

昆山农商银行落地首批银企衍生品交易

作为扎根昆山本土的地方法人金融机构，昆山农商银行始终锚定“服务实体经济”核心使命，深耕普惠金融“责任田”，以外汇业务体系创新为抓手，精准破解外贸企业经营痛点。近日，在国家外汇便利化政策指引下，经外汇管理部门与交易中心指导支持，该行依托银企外汇交易服务平台(简称“银企平台”)成功为昆山一家公司办理外汇掉期业务，成为此平台首批完成银企衍生品交易的农商银行，以“金融工具+数字化服务”的组合拳，为中小银行赋能外贸企业树立了可复制的实践样本。

在昆山深耕香料行业二十余年的这家公司，是国内中高端香料领域的领军企业，专注天然香料、凉味剂、合

成香料的研发与生产，凭借多项发明专利与实用新型专利的技术积淀，产品远销美国、日本、欧洲等全球多个国家和地区，服务于IFF、玛氏、箭牌等国际知名企业。由于结汇与购汇存在显著时间差，叠加国际汇市波动加剧及海外关税政策调整带来的成本压力，企业汇率风险敞口持续扩大，汇兑损益波动直接影响利润稳定性。获知企业困境后，昆山农商银行迅速启动“总行——支行”联动服务机制：通过上门调研摸清企业“结汇补研发流、购汇锁原料本”的核心需求，结合其“多币种结算、海外基地布局”的特点引导建立“汇率风险中性”理念，最终量身定制外汇掉期方案——依托银企平台实现“近端结汇”，快速将外汇资金转化为

人民币补充研发与生产现金流；同步锁定“远端购汇”价格，提前敲定进口原材料采购成本。这套方案既解决了企业短期资金周转需求，又有效规避了汇率波动与关税叠加带来的成本风险，业务落地当天即完成首笔资金划转，为企业技术研发与海外产能释放提供了稳定资金保障。

“以前办理多币种外汇业务，要针对不同币种反复电话询价、线下提交材料，一笔交易得折腾两三天；现在打开银企平台，美元、欧元等币种一键询价、实时锁价，点击确认就能成交，全程不到10分钟!”该公司财务负责人的感慨，道出了昆山农商银行数字化服务的核心价值。

相较于传统业务“多轮沟通、线下跑

腿”的繁琐流程，银企平台实现了外汇衍生品交易“全流程线上化”：企业无需线下提交材料，通过平台即可实时查看多币种汇率、锁定交易价格，操作轨迹全程可追溯，既解决了传统询价“信息不透明、价格难锁定”的痛点，又通过系统自动合规校验，为企业筑牢交易安全防线。尤其对上述公司这类多币种结算的企业而言，平台可同步管理不同币种交易，大幅降低财务人员操作复杂度。

下一步，昆山农商银行将继续推动银企平台业务在本地外贸企业集群的推广工作，围绕银企平台创新更多个性化避险需求，定制多元化的避险方案，帮助企业解决业务发展过程中的实际问题，更好地服务实体经济发展。

(马 明)

姜堰农商银行：

暖心陪伴显担当 助力民营企业抢抓新机遇

长久以来，姜堰农商银行始终秉持“以客户为中心”的服务理念，聚焦个体小微的融资需求，以常态化、精细化的暖心服务，与本土企业建立起深度互信、共生共荣的银企伙伴关系。近日，该行凭借多年来的优质服务积淀，成功为五金机电批发零售领域的忠实客户——牛牛卡机电公司，精准投放一笔备货专项贷款，高效助力企业抢抓新订单、拓展新市场，用金融温度与速度诠释农商银行的责任与担当。

牛牛卡机电公司作为姜堰华东五金城市场内深耕五金机电批发零售的优质企业，凭借稳定的产品质量、完善的供应链体系与诚信经营的口碑，在

姜堰市场积累了一定的客户资源，多年来一直使用姜堰农商银行收银宝收款，是该行名副其实的“忠实客户”。该企业经营稳健、无任何贷款需求，但城郊支行客户经理依然始终保持常态化走访，定期上门了解企业经营动态、倾听服务诉求，用持之以恒的热情服务，赢得了牛牛卡企业的高度认可与充分信赖。

近期，牛牛卡机电公司凭借自身实力成功承接一笔大额订单，急需补充流动资金用于备货，以确保按时履约交付。面对这一迫切需求，企业负责人第一时间想到了长期以来服务周到、值得信赖的姜堰农商银行，主动向客户经理提出了贷款申请。接到需求

后，该行客户经理迅速响应，第一时间上门对接，详细了解企业新合同履约计划、备货清单及资金缺口情况，随即启动“绿色通道”，简化审批流程、优化服务环节，结合企业经营实绩、信用状况及订单需求，量身定制了专项贷款方案。从需求对接、资料审核到授信审批、资金放款，全流程高效推进，仅三个工作日便将400万元专项贷款精准送达企业账户，及时解决了企业备货的资金难题，助力企业稳稳抓住新订单带来的发展机遇。

“这么多年，不管有没有贷款需求，姜堰农商银行的服务从来没打折，这次急需资金备货，第一时间找他们果然找对了！审批快、服务好，真是帮了大忙！”

牛牛卡机电公司负责人对姜堰农商银行的高效服务与暖心陪伴赞不绝口。

此次贷款的快速办理，不仅是姜堰农商银行精准对接企业突发需求、高效解决企业急难愁盼的具体实践，更是该行以长期主义陪伴企业成长的生动缩影。

下一步，姜堰农商银行将持续深化银企对接，以更主动的走访、更贴心的服务、更精准的支持，聚焦本土民营企业不同发展阶段的需求，无论是日常结算服务还是专项融资支持，都做到“有呼必应、有需必达”，为更多民营企业稳健经营、持续发展注入源源不断的金融动能，助力姜堰地方经济高质量发展。

(石 帅)

江南农村商业银行卢家巷支行：

“幸福小推车”筑牢岁末反诈安全线

“阿姨，这是防范电信诈骗的手册，临近年底，骗子活动频繁，可别轻易扫陌生人二维码。”近日，江南农村商业银行卢家巷支行的金融服务小推车准时出现在卢家巷实验学校门口，开展“金融知识伴成长 暖心服务送上门”的主题宣传活动。工作人员一边热情地为接孩子的家长讲解金融知识，一边免费发放宣传品，成为校门口一道独特的便民风景线。

以往的金融知识宣传，大多是在厅堂设展板或是网点周边街区发传单，群

众们往往行色匆匆，宣传效果不尽如人意。为了打破这种“单向灌输”的模式，该支行创新推出“金融服务小推车”流动宣传站，将金融知识和便民服务送到“校门口”和“家门口”。

精心布置的小推车“麻雀虽小，五脏俱全”。车上不仅整齐摆放着存款保险、全民反诈等宣传折页，还贴心准备了鸡蛋、毛巾、杯子等宣传品。放学高峰时段，等候孩子的家长们纷纷围拢过来，领取宣传礼品时，主动向工作人员咨询金融问题。工作人员结合岁末年

初高发的真实案例，用通俗易懂的语言，向家长们讲解电信诈骗的常见套路和防范技巧，重点提醒大家警惕冒充客服退款、虚假投资理财、冒充亲属借钱等高发骗局，耐心地解答关于储蓄存款、理财产品等方面的疑问。“接孩子的空当能了解这么多实用的金融知识，还能领到鸡蛋，江南农村商业银行真是太贴心了！”一位家长连连为这种创新宣传方式点赞。

这辆穿行于社区与学校之间的“幸福小推车”，已成为江南农村商业银行

行卢家巷支行的移动宣传阵地，“金融服务不仅要专业严谨，更要接地气、有温度。”该支行行长表示。“金融服务小推车”是支行践行“我为群众办实事”的有益实践，也体现了现代银行业从单纯交易场所向综合服务平台转变的趋势。下一步，该支行将让这辆小推车进入更多的社区、学校，把便捷的金融服务和实用的金融知识送到千家万户，用实际行动履行社会责任，彰显金融担当。

(万千千 程 晨)

赣榆农商银行：

夯实转型基础 提升网点效能

今年以来，赣榆农商银行认真贯彻落实联合银行关于网点转型工作的决策部署，聚焦网点效能分析、营销渠道拓展、强化队伍建设等主要方面，夯实网点转型基础工作，切实提升网点服务效能。

提升网点服务效能。该行首先开展网点效能分析。围绕网点存贷款规模、客流量、业务量开展分析。二是网点物理布局分析。对全行46个网点所在乡镇的物理位置进行摸排，同时，对网点周边停车设施、同业金融

机构分布等情况进行调研。三是开展网点效能提升专项活动。按周统计并分析各网点客户等待时长、柜员服务效率数据，通过数据分析，督促网点工作人员剖析问题、制定改进措施并跟踪整改效果，推动服务质量与效率稳步提升。

拓展服务营销渠道。该行强化厅堂营销服务管理。定期分析STM业务转化率、自助回单离柜率等关键考核指标，引导客户规范使用手机银行及自助设备，提升自助设备使用率，并据此实施差异化金融服务策略。对“生存型”商户，重点提供小额信用贷款及首贷支持，适当降低准入门槛；对“成长型”商户，注重匹配中期流动资金贷款并给予利率优惠，助力其稳步扩大经营；而对“发展型”商户，该行量身定制涵盖代发工资、结算理财、融资规划等在内的综合金融服务方案，支持其向企业化、品牌化方向转型。

为确保行动落到实处，泗洪农商银行专门成立由行领导挂帅的专项工作小组，并组建36支“普惠金融服务小分队”，深入全县19个乡镇(街道)、

缩短厅堂等待时长。深化普惠金融服务点建设，在扩大政务、村务、商务、金融服务覆盖的同时，将服务点升级为服务传播点、产品营销点、品牌宣传点，进一步拓展服务营销渠道。细化服务营销考核，按季度开展专项竞赛，通过考核激励、加大考核占比的方式，逐步提升财富业务贡献度。同时，通过开展展销会、贵金属优惠购、网点财富沙龙等主题活动，拓宽财富业务客群。

强化营销队伍建设。该行打造专

业化营销服务队伍，培养专业的理财经理，逐步形成专业的理财经理团队。通过综合评价选拔、专业培训上岗，结合专业知识、学习能力、客户服务意识等方面，筛选人才进入理财经理队伍。同时成立两个对公业务直营团队，在部分网点设置专职对公客户经理，建立健全对公客户经理培养体系，通过系统培训、交流学习，着力打造一支专业化、特色化、轻型化的专职对公客户经理队伍，持续增强对公业务营销服务能力。

(管 叶)

泗洪农商银行助力个体工商户纾困发展

为深入贯彻落实上级部门关于支持个体工商户高质量发展的决策部署，切实缓解个体工商户“融资难、融资贵、融资慢”等现实困境，泗洪农商银行自今年7月起全面启动“个体工商户分型分类融资对接专项行动”，通过精准画像、分类施策、优化服务，将金融“活水”精准滴灌至各类经营主体，有效激发县域市场活力。

此次专项行动聚焦泗洪县内登记在册的个体工商户。该行结合商户经营规模、行业属性、成长阶段及信用状况等多维度指标，科学将其划分为“生存型”“成长型”和“发展型”三类，

并据此实施差异化金融服务策略。对“生存型”商户，重点提供小额信用贷款及首贷支持，适当降低准入门槛；对“成长型”商户，注重匹配中期流动资金贷款并给予利率优惠，助力其稳步扩大经营；而对“发展型”商户，该行量身定制涵盖代发工资、结算理财、融资规划等在内的综合金融服务方案，支持其向企业化、品牌化方向转型。

专业市场及商业街区，开展“扫街扫铺”式实地走访。通过“线上+线下”双轨推进，同时，该行对“富民创业担保贷款”“富商贷”等特色信贷产品进行优化升级，进一步精简业务流程、提升审批效率。

“以前贷款要跑好几趟，现在银行主动上门服务，手续简单，放款很快捷！”泗洪县某餐饮店负责人王女士兴奋地说。因店面装修升级，她经营的餐厅面临资金短缺，该行客户经理上门走访了解情况后，仅用2天餐厅就获得30万元信用贷款，及时化解了燃眉之急。另一家“成长型”服装店

老板李先生则因商户资质和经营流水较好，获得15万元信用贷款，用于扩大经营规模。

据统计，专项行动开展以来，泗洪农商银行已累计为415户个体工商户提供授信支持，总额达2.25亿元，实际用信金额1.44亿元，有效缓解了个体工商户的资金压力，增强了其发展信心。下一步，泗洪农商银行将持续完善个体工商户分型分类服务机制，不断拓展金融服务场景，丰富产品供给，为泗洪县域经济高质量发展注入源源不断的金融动能。

(刘泽宇)

在当前金融竞争加剧的背景下，农商银行如何找准自身定位、实现差异化发展成为关键课题。今年以来，南通农商银行交出了一份以“做小做散”为核心的新答卷。

该行将考核激励双挂钩，精耕网格责任田。把“做小做散”确立为全行核心战略，通过考核激励与培训赋能双轮驱动，确保战略落地见效。在考核激励方面，打破“重大轻小”的传统考核惯性，将总行高管及部门负责人绩效的20%与“做小做散”工作挂钩。小微贷款信贷专项预算较2024年提升26%，其中零售类贷款绩效占比不低于60%，让每一笔“小散”业务在绩效上都“有分量”。在队伍能力建设上，该行建立客户经理联动培养机制，通过案例研讨、跨部门交流等形式，确保队伍能力与市场发展同步提升。在网格管理方面，严格对照加强营销网格化、精细化管理工作要求，固化客户经理网格营销标准动作。通过科学划分物理网格、明确网格员职责、优化网格员考核，实现“网中有格、格中有人、人有其责”。

其次对三台六岗优化流程，以数字赋能提效能。该行深入推进“三台六岗”信贷模式改革，实现专业分工与效率提升的有机统一。将信贷流程精细拆解为前、中、后台“三台”及营销、调查、审批等“六岗”，形成岗位间相互监督、有效制衡的运作机制。对于1000万元(含)以下业务由普惠金融部牵头，10人专职授信调查团队分片轮岗；1000万元以上业务由公司金融部负责，5人专职团队专岗分配。同时，持续提升办贷效率，构建系统化培训体系，开展财务调查等专项赋能，打造营销、贷后等全流程培训闭环。加强持证上岗管理，梳理对公客户经理资格认证情况，组织报考相关科目并制定专项备考计划。完善沟通协同机制，通过专题会议联席会议等形式推动调查与审批前置联动，提升协同效能。

此外，存款财富双轮动，差异定价优结构。该行面对存款定期化趋势，目标在实现储蓄存款增长50亿元的同时，将三年期定期存款新增占比控制在50%以内，优化负债成本。具体措施包括：实行“分时+分区”差异化定价策略，动态调控三年期定存额度；通过客户分层经营，引导三年期到期资金向期交保险、一年期定期理财等产品转化。代销业务方面，设定明年代销理财规模增长50亿元，全年中收贡献超1000万元的目标。实现路径上，一是以理财规模增长为核心，提升客户AUM余额，完善资产配置方案；二是推动资金向期交保险及中长期理财迁移；三是加强理财经理队伍专业培训，提升配置效率与客户黏性。同时，着力打造“支行沙龙+总行高端活动”的双层客户经营体系，通过常态化主题活动实现客户深度触达。

未来，南通农商银行将继续深化“做小做散”战略，以考核激励为引擎，以网格管理为根基，进一步做实本土市场、做精客户服务，坚守“支农支小”定位，在深耕普惠金融的道路上坚定前行，以扎实的举措持续赋能地方经济社会高质量发展。

南通农商银行：

以机制创新推动普惠金融高质量发展

(张伊曼)

镇江农商银行：

党建共建聚合力 政企银携手谱新篇

近日，镇江市丹徒经济开发区党工委、高资街道党工委与镇江农商银行党委党建共建签约合作仪式在中熔智能装备(江苏)有限公司三楼会议室隆重举行，三方相关领导及16家企业代表共同见证此次盛会。

丹徒区委常委、丹徒经济开发区党委书记江达贤对首次在党委层面与银行系统开展的党建合作充满期待，并向与会人员详细介绍开发区与高资街道发展历程。他指出金融机构的鼎力支持对地方发展至关重要，希望此次以党建共建为纽带推动“政企银”三方合作升级，实现地方经济、金融普惠与企业发展同频共振，进而探索出更多金融服务实体经济、深化产融结合的新机制，让党建共建结出更多、更丰硕的成果。

镇江农商银行党委书记、董事长施健发表讲话，他表示将着力推动以下四个方面的“深度融合”：一是推动组织建设与战略协同深度融合，建立高效落实机制，让银行组织优势与开发区、街道规划优势无缝衔接；二是推动金融供给与产业发展深度融合，聚焦区域产业集群，针对重点产业链和

市场主体组建“金融顾问团”，提供全生命周期综合服务；三是推动普惠金融与城乡发展深度融合，积极融入地方发展蓝图，深入村组社区创新金融产品与服务模式，支持集体经济发展与乡村特色产业培育；四是推动金融赋能与基层治理深度融合，将学习地方基层治理先进经验，探索把普惠金融、金融知识宣传等嵌入社会治理网格，为提升治理现代化水平贡献金融力量。

丹徒经济开发区与镇江农商银行共同签署党建共建协议。镇江农商银行分别为中熔新材等4家企业现场授信并授予“优质信贷客户”称号。活动现场聘任高资支行、石马支行负责人为金融顾问，12位村书记为金融联络员，进一步搭建起金融服务基层的桥梁。

镇江农商银行将以此次党建共建为新起点，依托“政银企”协同发展平台，以更精准的举措对接产业需求，以更有力的支持助力企业成长，不断优化区域金融生态，为丹徒区高质量发展注入源源不断的金融动力。

(朱逸凡)

邳州农商银行：

以客户为中心让金融服务有温度

一直以来，邳州农商银行始终将“以客户为中心”作为服务的核心准则，把客户的需求放在首位，用实际行动诠释金融服务的温度与责任。

针对老年群体、行动不便客户等特殊群体的金融需求，该行打破柜台服务的局限，推出上门便民服务。工作人员化身志愿者，带着专业的金融知识和贴心的服务，走进社区，来到居民家中，为坐轮椅的老年客户一对一讲解金融政策、协助业务咨询，让特殊

客户足不出户就能享受到便捷的金融服务。

从柜台内的专业办理，到家门口的暖心陪伴，邳州农商银行始终坚持从客户角度出发，聚焦客户的痛点与难点，不断优化服务方式、延伸服务触角。未来，邳州农商银行将继续坚守以客户为中心的初心，把便民、利民、惠民的服务理念落到实处，让金融服务真正贴近群众、温暖人心。

(蔡 尧)