结州日报

金融"及时雨"润泽秋粮归仓

- 农业银行睢宁支行精准服务助力保收抢收

本报记者 陈羿帆 通讯员 袁宇晴

金秋时节的睢宁大地, 沉甸甸的稻 穗压弯枝头,饱满的大豆铺满田垄,收割 机穿梭田间的轰鸣声与粮库过磅的吆喝 声交织成丰收乐章。中国农业银行睢宁 支行立足农村金融主力军定位,以"快、 准、实"的金融服务,为秋粮抢收、颗粒 归仓注入强劲动能, 让金融活水真正浸 润在丰收的沃土上。

专班攻坚 资金到账比粮车更快

"磅秤刚校准,贷款就到账了! 今年 收粮再也不用盯着账本发愁。"睢宁县 双沟镇强鑫粮食收购经营部内,负责人 郭红梅抹了把额头的汗珠,看着手机银 行到账提示笑得格外爽朗。仓库里,新收 的大豆堆成小山, 几名工人正忙着测温 通风,院外十余辆运粮货车排起长队。

作为当地有名的粮食收购大户,郭红 梅每年要收购 200 万斤小麦、150 万斤大 豆,资金周转始终是"心头病"。"往年粮 车一到就得四处催款,今年农行客户经理 主动找上门,3天就把100万元贷款打来 了。"郭红梅指着墙上的收购台账介绍。

秋粮收购"抢时间就是保收益"。睢 宁农行提前成立秋粮收购金融服务专 班,抽调 28 名骨干组建"田间服务突击 队",针对收购主体"短、频、急"的融资 需求,开辟"申请一调查一审批一放款"

本报讯(记者 陈羿帆 通

讯员 韩猛)新市民既是参与

城市建设的重要力量,也为地

方发展带来了活力。作为本地

金融机构,沛县农商银行主动

承担责任,聚焦新市民在安

家、就业、长期发展等方面的

核心需求,通过定制化的金融

服务,帮助他们解决生活和创

业中遇到的难题,为新市民在

沛县稳定生活、改善处境、实

现目标提供持续的金融支持。

化 + 大数据 + 实地走访"的

模式开展需求调研。一方面,

与人社、农业农村、市场监管

等部门合作, 重点关注新能

源、新型铝材、餐饮、物流等新

市民集中的行业,批量收集这

些从业者的相关信息;另一方

面,依靠175名"金融村官"

的驻村机制,每周四安排"驻

村日"逐户走访村民,在节假

日新市民返乡高峰期上门了

解他们的创业计划和资金需

提供服务打下了扎实基础。

求,同时在工业园区设立服务点,通过

"夏日大走访""金融夜校"等活动面

对面沟通。目前,全县372个行政村已

实现"整村授信"全覆盖,为后续精准

题。针对新市民不同的需求,沛县农商银

行设计了多款特色金融产品:为满足住房

需求,推出"安居贷"和"沛泽家装贷",

推出定制产品,解决融资方面的问

本报讯 (记者 陈羿帆 通讯员 冯

双)近年来,新沂农商银行坚守"服务三

农、扎根本土"初心,以"守望者""开拓

者""贴心人"的担当,下沉服务重心、

深耕主业领域,通过精准滴灌实体经济、

加速零售转型、升级厅堂服务,为地方经

济高质量发展注入金融动能。

覆盖全市 162 个小区的社区网格体系,

实现 79.6 万份个人、4792 户企业及 4.1

万家个体工商户数据精准匹配,为服务

决策提供支撑。同时,深化企业走访对

沛县农商银行采用"网格



农行客户经理走访收粮大户了解情况。 农行睢宁支行 供图

全流程绿色通道。"我们推行'当天调 查、当天审批',对优质主体实行无还本 续贷,确保资金等粮食,不是粮食等资 金。"专班负责人介绍。

产品破题 烘干塔下的"防护伞"

"轰隆——轰隆——"李集镇某家庭 农场,4台崭新的烘干塔全速运转,金黄 的玉米经传送带送入塔内,烘干后的籽 粒饱满干燥,顺着管道落入储粮仓。张楠

覆盖从买房到装修的全过程,其

中"沛泽家装贷"最快能实现

"秒批秒贷";针对日常资金周转

需求,推出"市民贷",凭借灵活

便捷的特点获得了市场认可;为

支持创业,推出"惠商贷""沛泽

流水贷",支持多种担保方式。同

时,依托手机银行实现贷款线上

办理,配合差异化的利率定价,既

提高了办理效率,又降低了融资

成本, 让普惠金融真正惠及普通

生活体验。沛县农商银行建立了

"走访一记录一解决一反馈"的

闭环管理机制,确保及时响应新

市民的需求,不出现延误情况。

通过 288 个"沛泽驿站",将支

付结算、社保医保缴纳等服务延

伸到村里,今年已经办理相关业

务 97.34 万笔,让新市民不用出

村就能办理所需业务。此外,还

通过线下网点、微信公众号开展

了300多场关于征信知识、防范

电信网络诈骗的宣传教育活动,

金融服务温暖民生,让新市民在城

市扎根更有底气。沛县农商银行秉持

"沛泽农商 普惠城乡"的使命,让金融

服务既具备实际效用,又能传递温暖。

接下来,该行会继续优化服务内容和方

式,为新市民在沛县创造幸福生活提供

支持,同时为地方高质量发展贡献更多

帮助新市民规避金融风险。

提升服务效率,改善新市民

用

金

融

服

稳

根

金融力量。

商

楠拿着水分测定仪反复检测,数值稳定 在安全标准,他悬了多日的心终于放下。

今年秋收遭遇连续阴雨, 部分地块 玉米倒伏、稻谷发芽,"抢烘"成为保粮 减损的关键。作为县内重点应急烘干点, 张楠楠计划新增烘干设备却面临资金缺 口:"一台烘干塔就要几十万元,加上传 送带、清理筛,前期投入实在扛不住。"

睢宁农行客户经理在田间摸排时得 知情况,当即现场办公,为其匹配"惠农 e 贷"应急方案。"纯信用、无抵押,200 万元贷款一周就到账了。"张楠楠指着

本报讯 (记者 陈羿帆

通讯员 仝鹏 陈达)近年来,

睢宁农商银行将支持辖内特

色农产品丰收作为服务乡村

振兴的重要举措,持续优化

金融服务模式,加大涉农贷

款投放力度,以更加精准的

金融活水助力梨果飘香。截

至9月30日,该行涉农贷款

余额 176.96 亿元, 较年初净

甜度高,经过前期网络宣传,还

没到采摘季节,这20多亩果园

的 10 万多斤秋月梨已经全部

被预定了,到了采摘季,马上给

客户发货!说到这,要多谢睢宁

农商银行的资金相助!"王集

镇果农胥金花笑着说道,声音

里种植几亩梨园,善于钻研的

她发现近年来秋月梨行情较

好, 十是在村里流转 5 20 亩

土地种起了秋月梨。经过近几

年的精心管护, 梨树今年终于可以结

果。为了让果实个大饱满,必须保证梨

树得到充分的光照,这就需要在地里拉

上钢网架。然而,资金短缺成了摆在她

面前的一道"拦路虎"。正在她为资金

问题发愁时, 睢宁农商银行客户经理走

进了她的果园,在详细了解实际情况

后, 为其办理了15万元的"惠宁快

贷",及时化解了她的燃眉之急。

胥金花原本在外打工,家

里难掩丰收的喜悦。

"今年的秋月梨化渣早、

增 2.86 亿元。

新增的烘干设备说,现在烘干点日处理 能力提升至 260 吨,不仅能处理自家粮 食,还能为周边村的农户提供服务。

针对粮食产业链各环节需求, 睢宁农 行量身打造"信贷产品矩阵":面向种植户 推出"粮农 e 贷",随用随借、按季付息;针 对家庭农场设计"专业大户贷";为加工企 业定制"产业链贷",实现上下游资金闭环 支持。"这些产品都不用传统抵押物,靠信 用就能贷,特别适合我们农业经营主体。 张楠楠的话道出了众多农户的心声。

这样的场景,在睢宁的田间地头每 天都在上演。睢宁农行组织辖内网点的 客户经理开展"走千村、访万户"行动, 提前两个月深入秋粮主产区摸排需求, 建立包含种植面积、资金缺口、设备需求 等信息的服务台账。

金融服务的精准滴灌,正在睢宁粮 食产业链上结出硕果。全县400余户粮 食经营主体通过农行贷款,解决了烘干 设备采购、仓储租赁、流动资金周转等难 题。截至目前, 睢宁农行已累计投放秋粮 相关贷款超 9200 万元,为粮食安全筑起 坚实金融屏障。

"粮食安全是'国之大者',金融服 务必须紧跟农时、精准发力。"睢宁农行 负责人表示,下一步将深化"全产业链 金融服务"模式,从生产环节向加工、销 售延伸,让金融活水持续滋养乡村沃土, 为保障国家粮食安全贡献农行力量。

睢 农 商 动 行 产

商银行的授信支持, 收购起来 轻松多了!"王集镇水果收购 商吴森开心地说。 随着秋月梨丰收序幕的拉 开,吴森忙得不可开交,但水 果收购压款多、季节性强,资 金压力很快让他感到吃力。正 在他一筹莫展之际, 睢宁农商

"眼看到了秋月梨收购的

关键时节,很多果农都希望尽

快拿到货款,我这边每天都需

要几十万元周转资金,往年都

要为钱犯愁,今年有了睢宁农

银行的"红马甲"服务队走进 了他的收购点。了解情况后, 根据吴森的经营规模和资金需 求,银行为他推荐了可随用随 贷的线上贷款产品, 当天完成 申请,次日50万元资金便顺利 到账。如今,吴森直接走进田 间地头,提供从采摘到收款的 一条龙服务, 让村民现场采 摘、当场拿钱,赢得了大家的

多年来,睢宁农商银行始 终扎根普惠金融,助力"三农"发展,通 过集中走访和"一户一策"精准服务, 瞄准果品收购、仓储等关键环节,提供 "产+销"链式支持。该行采取"线上+ 线下"相结合的方式,将经营策略与 "三农"服务周期紧密衔接,并依据各 区域农业特点制定专属金融服务方案, 为当地乡村振兴注入持续动能,有效推 动地方经济发展。

·致好评。

销

新沂农商银行

精准服务实体经济书写普惠金融新篇

接,创新"项目贷款+流贷"模式,并加 展"名单制+责任制"营销,并推广"省 强与政策性银行、国有银行合作,聚焦农 该行以数字化赋能精准服务,建成 业重大项目、制造业、绿色环保等领域加 大信贷投放。

> 在普惠金融领域,该行针对五金店、 早餐店等个体工商户推出"纯信用"贷 款,优化审批流程;依托重点客群名单开

农担"担保贷款。三季度新增个人授信 5001户、金额 9.24 亿元,切实缓解小微企 业和个体工商户融资难题。零售转型路 上,该行亮点频现。"盛夏丰收季财富年 中节"活动促成保险成交 47 单,累计保

费达 365 万元;深耕智慧校园场景,成为

新沂中小学食堂银行服务唯一指定机构。 在民生服务领域,该行积极参与招聘 会开展社保卡换卡,对接幼儿补贴政策, 引导家长使用本行社保卡领取补贴;推进 数币场景应用,,培养用户使用习惯。

该行持续提升网点服务质效,30项 高频交易中27项用时优于全省平均,31 家网点上线智能厅堂系统。同时,萃取同 业8项优秀服务做法,推动流程优化;推 进5家支行"圆鼎家园"星级网点创建, 黑埠支行结合本地特色打造"葡香金 融"品牌,申报葡萄小镇特色支行。

2025 年三季度末徐州市银行业金融机构统计指标公告

截至 2025 年 9 月 30 日,徐州市银行业金融机构总资产 16087.13 亿元,同比增长 8.91%;总负债 15699.18 亿元,同比增长 9.18%;银行业金融机构不良贷款余额94.16亿元,不良贷款比例0.69%。详见《徐州市银行业金融机构统计指标》表。

徐州市银行业金融机构统计指标

2025年9月30日

单位:亿元,百分比,百分点

项目	总资产		总负债		所有者权益		本年利润	中间业务				不良贷款(五级分类)							
								业务收	业务收入		业务收入率		合计		次级		可疑		损失
机构	余额	同比增长%	余额	同比增长%	余额	同比增长%	余额	累计	同比 増加	累计	同比 増加	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
徐州市全金融机构	16087.13	8.91	15699.18	9.18	387.95	-0.96	110.84	26.68	2.19	9.79	0.50	94.16	0.69	49.10	0.36	23.08	0.17	21.98	0.16

1、表中"徐州市全金融机构"包括:农业发展银行徐州市分行,各大型银行徐州分行,邮政储蓄银行徐州市分行,各股份制商业银

行徐州分行,各城市商业银行徐州分行,各农村中小金融机构,徐州市各非银行金融机构。

2、表中数据均为有关机构本外币合并后四舍五入数据。

国家金融监督管理总局徐州监管分局 2025年10月20日

为社区居民提供优质服务

莱商银行徐州小微支行与物业公司开展党建共建活动

本报讯 (记者 赵洋)10月23日, 莱商银行徐州万达广场小微支行党支 部与荣万家生活服务股份有限公司徐 州分公司党支部开展党建共建活动,为 推动党建与业务深度融合、切实为社区 居民提供更优质服务探索新路径。

活动伊始,双方分别就党组织建设 情况与业务范畴展开详细介绍。莱商银 行徐州万达广场小微支行党支部代表 深入阐述了该行在金融服务创新、全力 支持社区发展等方面的系列举措。荣万 家生活服务股份有限公司徐州分公司 党支部代表则从日常的安保、保洁工作 展现物业公司的细致服务。

在交流环节,双方围绕如何借助党 建共建实现资源共享、优势互补进行了

深入探讨并达成共识。下一步,将在金融 知识普及、社区便民服务等多个方面开 展深度合作,为居民提供更加全面、优质 的服务。活动现场,银行还向物业公司赠 送了一批理论学习书籍。此外,双方计划 通过社区公告栏、业主微信群、银行线上 平台等多种渠道,联合宣传金融知识和 物业服务亮点。此举不仅有助于提升居 民的金融风险防范意识, 也将促进物业 公司与居民之间的良性互动。

此次党建共建活动,是银行网点与 物业公司在党建引领下探索合作新模 式的一次有益尝试。双方负责人均表 示,未来将充分发挥各自的优势,不断 创新服务方式,为社区居民提供更加 便捷、高效、贴心的服务。

以"关键小事"优"服务大事"

工行邳州支行筑就金融温度

本报讯 (记者 陈羿帆 通讯员 傅 猛辉)民生无小事,枝叶总关情。工行 邳州支行始终秉持"服务无小事"理 念,从客户体验的"关键小事"破题, 在服务流程做"减法"、客户体验做 "加法"、服务内涵做"乘法",以"绣 花功夫"雕琢品质,用点滴细节传递暖 意,让优质服务成为最鲜明的标识。

金融服务的温度,藏在易被忽视的 细节中。在工行邳州支行营业大厅里, 便民药箱常备常用药品,老花镜擦拭 得锃亮,服务专员总会及时递上温热 茶水;等候区的指引标识清晰醒目,业 务说明册图文并茂,工作人员的温馨 提示精准贴心。针对特殊群体,支行更 下足功夫:老年客户有"爱心专座"和 优先窗口,方言专员能顺畅沟通;行动 不便者可走无障碍通道, 预约即享上 门服务; 务工人员的"错峰服务"时 段,让奔波者免去排队之苦。

面对客户"急难愁盼",支行坚守 "特事特办、急事急办"原则。某小微企

业资金周转遇困,客户经理放弃休息连 夜敲定融资方案;农户春耕急需贷款,绿 色通道让资金当日到账; 独居老人无法 到店,工作人员主动上门办妥业务。"首 问负责""限时办结"两项制度落地生 根,客户诉求件件有回音、事事有结果, 支行成为群众信赖的"金融管家"。

支行将服务提升视作系统工程,筑 牢长效机制:晨会点评纠偏差,夕会总 结促提升;"服务之星"评选点燃比学 赶超热情,客户回访机制精准收集民 意。数字化转型中,支行坚持"科技+ 人文"双轮驱动:智能设备提速增效, 传统窗口保留温度;线上渠道便捷高 效,线下服务温情依旧,实现"智能" 与"温度"的无缝衔接。

服务无止境,初心永相传。工行邳 州支行以"时时放心不下"的责任感, 在"关键小事"中践行"金融为民"初 心。这份藏在细节里的温暖,终将汇聚 成高质量发展的磅礴力量,书写更精 彩的服务答卷。

重阳暖意浓

平安银行徐州分行开展敬老主题宣教活动

本报讯(记者 陈羿帆)10月27日, 平安银行徐州分行举办"弘扬孝亲敬老 美德,共建老年友好社会"宣教活动。

活动以反诈宣教课拉开序幕。平安 银行志愿者围绕"守护钱袋子,安享幸 福晚年"主题,结合徐州本地近年发生 的真实案例,将"免费领鸡蛋套取信 息""虚假养老项目集资"等骗局拆解 剖析。"上次小区就有人来送酱油,要 登记身份证,现在想想真危险!"一位 老人听完案例后恍然大悟,志愿者当 即补充防范要点:"遇陌生人提'钱' 先打 110, 跟儿女通个话再决定。"鲜 活的讲解让老人们频频点头, 也切实 绷紧了风险防范弦。

非遗体验环节更添温情。工作人员 提前将晾干的茉莉、月季等花材分类 摆放,手把手教老人们修剪、粘贴、固 定。78岁的张阿姨戴着老花镜,小心翼 翼地将粉色蔷薇与绿叶搭配,笑着说: "这辈子没做过手工花,现在戴着自己 做的簪子,非常开心!"大家举着成品 互相欣赏,笑声与花香交织,让金融服 务的温度在指尖传递。

此次活动实现知识普及与人文关 怀的深度融合, 既是对孝亲敬老传统 美德的践行,更是"金融为民"初心 的生动诠释。平安银行徐州分行相关 负责人表示,未来将持续升级适老化 服务,把反诈宣教、文化体验等活动融 入日常,以常态化举措筑牢老年金融 安全网,搭建银社关爱桥梁,让每一位 长者都能体验到有温度的金融服务, 为构建老年友好社会注入金融力量。

筑牢老年人财产安全防线 华夏银行邳州支行开展敬老主题宣讲活动

行邳州支行组建专业金融服务团队, 走进当地养老院,开展"弘扬孝亲敬 老美德 共建老年友好社会"主题金融 知识宣讲活动。

活动前,该支行深入调研老年客群 的金融知识薄弱点与常见诈骗陷阱, 将宣讲内容转化为"家常话",融入真 实案例,并选拔业务骨干与反诈专员 提前演练,确保服务精准流畅。

宣讲现场,团队以"拉家常"拉近

本报讯(记者 赵洋)近日,华夏银 距离,通过"案例剖析 + 互动问答 + 实操指导"模式普及反诈知识。他们重 点拆解虚假保健品推销、养老投资诈 骗、冒充公检法诈骗三大高发骗局,揭 露诈骗套路;设置"反诈小测试",总结 "三不原则" 强化记忆; 提供 "一对 一"指导,协助老人下载国家反诈中心 App,解决"想防不会防"的难题。

> 此次活动有效提升了养老院老人 们对诈骗手段的识别与防范能力,切 实帮助老年人筑起了财产安全防线。

建设银行徐州泉山支行 巧识"亲情绑架"电诈骗局

本报讯 (记者 赵洋 通讯员 武玉 梅)"我爸爸要是出了事,你们银行负 全责!"一通充斥着家属哭喊的电话打 进了建设银行徐州泉山支行营业部, 在场所有工作人员都怔住了。

据这位家属描述,建行客户蔡先生 突发心梗,正在医院抢救,但家中的银 行卡却突遭"只收不付"的管控无法 动用。家属要求银行立即解控,并称已

通过手机银行提交解控申请。 客户的焦躁、病情的危急、亲情的 呼唤,一切看似顺理成章,为客户银行 卡立即解控似乎也成了必然的选择。 然而,客户经理的职业经验和敏感不

禁让她有所警觉。 工作人员一边安抚电话里不断哭闹 的家属,一边紧急启动核查程序。但蔡先

生本人电话始终打不通, 无法核实具体 情况。一边是"人命关天"的道德拷问,一 边是责任重如山的风险防范。再三斟酌 后,客户经理决定顶住压力拒绝解控。

第二天,投诉电话如期而至。但客 户经理掌握了关键性证据——给蔡先 生转账的客户已经到当地派出所报 案,被正式确定为电信网络诈骗受害 人!此时,一条清晰的诈骗链条已然浮 现,客户经理冷静而坚定地告知"投诉 人":"您的账户因涉及诈骗案件,已 被依法冻结。"电话挂断,这起以亲情 为幌子、精心编织的骗局被彻底粉碎。

在一场与诈骗分子争分夺秒的赛 跑中,工作人员以理性判断、专业技能 和责任担当守住了金融安全底线,成 为该支行员工服务品质的有力证明。