

# 常熟农商银行以金融之笔绘就新年首日温暖答卷

2026年新年伊始，常熟农商银行以一场与时间赛跑的“开年首贷”，将金融服务精准滴灌至急需之处，为小微企业与创业者送上了最“解渴”的新年礼物。这背后，是两个关于承诺、速度与温度的故事，更是这家银行“金融为民”初心的生动缩影。

一份“准时”承诺：为“生命订单”护航

“90后”创业者郑总在苏州经营着一家小型制造企业，一个突如其来的紧急订单，既是机遇也是悬崖——两天内必须筹集100万资金证明实力，否则订单将花落别家。2025年12月30日，就在他焦头烂额之际，常熟农商银行小企业客户经理周臻航主动拨通了他的电话：“郑总，您别急，我们全力帮您想办法！”电话里，周臻航的第一个承诺，稳住了客户的心。随后，一场与时间赛跑的接力开始

了！周臻航立即向总部申请启动小微服务“绿色通道”，在各部门高效协同下，在12月31日下午即完成了授信批复。然而，挑战再次升级。当晚，郑总接到甲方通知，必须在2026年1月1日上午甲方出国前，看到账户里有100万资金方可签约。

“请放心，明天早上6点前，一定让资金到账！”面对突如其来的任务，周臻航给出了第二份承诺。跨年之夜，当大多数人沉浸在节日气氛中时，常熟农商银行的小企业服务团队仍在灯火通明中为放款做最后准备。1月1日清晨5点，天色未明，周臻航与郑总已相约在银行门口。高效配合，争分夺秒，最终在5时48分，100万元贷款成功发放至客户账户，比承诺时间提前了12分钟。

这笔资金，不仅是一笔贷款，更是一条让企业起死回生的“生命线”，一份护航创业者梦想的“军令状”。

一个“OK”手势：为美好生活“加温”

新年第一天，清晨8点02分，昆山的陈女士看着手机银行上刚到账的贷款资金，嘴角扬起笑意，向常熟农商银行客户经理吴琼发送了一个简洁的“OK”手势。这个手势，是满意，是感谢，更是一份压力的释然。

就在几天前的2025年12月30日，陈女士还在为分散在多处的信用负债烦恼，一次例行的电话回访，连接起了她与常熟农商银行小微客户经理吴琼。在详细了解情况后，吴琼没有简单推荐产品，而是迅速成为她的“财务顾问”，量身定制了一套负债整合方案。吴琼清晰的讲解和直观的数据对比，让陈女士感受到了“专业”和“靠谱”，当场便做出了决定。

从需求对接、方案设计到最终审批

放款，在跨年交替的忙碌中，吴琼和她的团队展现了极高的专业与效率。新年第一天，资金准时到位，为陈女士整合负债、轻装前行按下了启动键。

“没想到新年第一天就解决了我的大烦恼，感觉像卸下了一个包袱！”陈女士的这份“新年新开始”，正是常熟农商银行“以客户为中心”，从解决客户实际痛点出发，提供有温度金融服务的真实写照。

新年首日的高效投放，为常熟农商银行2026年的工作定下了温暖的基调，吹响了奋进的号角，也是该行践行普惠金融责任的宣言。从助力个人优化家庭财务，到护航小微企业搏击市场风浪，未来常熟农商银行的每一步，都将继续带着“泥土的温度”，朝着“金融为民”的方向坚定迈进，服务千家万户，护航千行百业。

(宋杰)

## 强化保障压实责任 邳州农商银行筑牢支撑体系

打赢旺季营销攻坚战，离不开坚强的组织保障、高效的运行机制与浓厚的作战氛围。近期，邳州农商银行围绕以下几个方面重点发力，全面筑牢支撑体系。

强化组织领导，压实各级责任。该行成立专项工作领导小组，负责顶层设计、统筹协调与督导推进。各部室负责人及支行行长作为本单位“第一责任人”，坚持亲自抓、带头干。通过建立“日监测、周通报、旬调度、月总结”的督

导机制，确保压力传导到位、责任落实到底。同时，构建“总行一部室一支行”三级穿透式责任体系，将目标任务分解至每个团队、每个岗位、每名员工，真正形成“千斤重担人人挑，人人肩上有指标”的责任格局。

优化资源配置，强化政策激励。该行坚持“资源跟随战略走，激励围绕业绩转”的原则，将财务费用、人力编制、信贷额度等资源，优先向“开门红”重点领域及业绩突出的机构、团队倾斜。通

过完善绩效考核与激励方案，并及时兑现奖励，树立起“以业绩论英雄”的鲜明导向。在注重结果激励的同时，该行特别关注过程激励与精神激励，充分激发全员内生动力。

深化协同联动，凝聚全员合力。为打破“部门墙”“条线墙”“数据墙”，邳州农商银行强化前中后台协同，业务部门冲锋在前，风险、运营、科技等部门全力保驾护航；总行部室下沉服务，助力支行解决实际困难。通过建立常态化的

协同会商与问题快速响应机制，全行上下凝聚成“一盘棋、一条心、一股绳”的强大战斗力。

做优支持保障，营造火热氛围。该行中后台部门牢固树立“为前线服务”意识，在科技支撑、运营保障、合规辅导、案例分享、标兵宣传、后勤服务等方面提供坚实支持。同时加强宣传引导，利用多种平台及时报道先进事迹、分享成功经验、通报竞赛进度，积极营造“比学赶超”的浓厚氛围。此外该行切实行事关心关爱员工，尤其是一线奋战人员，帮助其解决实际困难，增强团队凝聚力与向心力。

(吴洪波)

## 江阴农商银行冠名支持公益徒步活动

日前，由江阴农商银行冠名支持的“江阴银行杯”第十一届元旦公益徒步大会在江阴国乐岛如期举行。尽管当日寒风凛冽、雪花纷飞，活动仍吸引了江阴全市3500余名徒步爱好者积极参与。大家以昂扬的精神面貌和健康的运动姿态，共同迎接新年的到来。

活动在严寒冬日中拉开帷幕，现场热情涌动。由江阴农商银行员工及家

属组成的徒步方阵，步伐整齐、精神抖擞，成为风雪中一道亮眼的风景线。参与活动的市民不畏严寒、笑语前行，与江阴静谧秀美的冬季景致交相辉映，展现出城市蓬勃向上的精神风貌。

为满足不同群体的健身需求，此次徒步活动设置了4.5公里亲子欢乐组和8公里挑战组两个组别。亲子家庭在轻松温馨的氛围中共享徒步乐

趣，增进情感交流；众多运动爱好者则选择挑战组，在强身健体的同时，沿途领略江阴城市发展的新面貌与新气象。

多年来，江阴农商银行积极支持地方文体事业发展，并热心社会公益：持续冠名支持元旦公益徒步活动，连续七年冠名及协办江阴徒步乐

赛事，多次冠名“江阴农商银行杯”

## 灌云农商银行精准赋能淬炼尖兵 提升审计人员单兵作战能力

面对业务“散、小、活”及风险隐蔽化的挑战，灌云农商银行深刻认识到，审计作为风险防控的关键防线，其人员单兵作战能力直接关系到全行的合规经营与高质量发展。为此，该行多措并举，系统化推进审计人才队伍建

设。专业筑基：构建“专多能”的知识能力体系。为打破“就审论审”的局限，该行着力锻造审计人员的复合能力。一是强化政策法规与业务穿透学习。建立“常态化学习+动态更新”机制，通过“周一例会学习制”，持续深化对法律法规及监管新规的理解，确保审

计工作始终紧跟政策导向。推行“跨岗跟班”实训模式，破解“只懂审计不懂业务”的认知壁垒。二是提升数字化审计技能。坚持“数据先行”审计作业模式，在项目开展前，充分运用审计系统对疑点数据进行分析，为审计工作的开展提供精准方向。三是夯实核心履职能力。聚焦审计全流程关键环节，通过建立风险清单、推行标准化底稿模板等方式，强化审计人员风险识别、证据链闭环、报告撰写、沟通协调等四大核心能力的提升。

实战淬炼：搭建“以审代练”的能

力转化平台。该行坚持在实战中锤炼

队伍，推行“全流程跟审”模式。针对新人职审计人员，从审计方案制定、现场核查、底稿编制到报告出具、整改跟踪，由资深审计人员全流程指导。同时深化案例驱动，系统梳理行业内典型案例审计案例，涵盖信诈骗、财务管理漏洞、反洗钱风险等重点领域，定期组织案例复盘会，提炼核查方法与数据分析模型。此外，推行“人人皆是讲师”模式。通过每周轮讲、经验分享，让审计人员在备课、授课的过程中深化对专业知识的理解，同步提升逻辑思维与表达能力。

机制保障：构建“长效赋能”支撑

体系。为激发内生动力，该行构建了“培育-实践-提升”的闭环支撑体系。健全分层培训与交流机制。结合审计人员能力短板，制定差异化培训计划，搭建常态化交流平台，形成“互学互鉴、比学赶超”的良好氛围。同时完善考核激励机制，对审计人员底稿质量、发现问题、整改率等工作完成情况按月考评，对表现突出的审计人员给予表彰奖励，激发其主动提升能力的积极性。三是强化独立性与职业操守建设。完善审计制度体系，明确审计职责、权限与流程，保障审计人员独立履行、客观公正开展工作。同时，通过违规案例警示教育，筑牢审计人员的职业操守防线，确保审计结果真实可靠、经得起检验。

(万永青)

## 沭阳农商银行多措并举助力个体工商户发展

近年来，沭阳农商银行聚焦为商户提供专属服务方案，满足特色金融需求，不断加大对个体工商户等市场主体的金融扶持力度，助力实体经济发

展。沭阳农商银行始终把服务个体工商户作为重要使命。该行积极开展走访调研活动，深入了解商户们的经营困难和金融需求。针对不同行业特点，农商

行为个体工商户制定个性化的金融服务方案，满足其多样化需求。

为了提高服务效率，农商行优化了业务流程，开通了绿色服务通道。个体工商户们可以通过线上线下多种渠道申请贷款，快速获得资金支持。同时，该行还加强了与担保公司等机构的合作，为商户们提供更加全面的金融保障。

在金融产品创新方面，沭阳农商银行围绕个体工商户经营模式、资金需求、贷款期限等特点，为个体工商户提供差异化金融服务，推出了一系列适合个体工商户的特色产品，如“富民创业贷”“富民易贷”等。此外，还积极推广电子银行、扫码支付等金融服务，为商户们提供更加便捷的支付结算方式。

沭阳农商银行以“个体工商户服务月”活动为契机，围绕个体工商户金融需求、经营状况、困难问题等，通过上门访谈、集中座谈、调查问卷、构建数据库等方式，广泛开展走访调查，全面摸排客户所急所需所盼，帮助个体工商户解决实际困难和问题。

下一步，沭阳农商银行继续秉持服务“三农”、支持小微的宗旨，为个体工商户们提供更多优质、高效的金融服务，助力乡村振兴。

(胡玲玲)

## 沛县农商银行举办教育专题讲座 构筑“家行共融”企业文化体系

为切实提升员工幸福指数，深耕

“家行共融”企业文化体系，近日，沛县农商银行精心策划的“让孩子高效自主学习”教育专题讲座顺利落幕。本次活动特别邀请拥有近20年家庭教育咨询经验的南京大学教授赵红主讲，近百名员工及客户代表齐聚一堂，共同探寻育儿真谛，助力孩子养成自主学习习惯，在书香氛围中收获成长智慧。

三维发力，筑牢幸福根基。该行党委书记、董事长颜斐在开场致辞中，深刻阐释了该行“以奋斗者为本”的企业文化内核。他提出，幸福感的构建离不开“工作、家庭、子女教育”三个维度的协同发力，这也是银行构建“家行共融”

体系的核心逻辑。“子女教育则是幸福感的延伸与传承。”颜斐强调，员工子女的成长不仅关乎每个家庭的未来，更是企业社会责任与人文关怀的重要体现。此次专题讲座正是银行将关怀从工作场景延伸至家庭生活的生动实践，旨在帮助员工与客户掌握科学育儿方法，共同提升家庭幸福指数。

互动共鸣，共筑共育新格局。互动答疑环节气氛活跃，家长们围绕“电子设备使用管控”“多子女家庭教育平衡”“低年级孩子专注力培养”等热点问题寻求解答。赵红教授耐心倾听，用专业见解为家长们拨开育儿迷雾。“讲座内容特别实用，案例都很贴近生活，听完

之后对科学育儿更有信心了！”一位带着孩子参会的客户代表深有感触地说。这场讲座不仅解决了家长们的实际问题，更以教育为纽带，进一步拉近了银行与员工、客户之间的情感距离，强化了彼此的信任与连接。

作为“沛泽书香”阅读品牌建设的延伸举措，本次教育专题讲座是沛县农商银行“家行共融”体系的又一重要实践。从职业成长赋能到家风建设助力，从金融服务创新到社会价值担当，沛县农商银行正以多元化的举措，重新定义金融机构的人文温度。未来，该行将继续坚守“立足地方、服务实体”的初心，把“家行共融”的温暖传递到每一个角落，让企业发展与员工幸福、客户信赖同频共振。

(韩猛)

本报讯（记者 陈思羽 □ 刘泽宇）近年来，泗洪农商银行始终坚守“金融为民”初心，立足县域发展实际，将金融活水精准滴灌至民生服务、乡村振兴、社会发展的各个角落，为县域经济高质量发展注入强劲动力。

场景赋能，构建智慧金融服务生态。泗洪农商银行主动延伸金融服务触角，将金融功能深度融入百姓日常生活场景。在出行领域，通过“智慧公交”“智慧停车”项目落地，实现全县494辆公交车、4个大型商超停车场全覆盖，市民仅凭手机扫码即可完成乘车支付、停车缴费；在医疗领域，依托“智慧医疗”系统搭建，打通全县92家医院及诊所的缴费通道，实现就医挂号、费用结算全流程线上化，有效缩短患者就医时间；在校园领域，为4所学校量身打造“智慧校园”解决方案，涵盖师生考勤、校园消费等多元化服务。截至目前，已建成79个普惠金融服务点，其中22个示范点实现金融服务、政务办理、村务协助、商务便民“四务融合”，让群众足不出户就能办理存取款、转账、社保查询等高频业务。

服务升级，擦亮便民惠民金融品牌。泗洪农商银行始终把提升客户体验作为核心目标，积极推广移动展业平台，将贷款调查、受理、签约等核心环节全部迁移至线上终端，极大提升了信贷服务效率。深化“政银合作”模式，倾力打造便民服务专区，全面推进“就近办”“苏服办”政策落地，联合人社局、行政审批局在网点设立24小时社保信息自助查询点，涵盖245项政务服务事项。聚焦厅堂服务提质，深入推进“圆鼎家园”品牌建设，强化主动服务与适老化服务，配备爱心座椅、放大镜等便民设施，安排专人指导使用智能设备。目前，全行36家网点完成标准化认证，8家网点获评“省银行业文明规范服务适老网点”，2家网点荣获“文明窗口单位”，1家网点跻身全省“最美厅堂”。此外，主动承接民生服务职能，代理全县22.8万户涉农补贴发放，年均发放金额超12亿元；承担全县80%以上城乡居民养老保险代收代发任务，累计发行社会保障卡超97万张。

践行政使，彰显地方法人金融担当。在发展自身的同时，泗洪农商银行始终牢记社会责任，每年常态化开展对外招聘，截至2025年末，全行正式在编职工556人，连同劳务派遣、外包人员等，累计带动近1000户家庭实现就业。积极投身公益慈善事业，组织志愿者深入结对社区开展“爱心助老”活动，走访慰问帮扶困难群众26人次，踊跃参与“爱在泗洪”等公益活动，近三年累计捐款捐物超100万元，连续多年获评泗洪县“爱心奉献奖”，用温情善举传递金融温度。

## 泗阳农商银行以客户为中心 构建立体化金融服务体系

站在“十四五”圆满收官与“十五五”扬帆起航的历史交汇点上，泗阳农商银行深入践行新发展理念，积极融入新发展格局，借鉴行业领先理念，以华为“广、深、高、速”的客户服务框架指引，洞察不同客户群体在生产、经营、生活中的“急难愁盼”，着力整合内外部资源，为客户提供更精准、更高效、更具价值的金融解决方案。

在“广度”上，聚焦高频刚需，解决客户“基础金融服务的便利性”痛点，将便捷、普惠、无感的服务融入客户的日常生活。线上，一个APP就够了。将手机银行APP打造成集账户管理、生活缴费、投资理财、政务服务于一体的“超级入口”，让客户“一次登录，办所有事”。线下，一个网点就全了。将营业网点和金融服务站升级为综合服务中心，满足“家门口、一站式”办理需求。支付，一种选择就“惠”了。打造覆盖商超、菜场、餐饮、交通等高频场景的“智慧生活圈”，通过支付满减、积分兑换等活动，让该行的银行卡和APP成为客户钱包里的首选支付工具。

在“深度”上，聚焦低频、刚需、高复杂度，解决客户“个性化、系统性融资”痛点。打造专业团队，实现公司业务“集中做”。培养懂产业、懂经营、懂金融的复合型客户经理，成为客户的“金融顾问”。如依托经济开发区，设立“小微专营支行”，抽调12名对公业务骨干，专项对接开发区企业需求，提供“一对一”金融服务。创新定制化的金融产品，围绕农业产业链，推出“订单贷”“农机贷”“仓单质押贷”等定制产品，将贷款与农业生产、加工、销售环节紧

密结合，针对县域特色产业，与核心企业共建“供应链金融平台”，为上下游供应商和经销商提供应收账款融资、预付账款融资，形成高客户粘性。

在“高度”上，解决客户“超越金融的精神和发展”痛点。该行致力成为客户的“荣誉合伙人”和“价值共创者”。战略性地支持地方标杆项目，积极参与和支持本地乡村振兴示范项目、重点民生工程，通过“党建+金融”模式，将农商行的品牌与地方发展的“高光时刻”深度融合，产生巨大的社会声誉价值。

推出带有荣誉属性的金融产品，如“荣誉贷”“科技小巨人成长计划”，并配套签约仪式和媒体宣传，让该行成为一种荣誉和认可。

在“速度”上，解决客户“追求新鲜感和即时满足”的消费心理痛点。开展短平快的线上营销活动，利用社交媒体快速传播，制造市场热点。推行产品和服务的“微创革新”，借鉴互联网玩法，在APP中引入签到积分、游戏互动等功能，增加趣味性和用户粘性。跨界合作制造惊喜，联合本地网红餐饮店、电影院等推出“快闪”优惠活动。塑造“时尚、有趣、跟得上潮流”的品牌形象。

通过“广、深、高、速”四个维度的立体化服务体系，泗阳农商银行致力于实现产品开发从“闭门造车”到“客户共创”，服务供给从“千人一面”到“精准滴灌”，价值创造从“单次交易”到“持续陪伴”的转型升级，为地方经济社会发展注入更强动力，在中国式现代化新征程中展现新作为。

(郑丽娟)

## 睢宁农商银行靶向服务解企忧 科创赋能添动能

近日，江苏睢宁农商银行向江苏博朗智能激光科技有限公司发放1500万元贷款，支持该企业推进产能升级项目，及时填补其厂房改造、核心设备采购环节的短期资金缺口，以专业高效的金融服务助力企业突破发展瓶颈，赋能本土科技型企业高质量成长。

江苏博朗智能激光科技有限公司是睢宁县本土高端装备制造领域小微企业，专注于工业激光切削机研发、生产与销售，产品广泛应用于汽车零部件、工程机械等领域，市场前景良好。为抢抓行业发展机遇，企业2025年初启动产能扩张计划，前期固定资产投入已占用大量自有资金，叠加年末经营性资金回笼周期拉长，资金周转压力集中凸显，亟需金融支持突破发展瓶颈。

秉持“深耕科技金融、服务创新主体”理念，睢宁农商银行针对科技型企业特性，快速组建专项服务团队上门对接，启动“现场核查+非现场核验”双线调查模式，完成企业经营状况、项目可行性等核心信息核查，精准锁定融资需求，形成授信方案框架。

基于调查结果，睢宁农商银行精准定位企业科技型属性与产能升级需求，量身打造全流程金融服务方案，对贷前、贷中、贷后各环节进行系统梳理优化；贷前依托科技企业专项评估体系，将关键指标纳入评估范围，确保授信决策精准；贷中针对建立专属审批机制，开通科技企业审批“绿色通道”，短短2日便完成全部审批流程，同步定制1500万元专项授信，同时建立资金使用动态追踪机制，确保资金专款专用、精准对接产能升级项目；贷后建立动态调查与风险预警机制，精准识别潜在风险并及时预警处置，同步响应企业后续金融需求，实现服务实效与风险管理的有机统一。

一直以来，睢宁农商银行坚守“服务三农、支持小微”，此次为博朗智能提供的全流程服务，是深耕科技金融的生动实践，充分彰显了地方金融机构服务全局的初心。未来，睢宁农商银行将以科技金融为切入点，深化与“五篇大文章”的融合，同时统筹推进乡村振兴、绿色金融等重点领域金融服务，持续打通金融服务实体经济“最后一公里”，助力实体经济稳步发展，为地方高质量发展贡献金融力量。（邢威）

普惠服务惠民生 普惠服务立足本土践初心