

丰县农商银行:

金融助力“山药棍”成创业增收“小金棍”

山药作为药食同源的特色农产品，深受人们喜爱。在江苏丰县梁寨镇，从事山药经营的群体较为集中，山药已成为当地特色产业。作为支持“三农”发展的主力银行，丰县农商银行聚焦山药产业需求，从种植和收购两端发力，着力破解产业发展难题，以金融活水助力特色产业做大做强。

精准滴灌，助力“种得好”。梁寨镇杨新庄村村民陈先生多年从事山药种植与收购，逐步实现规模化经营，成立了种植合作社。2023年末，他计划在新疆喀什租地种植山药，但资金成为扩大规模的难题。

丰县农商银行梁寨支行在了解其需求和规划后，主动对接，考察种植计划和市场前景，为其量身定制方案，提

供440万元综合授信。贷款及时注入，使新疆种植项目顺利启动。陈先生表示：“贷款审批快、效率高，解决了担保问题，降低了融资成本。”

有了资金支持，陈先生全力投入新疆基地建设，严格把控各个环节，确保山药品质。目前其在新疆种植面积达900余亩，亩产约七八千斤，预计销售收入约2800万元。他还成立了农业科技有限公司，经营成果引起江苏省农科院关注并获报道。规模扩大后，他积极带动家乡村民参与种植，既传授技术，又增加其收入，同时还为当地提供就业岗位，实现“一人创业，两地日放款”。

打通堵点，助力“卖得好”。新鲜山药不易存储，农户常面临“丰产不丰收”

风险。收购商作为连接农户与市场的桥梁，需垫付大量资金，常因资金短缺影响正常收购。

针对此痛点，丰县农商银行聚焦山药收购环节，开展实地调研，掌握资金需求规律。针对秋收后至次年开春的收购旺季资金缺口大的特点，该行优化贷款模式，推行“旺季增信提额，淡季灵活还款”，并将诚信记录、收购量、仓储能力等纳入评估体系，对优质客户简化流程，最快3个工作日放款。

收购大户李先生从事山药购销多年，年销售额约1100万元。旺季时流动资金需求大，资金周转压力显著。丰县农商银行快速为其办理“苏农担”贷款授信200万元。李先生感慨：“有了贷款

支持，敢大胆收购囤货，农户的山药能早点卖出，我也能收到更多好货。”资金畅通既让农户“安心卖”，也让收购商“大胆收”。

服务实体，成效显著。秋末冬初，山药上市旺季来临。丰县农商银行持续开展“普惠金融送上门，助力产业大发展”专项活动，坚定不移支持实体经济。近三年来，仅梁寨支行就累计向山药种植、收购、加工等经营主体发放贷款约1.2亿元，以高效服务和有力保障助力“小山药”撬动大市场。

截至目前10月末，丰县农商银行涉农贷款余额158.6亿元，较年初增加5.98亿元，分别占各项贷款余额和新增贷款的90%和95%。

(邓敏 李裕明 蒋莉莉)

镇江农商银行筑牢金融反诈防线 成功为客户避免20万元的经济损失

在当前电信网络诈骗案件高发的背景下，金融机构作为保护客户资金安全的重要防线，其警觉性与专业性至关重要。近日，镇江农商银行姚桥支行在日常业务办理过程中，凭借高度的责任心和专业的风险识别能力，成功拦截一起涉及金额高达20万元的电信诈骗案件，为客户避免了巨额经济损失。

日前，一位69岁的女性客户来到姚桥支行，要求支取一张尚未到期的20万元定期存单。工作人员主动询问客户资金用途。客户声称“儿子要买大额发票的购物卡，转过去买卡的”，这一解释引

起了工作人员的怀疑。

基于日常反诈培训中所学的知识和积累的经验，工作人员意识到这极有可能涉及一起电信诈骗案件。于是，工作人员当机立断，一方面安抚客户情绪，以“办理大额取款需要一定流程”为由稳住客户，另一方面立即按照应急预案流程，第一时间上报总行反洗钱中心，并同时拨打了110报警电话。

在等待民警到来的过程中，支行员工展现出专业的团队协作精神。工作人员轮流与客户交谈，既避免了客户产生疑虑，又为警方处置争取了宝贵时

间，确保了整个处置过程平稳有序。

在辖区民警及时抵达网点并了解基本情况后，与银行工作人员配合，将客户带离进行进一步调查。经核实，该客户确实遭遇了典型的“杀猪盘”网络骗局。诈骗分子通过社交平台与客户建立信任关系后，以高额回报为诱饵，诱骗其进行所谓的“投资”。客户在对方迷惑下，编造了“购买购物卡”的借口，试图掩饰资金的真实用途。

由于姚桥支行员工的及时干预，这起诈骗案件被成功阻断，客户避免了20万元的经济损失。开发区刑侦侦查大队

对此给予高度评价，并向姚桥支行发出了书面表扬信，充分肯定了支行在打击治理电信网络诈骗工作中发挥的作用。

随着科技的发展，电信诈骗手法日益隐蔽和复杂，对金融机构的反诈工作提出了更高要求。镇江农商银行将继续加强员工培训，完善应急预案，深化与公安机关的合作，不断提升反诈工作的精准性和有效性。同时，也将加大面向公众的反诈宣传力度，通过举办金融知识讲座、发放宣传资料等方式，提升市民的防范意识，共同构筑防范电信诈骗的坚固防线。(吴文妍 姚叶)

常熟农商银行推进“三个深化”促进信贷提效

今年以来，常熟农商银行围绕信贷服务提质增效，系统推进“三个深化”经营策略，通过差异化竞争、综合化展业和数字化运营，在普惠金融、供应链金融和数字化服务方面取得显著成效，风控效能与客户覆盖面同步提升。

深化差异化竞争，夯实普惠金融基础。立足区域市场竞争实际，常熟农商银行将资源集中投向金融服务覆盖存在短板的区域，实现精准深耕。通过下沉到镇、村、社区市场，选派业务骨干驻点挂职，持续深耕小额、经营、信用保证

客群。通过不断完善“小本生意贷”产品体系，扩大对小微客户和个体经营户的信贷支持。截至10月末，该产品已服务客户6.2万户，贷款余额达68亿元，有效支撑了小微经营主体的融资需求。

深化综合化展业，打通供应链金融链条。针对金融服务体验不佳、需求未被有效响应的客群，常熟农商银行着力挖掘其价值潜力。从存量16万户小微经营类客户中精准筛选出1万多户产销规模达到千万元以上、具有对公属性的客户，开展专项走访与综合服务。通过

产品组合模式，为客户提供覆盖供应链、上下游的综合融资解决方案，有效响应客户需求的同时，也拓展了业务空间。今年以来，通过该模式支持客户289户，贷款金额超4亿元。

深化数字化运营，提升精准营销能力。顺应数字化技术浪潮，该行加快数字化转型步伐，构建了以数据驱动为核心的数智服务生态，成立数字化增长中心，推动业务全流程线上化、智能化。对企业服务方面，累计推送对公商机5万条，查看率达70%，触达

率为44%，最终实现11%的转化率。对小微经营主体服务方面，该行结合行业周期和高频服务场景，推送价值商机16万条，查看率88%，有效营销率50%，转化率为8.5%，累计完成授信1.3万户，总额49亿元，数字化运营成效显著。

常熟农商银行通过“三个深化”系统推进，在普惠金融、供应链金融和数字化能力方面形成有效协同，为进一步优化信贷结构、提升服务效能打下了坚实基础。(宋杰)

江阴农商银行供应链金融润泽江阴制造

在制造业重镇江苏江阴，江阴农商银行以供应链金融为抓手，全力支持“江阴制造”优化升级。截至2025年9月末，该行制造业贷款余额达394亿元，供应链模式贷款余额超11亿元，服务链上客户600余户，成为地方产业链发展的重要金融推力。

机制创新，构建协同化服务体系。江阴农商银行深刻洞察供应链金融服务的重要性，率先建立“总行统筹—专班执行—分支行落地”三级联动机制，打破部门壁垒，形成高效协同的服务体

系。该行根据江阴产业分布，划分五大产业片区，每个片区设立专项服务团队，配套专职客户经理和产品服务，实现精准对接与高效覆盖。

产品体系，打造场景化融资方案。围绕江阴“345”现代产业体系，该行充分考虑不同产业链环节的差异化需求，推出“链享融”品牌产品体系，包含三大核心产品：“壹链通”解决上游企业应收账款融资需求，通过应收账款质押模式，盘活存量资产；“钢享融”满足下游企业订单融资需求，依托订单提供备货资金；“票享融”则

为小微企业提供信用融资支持。

科技赋能，建设智能化服务生态。该行积极拥抱科技赋能，深度参与地方“红链赋能”工程，建立核心企业议价机制，获取链属企业名单，推进系统对接，与核心企业ERP系统实现数据互联互通，建立动态授信模型，实现快速审批放款；构建供应链金融评估体系，绘制“产业图谱”，实现金融服务全覆盖。同时利用人工智能技术，开发智能风控模型，实现贷前、贷中、贷后的全流程风险管理，推动供应链金融向现代“链生态服务”转型升级。

政策支持，完善激励保障机制。该行创新推出跨域展业权限开放政策，解决链属企业跨区域服务难题；建立完善的差异化权益体系，为不同类型客户提供专属金融服务；建立政策动态优化机制，定期收集反馈意见，及时调整完善政策，确保政策体系贴合实际需求。

未来，江阴农商银行将持续深化供应链金融创新，着力提升产业链韧性与安全水平，为构建现代化产业体系、推动地方经济高质量发展注入更为坚实的金融动能。(王森)

践行“金融为民” 擦亮百姓身边金字招牌

在当前经济发展追求更高质量、推动共同富裕的背景下，金融作为支撑实体经济的重要力量，在服务百姓生活、保障基层需求方面的作用越来越重要。邳州农商银行通过一点一滴的实际行动，践行“金融为民”理念，努力成为邳州百姓“最信赖的身边银行”。

深耕沃土，做共同富裕的“践行者”。邳州农商银行将金融资源聚焦乡村振兴最前沿，以实际行动夯实共

同富裕根基。目前，全行涉农贷款已占到全部贷款60%以上，为农业农村发展注入了充沛的金融活水。同时，该行也大力支持小微企业，已为全市超2万户个体工商户和小微企业提供信贷支持，有效激发了市场主体的活力。

金融服务民生，不仅在于“锦上添花”，更在于“雪中送炭”。邳州农商银行承担了全市基础民生金融服务的关

键角色。独家代理全市涉农补贴支付与发放工作，年均处理业务70余万笔，确保了国家惠农政策“最后一公里”的畅通无阻。

此外，该行还承担了全市近一半的城乡居民养老保险代发业务，为数以万计的居民提供了便捷的养老保险服务。

在数字化浪潮下，该行创新性地将金融网点打造为政务服务的延伸窗

口。其创新打造的“农商·苏服办”政务服务品牌，成功将240项政务服务事项下沉至全市所有乡镇，实现了“数据多跑路，群众少跑腿”。

目前，该渠道的“苏服办”业务量已占全市总量的85%以上，银行网点不再是单纯的金融交易场所，而是成为集金融、政务、生活于一体的社区服务枢纽，极大提升了当地乡镇居民的幸福感和获得感。(李歌)

民丰农商银行:创新金融服务 打造“一行一品”新格局

近年来，民丰农商银行深入落实联合银行“百千工程”，结合各网点区域特色、产业重点与客群需求，积极推进“一行一品”建设，打造了一批温馨、便民、富有辨识度的特色网点，为网点运营和业务高质量发展注入新活力。

以“一行一品”推动网点形象焕新。作为金融服务的重要窗口，营业网点不仅承载业务功能，更是展现品牌形象的关键平台。2023年以来，民丰农商银行立足“本土化、特色化”原则，打破传统千篇一律的网点设计思路，注重个性化打造，经充分调研论证后分批推进网点升级。目前，全行已建成7家具有鲜明本土特色的连锁店式网点，“书香银行”“科

技银行”“水韵银行”等从构想走向现实，部分网点更成为区域热门打卡点，在满足基础金融服务的同时，为客户提供多元、新颖、温馨的服务体验。

以“一行一品”助力文化品牌出新。面对网点年轻客群逐步流失的现状，民丰农商银行主动求变，依托“一行一品”工程塑造网点“小而美”的独特魅力，成功激活年轻客群吸引力。红海路支行将图书元素融入金融服务，打造“书香银行”；皂河支行深入挖掘运河文化，将其蕴含的创造、奋斗与团结精神

融入普惠金融服务，建成“水韵银行”；耿车支行则聚焦当地塑料产业绿色转型趋势，打造“绿色银行”，从厅堂设计、材料选择到能源使用均贯彻低碳理念，并配套绿色金融产品，为小微企业和个体工商户转型注入金融动能。

以“一行一品”促进服务内涵延伸。民丰农商银行持续拓展普惠金融服务的广度与深度，依托网点空间与服务优势，在营业部打造劳动者驿站，面向环卫工人、快递员、出租车司机等户外劳动者及老弱病残特殊群体，构建充满关爱的服

务阵地。驿站内饮水机、微波炉、充电设备、老花镜等便民设施齐全，雨具、急救箱等应急物资储备充足，更设有无障碍卫生间、盲文业务指南等贴心配置。值得一提的是，驿站内设置一键呼叫按钮，客户可随时联系工作人员获取帮助，真正实现“服务有温度，关爱无止境”。

下一步，民丰农商银行将继续围绕区域产业特色、客群特征与文化背景，打造更多差异化、人性化的特色网点，在提供优质金融服务的同时，让客户感受“家一般”的体验。(丁南)

随着“苏超”热潮席卷江苏，昆山兴仁镇以“星光市集·暖·新”聚能场”的文明实践点亮夜晚，成为全民参与的“人民叙事”新舞台。昆山农商银行通州支行紧抓这一热点契机，主动融入地方文明实践网络，将金融服务与“星光市集”深度融合，以“金融+共建+公益”的创新模式，打造银村共建新样本，让普惠金融的暖流浸润街巷尾。

在星光市集的普法专区，昆山农商银行与公安、司法部门联动，设立“金融安全角”，为村民提供“反诈精囊”、支农员工化身“金融卫士”，通过案例剖析、趣味问答等形式，向村民揭秘“刷单诈骗”、“养老保险”、“冒充公检法”等常见套路。针对老年群体，志愿者手把手教学，帮助50余名老人绑定短信通信提醒功能，并发放图文并茂的反诈手册300余份，筑牢金融安全防线。

综合服务区也是人来人往热闹异常，昆山农商银行通州支行联合兴仁卫生院，为村民和新业态群体提供一站式关爱服务。志愿者们与医护人员搭档，为居民免费测量血压、血糖，针对外卖骑手、网约车司机常见的职业健康问题，赠送内含膏药、护腕的“健康关怀包”。刚结束配送的外卖小哥对义诊服务赞不绝口，称银行不仅是办理业务的地方，更是老百姓的贴心邻居。

在星光市集温馨的灯光下，一场由昆山农商银行通州支行联合对公客户孙家桥村委会特别策划的“爱心跳蚤市场”同步火热开市。萌娃们化身“小掌柜”，在支行工作人员指导下将玩具、书籍精心陈列，用稚嫩的叫卖声为困境儿童募集善款。活动现场，支行工作人员还为萌娃“小掌柜”们送上精心准备的学习用品大礼包，更通过趣味财商小课堂，教会孩子们如何管理义卖收入，播撒金融知识的种子，生动展现了金融公益与少儿教育的创新融合。

从星光下的反诈课堂到爱心跳蚤市场，从健康义诊到便民服务，昆山农商银行通州支行以“共建思维”重新定义银行网点边界，不仅打通了农村金融“最后一公里”，更让“金融为民”的理念与“苏超”精神同频共振。未来，支行将继续以热点事件为纽带，探索更多“金融+共建”模式，为普惠金融注入可持续的金融动能。(陈丽)

赣榆农商银行构建客户分层体系 聚焦价值贡献度

今年以来，赣榆农商银行紧紧围绕联合银行对客户分层分级运营工作的相关要求，初步搭建分层管理、分级运营、分类营销的运营体系，通过客户分层管理，助力客户的有效识别、深度经营及长期维护。

该行聚焦价值贡献度，识别客户需求。一是深挖客户价值。该行从传统追求客户数量的拓客模式转向客户单产和价值贡献的有效识别。构建以客户AUM为重心，贯穿零售业务一揽子营销分析的客户分层经营体系。二是深度融合客户类型、业务偏好，细分客群，通过精准的客群细分，清晰识别不同群体间的差异化需求。三是把握重点客群。以季末客户AUM为依据将全年零售客户分为“铜鼎”、“银鼎”、“金鼎”、“钻鼎”、“尊鼎”5个层级，分析不同层级的客户，形成重点客群，同时，配套电话营销、走访营销、专人营销、节日营销等不同营销方式，深挖客户需求。

同时，构建三层级管户，增强客户黏性。该行推行“专人管户机制”，确保服务覆盖无死角。将“落实客户管户分配”作为基础工程，改变了以往客户“无人认领”或

“多人交叉”管理的混乱局面。二是构建“双层协管”机制。该行突破传统单层管户的局限，针对“钻鼎”级和“尊鼎”级客户，分别设立了由支行行长和总行人员共同参与的协管机制。这种双层联动的服务模式，进一步满足高净值客户复杂、个性化的金融服务需求。

此外，锻造专业化队伍，筑牢人才基石。该行将理财经理队伍的培养与建设提升纳入网点转型重点工作。致力于打造一支“懂产品、懂市场、懂客户、善沟通”的专业化队伍，并筛选人才进入理财经理队伍。三是特色化、定制化服务能力培养。强化理财经理为不同层级、不同需求的客户提供特色化、差异化的服务。致力于从“金融营销者”向客户身边的“金融伙伴”转变。四是优化考核与激励。制定多维度的考核指标体系，以客户AUM增长、产品营销为重点，同时，关注客户满意度、客户流失率等情况，引导理财经理高度关注客户动态维护，进一步提高客户的信任感与满意度。

(管叶)

江南农商银行新一代理财信息登记直联系统成功上线

近日，江南农村商业银行新一代投资者信息登记直联改造项目，顺利通过银行业理财登记托管中心(以下简称理财登记中心)验收并成功上线。该项目完成了基于新一代SDK直联方式的系统更新迭代，有效保障了理财信息登记直联报送的连续性与稳定性。

为响应《关于发布新一代全国银行业理财信息登记系统直联接口标准的通知》的要求，该行迅速制定了新系统直联接口切换方案，明确切换范围、开发周期、上线时间等内容，有序推进新直联系统建设。在理财登记中心的大力支持和指导下，该行统筹业务与科技资源，扎实推进系统测试，圆满完成投资者信息系统新直联项目的验收及上线工作，实现了理财登记信息的高效归集。

本次新一代直联系统上线，是江南农村商业银行在金融数据治理方面的一次重要实践，不仅提升了数据报送的准确性与时效性，也推动了理财信息登记工作向标准化、规范化迈出重要一步。在新一代直联接口的支持下，系统业务描述更为精细，与实际业务流程的贴合度显著提高。此外，业务报送过程中，直联报文在上传、处理与反馈等环节的运行性能也得到明显提升。

未来，江南农村商业银行将继续贯彻落实监管要求，以提升数据治理能力为切入点，进一步整合内部数据，强化数据标准管理，提升理财信息登记工作质效，切实维护投资者合法权益，为理财行业规范健康发展贡献力量。

(郭瑜亮 周钰)

江苏沛县农商银行多措并举降低小微企业综合融资成本

针对科技创新型企业，该行专门推出“专精特新贷”，为符合条件的专精特新企业、绿色产业等领域提供专项低息贷款支持。例如，沛县某纺织智能科技企业在申请贷款时，该行了解到企业拥有多项高新技术专利，主动推荐“专精特新贷”产品，将贷款利率由5.85%降至2.4%，并将担保贷款调整为纯信用方式，仅利率及担保费一项，每年即为企业节约融资成本22万元。

推广无缝续贷，缓解企业还款压力。该行积极推广“无还本续贷”业务，有效缓解企业到期还款压力。沛县某精密制造有限公司在1000万元贷款即将到期，且面临设备升级资金需求的关键时期，该行客户经理主动上门服务，确认企业符合无缝续贷条件后，及时定制续贷方案并下调贷款利率，不仅为企业节约利息支出5万元，更避免了高额过桥资金成本。两项合计节约融资成本13万元。今年以来，该行已为70家企业及1570户农户办理无缝续贷业务，金额合计6.93亿元，较去年同期增长4%，有效支持了县域市场主体的稳健经营。

(许强强 韩猛)