阶段,该行采取多元化服务策略,确保金融服务精准匹配合作社实际需要,提供结算、融资、电子银行、财富管理等。针对开户难问题,该行主动携手市监局策应“企业开办一件事”,推出营业执照办理、印章刻制、账户开户、结算及融资支持等企业全生命周期服务。该行对接家庭农场、专业合作社、种植大户等新型农业经营主体的融资需求,全面了解农业产业链上企业的生产经营状况和融资需求,量身定制金融服务方案,打造“花木贷”“环保贷”“草莓贷”“农机贷”“富农易贷”“富民创业贷”等多元化“三农”产品矩阵,这些产品不仅金额高、用途广泛、期限灵活,而且利率低廉,满足信用、担保、抵质押等多种需求,助力广大农户资金及时到位、梦想加速实现。

沭阳农商银行全力支持新型农业经营主体发展壮大

(胡玲玲)

徐州农商银行精准润泽小微企业

面对小微企业融资难题,徐州农商银行积极践行小微企业融资协调机制,通过精准对接、党建引领、专属通道等一系列创新举措,将金融“活水”精准滴灌至微观经济体的“毛细血管”,有力助推了地方小微企业的高质量发展。

划定“责任田”,服务精准直达。为打破服务壁垒,徐州农商银行主动与政府部门联动,统筹规划全域服务网络。该行创新地将全行102家支行,依据地理位置精准匹配至各个网格覆盖的街道、社区及乡镇,为每一家支行划定了清晰的“责任田”,明确其服务范围与职责,实现了对小微企业的靶向对接与精准服务,从源头上确保了金融服务的覆盖广度与深度。

组建党员“先锋队”,深入基层解难题。徐州农商银行整合全行党员力量,组建起一支支深入前线的“金融先锋队”。他们深度践行“网格化+大数据+铁脚板”工作模式,以“网格化”确保服务无死角;利用“大数据”精准画像,分析企业融资需求;更凭借“铁脚板”的精神,走出办公室,深入厂区车间,实地了解企业真实经营状况和迫切需求,让金融服务

更接地气、更贴民心。

开辟“快车道”,融资提速显担当。针对小微企业“短、频、急”的融资特点,徐州农商银行大力优化内部流程,开辟融资专属通道。通过配备专业审批团队并充分依托大数据技术,快速研判企业信用与经营状况,最大限度压缩审批时间,显著提升了融资效率。

徐州某科技有限公司便亲身感受到了这股“加速度”。这家小型型科技制造企业,因突然接到大额订单,原材料采购资金出现巨大缺口,生产一度陷入停滞。正当企业一筹莫展之际,徐州农商银行的客户经理在“千企万户大走访”活动中主动上门,了解了其困境。消息通过协调机制第一时间反馈至总行小微企业专班。总行迅速启动响应,运用大数据技术快速完成企业评估,高效审批并发放了200万元贷款,为企业的高质量发展注入了强劲动力。

这一成功案例,正是徐州农商银行通过机制创新,将服务承诺转化为助企纾困生动实践的缩影,彰显了地方金融机构服务实体经济的责任与担当。

(申玉龙)

兴化农商银行张郭支行开展“小小银行家”主题实践活动

为积极履行服务民生、助力教育事业发展的社会责任,兴化农商银行张郭支行策划开展了“我是小小银行家”体验活动。该活动以实践探索助推当地教育生态建设,持续拓展银校合作的广度与深度,通过寓教于乐的方式,在孩子们心中播下金融知识的种子。

活动当天,张郭支行迎来张郭幼儿园的66位小朋友,为孩子们开启了一场别开生面的银行体验之旅。活动伊始,大堂经理热情地带领孩子们们搭成“小火车”,依次参观了营业厅的叫号机、自助设备及超级柜台等功能区域。孩子们在引导下模拟取号、排队、办理业务,切身感受银行服务的基本流程。参观过程中,工作人员用生动易懂的语言介绍基础金融知识,并耐心解答孩子们提出的各种问题,现场互动频频,气氛轻松有趣。

厅堂参观结束后,孩子们进入“金融知识小课堂”环节。首先演练银行服务礼仪“七步曲”,从迎接客户到业务办理,再到礼貌送别,完整再现了日常柜台服务场景。孩子们踊跃参与角色扮演,在一招一式间初步体会到银行工作的细致与责任。随后,课堂围绕“人民币基础知识”展开讲解,并设置了趣味问答互动。大家认真听讲,积极抢答,在欢声笑语中认识了不同面值的人民币,并尝试进行简单的货币计算。工作人员也借此机会引导孩子们树立爱护人民币、合理用钱意识,帮助他们从小养成储蓄和理性消费的良好习惯。活动尾声,银行为每位小朋友颁发了“小小银行家”课程证书和精美礼品,并合影留念。虽然只有短短半天,这次独特的银行之旅已然成为孩子们心中一份难忘的回忆。

未来,兴化农商银行将继续推进“小小银行家”活动走进更多校园,深化银校协作,拓展金融知识普及的深度与形式,构建全方位、多场景的教育金融服务模式,为本地教育事业持续发展持续注入金融活力。(吉永剑 张松英)

海门农商银行:敬老爱老有态度更有服务

为弘扬尊老敬老传统美德,海门农商银行行“小圆服务队”创新服务形式,以“上门解难题、课堂传知识、健康送关怀”的多元模式,为老年客户打造全方位的爱心守护,持续擦亮江苏农商联合银行“99+1”孝行服务品牌。

送服务,暖心零距离。针对行动不便的特殊老年客户,海门农商银行“小圆服务队”主动上门破难题。包场支行“小圆服务队”接到中风老人江师傅妻子的求助后,迅速制定服务方案,携带STM机具和授权委托书上门,放慢语速、拆解步骤,耐心帮江师傅完成密码重置,打通他与数字世界连接的通道。刘浩支行“小圆服务队”分成两组,连续两天走进养老院及老年人家中,送上节日慰问,让行动不便的老人感受到暖暖的 service。

送知识,热心常陪伴。在“适老金融课堂”上,海门农商银行“小圆服务队”化身“知识讲解员”。平山支行行长带领“小圆服务队”以海门本地真实案例切入,教村民识别“冒充公检法”“虚假退

款”等套路,现场演示银行卡余额查询、陌生来电核实方法,让老人们听得懂、用得上。三厂支行“小圆服务队”走进三厂老年服务中心,结合“养老金骗局”“冒充子女求救”等案例,用通俗语言讲解防骗要点。

送健康,爱心在传递。健康关怀同步上线。万年支行和海洪支行“小圆服务队”带着血压仪和专业理发师走进天萍养老院,免费为老人量血压、剪头发,陪老人唠家常、叮嘱注意饮食、按时服药等。龙信广场支行、城西支行“小圆服务队”则在网点设立“健康关怀区”,为办理业务的老年客户免费测血压,给出健康建议,让金融服务与健康守护双向并行。

从需求出发,用服务作答。海门农商银行“小圆服务队”的每一次行动,都让老年客户感受到“超越预期”的温暖,让尊老敬老的传统美德持续闪光,也为江苏农商联合银行“99+1”孝行服务写下更多注脚。

(王晶艳 杨晨)