

江阴银行：

金融为民践初心“五大银行”向新行

日前，江阴银行迎来上市十周年。作为全国首家A股上市农商行，十年间该行实现规模、效益、质量同步提升。截至2026年6月末，总资产达2288.90亿元，较2016年末增长近120%；各项存款1761.49亿元，增幅139.2%；各项贷款1416.00亿元，增长169.6%，实体贷款、民营贷款占比分别达89%、61%。十年来，该行坚守金融为民初心，聚力打造产业银行、普惠银行、社区银行、财富银行、幸福银行，走出县域金融特色发展路径。

做强产业银行，以五链融合深耕实体经济。该行以产业链、创新链、人才链、价值链、供应链“五链融合”搭建产业金融服务体系，落地江苏首笔印染行业转型金融贷款，助力传统企业绿色升级。组织架构上成立科技金融工作领

导小组，组建科创金融直营团队，布局高新、民营、绿色等特色支行；产品端推广“贷款+认股权”投贷联动，今年已签约70余笔。在生态协同上，构建政府、创投、园区、供应链、高校“五圈联动”格局，依托蓉智生态平台汇聚多方资源。绿色金融建设成效突出，是江苏省唯一绿色金融评级获评“好”的农商行，科技型企业、专精特新企业服务覆盖率分别达到66%、78%。

做实普惠银行，做小做散润泽千企万户。聚焦中小微企业发展痛点，该行创新推出“钢享融”产品，跳出不动产抵押依赖，以经营流水、购销合同等真实经营凭证授信，破解商贸商户备货资金难题。截至6月末，该行供应链金融小微企业占比高达98%。深化政银村社三级共建，与276个村（社区）党组织结

对，依靠“铁脚板+数字化”推动服务下沉。截至6月末，全行中小微企业贷款占比86%，小微企业贷款占比71%。

做优社区银行，网点转型打通服务民生“最后一米”。该行打造综合支行、普惠支行、社区型网点三类网点，培育儿童友好、银龄关爱、爱心妈妈、家庭幸福四大主题网点。儿童友好网点完成适儿化改造，打造财商教育空间；银龄网点落地适老化改造，开展义诊、金融宣讲；爱心妈妈网点打造“金融+生活+公益”模式；家庭幸福网点配套理财、法律等指导服务。同时升级手机银行，拓展电子市民卡、社保卡应用场景，搭建文旅、医疗、教育等智慧平台，推动千余项政务服务人驻线上线下渠道，当好百姓身边银行。

做精财富管理，普惠财富管理守护

群众“钱袋子”。该行推动财富管理向大众普惠转型，搭建差异化客户服务体系，配齐理财、基金、保险、贵金属、信托全品类产品货架，三年累计上线理财2418只、基金265只，为不同客户提供适配的资产配置与一站式财富服务。

做厚幸福银行，以人为本积蓄发展动能。该行坚持人才为本，搭建管理、专业双通道晋升机制，完善“选育用留”人才全周期培养体系。以“蓉光”党建品牌为引领，践行“齐心共绽放、弄潮敢为先”核心价值观。积极履行社会责任，常态化开展金融知识五进宣传，投身助学、敬老、助困等公益事业。

十年笃行，江阴银行以“五大银行”建设为抓手，持续践行金融为民使命，深耕县域沃土，特色化发展道路越走越宽广。

（宗 禾）

赣榆农商银行深耕本土特色产业 赋能海洋经济发展

近年来，赣榆农商银行紧紧围绕金融支持海洋经济高质量发展指导意见等相关要求，坚持以党建引领为根本、以机制创新为引擎、以产品适配为抓手，持续深耕蓝色经济，赋能海洋经济高质量发展。截至目前，共发放海洋及相关产业贷款40.07亿元，较年初增加5.04亿元，增幅14.39%。

强化机制创新，筑牢服务海洋经济发展根基。首先搭建共建平台，拓宽服务渠道。该行与区海洋局、渔港综合管理中心、江苏海洋大学、紫菜产业园等单位开展党建共建，通过挂牌江苏海洋大学“教学实训基地”、搭建“产学研”合作平台、举办专题培训讲座、开办“船嫂赋能讲堂”等形式，全方位满足涉海客群非金融服务需求。其次成立客群中心，打造专业团队。将服务海洋经济发展作为当前业务发展的重点方向，启动“夏日激昂 蓝融先锋”涉海服务营销专

项行动，成立渔船、紫菜、养殖、电商等五个客群中心，聚焦产业深耕、客群锁定、政银合作、场景搭建、科技赋能、风险控制六个方向精准发力。截至目前，新增渔船贷款2.45亿元，新增电商贷款4200万元。三是打造特色支行，提升服务质效。布局柘汪、海头、石桥等沿海13家海洋产业服务网点，打造集政策咨询、信贷办理、结算服务于一体的综合性金融服务平台，柘汪“海洋渔业支行”成功获评“2025年度全省农商银行特色经营网点”。

强化产业链服务，激活海洋经济服务动能。该行深化调研走访，对接融资需求。一是构建“行业+产业+客群”走访模式，上线客群营销网银智行2.0系统。清单式走访生蚝、渔船捕捞、电商、养殖等本土特色产业客群3600户；新增海洋产业贷款4.9亿元，增幅21.19%；新增海洋渔业贷款4.83亿元，增幅

24.01%。二是创新产品体系，适配产业需求。创新推出“渔船贷”“紫菜贷”系列产品，发放1.72亿元信贷资金支持紫菜产业上下游发展，发放海洋水产品加工业贷款1.73亿元。三是强化政策支持，激活发展动力。针对赣榆本地海水养殖、水产品加工、冷链物流、批发零售等相关生产经营和日常运营中的资金需求，通过制定差异化利率政策、设置授信审批绿色通道、在沿海重点支行增配营销人员等方式，提升涉海金融服务效率。截至目前，共发放涉海产品再加工、海洋产品批发与零售等海洋下游相关产业贷款11.43亿元，围绕全区产业发展规划，通过融合财政贴息与绿色信贷政策，为市级重点项目深远海智能化养殖项目授信4900万元，助力海洋养殖产业向智能化、规模化升级。为产值居全国前列的海藻酸钠生产企业提供3500万元信贷资金支持，助力海洋产业

工业化转型发展。

强化协同联动，凝聚政银企服务合力。该行对接地方政府，融入发展大局。主动对接农业农村局、自然资源局等部门，深度融入地方政府海洋经济发展规划，积极参与赣榆区海洋产业银企对接会，现场授信2000余万元。深耕专业服务，提升供给质效。常态化走访对接电商协会、紫菜协会，建立“渔政+银行+协会”联动机制，通过与行业带头人、产业链从业者多轮座谈，梳理核心客户2000余户，形成信息共享、风险共防、服务共推的工作格局。织密服务网络，打造普惠金融。推进“金融顾问+金融明白人”培育行动，建成359个村级普惠金融服务点；围绕商会会员专属的商会阳光贷，讲解产品便捷、高效的融资特点，适配中小微企业经营周转资金需要。除此之外，工作人员还对陪伴企业全生命周期的整体金融服务方案做了简要介绍，该行产品链基本可覆盖商会会员企业各阶段金融需求，推动银企携手同行、共谋发展。

（修渡 管叶）

江南农商银行武进高新区支行参加常州市江西商会首届跨商会内循环展销会

为进一步优化银商合作环境，精准赋能在常赣商企业高质量发展，近日，江南农村商业银行武进高新区支行参加常州市江西商会首届跨商会内循环展销会。本次活动以“赣商聚龙城，百企齐融通”为主题，汇聚150多家在常赣商企业参展，活动参与人数超500人。该支行借助商会展会平台，现场开展特色金融产品宣传，对接企业融资需求，共探银企共赢新路径。

活动现场，该支行精心布置展位，集中展示江南农村商业银行优势金融产品，安排资深业务人员驻点值守，热

情接待到访企业代表，面对面开展业务咨询、金融答疑，搭建起高效的银企沟通桥梁。期间，该支行营业部负责人带领深入现场各展位，与参展企业家深入交流，细致了解企业生产经营现状、当前发展痛点，调研所属行业市场环境与发展趋势，收集企业在融资、结算等方面的真实金融诉求。

在大会路演环节，该支行工作人员登台进行专题分享，回顾了江南农村商业银行与常州市江西商会的战略合作历程和落地成效。自2023年双方建立战略合作以来，江南农村商业银行向常

州市江西商会授予5亿元整圈预授信意向额度，目前借助商会平台已累计投放周转资金约3.4亿元，服务覆盖74家会员主体，预授信使用率接近70%，为62位个人会员、12家企业会员提供流动资金支持，切实为赣商经营发展注入金融活水。实实在在的数字，让商会领导班子和在场企业家们真切地感受到江南农村商业银行在商会金融赋能方面发挥的重大意义，得到了商会成员的高度好评。

同时，该支行工作人员重点推介了与商会会员相匹配的综合金融服务方

灌云农商银行聚焦新业态从业者 贡献金融力量

近期，灌云农商银行“两司两员”银政企座谈会在城东邻里服务中心举行。灌云县交通运输局、县市场监督管理局、县邮政管理局相关负责人，县中医中药专家，灌云农商银行分管领导和相关部门人员，以及“两司两员”新业态就业群体40多位代表参加座谈会。

座谈会上，该行聚焦货车司机、网约车司机、外卖配送员、快递从业人员“两

司两员”群体，推出一揽子专属金融服务方案。信贷赋能层面，推出“骑手贷”“网约车畅行贷”“货车经营贷”等特色信贷产品，精准匹配群体经营周转资金需求；安居保障层面，提供差异化按揭房贷服务，助力新市民扎根城市、安居立业；便民消费层面，发行群体专属信用卡，配套多项普惠优惠，切实减轻日常消费负担。

会上，县邮政管理局、县市场监督管

理局、县交通运输局相关领导解读行业监管导向，为深化政银企协同明晰路径，并与灌云农商银行向相关企业、协会颁发了预授信额度牌。该行现场逐一收集回应代表诉求，落实专属客户经理“一对一”全流程跟进，保障金融服务精准落地。

活动现场邀请县中医院专家开展义诊服务，为新业态从业者把脉问诊，送上

暖心健康关怀。会中还开展了防范金融诈骗宣讲，作为金融宣传周活动的预热启动。

为推动服务长效落地，该行建立货车司机群体、外卖配送员群体、网约车司机群体、快递派送员群体的对口对接机制，牵头对接对应行业主管部门，推动金融服务直达新业态一线从业者。

（左寅玥）

从“等贷”到“送货” 民丰农商银行为智慧鸡舍添底气

在江苏省宿迁市宿豫区关庙镇，宿迁航空农牧科技发展有限公司的智慧养殖基地里，6栋标准化鸡舍整齐排列，智能环控系统自动调节温度与通风，喂料、捡蛋、清粪全部自动化运行，一栋存栏5万只蛋鸡的鸡舍仅需1名工人管理，年产无抗鸡蛋超亿枚，年产值近4000万元，产品覆盖华东地区各大商超。这片充满科技感的养殖场景背后，离不开民丰农商银行金融活水的精准浇灌。

据了解，这家庄由“90后”海归赵宇航创立的农牧科技企业，是集蛋鸡智慧养殖、种业研发、饲料生产为一体的综合性农牧科技企业，也是宿迁市重点扶持的科技强农示范主体。近年来，企业与扬州大学合作开展“蛋鸡环境调控技术集成与应用示范”项目研究，自主研发的自动化生态蛋鸡养殖

系统、恒温无菌鸡舍等核心技术获得多项国家实用新型专利，先后获评“江苏省农业产业化重点龙头企业”“宿迁市高新科技企业”。然而，随着企业规模不断扩大，智能化设备迭代需要持续投入，饲料采购又正值旺季，流动资金一度吃紧。“轻资产、重技术”的典型特征，使其在传统融资模式下因抵押物不足而遭遇瓶颈。

得知这一情况后，民丰农商银行由行领导带队主动上门对接，变“坐等客户上门”为“主动送货到店”。信贷团队多次深入鸡舍、车间实地调查，与企业负责人面对面座谈，详细了解企业经营状况与融资堵点，并现场宣讲“设施农担贷”产品方案。该产品是江苏省为破解农业经营主体融资难题而创新推出的专属产品，由江苏省农担公司提供担保增信，财政给予贴息支

持，构建起“政银担”三方联动服务机制。银行在授信审批中，摒弃传统唯抵押论的信贷思维，将企业专利技术、智能化设备、稳定市场订单及龙头企业资质等纳入评价维度，精准评估企业技术实力与发展前景，助力省农担公司高效完成担保审批，有效破解了抵押物不足的难题。同时，省农担公司代办贴息申报全流程，企业仅需签订委托书即可享受财政贴息，无需自行申报，进一步降低了企业的融资成本和时间成本。

确定授信意向后，民丰农商银行为该企业开辟信贷“绿色通道”，前中后台协同作业、限时办结。从尽职调查到审批放款，全程高效推进，400万元信贷资金一周内到位，专项用于智能环控系统维护升级、无抗饲料原料采购及专利技术应用推广，为航空农

牧智慧养殖效益的持续提升和产能扩充提供了有力支撑。该公司依托这笔资金加快技术成果转化，稳定带动周边30余名村民就业增收。企业负责人赵宇航感慨：“以前是我们跑银行，现在是银行上门送服务。贷款批下来了，不用再为抵押物发愁，心里踏实多了。”

一家科技型农牧企业的融资困境得以纾解，一条智慧养殖的增产之路愈发宽阔。民丰农商银行以主动靠前的服务和敢破敢立的创新，让金融活水精准滴灌到了农业科技最需要的地方。下一步，该行将继续深耕县域沃土，聚焦设施农业前沿，以更精准的产品对接“轻资产”痛点，让更多像航空农牧一样的科技强农主体在乡村振兴的田野上轻装上阵、茁壮成长。

（卢鹏辉）

养老金融作为中央金融工作会议重点部署的“五篇大文章”之一，是金融服务民生的重要落脚点。常熟农商银行立足本地实际，以党建引领为抓手，联合民政、街道等多方力量，打造“海棠飞燕‘琴’暖万家”项目，推动“金融+养老+公益”服务下沉社区，把养老金融服务从“窗口”送到百姓“家门口”。

落地便民服务，解决生活难题。针对老年人出行不便的现实情况，常熟农商银行打造“飞燕社区管家”服务，承接代购药品、小家电维修等高频生活需求，推行上门、就近服务模式。截至7月末，“飞燕社区管家”各类便民服务累计开展超45万人次，切实打通养老服务“最后一公里”，减少老年人办事跑腿的负担。

丰富文化场景，构建温情邻里。常熟农商银行将服务延伸至精神文化层面，在社区开设八段锦、篆刻体验、露天电影等多样活动。金融业务不再局限于网点柜台，而是融入邻里日常交往。在参与各类活动的过程中，银行与居民不断加深互信，完成从“等客上门”到“主动下沉”的服务转变。

聚焦颐养保障，稳固生活依托。围绕长者健康与养老保障需求，该行联动多方机构开展社区慢病筛查、提供问诊、健康建档等配套服务。搭建积分双向兑换平台，银行积分可兑换上门服务、送餐等养老服务，养老消费积分也能换取家政、生活用品。同时关注老人重要人生节点，以温情陪伴提升他们晚年生活幸福感。

赋能网格共建，探索长效模式。该行选派金融骨干下沉社区网格，落地“1+N”集成服务，开展入户走访、反诈宣讲、政策解读等工作。飞燕专员和社区干部一起入户走访，倾听老年人真实需求；在网格会议上普及反诈知识，帮老年人守好养老钱；现场办理社保卡、解读养老政策，让信息多跑路、老人少跑腿。线上社群同步运营，总服务次数超45万次，开展线上活动5600余场，线上聊天会话数超过150万次。创新“幸福合伙人”机制，盘活社区闲置空间，引入商户参与，以市场化反哺公益，保障社区养老服务长效运转。

深耕基层，方知民生冷暖；扎根社区，始见服务真章。目前，“海棠飞燕‘琴’暖万家”项目已覆盖40个小区。下一步，常熟农商银行将持续深耕社区场景，完善“金融+政务+生活+公益”服务体系，持续做好养老金融基层实践，用心守护银发群体的幸福晚年。

（沙银娟）

句容农商银行开展金融教育专题宣传活动

为切实提升公众金融素养，增强基层群众风险识别与自我保护能力，近期，句容农商银行在句容金融监管支局指导下，依托句容市公安局“后备警务流动宣传车3.0”平台，在茅山镇为民服务中心开展金融教育专题宣传活动。

本次活动创新采用“反诈盲盒”趣味答题互动形式，句容农商银行工作人员聚焦虚假养老投资、非法集资、代办社保诈骗、保健品骗局等老年群体易中招的高频诈骗套路，将金融风险识别要点融入趣味问答之中。群众随机抽取盲盒答题，答对即可领取实用生活用品，现场气氛热烈，群众踊跃互动。

活动现场，工作人员结合真实案例，细致拆解养老金融骗局的惯用话术与操作套路，重点提示老年群体警惕“高收益”诱惑、不轻信陌生来电、不随意转账汇款，并普及个人信息保护、账户安全使用等实用金融知识，帮助群众在轻松互动中掌握辨识风险、依法维权的“金钥匙”。

据统计，本次活动共吸引400余名群众参与，发放宣传资料300余份，现场接待咨询300余人次。通过面对面的宣传服务，有效提升辖区群众的识骗、防骗、拒骗能力，切实将“守护群众财产安全”落到实处。

（刘 浏）

邳州农商银行以心践服务 做有温度的金融港湾

真诚服务，从心开始。一直以来，邳州农商银行砸庄支行始终将“满心服务”的理念内化于心、外化于行，用一次次有温度的行动，诠释着金融为民的责任与担当。

近日，一位大爷神色焦急地来到网点，要求提前支取未到期的定期存单，称孩子急需用钱。大堂经理察觉到大爷情绪紧张且对资金具体去向表述含糊，并未急于为其办理业务，而是将其引导至休息区，耐心安抚并细致询问。凭借敏锐的风险意识，工作人员为大爷普及了防范电信诈骗知识，并提议通过视频通话与孩子核实情况。经确认，资金确系用于孩子购房首付，

排除了诈骗风险后，网点迅速为其办理了相关业务。大爷悬着的心终于放下，连连称赞：“你们不仅办事快，还处处替我着想，真是我们的贴心人！”

在守护客户资金安全的同时，砸庄支行始终秉持专业与审慎的原则，将“以客户为中心”落到实处。从柜面内的耐心解答，到防范风险的细心把关，砸庄支行已将“满心服务”融入每一个业务细节。未来，砸庄支行将继续深化服务内涵，不断拓展服务外延，以更全面、更优质、更具人性化的金融举措，打造百姓身边最温暖的金融港湾。

（衡德坤）

昆山农商银行完成首笔泰铢ODI汇出业务

近日，昆山农商银行依托泰国开泰银行泰铢清算账户，成功完成首笔泰铢境外直接投资(ODI)资金汇出业务。此举标志着该行泰铢直接清算通道正式打通，对泰境外投资配套金融服务实现闭环，为昆山企业“走出去”参与东南亚产业链布局再添重要金融基础设施。

补齐小币种清算短板，降低企业跨境结算成本。随着中国企业赴东南亚投资热度持续升温，跨境结算的币种多元化与清算效率已成为影响企业运营成本的关键变量。长期以来，国内企业办理对泰投资、贸易付款多需通过美元套算，不仅产生额外的汇兑成本，还面临中间行扣费高、资金到账时效慢等问题。昆山农商银行此次泰铢清算账户的开立，直接补齐了该行在东盟小币种清算领域的短板，进一步完善了多币种跨境清算矩阵。企业办理对泰投资及贸易付款时，可直接使用泰铢进行结算，省去美元套汇环节，汇兑成本与中间行费用同步降低。同时，资金可直达泰国本地账户，清算时效显著提速，从结算端切实减轻了企业在东南亚经营的资金成本压力。

精准对接产业出海需求，构建全链条金融服务。昆山作为国内重要的电子信息产业基地、PCB（印制电路板）等

电子产业集群近年来赴泰投资规模持续增长，建厂投产、股权并购、生产线扩建等ODI业务需求持续攀升。面对这一趋势，昆山农商银行以泰铢直汇渠道为依托，将金融服务嵌入企业出海全周期。目前，该行已整合投资备案政策辅导、ODI登记、跨境购付汇、汇率避险等多元服务，形成覆盖企业“走出去”全流程的综合金融服务方案。通过专业外汇服务能力，助力本土企业更高效地完成跨境资金调度，稳健推进在泰产业布局，深度融入东盟产业链。

完善跨境服务体系，赋能外向型经济发展。据了解，昆山农商银行下一步将立足“走出去”企业发展需求，着力搭建覆盖“投前”“投中”“投后”的企业出海全流程服务体系。同时，该行将加快境外放款资质申请进度，进一步丰富NRA（非居民账户）配套产品，持续提升跨境金融服务的专业化与便利化水平。昆山农商银行此次业务突破，正是地方金融主动适配产业出海趋势、服务实体经济的具体体现。

未来，昆山农商银行有望为更多本土企业扬帆东南亚、布局全球产业链提供更加优质、高效、低成本的资金支持，助力昆山上外向型经济高质量发展。

（朱卫清）