

镇江农商银行:创新“码上融”畅通融资路

小微企业和个体工商户在日常经营中普遍面临“短、频、急”的资金需求。传统信贷模式下,企业往往需要多次往返网点、提交多份纸质材料,从申请到放款周期较长,容易错失经营良机。为切实缓解企业“融资难、融资慢”的问题,江苏镇江农商银行依托数字化风控与线上授信能力,创新推出扫码预授信产品“码上融”,以二维码为入口,将预授信流程搬到“指尖”,让企业“扫一扫”即可获取属于自己的预授信额度,把融资的“第一公里”铺到客户家门口。

创新产品模式,破解融资痛点。“码上融”是镇江农商银行专为镇江本地企业量身打造的扫码预授信产品,核心逻辑是以一个二维码为入口,将融资服务的前置环节线上化、轻量化。企业只需

用手机扫码,填写单位名称(全称)和客户经理号两项必填信息,系统即可自动调用风控模型进行测算,实时输出预授信额度。相较于传统信贷流程,“码上融”将申请环节压缩至一次扫码、两项信息,大幅缩短了业务办理时间,有效破解了中小微企业融资环节多、周期长、门槛高的痛点。

目前,“码上融”已上线测试运行。当前测算结果为预授信额度,企业正式用信仍需客户经理实地调查核实,确保风险可控、用途合规。这一设计既兼顾了线上出额的效率优势,又守住了实地调查的风控底线,同时,“码上融”以客户经理号为必填项,将线上工具与线下服务紧密绑定,实现了线上线下协同衔接。

下沉一线触达,服务实体经济。好

的产品要落地,关键在一线。镇江农商银行采用“红海铁军+属地支行”协同作战模式,下沉一线支行深耕普惠金融。“码上融”正是这一战略部署下的重要抓手——以轻量化数字工具赋能一线客户经理,让普惠金融服务更精准、更高效地触达基层市场主体。

镇江辛丰镇是“红海行动”的重点区域之一。属地支行在走访中了解到,镇内某电子子公司急需采购一批数控设备以扩大产能,但流动资金一时吃紧,又担心因贷款流程赶不上交货期。客户经理第一时间携带“码上融”上门服务,现场扫码测算,迅速为企业匹配预授信额度。后续实地调查无缝衔接,及时解决了企业的资金周转难题,保障了产能扩张计划顺利推进。“红海行动”正在将普惠金融的服务网络从网点延伸至园区、市

场、乡镇,织密基层金融服务体系。

强化数据赋能,打造服务闭环。从“扫一个码”到“拿到一笔钱”,“码上融”用一组扎实的数据诠释了金融服务的温度与速度。出额转化率与用信规模持续攀升,印证了企业客户对这一轻量化融资方式的高度认可,也标志着“码上融”产品模式的市场适配性和实际成效初步显现。

下一步,镇江农商银行将持续优化“码上融”模型与场景,深化在制造业、商贸流通、现代农业等重点领域的场景应用,推动扫码融资从“单点突破”走向“面上推广”。同时,把服务触角延伸至更多产业园区、专业市场和乡镇商圈,叠加结算、代发、理财等综合金融服务,打造“扫码即贷、贷后即服务”的企业服务闭环。

(王海啸 朱逸凡)

近日,昆山农商银行千灯支行营业大厅内发生了一件暖心小事——支行保安在巡查中捡到一部老年客户遗失的手机,并及时归还失主,用真诚细致的服务展现了一线工作人员的良好风貌,为优质服务增添了温情底色。

当天,该行保安按照日常流程在大厅开展巡查工作,行至客户休息座椅区域时,发现一部手机。考虑到手机内存有失主的联系方式、信息等重要资料,一旦丢失,必定十分焦急。保安第一时间将手机妥善保管,并立即前往柜面向营业部经理报备,详细说明了捡到手机的位置与物品特征,做好登记留存,等待失主前来认领。

没过多久,一位老年客户神色慌张地快步走进大厅,四处张望,称自己在办理业务时不慎将手机落在了休息区。工作人员耐心安抚老人情绪,仔细核对老人身份信息、手机型号及锁屏界面等关键内容。确认无误后,通知保安将完好无损的手机交还到老人手中。

接过失而复得的手机,老人紧锁的眉头瞬间舒展,连连向保安和大厅工作人员道谢,不停夸赞保安认真负责、心地善良。老人表示,手机里存着子女的联系电话和重要的生活资料,一旦丢失会带来诸多麻烦,十分感谢工作人员细心保管和及时等候。

一件看似微不足道的小事,折射出可贵的道德品质。支行保安扎根普通安保岗位,始终恪守岗位职责,秉持拾金不昧的传统美德,面对客户遗失的财物没有丝毫贪念,主动妥善保管、规范报备,用细致周到的举动守护客户财产安全。

千灯支行长期以来坚持以客户为中心,将暖心服务融入日常工作的每一处细节。无论是厅堂服务人员,还是安保、后勤岗位的员工,都时刻把客户需求放在心上,主动为老年群体和特殊客户提供便民贴心服务。此次保安拾金不昧的暖心举动,不仅彰显了员工优良的职业素养与道德修养,更是支行常态化优质服务的生动缩影。

支行相关负责人表示,下一步将持续加强全体员工的品德教育与服务培训,引导大家立足本职、热心为民,从点滴小事做起,传递金融温度,用实实在在的行动打造有温度、有口碑的本土农商银行服务品牌。(刘 艳 张思雨)

拾金不昧暖人心
平凡岗位显初心



千元血汗钱险作废 海门农商银行为民解忧“不缺位”

近日,靠摆摊谋生的黄师傅专程来到海门农商银行常乐支行致谢,多亏网点工作人员耐心处置,帮他全额兑换了因受潮霉变粘连的千元血汗钱,保住了辛苦积蓄。

据悉,黄师傅平日勤俭度日,将日积月累攒下的千元现金包裹存放,因环境潮湿密闭,纸币大面积霉变、粘连发脆,无法正常流通。他辗转多家银行申请兑换均遭婉拒,无奈之下,抱着最后一丝希望前往常乐支行求助。

网点工作人员第一时间安抚黄师傅情绪,引导他至便民专属窗口办理

业务。此次残币霉变严重、清理难度大,极易造成二次损毁。经办柜员严格按照残损人民币兑换标准,小心翼翼擦拭霉渍、分离粘连纸币,逐张甄别检验,统计金额,耗时一小时细致完成全部流程。

最终,这批残币符合全额兑换标准,黄师傅成功换到崭新现金。海门农商银行始终坚守金融为民初心,聚焦群众急难愁盼,优化特殊群体便民服务,以暖心细致的基层金融服务,切实守护百姓切身利益。

(陆媛媛 施红艳)

南通农商银行:多渠道发力 精耕细绘电子银行“数未来”

电子银行作为连接客户的“超级接口”,正成为数字化转型的主战场。今年以来,南通农商银行紧紧围绕数字化转型战略部署,聚焦民生服务与场景金融双轮驱动,在社保卡攻坚、借记卡营销、生态场景建设及私域流量运营等领域靶向施策、多点突破,打出一套渠道拓展的“组合拳”。

聚焦民生“小卡片”,写好服务大文章。社保卡不仅是百姓享受就业、社保权益的“民生卡”,更是触达客户、沉淀资金的“金融卡”。该行将社保卡业务作为惠农便民的“头号工程”,全力推进提质扩面。通过召开通州区专项推进会,对业务堵点进行“解剖麻雀”式复盘,梳理基层短板,优化攻坚路径。坚持“一线工作法”,下沉网点开展现场“把脉问诊”,重

塑开换卡流程,推广高效经办经验。7月攻坚成效凸显,全行累计换发社保卡5405张,新增待遇进卡户数1535户,切实将“金融为民”落到实处。

激活分期“强引擎”,精准滴灌促消费。在借记卡业务拓展上,充分发挥科技赋能优势,依托营销中台灵活配置客户旅程。灵活配置促分期客户旅程,将账单分期、消费分期等高频场景作为切入点,构建起一套差异化、智能化的营销体系,实现从“广撒网”向“精准捕”的转变。通过智能化、定制化的触达策略,有效激发客户分期意愿,提升业务转化率,为拉动消费金融增长注入新动能。

构建场景“生态圈”,分层服务暖人心。场景建设坚持“产品+增值”双轮驱动。借势“华为品牌月”专项营销,精准

锁定数码换新及大额消费客群,有效撬动中高端客户交易规模。同时,深化全客群精细化维护,针对大众客户开展资产留存活动,为中端客户举办康养沙龙,为高端客户提供专属答谢,以分层次、多维度的服务体验增强客户黏性。

织密收单“营销网”,跑出拓展加速度。收单业务是连接商户、沉淀结算性存款的重要抓手。该行紧扣月度核心目标,强化过程管理与督导考核,通过建立“周通报、月复盘”的推进机制,对各行支店拓展进度、商户活跃度及资产贡献度进行实时监测与排名,形成“比学赶超”的拓展氛围。在狠抓新客拓展的同时,通过定期回访、解决故障、优化费率等措施,提升存量商户忠诚度与留存率,确保商户规模与交易质量的同步提升。

深耕私域“责任田”,千人千面巧耕耘。企微私域运营迈向智能化、精细化,依托SCRM画像系统,完成全量客户标签体系的重构与补全,勾勒出多维立体的客户“数字画像”。彻底摒弃“一刀切”的群发模式,落地差异化内容与活动策略,实现“千人千面”的个性化服务,有效提升营销转化率与客户满意度。

数字不仅是有速度的,更应当是有温度的。下一步,南通农商银行将继续秉持“以客户为中心”的初心,让数据“多跑路”,让服务“更懂你”。在全渠道融合纵深推进中,不断延伸服务触角,拓宽服务边界,让金融活水精准滴灌每一位客户,真正将电子银行打造成连接民生的“第一触点”与“最佳伙伴”。

(张伊曼)

赣榆农商银行:深耕信贷档案管理 筑牢合规发展根基

为提升信贷管理水平,近年来,赣榆农商银行锚定信贷档案制度化、规范化、合规化建设目标,从制度体系、流程管控、能力建设、督导闭环等维度发力,探索档案管理提质增效新路径,为全行业务稳健发展筑牢合规屏障。

筑牢制度根基,实现档案集中管控。该行出台《江苏赣榆农村商业银行信贷档案管理办法(修订)》,对资料收集移交、立卷归档、保管调阅、到期销毁等全流程作出明确规范,统一各类登记

簿使用标准。遵循精简、完整、合规原则,梳理形成标准化档案模板,推动信贷档案资料格式统一、要素规范。

深化会审审查,营造比学赶超氛围。信贷档案是信贷全流程管理的重要载体,该行常态化开展信贷档案集中会审与专项评查,对业务文本填制、系统流程操作、档案归集整理、贷后管理留痕等关键环节逐一核查,现场梳理共性问题、剖析成因,同步推广先进支行的管理经验。检查结果现场评比展示,

以评促学、以学促改,引导各网点规范档案管理操作。

强化培训赋能,提升从业人员素养。聚焦信贷档案填制整理、系统操作、信贷“三查”履职等薄弱环节,该行分层分类开展专项培训,系统讲解信贷业务规章制度、监管法规及政策要求,结合日常业务风险点拆解违规情形与管控要点,帮助参训人员吃透政策标准,熟练掌握操作流程。通过集中授课、网点观摩、经验交流等形式,夯实档案管

理人员履职能力,提升客户经理档案归集的全面性与准确性。

严实督导考核,构建长效管理机制。该行将信贷档案管理纳入日常督导考核范畴,对全辖信贷业务开展动态监测,构建闭环管理机制。按月开展新增贷款回访跟踪,定期研判管理短板与风险隐患,定期通报各机构档案管理质效,按季实现全辖网点督导检查全覆盖,充分调动全员工作主动性,推动档案管理工作走深走实。

(徐允斌)

为深耕县域民生消费金融赛道,拓宽低成本资金沉淀渠道,批量挖掘零售客户资源,沛县农商银行持续探索银商深度融合路径,打造标准化商超综合服务合作模式,打通金融服务与百姓日常消费的连接通道,实现商户经营增效、居民消费让利、银行业务提质三方共赢。

针对县域综合商超客流集中、民生消费高频、资金流转稳定的经营特点,该行设计一体化银商合作方案。在资金结算层面,引导合作商超将全部经营资金归集至该行开立结算账户,收单业务执行较低费率,降低商户手续费成本;配套投入专项资金,为合作商户统一配置标准化聚合收款设备,全面打通线上线下支付渠道。

数智创新打通供需两端 江阴农商银行普惠金融助企惠民

作为本土金融主力军,江阴农商银行持续以数字化转型为抓手,构建渠道多元、覆盖广泛、高效暖心的数字普惠服务体系,用创新金融举措为地方小微企业、城乡居民纾困解难。

厂房供需信息不对称,是不少制造企业扩产路上的现实堵点。在江阴长寿社区,一家制造企业订单持续攀升,但租赁厂房空间不足制约产能扩张。与此同时,区域内多家老牌企业存有闲置厂房待流转,供需两端信息差成为共同痛点。

常态化走访企业过程中,江阴农商银行客户经理捕捉到这一共性问题,依托全行统一搭建的支行新媒体矩阵,自发组建摄制团队,利用业余时间学习拍摄、剪辑技能,推出“探厂房”系列实景短视频服务,顺利完成交易房产,闲置厂房实现盘活。针对企业购置厂房产生的资金缺口,该行同步配套1000万元普惠专项授信,场地对接、信贷支持一站式落地,切实解决企业发展双难顾虑。

“探厂房”短视频服务,只是江阴农商

银行数字化赋能实体经济的一个缩影。近年来,该行立足江阴本土产业与民生特色,持续将金融服务深度嵌入生产、生活各类场景,打造多层次数字服务生态。民生消费层面,整合本地资源,打造“江银E生活”综合服务平台;公共服务领域,“乐澄文旅”平台入驻商户超百家,“1+N”智慧校园模式在当地多所学校落地推广;数字人民币应用持续扩容,覆盖多元场景,普及度稳步提升。线上金融载体与信贷产品同步迭代升级。该行全新上线手机银行5.0版本,全面优化线上操作体验;持续打磨“e经营”“e消费”等线上信贷产品,落地不还本续贷、借新还旧等纾困功能。同时搭建分层客户权益体系,针对科创企业、个体商户、城乡居民、对公客户推出差异化生活、出行、文娱专属礼遇,以精细化运营提升客户服务获得感。

下一步,该行将持续深化数字化普惠转型,持续丰富线上线下融合服务模式,以精准、智能、暖心的数字金融活水,持续浇灌本土实体经济。(贺文婷)