

沛县农商银行：金融活水润葡园 串起乡村“甜蜜致富链”

盛夏七月，果香盈野。江苏沛县张寨镇陈油坊村的葡萄种植大棚里绿意盎然，葡萄长势喜人，硕果挂满枝头，迎来丰产上市的黄金时节。特色葡萄产业生机勃勃，已然成为当地群众增收增收、赋能乡村振兴的核心富民产业。

种植大户聂建军是陈油坊村葡萄种植的资深从业者，多年来他深耕精品葡萄培育领域，积累了成熟的种植技术和丰富的田间管护经验，他栽种的葡萄广受采购商与消费者青睐，市场口碑优良、销售渠道稳固。随着精品果蔬市场持续升温，为进一步做大做强特色产业，升级种植模式、提升果

品品质，聂建军计划朝着标准化、规模化、精细化的现代农业种植方向转型。但大棚改造、农资采购、苗木更新、人工管护等前期投入较大，流动资金短缺的难题，成为制约果园提质扩面、提档升级的主要瓶颈。

在日常走访调研中，支行工作人员精准掌握聂建军的扩产发展困境，第一时间上门实地核查经营状况，结合果蔬种植时效性强、资金需求紧急的产业特点，为其精准匹配专属惠农信贷产品，量身定制高效便捷的融资服务方案。

为抢抓农时、保障特色农业发展

节奏，全力推动产业提质增效，沛县农商银行持续优化办贷流程、压缩审批时限、升级服务质效，精准对接种植户扩产融资需求，为聂建军高效投放50万元惠农专项贷款，切实以精准有力、便捷高效的金融服务破解农户生产扩产的资金瓶颈。金融活水的精准滴灌，让特色富民产业焕发全新生机，资金到位后，聂建军顺利完成大棚修缮升级、优良葡萄品种补植、农资储备及种植设备优化，大幅提升了基地标准化、科学化种植水平。当前正值葡萄销售旺季，基地果品品质优异、口感绝佳，市场销路火爆、供不应求，一颗颗

饱满的葡萄串联起群众增收致富的“甜蜜产业链”，为乡村特色产业高质量发展注入强劲金融动能。

小葡萄撑起特色大产业，金融活水赋能乡村大振兴。作为县域本土法人金融机构，沛县农商银行始终坚守服务“三农”初心使命，精准对接农业生产全周期融资需求。下一步，该行将持续下沉金融服务、聚焦县域特色种植养殖产业与新型农业经营主体发展刚需，持续精准赋能、靠前服务，以优质高效的金融活水精准浇灌本土富民产业。

（朱守恒 韩 猛）

江南农商银行暖心服务显担当 零钱“归集”见真情

在银行的日常运营中，现金存兑服务是网点最基础的民生业务，而残破零钱、混合硬币的清点归集，更是最能考验银行服务耐心与责任担当的细节工作。每一次零钱存兑，不仅是简单的账务操作，更是金融服务贴近群众、温暖民心的生动体现。

7月14日上午，位于常州经开区遥观镇的江南农村商业银行东方支行营业网点迎来了一位熟悉的客户，是周边新怡华超市的收银工作人员王女士。据了解，该超市主营生鲜蔬果、

日用商品，以老年顾客居多，日常经营中收取大量零散现金，积攒了大量面额杂乱、流通磨损严重的纸币及各类硬币，清点难度极大。

长期以来，超市零散零钱积压、整理困难，既不利于门店资金管理，也给日常结账周转带来不便。王女士表示，由于零钱破旧、面额较小、清点耗时耗力，她每周都会一至两次到银行办理零钱归集存款业务，早已是江南农村商业银行常态化便民服务的忠实客户。她坦言：“你们江南银行态度

好、不嫌弃零钱麻烦，每次都耐心帮我整理清点。”

面对客户的日常需求与充分信任，该行工作人员始终坚持以客户为中心的服务理念，没有丝毫推诿与懈怠，对于变形、起皱、粘连、磨损的残旧纸币，逐张捋平整理、仔细甄别真伪，严格按照现金收付标准细致核验；对于各种硬币，逐一清点分类、规整核对。面对繁琐重复的清点工作，该行工作人员始终保持耐心细致的服务态度，用专业、细心、暖心的服

务，切实解决商户零钱归集的实际难题。

微小服务见初心，点滴细节显担当。江南农村商业银行将持续深耕普惠金融服务，聚焦周边社区、沿街商户的日常金融需求，持续优化现金便民服务，常态化做好零钱兑换、残币整理、现金归集等基础民生服务，以细微暖心服务拉近金融与群众的距离，用真诚、专业、贴心的金融服务赢得群众与商户的信赖与认可。

（王可 是柔）

江阴农商银行推出“澄才E贷” 首笔授信精准赋能科创人才

近日，江阴农商银行成功发放首笔“澄才E贷”，以纯信用专属信贷产品精准对接科创人才个人资金需求，进一步完善科创金融服务体系。

“澄才E贷”是该行专为科创领域骨干人才定制的个人消费信贷产品，服务覆盖科创企业法定代表人、实际控制人、股东、管理层及核心技术人员。产品打破传统信贷抵押物门槛，以人才科创资质、行业贡献度作为授

信标准，可满足人才安居置业、子女教育、生活消费升级等资金需求，补齐了面向科创人才个人消费领域的专项信贷服务。

此次业务落地源于江南农商银行常态化走访服务。该行客户经理在走访辖区省级专精特新企业时，精准挖掘核心技术人才融资难点，第一时间匹配专属信贷方案，高效完成需求摸排、资料归集、线上审批全流程，快速

化解客户资金难题，以专业高效的服务收获客户充分肯定。

江阴农商银行持续完善“科创金融+”综合服务体系，构建覆盖科技企业全生命周期产品矩阵，先后落地“科技企业贷”“OPC融易贷”等多款企业专属信贷产品。此次“澄才E贷”成功投放，实现企业经营融资与人才个人金融服务双向协同，搭建起覆盖企业发展、人才发展的一体化科创金融服务闭环。

（陈宇杰）

下一步，该行将联动政府职能部门、科创园区、高校科研院所开展政策宣讲专场，依托“澄科工坊”“无锡魔方空间 OPC 社区”“常州西太湖科教园”等科创载体拓宽服务触达面，持续以精准便捷的金融“活水”滋养科创产业沃土，全力助力地方科创人才高地打造与产业高质量发展。

（陈宇杰）

泗洪农商银行深耕本土 精准助力小微企业发展

走进江苏嘉鑫阳精密机械有限公司的生产车间，数台新型机械设备正有序运转，工人们赶着即将交付的订单零件。就在几个月前，企业因启动智能化技改项目、采购环保生产设备，一度面临流动资金缺口。泗洪农商银行客户经理在日常走访中了解到这一情况后，第一时间结合企业纳税信用、经营流水与技改扶持政策，量身定制信贷方案，简化审批流程，短短3个工作日便完成了400万元的信贷投放，为企业顺利完成设备升级注入了资金动力。

近年来，泗洪农商银行坚守支农支小定位，紧扣县域实体经济发

展提供持续金融支撑。

下沉服务触角，主动打通融资对接“最后一公里”。该行建立“网格化、全覆盖”的小微走访机制，由班子成员带队、支行客户经理分片包干，对辖区内制造业、商贸流通、涉农加工等各类小微企业开展常态化上门走访，逐一建立融资需求台账，实行“一户一策”跟踪对接。同时，深化银政企联动，联合地方工信、商务、园区管委会等部门定期举办专场融资对接会，主动推送纾困帮扶等政策红利，精准对接初创期、成长期企业的融资需求，持续扩大小微企业金融服务覆盖面。

创新产品供给，精准破解小微融资

贵、融资慢问题，为小微市场主体稳健发展提供持续金融支撑。

下沉服务触角，主动打通融资对接“最后一公里”。该行建立“网格化、全覆盖”的小微走访机制，由班子成员带队、支行客户经理分片包干，对辖区内制造业、商贸流通、涉农加工等各类小微企业开展常态化上门走访，逐一建立融资需求台账，实行“一户一策”跟踪对接。同时，深化银政企联动，联合地方工信、商务、园区管委会等部门定期举办专场融资对接会，主动推送纾困帮扶等政策红利，精准对接初创期、成长期企业的融资需求，持续扩大小微企业金融服务覆盖面。

创新产品供给，精准破解小微融资

睢宁农商银行落地县域首笔“苏贸贷” 赋能外贸企业稳产拓市

近日，睢宁农商银行成功投放全县首笔1000万元“苏贸贷”，信贷资金精准直达江苏盛典礼品工艺有限公司，专项用于企业出口订单原材料采购，有效破解企业备货生产流动资金难题，以政策性金融助力县域外贸稳生产、保订单、拓海外市场。

走进江苏盛典礼品工艺生产车间，全自动制盒、缝纫等设备高速运转，工人们正加紧赶制发往欧美、东南亚、中东等地的宠物用品、节日礼品订单。企业负责人王树文表示，眼下外贸订单充裕，节前集中备货占用大量流动资金，“苏贸贷”放款快，融资成本低于普通经营性贷款，切实为企业纾困解难。

“苏贸贷”是省财政厅、省商务厅依托省普惠金融发展风险补偿基金创设的政策性专项产品，定向扶持省内有出口实绩的中小微外贸企业，主打低成本、高效率、轻量化授信，精准破解县域外贸主体融资堵点。县域中小微外贸企业普遍存在“先投料生产、延后回款”经营特点，生产、发货、结算周期长达数月，加上多数企业轻资产、抵押物不足，传统信贷模式难以适配其资金周转需求。“苏贸贷”单户1000万元额度内可采用信用加实控人连带保证模式，免抵质押、免第三方担保，从制度层面降低外贸企业融资门槛。

取得“苏贸贷”业务开办资质后，睢宁农商银行第一时间组织全员开展政策研学与业务实操培训，依托网格化客户经理队伍，全面摸排县域具备出口资质的中小微企业，建立重点服务清单，前移政策宣讲与融资对接关口。获悉盛典礼品工艺融资诉求后，该行客户经理深入厂区车间、仓储库房，核验多项材料，对照政策标准快速完成准入审查，并结合企业订单周期、备货体量量身定制授信方案，高效完成1000万元授信落地。

为保障政策性资金精准直达实体经济，睢宁农商银行构建全链条闭环服务体系：贷前主动下沉走访，摸排外贸企业订单储备与资金缺口，打通政策落地“最后一公里”；贷中多部门并联审批，支行、授信、风控协同作业，严守合规底线、压缩审批时限；贷后常态化跟踪管控，通过账户流水核查、实地回访、票据核验等举措，确保资金专款专用于原料采购与外贸生产。

首笔千万级“苏贸贷”落地，既化解了单个企业阶段性资金难题，稳固企业海外履约能力与市场拓展信心，也是睢宁农商银行坚守本土定位、深耕实体经济、助力外贸保稳提质的务实举措。

下一步，睢宁农商银行将以首笔“苏贸贷”落地为契机，持续深化与财政、商务等部门的协同联动，不断优化授信流程、提升服务效能，加快推动“苏贸贷”批量拓面、提质增效，切实把政策性金融红利转化为外贸企业发展动能。

（陈达 陈楠）

新沂农商银行91名业务骨干集中充电赋能

近日，新沂农商银行客户经理管理能力提升专项培训顺利举行。来自各支行信贷主管、客户经理及陇海村镇银行业务骨干共91人参加培训。

本次培训紧扣营销实战与风险管理两大主线，设置专题课程。培训特邀北沟支行行长开展专题授课，重点围绕市场驱动营销策略、存量客户盘活及交叉价值提升等内容展开，通过案例分析与方法传授，帮助学员深化对客户需求洞察和存量经营的理解。课上，多位学员积极参与互动，课堂氛围热烈。

同时，培训聚焦信贷业务核心风控环节，系统讲解贷前调查实操要点，重点指导从业人员如何穿透客户表象，核实主体真实性、经营稳定性与信用历史，并详细介绍了构建闭环证据

链的财务及非财务资料搜集方法。两场课程内容衔接紧密，兼顾问营销拓展与风险防控，获得参训人员一致好评。培训期间，该行人力资源部同步开展制度专题宣讲，深度解读《贷款日均绩效考核规则》。结合当前贷款考核重点和实际案例，深入阐释日均考核规则，引导信贷人员树立“长期主义”经营意识。同时，现场发放调查问卷，围绕贷款营销、管理、考核及员工工作态等方面开展调研，为后续优化经营决策提供参考依据。

此次培训内容充实、针对性强，有效提升了一线客户经理的营销能力和风控水平。下一步，该行将持续加强专业培训，推动队伍建设与业务发展深度融合，为全行高质量发展夯实人才基础。

（袁 旭）

徐州农商银行深耕实体 金融活水守护城市烟火气

企业的快速发展，离不开持续的资金投入，带来不小的现金流压力。“我们的核心客户账期比较长，贷款回笼有滞后，原材料采购占压大量资金，再加上新产线升级、厂区改造，资金一度比较紧张。”企业负责人介绍。为帮助企业纾困解难，徐州农商银行实施“一企一策”精准帮扶。该行客户经理在走访中了解到，企业上游连接大量农户和中小供应商，下游面对品牌方的较长账

今年以来，赣榆农商银行紧扣联合银行海洋渔业经济“1357”专项金融服务部署，从机制构建、产品创新、场景延伸三个维度发力，持续提升涉海金融服务能力。截至6月末，该行涉海贷款余额达58.20亿元，占全行贷款总额的23.86%，为赣榆海洋产业转型升级和沿海乡村振兴注入了持续的金融动能。

该行坚持党建引领，推动海洋金融与党建工作深度融合。以党建共建为抓手，联动区海洋局、渔港管理中心、紫菜产业园、江苏海洋大学等单位，搭建“金融+产业+监管+产学研”协同服务平台。依托政企党建联盟，助力智慧渔港升级、渔船消防设施改造，同步配套信贷、结算金融服务，精准满足涉海客群综合需求。同时依托银校合作基地，常态化开展养殖技术下乡、产业问诊沙龙，将技术指导、政策解读与金融服务精准送至客户身边。

为打破传统的部室与网点独立党支部模式，该行重构“1个中心党支部+15个镇党支部”组织架构，推行“党支部+产业业务团队”一体化作战模式，实现党建责任、客户拓展、风险管控一体化推进，搭建起需求对接、产品匹配、跟踪服务的全流程闭环服务体系。此外，组建数据赋能小组与海洋产业专项调研组，深挖捕捞、养殖、水产加工等领域融资需求，形成专项调研成果，为产品迭代、授信优化提供数据支撑。通过“固定走访日+常态化链式走访”模式，客户经理深耕海洋全产业链，从单一营销人员转型为渔业专属金融顾问。

立足当地渔船捕捞、紫菜养殖两大核心支柱产业，该行创新专属服务模式，设立渔船捕捞、紫菜产业两大事业中心，落实精细化管理与优质服务策略，组建专业营销团队。依托产学研合作优势，搭建紫菜交易服务平台，打造专属信贷产品体系。以柘汪支行为试点，推进网点功能升级，设立海洋产业专属服务区，配备熟悉产业流程的客户经理，提供融资、开户、财富管理一站式服务，该网点成功获评“2025年度全省农商银行特色经营网点”。

产品端精准贴合产业场景，针对渔船建造、购船、日常经营场景，推出“渔兴贷”“渔易贷”“渔助贷”系列产品，围绕紫菜育苗、养殖、深加工、仓储销售全链条，分层设计“紫丰贷”“紫精贷”“紫链贷”产品，精准解决海洋企业扩产升级、提质增效的资金难题。

在信贷投放之外，该行积极延伸多元增值服务。联合江苏海洋大学举办水产技术交流沙龙，邀请专家讲解产业发展、环保治理、养殖防病等实操知识，理财经理结合渔业资金周转季节性特点，提供一对一资产配置、财富规划服务，打通“技术指导+普惠信贷+财富管理”融合服务路径。同时联动区妇联、农业农村局渔政大队，开设多期“榆她护航”船嫂赋能讲堂，普及信贷产品、家庭理财、安全生产等知识，借助巾帼服务阵地常态化开展金融宣讲，拓宽蓝色金融服务覆盖面。今年7月，该行启动涉海服务营销专项行动，通过机制、模式、产品、场景全方位升级，打通海洋金融服务堵点，实现信贷投放、产业赋能、增值服务与风险防控协同发展。

下一步，赣榆农商银行将持续深耕蓝色金融赛道，持续迭代涉海信贷产品，丰富理财、保险、贵金属等增值服务场景，擦亮蓝色金融特色品牌，全力赋能连云港海洋经济高质量发展与沿海乡村振兴。（管叶 苏莉）

民丰农商银行将“两司两员”服务送进快递站

近日，民丰农商银行项里支行走进京东快递宿迁果园营业部，开展“两司两员”普惠授信专项宣传，将金融服务送至快递小哥身边，以实际行动支持新就业群体发展。

“两司两员”（货车司机、网约车司机、快递员、外卖配送员）是新市民群体的重要组成部分，普遍存在收入季节性强、抵押物不足、融资渠道窄等痛点。民丰农商银行紧扣这一群体特征，优化授信模型，弱化传统抵押要求，强化从业年限、接单量、收入流水等经营数据运用，推出纯信用、随借随还的普惠金融方案，切实降低融资门槛。

快递站点内，二十余名快递员正在忙碌分拣。项里支行客户经理利用工作间隙，用通俗易懂的语言介绍该行针对新业态群体推出的“丰驰贷”产品，重点讲解“低门槛、快审批、灵活用”的优势，并现场逐一添加快递小哥微信、留存线上测额二维码，方便他们休息时自助扫码测额。“跑快递最怕临时缺钱周转，车子要修、家里要顾，没想到银行能上门来给咱们办，还专门针对我们设计产品，感觉很暖心。”一位在站点工作三年多的快递员现场扫码测额后连称意外。另一位入职不久的年轻快递员则表示，自己对贷款流程不太熟悉，也没时间去网点咨询，“今天客户经理讲得很细，还加了微信，以后随时能问，方便多了。”不到一个分拣时段，项里支行便完成了营业部在岗快递员的金融服务全覆盖。

后续，项里支行将建立动态服务台账，逐户回访意向客户，邀约有资金需求的人员前往网点办理线下授信，进一步细化额度、利率及还款方案。同时，以该站点为样板，持续深耕物流、出行、外卖等新业态场景，挖掘更多信贷需求，让金融“及时雨”滴灌新就业群体。

服务“两司两员”是民丰农商银行践行“金融为民”理念、助力稳就业保民生的重要举措。下一步，民丰农商银行将指导各支行因地制宜，加强与快递站点、网约车平台、物流园区等渠道联动，完善“产品+服务+科技”支撑体系，推动新业态客群授信覆盖面与获得感双提升，为地方经济高质量发展注入农商力量。

（周苏东）

民丰农商银行将“两司两员”服务送进快递站

近日，民丰农商银行项里支行走进京东快递宿迁果园营业部，开展“两司两员”普惠授信专项宣传，将金融服务送至快递小哥身边，以实际行动支持新就业群体发展。

“两司两员”（货车司机、网约车司机、快递员、外卖配送员）是新市民群体的重要组成部分，普遍存在收入季节性强、抵押物不足、融资渠道窄等痛点。民丰农商银行紧扣这一群体特征，优化授信模型，弱化传统抵押要求，强化从业年限、接单量、收入流水等经营数据运用，推出纯信用、随借随还的普惠金融方案，切实降低融资门槛。

快递站点内，二十余名快递员正在忙碌分拣。项里支行客户经理利用工作间隙，用通俗易懂的语言介绍该行针对新业态群体推出的“丰驰贷”产品，重点讲解“低门槛、快审批、灵活用”的优势，并现场逐一添加快递小哥微信、留存线上测额二维码，方便他们休息时自助扫码测额。“跑快递最怕临时缺钱周转，车子要修、家里要顾，没想到银行能上门来给咱们办，还专门针对我们设计产品，感觉很暖心。”一位在站点工作三年多的快递员现场扫码测额后连称意外。另一位入职不久的年轻快递员则表示，自己对贷款流程不太熟悉，也没时间去网点咨询，“今天客户经理讲得很细，还加了微信，以后随时能问，方便多了。”不到一个分拣时段，项里支行便完成了营业部在岗快递员的金融服务全覆盖。

后续，项里支行将建立动态服务台账，逐户回访意向客户，邀约有资金需求的人员前往网点办理线下授信，进一步细化额度、利率及还款方案。同时，以该站点为样板，持续深耕物流、出行、外卖等新业态场景，挖掘更多信贷需求，让金融“及时雨”滴灌新就业群体。

服务“两司两员”是民丰农商银行践行“金融为民”理念、助力稳就业保民生的重要举措。下一步，民丰农商银行将指导各支行因地制宜，加强与快递站点、网约车平台、物流园区等渠道联动，完善“产品+服务+科技”支撑体系，推动新业态客群授信覆盖面与获得感双提升，为地方经济高质量发展注入农商力量。

（周苏东）

为持续加强信贷人才队伍建设，全面提升信贷从业人员综合营销能力，拓宽客户拓展思路，夯实普惠金融服务根基，近日，邳州农商银行组织开展信贷人员营销技能提升专项培训。

邳州农商银行开展信贷人员营销技能提升专项培训

该行各支行、事业部信贷主管、信贷副行长及青年客户经理参加本次培训。培训课程紧密结合市场经营特点与一线信贷工作实际，直击客户挖掘、需求分析、产品推介、客户维系等营销工作中的重点、难点。参训人员认真聆听授课，细致做好学习笔记，主动交流拓客经验，探讨营销思路。青年客户经理借助本次课

坚持下沉市场、主动走访，精准挖掘客户融资需求，灵活运用各类信贷产品，不断提升金融服务质效。

下一步，该行将持续常态化开展信贷条线业务培训，以常态化练兵打造高素质信贷队伍，深耕乡土实体经济，以专业高效的金融服务助力地方民营经济、涉农产业持续发展。（徐士航）

赣榆农商银行深耕『蓝色金融』助力海洋经济提质增效