

昆山农商银行
“陀螺”评价名列前茅

近日，中国银行业协会公布2025年度商业银行稳健发展能力“陀螺”（GYROSCOPE）评价结果。江苏昆山农商银行在县城农商银行综合排名中蝉联第二位，并在体系智能化能力单项排名中高居榜首。自该评价体系实施以来，昆山农商银行已连续八年位列县城农商银行前五位，连续五年稳居前二位。

2025年参与“陀螺”评价的商业银行共153家，资产规模合计占商业银行总资产的89.62%。该体系从公司治理能力、收益可持续能力、风险管控能力等九个维度，全面评估银行稳健发展能力。昆山农商银行在这一权威评价中持续名列前茅，彰显了其卓越的综合实力与发展韧性。

下一阶段，昆山农商银行将坚持稳中求进工作总基调，聚焦金融“五篇大文章”，依托本地渠道广、决策效率高、机制灵活等优势，持续深耕本土市场，为地方经济高质量发展注入更强金融动能。

高美

新邵农商银行
全力保障育儿补贴顺利发放

“来，笑一个，请家长拿着身份证、银行卡和宝宝合影。”在湖南新邵农商银行寺门前支行的服务大厅里，一幕幕暖心场景正在上演。为切实将惠农政策落到实处，助力符合条件的家庭及时便捷享受育儿补贴，近日，新邵农商银行以高度的责任感与使命感，用细致周到的暖心服务，赢得了众多客户的一致好评。

据了解，因部分特殊情形，不少家庭无法将育儿补贴汇入父母账户，需为婴幼儿办理本人社保卡。对此，寺门前支行主动协助客户通过智慧人社平台申领社保卡，并仔细审核每一份监护人代理申请材料，全力保障育儿补贴顺利发放。

下一步，该行将持续秉承“以客户为中心”的服务理念，主动作为、优化服务流程，助力育儿补贴发放工作“加速度”；同时发挥地域优势，强化网点宣传，积极推进反诈工作，为守护好广大群众的“育儿钱袋子”贡献农商力量。

陈文婷 银乐诗

奉化农商银行
开展红色教育培训

日前，浙江农商联合银行辖内奉化农商银行赴舟山新建村红色教育基地开展2025年红色教育培训，以沉浸式学习感悟红色力量、以实践式体验筑牢信仰之基。该行党委班子、各部室及支行负责人参加了此次培训。

培训现场，该行全体党员重温入党誓词，随后共同观看习近平总书记视察新建村的专题视频及党员学习教育片，通过影像资料重温习近平总书记对乡村振兴、民生发展的殷切嘱托，深刻感悟“人民至上”的发展理念。

集中学习后，该行开展“循迹溯源”实地研学。在南洞美丽乡村，党员们走进群众艺术创作中心“画春园”，实地察看乡村文化建设成果，感受村民在文化滋养下的幸福生活；徒步前往酒缸潭，在“世界净零碳乡村”的天然氧吧中，切身体会“绿水青山就是金山银山”的实践内涵。

大家纷纷表示，将以此次培训为契机，让红色基因深植血脉、初心使命永扛肩头，把学习成果转化为工作动能，以更饱满热情、更务实的作风深耕高质量发展实践，为地方经济发展与乡村振兴注入更多金融“活水”。

吴璐琳

阳城农商银行
精准发力优化民生服务

今年以来，山西阳城农商银行以群众需求为导向，从社保卡服务、民生缴费、基础金融服务下沉三方面精准发力，打通民生服务“最后一公里”，让群众办事更便捷、获得感更强。

针对社保卡换发难题，该行升级了28个营业网点专属服务窗口，配备32台自助制卡机，实现“申请一制卡一激活”15分钟办结；组建10支“流动服务队”深入山区、养老院开展上门服务，全年上门服务4200次，推动山区老年群体社保卡更换率达95%以上，累计完成第三代社保卡换发7.35万张。同时，该行持续拓展民生缴费场景，联合燃气、热力等企业开通“APP+手机银行+柜面”多渠道缴费服务，全年代收暖气费用户约5万户、燃气费用户约10万户，真正实现群众“足不出户”办理缴费业务。

此外，该行不断下沉基础金融服务，在全县15个乡镇214个行政村布设231个助农取款服务点，提供取款、查询、金融宣传等五大类服务，全年累计办理业务2705笔，交易金额56.98万元，切实做到“基础金融服务不出村”。

田哲瑀

根植本土践普惠 金融“活水”润民生

——新余农商银行普惠金融发展纪实

一直以来，江西新余农商银行紧紧围绕国家监管政策及自身发展要求，坚守“支农支小”核心定位，积极践行普惠金融理念，加快普惠金融有效信贷投放，助力实体经济发展，不断提高普惠金融的覆盖面和可得性。

新余农商银行以“一大工程三项行动”、普惠金融提升工程为载体，构建“线上线下+城乡联动”宣传网格，精准覆盖全市乡镇、社区及商业核心区域。该行通过投放340处道闸、电梯、灯箱等广告，打造30处乡镇主干道、农贸市市场墙绘及挂布广告，形成“随处可见、精准触达”的宣传网络，覆盖超30万人次；同时，主动融入市社保局、退役军人事务局创业担保贷款宣讲会，借势“工

BA”篮球赛等热门活动植入品牌宣传，常态化开展“金融夜校”“社区大讲堂”“反诈课堂”等惠民活动。截至9月末，该行累计开展宣传活动947场，走访对接客户3.9万户。

顺应数字金融发展趋势，新余农商银行树立科技引领改革理念，将线上服务推广与线上产品创新作为重点工作。依托省行“网格商机”“智能外呼”系统，该行建立“名单梳理—精准管理—高效转化”全流程营销机制，筛选“流失客户、沉睡客户”等四类潜力客户超3万个，结合网点实际分层下达转化目标；通过定期通报拓面业绩、强化营销话术指导、开展陌生拜访培训、导入“网格商机”平台，打造“数据驱动+精准营销”服

务模式。截至9月末，该行通过智能外呼系统人工触客945人，授信132人，新增授信2896万元，用信2439万元；小微贷款余额181.89亿元，较年初增加13.12亿元，增幅7.78%，高于各项贷款增速4.38个百分点；普惠小微贷款余额48.15亿元，较年初增加4.88亿元，增幅11.29%，高于各项贷款增速7.89个百分点；普惠涉农贷款余额22.37亿元，较年初增加1.45亿元，增幅6.96%，高于各项贷款增速3.56个百分点。

立足普惠客户多元化金融需求，新余农商银行以创业担保贷款为核心抓手，创新打造全省首家“5+2就业之家”特色网点，为就业创业群体提供一站式金融服务。该行深化与主管部门协同

联动，将14家网点纳入个人创业业务办理范围，截至9月末，创业担保贷款余额3.96亿元，较年初净增4304万元，市场占有率提升至33%，稳居全市首位。同时，该行深化“普惠数查”工具应用，完善“百福·商e贷”“百福·家e贷”两款自研线上贷款产品，推出“政务大数据+普惠金融”创新产品。截至9月末，该行累计发放“惠民快贷”7047户，贷款余额2.9亿元；发放“商e贷”2047户，贷款余额2.06亿元；发放“家e贷”4771户，贷款余额1.99亿元，以数字化产品精准滴灌普惠金融沃土。

新余农商银行持续巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，严格遵循脱贫人口小额信贷“一户一策、投放

准确、精准施策”要求，联合乡镇政府、村“两委”摸排融资意向，扎实做好“贷款三查”，精准核实“产业类型、经营规模、资金缺口”等关键信息；推行“快审快批”模式，开辟“绿色信贷审批通道”，优先评审、发放脱贫人口贷款，将资料收集、实地调查、审批放款全流程压缩至3个工作日。截至9月末，该行累计发放脱贫人口小额贷款476户、金额2040万元。

锚定普惠金融，牢记普罗大众是服务实体经济的重要着力点，新余农商银行将持续根植脚下土地、传承普惠基因，不断探索创新，提升服务质效，为做实做深金融“五篇大文章”贡献金融力量。

欧阳莹佳 李志强

雅安农商银行 创业担保贷款助力稳就业促增收

近年来，四川雅安农商银行紧紧围绕稳就业、促增收主线，积极发挥创业带动就业作用，通过四项关键举措精准服务各类创业群体，推动创业担保贷款实现稳步增长，取得显著成效。

雅安农商银行与人社部门紧密协作，联合打造创业担保贷款服务驿站和农民工综合服务站，累计共建服务驿站2个、服务站37个。这些站点不仅提供基础金融服务，还定期发布招聘、培训等信息，切实提升创业群体的金融服务获得感与满意度。

在四川农商联合银行及四川省就业局的指导下，雅安农商银行与雅安市人社部门合作推进创业担保贷款线上化、智能化转型，实现“创业担保贷”平台与“蜀信e·创业担保贷”智能联动。产品上线以来，该行

累计发放“创业担保贷”304笔、金额6450万元，发放笔数与金额均位列全省第一。

雅安农商银行与市人社局签订返乡创业金融合作协议，针对高校毕业生、返乡农民工、退役军人等重点群体，联合残联、团委、妇联等部门持续推进“创业担保贷”业务。截至目前，该行累计发放贷款5.98亿元，现有余额3.31亿元，占全市总额的60%，直接或间接带动5000余人就业创业。

为拓宽就业渠道，雅安农商银行以产业链金融服务为抓手，支持新型农业经营主体发展，促进当地劳动力就近就业。近两年，该行通过“惠生活”平台帮助脱贫户销售农产品138万元，有效促进农民增收；信贷投放间接带动和稳定就业岗位超9万个，充分发挥金融“输血供氧”作用，为稳岗扩岗提供了有力支撑。

王豪

滦平农商银行 满足“银发族”金融需求

为进一步提升老年客户金融服务体验，近期，河北滦平农商银行通过健全机制、优化服务、加强宣传等措施，大力推进“适老化”金融服务升级，着力打造有担当、有温度的百姓银行。

滦平农商银行高度重视“适老化”金融服务工作，以“便民、利民、惠民”为服务宗旨，结合星级网点建设与网点规划管理，成立由董事长任组长，其他班子成员任副组长的适老金融服务工作领导小组；印发《适老服务优化方案》，规范适老服务制度、完善人员岗位职责，稳步推进辖内“适老化”服务落地，全面提升老年客户服务水平与质量。

滦平农商银行在全辖网点统一设置便民服务区，配备雨傘、血压仪、医药箱、轮椅等便民设施，划分老年人爱心等候区并摆放爱心座椅，配备老花镜，开通无障碍通道与无障碍停车位，为老年客户营造温馨舒适的金融环境；开设“爱心窗口”，为有需要

的老年客户提供优先办理服务，同时配备自助填单机、自助柜员机、超级柜台等自助机具，有效缩短老年客户等待时间；积极与当地社保局沟通协作，在多家营业网点设置社保卡制卡机，及时解答社保卡相关业务咨询，为老年客户提供社保卡一站式金融服务。

此外，滦平农商银行积极开展金融产品宣传，助力老年客户跨越“数字鸿沟”——不仅对金融知识进行专业讲解，还逐一解答客户使用智能设备时的疑问，让老年客户切实体验数字化服务的便捷；利用客户办理业务的等待时间开展厅堂微沙龙，围绕老年群体金融需求，重点讲解存款保险、防范电信网络诈骗、个人金融信息保护等知识，用实际行动守护老年客户“钱袋子”；在营业网点大屏幕循环播放防范非法集资等老年人喜闻乐见的宣传片，有效增强老年客户的金融安全意识及防范能力。

王志磊

红安农商银行 发放首笔“两农价值贷”

“真没想到，短短两天时间，100万元信用贷款就到账了，这大大超乎我的预期！”红安县七里坪镇生态养殖场负责人周某难掩激动地说道。这笔资金，不仅解了他的燃眉之急，更让他切身感受到“讲诚信”也能换来“真金白银”。

半个月前，周某看准生猪市场价格低位窗口期，计划购进1000头肥猪扩大养殖规模。但因缺乏足值抵押物，他的融资之路屡屡受挫。正当他一筹莫展之际，湖北红安农商银行七里坪支行客户经理在“贷款客户拓展金秋行动”走访中了解到他的困境，迅速评估其信用状况，并为其匹配了新推出的“两农价值贷”产品。

这款信贷产品彻底打破传统抵押担保束缚，真正实现了“靠数据授信、凭信用放款”。通过“湖北两农价值贷”小程序平台，系统整合农业经营数据、信用记录、财政补贴等多维信息，为涉农经营主体精准“画像”，构建“数据增信+财政增信”双重驱动模式。在该行客户经理的指导下，周某在线提交申请后，系统迅速核定400万元最高授信额度，其中100万元贷款从申请到发放仅用时两天。

“不用抵押、不用担保，全靠多年诚信经营积累的‘信用老本’。”周某感慨道。如今，他不仅顺利完成生猪补栏，还同步推进猪舍升级改造，发展信心倍增。尝到甜头后，他主动当起“两农价值贷”推介员，向周边养殖户分享自己的融资经历。

首笔“两农价值贷”的成功发放，标志着红安农商银行在破解涉农经营主体“融资难、抵押难”问题上又迈出了坚实的一步。该产品有效打通“数据—信用—信贷”转化通道，让“沉睡”的农村资源要素“活起来”，让诚信经营的涉农经营主体“贷得到、贷得快、贷得省”。

据悉，在当前开展的“暖冬行动”走访中，红安农商银行发现辖区内大量农业经营主体经营稳定，发展潜力巨大，却普遍受困于抵押物缺失。“两农价值贷”的推出，有效丰富了该行服务乡村振兴的信贷产品体系。下一步，该行将持续加大宣传推广和精准对接力度，推动“两农价值贷”扩面增量，让更多“有信用、有前景、有需求”的农业经营主体享受便捷高效的金融服务，为县域经济高质量发展注入强劲金融动能。

胡卫 耿莎

江阴农商银行勇担社会责任 多管齐下严打非法贷款中介

在金融行业蓬勃发展的当下，非法贷款中介如毒瘤般滋生，肆意扰乱金融市场秩序，严重侵害消费者的合法权益。江苏江阴农商银行敏锐洞察这一隐患，勇担社会责任，多管齐下严打非法贷款中介，全力筑牢廉政防线，为金融市场构筑了坚不可摧的安全屏障。

该行精心制定重要岗位廉洁风险点手册，明确信贷条线等关键岗位的行为边界与操作规范。该行一方面督促条线部门梳理内部管理制度和流程，强化对员工的全方位规范与约束，确保贷款业务合法合规推进；另一方面，建立合规案防“网格化”管理与季度员工异常行为排查机制，及时发现

并处置违规行为，让非法贷款中介无可乘之机。

该行通过开展廉洁教育、警示教育及员工家访等活动，将廉洁意识与风险防范观念深植员工心中；组织员工系统学习法律法规与内部规章制度，引导员工树立正确价值观和职业操守，从源头上抵制非法贷款中介的诱惑；同时，积极开展专项整治行动，多渠道收集线索，及时向派驻省联社纪检监察组和监管部门报告，并紧密配合开展工作，对涉嫌犯罪的非法贷款中介坚决打击、绝不姑息。该行通过系列举措，有效遏制了非法贷款中介的蔓延势头，维护了金融市场秩序。

此外，该行还打造了营业网点、官

网、微信公众号“三位一体”宣传矩阵，组织开展“金融知识万里行”活动，向客户宣传非法贷款中介的危害及防范方法，覆盖客户超30万人次；提醒客户选择正规金融机构办理贷款业务，切实提高客户的风险识别能力。

通过以上举措，江阴农商银行在员工行为排查、业务流程管理、风险防控等方面取得显著成效。截至10月末，该行总存款达1606.95亿元，总贷款达1290.52亿元，不良贷款率仅为0.8%；数字化风控体系持续完善，风险管理能力不断提升；合规教育与清廉文化建设成果丰硕，员工合规意识得到显著增强，真正让清廉文化深入人心。

周虎桦

江陵农商银行创建特色支行 打造产业链金融服务品牌

在江陵县全力打造“两基地一枢纽”，冲刺千亿元产业园区的浪潮中，一股本土金融力量正精准滴灌这片创新热土。自湖北江陵农商银行营业部2025年6月率先创建新能源新材料特色支行以来，交出了一份亮眼“成绩单”：短短数月，产业贷款新增超5500万元，服务产业链企业达45家，授信签约率近八成，以专业高效的金融服务为县域新兴产业发展注入强劲动能。

为何独辟蹊径专注新能源新材料？“这是服务大局与自身发展的双赢选择。”江陵农商银行营业部负责人道出初衷。随着华电集团、华鲁恒升、恒逸石化等行业巨头落户，江陵县新能源新材料产业产值已占全县生产总值约70%，成为名副其实的“黄金赛道”。面对这一历史性机遇，作为地方金融“排头兵”，该行营业部果断摒弃“大而全”的传统模式，将资源聚焦这一战略性新兴产业，决心打造专注专

业的金融特色品牌。面对产业链上的各类企业，如何突破服务壁垒？“我们联合县经开区、招商中心，从136家规上企业中精准筛选出36家目标企业，绘制了产业链‘全景图’。”该行营业部客户经理介绍。通过“政银”联动，该行不仅解决了“进门难”，更以创新思路破解了“切入难”和“地域局限”问题。

针对自身融资需求不强的龙头企业，该行营业部主打“创业贴息贷款”“知识产权质押贴息贷款”等政策工具，以“贴息+优惠利率”的“组合拳”满足其需求；同时将服务半径从单个企业延伸至整个产业链，为核心企业上下游配套企业乃至新落户的外地投资企业提供支持，成功拓展服务边界。

为此，该行营业部开辟信贷审批“高速路”，推行“资料收集1天、平行调查及审批2天、放款1天”的限时办结制，将平均放款周期压缩至3天以

内，效率提升约60%。“这笔‘园企快贷’及时到位，解了我们的燃眉之急！”园区内一家新材料企业负责人对该行效率赞不绝口。

截至目前，该行营业部对首批36家目标企业的走访建档率达100%，授信签约率高达77.8%，带动营业部贷款增速高出全行平均水平8个百分点。更可喜的是，在深度服务产业链过程中，一支“懂产业、通金融、善服务”的专业团队淬炼成长，客户经理从传统“信贷员”转变为行业“分析师”和企业“金融顾问”，团队攻坚克难能力显著增强。

江陵农商银行营业部表示，将继续坚定特色化、专业化发展道路，围绕“扩覆盖、树品牌、增效益”目标，持续深耕新能源新材料产业，努力将特色支行打造为全行乃至全市的示范标杆，为推动农商银行高质量发展和服务县域实体经济贡献更大力量。

和格