

# 守护百姓“钱袋子” 筑牢金融安全网

## ——睢宁农商银行扎实推进存款保险工作

本报记者 陈羿帆 通讯员 王宁 田利

在睢宁县，无论是城区的营业网点，还是乡村的助农服务点，人们都能看到一个个醒目的标识——存款保险标识。这个小小的标识，不仅是一张“安心卡”，更是一张“放心卡”，让老百姓的“钱袋子”更“稳当”。

近年来，睢宁农商银行紧紧围绕人民银行关于存款保险工作的部署要求，把存款保险制度作为金融安全网的重要支柱，从规范标识使用、加强宣传普及到依法合规缴纳保费，构建起全流程、立体化的工作体系，为辖区群众和小微企业撑起了坚实的“安全伞”。

### 规范标识管理 擦亮安全窗口

“看到这个标识，我心里踏实多了。”在睢宁农商银行城区某网点，一位前来办理定期存款的老大爷指着门口的存款保险标识说。

自人民银行统一启用存款保险标识以来，睢宁农商银行迅速行动，对辖区内38个营业网点进行全面排查和统一布置。在网点入口、现金业务区、自助服务区等显著位置，统一悬挂、张贴存款保险官方标识，实现了标识全覆盖。

为确保标识规范、清晰、醒目，该行严格按照规定标准执行，标识的样式、规格、颜色均符合统一要求。同时，建立标识使用管理台账，定期开展检查维护。对因日晒、雨淋、磨损等原因出现褪色、破损的标识，及时予以更换；对张贴位置不明显、遮挡严重等问题，立即整改，确保客户一进门就能看到。

“我们要求每个网点每周自查一次，支行每月抽查一次，总行每季度组织专项检查。”该行运营管理部负责人介绍，通过建立“网点自查+支行复查+总行督查”三级机制，确保标识始终处于良好展示状态，真正让存款保险标识成为客户心中“看得见、摸得着”的安全保障。

### 强化宣传普及 织密安全网络

“大娘，您在我们农商行的存款，50万元以内是有存款保险保障的，放心存。”在睢宁县某社区广场，睢宁农商银行宣传员一边发放宣传折页，一边耐心讲解。

为了让存款保险知识走进千家万户，睢宁农商银行构建起“阵地+外拓”的立体化宣传矩阵。

在网点阵地，该行将各营业网点打造为存款保险知识“科普驿站”。网点外LED屏、内厅电视24小时滚动播放“存款有保险，安全有保障”等宣传标语；咨询台、填单区摆放图文并茂的宣传折页和手册，为老年客户专门配备大字版资料。柜员在办理开户、存取款等业务时，结合客户需求，用通俗易懂的语言讲解存款保险的保障范围、50万元最高偿付限额等核心内容。

“我们要求柜员做到‘业务办理一

次，存款保险宣传一次’，让客户在不知不觉中了解政策。”该行零售业务部负责人说。

在外拓宣传方面，该行每年5月、9月集中开展“存款保险宣传月”活动，组织员工深入社区广场、乡村集市、小微企业园区等地，通过设立咨询台、发放宣传资料、现场答疑等方式，为群众送上“金融安全课”。

在农村地区，该行依托185个助农取款服务点，设立存款保险宣传角，通过“知识问答赢礼品”“案例情景剧”等群众喜闻乐见的形式，把枯燥的金融知识讲“活”。“以前总觉得存款保险离自己很远，现在听你们一讲，我明白了，这是国家给我们的保障。”在一次乡村宣传活动中，一位村民这样说道。

线上宣传同样有声有色。该行通过微信公众号、客户服务群等渠道，定期发布存款保险科普短视频和图文解读，用生动形象的案例、简洁明了的语言，让群众随时随地都能学到存款保险知识。

数据显示，截至2025年11月末，该行累计组织集中宣传活动40余场，惠及群众2000余人次，存款保险知晓



睢宁农商银行存款保险宣传员向沿街商户宣传存款保险知识。  
睢宁农商银行 供图

### 依法合规缴费 夯实安全根基

存款保险制度的有效运行，离不开金融机构依法足额缴纳保费。作为县域金融服务的主力军，睢宁农商银行严格落实存款保险相关规定，切实履行金融机构主体责任。

自纳入存款保险体系以来，该行建立了保费缴纳专项工作机制，由财务管理部门牵头，明确专人负责保费测算、申报及缴纳全流程。通过完善制度、细化流程、加强审核，确保每一笔保费都精准核算、及时上缴。

“我们按照人民银行的要求，定期对各项存款数据进行核对，确保基础数据真实准确，为保费测算提供可靠依据。”该行财务管理部负责人表示。

截至2025年11月末，该行存款保险已实现对全部个人及单位存款账户的全覆盖，累计保障客户数达130余万户。从普通百姓的养老钱、上学钱，到小微企业的经营周转资金，都在存款保险的“保护”之下，为县域金融稳定和经济发展提供了坚实支撑。

### 彰显责任担当 服务地方发展

存款保险，虽是一项制度安排，实则关乎千家万户的切身利益。睢宁农商银行始终坚持“人民金融为人民”的初心使命，把存款保险工作与普惠金融、乡村振兴、小微企业服务等重点工作有机结合，不断提升金融服务的覆盖面和可得性。

下一步，睢宁农商银行将继续深耕存款保险工作，持续创新宣传形式，丰富宣传内容，拓展宣传渠道；进一步压实保障责任，严格执行存款保险各项规定；不断规范标识管理，提升服务质效，以更加扎实的举措守护群众存款安全。为维护县域金融稳定、服务地方经济高质量发展贡献更多农商力量。

## 工行徐州分行 持续拓展普惠金融服务广度深度

本报记者 陈羿帆 通讯员 周婉秋

近年来，工行徐州分行深度融合数字技术与普惠金融服务，通过线上产品创新、供应链赋能、智能风控升级三维发力，打破服务壁垒、拓宽覆盖维度、筑牢安全底线，让金融活水精准滴灌小微企业、“三农”主体等薄弱领域，实现普惠金融服务广度、深度与可持续性的全面提升。

线上产品是数字普惠的核心载体。工行徐州分行聚焦传统普惠金融“审批慢、手续繁、门槛高”痛点，推进金融产品全流程数字化改造与场景化适配，让金融服务触手可及。截至11月末，该行普惠金融线上产品服务客户近1.2万户，贷款余额超194亿元，较年初分别增长32%、36%，新增客户2894户、新增贷款51.87亿元，增速领跑同类业务。

数字技术为供应链金融注入新动能。该行将“主体信用”转化为“数据信用”，精准覆盖产业链末梢小微企业，有效破解中小企业“订贷付定金、供货结款慢、中标需垫资”难题，为稳

定产业链供应链、支持新型工业化提供有力金融支撑。截至11月末，该行数字供应链有余额链条21条，业务余额达63.32亿元，较年初新增32.27亿元；其中普惠口径供应链余额18.87亿元，新增10.49亿元；个人e链快贷新增7.38亿元，成为产业链小微企业融资的重要依托。

智能风控体系筑牢可持续发展底线。该行打破传统“人工尽调、抵押物依赖”模式，转向“数据驱动、模型预警”的风控新模式，主动对接政务、税务、工商、物流等平台，将企业经营流水、纳税记录等多维信息纳入风控模型，构建全面立体的客户画像。这一变革既提升了风险识别精度，又降低了运营成本，为普惠金融规模化扩张提供了坚实保障。

下一步，工行徐州分行将持续深化数字普惠金融精细化、多元化升级，不断完善服务模式、丰富产品供给，让金融服务无处不在、精准滴灌，以金融高质量发展为实体经济注入持续动力，为地方经济转型升级贡献金融力量。

## 邳州农商银行 “以书换蔬”社区服务活动送温暖

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 胡梦）12月6日，邳州农商银行走进银河湾金融便民服务区，开展一场“以书换蔬”社区服务活动，吸引了众多居民热情参与，现场书香与菜香交织，欢声与笑语相融，勾勒出一幅金融便民与社区文化相融合的生动画面。

“家里的闲置书籍能换到蔬菜，既环保又实用，这个点子真暖心。”居民李女士拎着刚兑换的一袋子蔬菜，脸上洋溢着喜悦。她带来的几本旧书将被整理后放在金融便民服务区图书角，实现知识的二次传递。活动现场同时设置多个互动环节。智能机器人“皮皮”、机器狗“洲洲”成为孩子们关注的焦点，孩子们跟它们握手、互动。同

时，传统的投壶游戏区老少同乐，重现古典游戏的魅力。在轻松愉快的氛围中，该行工作人员引导居民扫码关注该行企业微信，并现场讲解防范电信诈骗、理性投资理财、数字货币应用等金融知识。通过面对面交流，将金融知识以通俗易懂的方式传递给社区居民，提升大家的金融安全意识与风险防范能力。

此次活动不仅是一次简单的活动，更是一次情感的连接与社区的共建。未来，该行将持续开展形式多样的社区互动活动，将金融服务与文化惠民、便民生活相结合，以创新和贴心之举，让金融服务有温度，让邻里生活更美好，书写金融为民的生动篇章。

## 工行和平路支行 “服务三部曲”让客户无忧

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 孙梦莹）近年来，秉承“客户为尊，服务如意”理念，工行徐州和平路支行将精细化管理贯穿于“事前、事中、事后”服务全流程，在三尺柜台、智能机具、便民区域倾力书写暖心金融服务新篇章。

“事前”引导，贴心守护。客户步入网点厅堂，总能第一时间听到亲切问候。“您好！请问您需要办理什么业务？这边可以为您先取号。”大堂经理郭芷若笑容可掬。面对老年客户，她耐心解答“手机银行查余额”“社保卡激活所需材料”等疑问；针对时间紧张的上班族，她高效协助填单、引导办理，最大限度缩短等候时间。厅堂电子屏滚动播放存款利率、贷款政策及通俗易懂的防诈骗知识，让等待区域成为获取实用信息的“加油站”。

“事中”办理，精细专业。“阿姨，您慢慢填，不清楚的地方随时问我。”柜台内，柜员刘明明双手接过资料，眼神专注温和。她精研业务，更秉持“把客户当亲人”的真心。办理每一笔业务时，都用清晰易懂的语言解释流程：“这是您的存款凭证，请核对本金和利息。”“转账已成功，请注意查收稍后发送的到账短信。”遇到听力不佳的客户，她放慢语速、提高音量；面对视力不好的客户，她则逐字逐句清晰朗读单据内容，确保客户完全明了每个细节。凭

借娴熟技能与高度的耐心、细心、责任心，她将每一笔业务办得又快又好、准确无误。在这里，复杂的金融流程变得清晰顺畅，客户体验到的是“专业靠谱”的安心与信赖。

“事后”延伸，暖心回访。和平路支行积极建立“售后”关怀机制，通过电话回访主动征询客户意见：“您好！请问您对我今天在我行办理的业务满意吗？是否有改进建议？”客户的合理诉求被认真记录并作为优化流程的重要依据。服务半径持续延伸：定期举办“客户答谢活动”，邀请老客户参与金融知识讲座，学习理财技巧和如何防范风险；为优质客户送上节日祝福与专属关怀；深入社区、乡村开展“金融服务进万家”活动，主动上门解决客户难题。网点主任定期跟进客户需求，提供持续关怀。在这里，服务不会因业务结束而终止，它已融入客户的日常生活，让客户感受到工行“长久陪伴”的贴心守护。

从事前的暖心引导，到事中的精细办理，再到事后的长效关怀，和平路支行以客户为中心，用心奏响“服务三部曲”。在这里，冰冷的柜台隔阂被真诚的微笑与问候消融，复杂的业务流程被便捷高效的支持所跨越，每一步服务都传递着工行的温度与力量，生动诠释了“您身边的银行，可信赖的银行”的深刻内涵。

## 徐州农商银行 员工暖心服务获赠锦旗

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 申玉龙）近日，一位客户专程来到徐州农商银行东贺支行，将一面写有“帮忙追回损失，服务贴心周到”的锦旗送至员工朱村村手中，对其热心、专业的帮助表示感谢。

此前，该客户因点击不明链接，在不知情的情况下被多家第三方平台开通了订阅服务，并持续产生自动扣费。11月17日，她焦急地来到东贺支行求助。员工朱村村立即安抚客户情绪，并迅速协助梳理资金流向，联系相关平台与清算机构，推动退款流程。

由于退款过程涉及多环节沟通，进展缓慢，客户一度想到放弃。朱村村始

终耐心跟进，利用休息时间持续与平台协调，最终成功为客户追回全部损失2000余元。问题解决后，她还主动向客户讲解了防范电信诈骗的常见手段，提醒其注意个人信息与账户安全。

这面锦旗不仅是对朱村村个人服务的认可，也是对徐州农商银行践行“以客户为中心”理念的肯定。近年来，该行持续加强员工业务培训，提升应急处理能力，并通过多种形式开展反诈宣传，致力保障客户资金安全。

未来，徐州农商银行将继续优化服务，深化金融知识普及，切实守护好客户的“钱袋子”，提供更温暖、安全的金融服务。

## 新沂农商银行多元举措破解踢球山产业发展瓶颈

## 创新“蜜桃贷”助力农民增收致富

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 洪上清）乡村振兴，产业为基；产业兴旺，金融为要。近年来，新沂农商银行锚定地方特色农业发展方向，以金融“活水”精准灌溉踢球山镇水蜜桃产业，通过产品创新、链式服务、政银协同等多元举措，破解产业发展瓶颈，让万亩桃林成为农民增收的“致富林”、乡村振兴的“希望田”。

精准滴灌，破解融资“痛点”。踢球山水蜜桃凭借果大味甜、汁多肉脆的特质，成为当地农户增收的核心支撑。但水蜜桃种植周期长、前期投入大的现实难题，曾让不少桃农陷入“想发展缺资金”的困境。新沂农商银行深入田间地头摸清需求，创新推出“蜜桃贷”专项信贷产品，采用“信用+担保”灵活授信模式，简化审批流程、下调融资利率，让金融服务直达田间。截至目前，该行已累计为120余户桃农投放贷款超3000万元，精准解决种植、仓储、销售等全环节资金瓶颈，让桃农发展底气更足。

链式赋能，激活产业“潜能”。围绕水蜜桃产业链升级需求，新沂农商银行



新沂农商银行员工在走访农户。 通讯员 洪上清 摄

构建“金融+科技+产业”服务体系，推动产业从“单一种植”向“三产融合”跨越。在生产端，联合农业部门引入智慧农业技术，支持桃园完成滴灌改造

与绿色病虫害防治，让传统种植迈向精准化管护；在加工端，投放1500万元贷款支持小微企业深耕深加工，开发桃胶、果脯等系列产品，让桃子“身价倍

增”，带动200余人就近就业；在销售端，创新“金融+电商”模式，搭建线上产销对接通道，配套“电商贷”专项支持，2025年已助力线上销售水蜜桃50万斤，销售额同比增长40%，有效破解“丰产不丰收”难题。

政银协同，绘就振兴“蓝图”。新沂农商银行与踢球山镇政府深化战略合作，将水蜜桃产业纳入“一镇一业”重点扶持清单，锚定地理标志品牌建设目标，计划未来三年追加信贷投放5000万元，重点支持品牌培育、冷链物流配送和农旅融合项目，让踢球山水蜜桃的品牌影响力持续扩大。如今，漫步踢球山，万亩桃林枝繁叶茂，硕果盈枝，不仅孕育出清甜多汁的蜜桃，更结出了生态美、产业兴、百姓富的乡村振兴硕果。

金融有温度，产业有活力。新沂农商银行以深耕本土的坚守、精准赋能的担当，让金融活水持续滋养乡村沃土。在这片充满希望的田野上，“甜蜜产业”正焕发蓬勃生机，书写着金融助力共同富裕的乡村振兴新篇章。

## 沛县农商银行精准对接农户实际需求 首笔“鼎沃农机贷”落地见效

准推出“鼎沃农机贷”金融产品，直击农户购机资金短缺的痛点难点。该产品不仅叠加专项贴息优惠，大幅降低农户融资成本，更着力简化审批流程，创新实行“上门对接、快速审核、优先放款”的全流程服务模式，让农户无需为繁琐手续奔波，切实感受到金融服务的温度与效率。

为确保“鼎沃农机贷”精准触达有需求的农户群体，沛县农商银行组建专项服务团队，深入辖区内各农机销售点开展常态化调研走访。工作人员与农户面对面交流，详细了解其购机计划、资

金缺口等实际需求，一对一细致讲解“鼎沃农机贷”的贴息标准、申请条件、办理流程及所需材料，把政策红利讲清楚、讲明白。针对农业生产“抢时节、赶农时”的特殊需求，该行进一步开辟绿色通道，全流程优化审批环节，压缩办理时限。以张先生为例，其提交贷款申请后，仅用1个工作日就完成了从审核到放款的全部手续，顺利购置到心仪的新型收割机，成为“鼎沃农机贷”的首位受益者。

首笔“鼎沃农机贷”的成功推出，是沛县农商银行践行“金融为民”初心使

命的生动实践。作为服务乡村振兴的金融主力军，该行始终坚守服务“三农”本源，精准对接政策红利与农户实际需求，通过贴息贷款这一惠民模式，既有效减轻了农户的还款压力，又助力推动县域内农业机械化水平提升，实现了社会效益与经济效益“双赢”。

下一步，沛县农商银行将持续扩大“鼎沃农机贷”覆盖范围，不断优化金融服务流程，让更多金融“活水”精准滴灌田间地头，为沛县农业现代化发展和乡村全面振兴注入源源不断的金融动力。