

早春茶香里的金融温度

■ 本报记者 王爱静
通讯员 褚之阳

春风拂绿，浙江省天台县雷峰乡的连绵茶山中，蛰伏一冬的乌牛早茶芽缀满枝。正月十四，这片天台早春茶核心区迎来头茬开采，比往年更早的茶期，让“明前茶，贵如金”的春日商机早早到来。

漫山忙碌的采茶身影里，茶农崔振林望着自家连片的茶园，脸上满是丰收的底气——这份底气，既来自长势喜人的春茶，更来自浙江农商银行联合银行辖内天台农商银行的普惠金融帮扶。

作为土生土长的天台人，崔振林深耕本土茶产业多年，创办了天台县振和果木种植有限公司，凭着一股不服输的韧劲，把茶园打理得井井有条，更靠着过硬的茶叶品质在当地早春茶市场站稳了脚跟。虽身有残疾，他却始终心怀乡邻，每年春茶采摘旺季，都会雇用周边数十名村民前来采

茶，为村里的富余劳动力提供家门口的增收渠道，是当地小有名气的致富能人。

茶产业抢的是上市窗口期，拼的是全周期资金保障。从茶园冬季管护、春前精细化养护，到开采前足额筹备采茶工薪酬、加工设备检修升级，每一个环节都离不开资金的及时支持。此前，崔振林曾因涉农主体缺乏传统抵押物、融资流程不熟、融资成本偏高等问题犯难，而这也是当地不少茶农共同的痛点。

服务本土茶产业，天台农商银行始终坚持把服务做在茶季前。每年春茶开采前，该行便启动金融专项服务，组织客户经理以网格化分片模式，逐村走访辖区内的茶农与茶企，提前摸排春茶生产的资金需求，同步完成授信，确保服务前置、资金就位，全力保障茶农茶企不误农时。

在新一轮专项走访中，该行客户经理精准捕捉到崔振林的经营难点与资金需求，第一时间上门对接，

全程跟进服务，并结合其残疾人创业、涉农特色产业经营的实际情况，量身定制了“政策性担保+专项优惠利率+全流程代办”的专属金融帮扶方案。

为最大限度降低崔振林的融资成本，天台农商银行主动对接浙江省农担政策性担保体系，全程代办担保手续，积极为其争取专项扶持政策，并全额免去了贷款担保费用。同时，该行针对残疾人创业主体、涉农特色产业，执行专项优惠贷款利率，相较普通经营性贷款大幅下调406BP，全年可直接为其节约利息支出超2万元，真正把减费让利政策落到实处。

此外，该行开辟涉农贷款绿色通道，简化审批流程，赶在春茶开采前将专项贷款资金足额发放到位，彻底解了崔振林的燃眉之急。

“天台农商银行的服务真是送到了我们心里，钱没几天就到账了，一点儿没耽误春茶开采前的各项准备。”崔振林激动地说，“这笔钱真是

‘及时雨’，今年不仅能足额给采茶工发工资，还能优化茶园管护、升级加工设备，把茶叶品质再提一提，稳稳抢占早春茶市场先机！”

有了金融活水的精准赋能，崔振林发展茶园的底气更足、步子更稳。今年得益于适宜的气候、精细化的管护，加上提前到位的资金保障，崔振林茶园的茶叶长势健壮、外形匀整，刚开采就被各地客商提前预定，真正实现了供不应求。

作为扎根本土70余载的金融机构，天台农商银行将金融帮扶贯穿茶产业种植、管护、加工、销售全链条，针对茶农、涉农小微企业推出专属普惠信贷产品，持续落实减费让利政策，加大对残疾人创业、返乡新农人、小农户等重点群体的定向帮扶力度，构建了“提前摸排、专属定制、快速审批、全程跟进、长效赋能”的全周期茶产业金融服务体系，以实实在在的金融行动，为天台茶产业高质量发展保驾护航。

持续优化三大业务板块 提升客户经营综合水平

■ 本报记者 王爱静
通讯员 王健

江苏丹阳农商银行始终坚守服务地方经济、服务中小企业的市场定位，将深耕本土、做精主业作为生存发展的根本，通过持续优化零售、对公、资金三大业务板块，不断提升客户经营的综合化、精细化水平，在扎实服务实体经济的过程中，实现了自身业务结构的优化与经营质效的稳步提高。

做优零售业务

丹阳农商银行将零售业务视为立行之本与发展根基，通过系统化、精细化的客户经营策略，深度融入地方社会治理与居民生活。

网格化营销筑基，推动客户建档全覆盖。丹阳农商银行按照“试点探索、总结优化、全面推广”的路径，全面推行网格化精准营销，共科学划定206个基础网格（含145个行政村、61个社区），建立了“支行行长牵头、客户经理全员参与”的定责到人机制。同时，丹阳农商银行扎实开展辖区内客户盘查与信息建档工作，2025年全年累计完成82个行政村的盘查，成功为1.14万户农户建立精准档案。

聚焦低成本核心存款，提升资金稳定性。丹阳农商银行围绕“代发薪客户、新市民群体、收单商户、有贷户”四类重点客群，开展深度经营与综合服务，全力拓展低成本资金。

抓实社保卡换发，筑牢民生金融服务纽带。丹阳农商银行将第三代社保卡换发作为连接客户、服务民生的重要抓手，2025年全行累计发行有效社保卡85.68万张，已完成三代社保卡换发63.04万张，激活率达91.89%。此项工作不仅巩固了庞大的基础客群，更直接带动社保卡关联活期存款余额较当年年初增加5.98亿元，实现了社会效益和经营效益的双赢。

做强对公业务

丹阳农商银行持续加大信贷投

放，创新服务模式，有力支持地方产业升级与企业发展。

丹阳农商银行通过组织开展对公贷款专项竞赛，全力满足经营主体融资需求，特别创新推出“民营信用贷”产品，加大对民营经济的信用贷款支持。

围绕核心企业，丹阳农商银行积极向其上下游链属企业提供综合性金融服务，推动产业链协同发展。截至2025年年末，该行已与174户核心企业建立合作，为其1075户链属企业提供授信支持，有效服务覆盖面超出既定目标4.59个百分点，将金融服务深度嵌入地方产业生态。

此外，丹阳农商银行加大对科技型企业与绿色经济领域的金融支持力度。截至2025年年末，该行科技型中小企业贷款余额较当年年初增加10.57亿元；绿色信贷余额较当年年初增长1.03亿元，以精准金融活水助力地方经济转型升级。

做精资金业务

丹阳农商银行在坚守存贷款主业的同时，审慎稳健开展资金业务，优化资产配置，为全行利润增长提供了重要补充，增强了整体经营的韧性和抗风险能力。

丹阳农商银行高度重视金融市场业务对平滑周期波动、支撑战略转型的积极作用，通过积极联动外部专业投资顾问机构，加强对宏观市场的研究研判，在严格风险控制的前提下，灵活运用产品组合配置、阶段性杠杆调节与波段交易等多种策略，实现资金业务的稳健运营与价值提升。截至2025年年末，该行资金业务规模增幅达14.38%，相关业务收入增幅为12.93%。

丹阳农商银行通过坚定不移地深耕零售基础、做强对公服务、做精资金业务，不仅显著提升了客户经营能力与市场竞争力，更在扎实服务地方经济发展的过程中，实现了自身高质量发展。

未来，丹阳农商银行将继续聚焦主业，为丹阳经济社会持续健康发展注入更加澎湃的金融动能。



现场

江西省南丰县琴城镇水南村廖上小组村民赵子华，早在2019年就投资30万元买下桑田镇桑田村120亩荒山，种植了3000株南丰蜜广，但前几年收入不尽如人意。自2023年以来，赵子华在南丰农商银行每年100万元至130万元贷款支持下，不仅不定期雇佣村民帮助管理南丰蜜广种植园，而且还投入足够资金购买有机肥。功夫不负有心人，近3年赵子华种植的3000株蜜广树平均每年总产量可达30万斤，产值可达60万元左右。图为南丰农商银行客户经理深入赵子华的桔园了解蜜广树长势和资金使用情况。

■ 本报记者 郑长灵 通讯员 周磊 摄影报道

上饶市邮储系统首笔“U添翼”投行财务顾问业务落地

■ 本报记者 郑长灵
通讯员 徐优磊

近日，邮储银行上饶市分行传来捷报：成功落地全市邮储系统首笔“U添翼”投行财务顾问业务。这标志着该分行在投资银行转型发展上取得重要突破，为服务地方经济高质量发展增添了新动能。

据了解，“U添翼”投行财务顾问业务是邮储银行上饶市分行今年重

点推进的创新产品，也是该分行公司投行板块中间业务收入的重要增长点。该业务突破传统信贷思维，聚焦企业客户在战略规划、并购重组、发债融资、资产盘活等方面的深层次需求，通过提供“融智+融资”综合服务方案，帮助企业优化财务结构、提升市场价值。

在此次业务落地过程中，邮储银行上饶市分行迅速组建专业服务团队，主动对接辖内重点企业。该分行

团队通过前期大量调研走访，精准捕捉到目标客户在产业升级过程中的个性化咨询需求，同时面对客户复杂的财务状况，充分发挥邮储银行协同优势，依托“U添翼”品牌的专业内涵，为其量身定制了一份兼具前瞻性与实操性的财务顾问方案，最终赢得客户高度认可并顺利签约。

该笔业务的成功落地，是邮储银行上饶市分行积极探索投行业务新模式、拓宽中间业务增收渠道的

有益实践，进一步提升了该分行在上饶区域的品牌影响力和市场竞争力。

邮储银行上饶市分行将以此次首单业务为契机，持续加强产品创新与推广力度，围绕地方主导产业和重点项目，深入挖掘优质企业服务需求，不断拓展中间业务增收渠道，以更加多元化、多层次的金融服务，为上饶实体经济转型升级贡献更大力量。

聚焦三大维度精准发力 持续强化差异竞争优势

■ 本报记者 王爱静
通讯员 孙静

江苏东海农商银行以创新转型为核心抓手，聚焦服务、管理、科技三大维度精准发力，破除发展瓶颈、激活内生动力，持续强化差异化竞争优势，在深耕县域、服务实体中实现高质量发展，推动比较竞争优势进一步凸显。

聚焦“温度、速度、精度”三维发力，全面升级金融服务质效。东海农商银行坚持“长期主义+利他思维”，推动金融服务从价格竞争向价值创造转变、从产品竞争向服务提升转变，开展机关、柜面、客户经理三大条线服务能力提升行动，强化精细化管理，深耕客户附加价值服务。

东海农商银行在信贷服务中，精准对接需求、高效提供信贷支持，构建与客户长期稳定的“鱼水情”关系，同时严格落实“一线工作法”，建立领导班子、机关部室包挂支行的“四导”工作机制，结合支行实际制定差异化

发展策略，统筹资源向基层倾斜，固化高管走访机制，形成上下联动、协同发力的服务格局。

此外，该行以“高效办好一件事”为抓手，推动对外服务升级与对内管理重构，截至目前以信贷产品优化整合等专项行动，高效解决178件各类问题，推动员工能力从“岗位技能”向“场景解决力”转变，让金融服务更高效、更精准。

聚焦“增量、降本、提效”核心目标，持续提升经营管理水平。为实现规模、结构、风险、效益的动态平衡，东海农商银行聚焦绩效考核与资产负债管理两大关键领域，强化精细化管理，全力推动降本增效。

在绩效考核方面，该行构建以价值创造为导向的考核体系，加强科学化研究，细化优化各层级、条线、部门及分支机构考核方案，提高效益考核权重，设置FTP利润、存款结构、贷款利率折扣系数等核心指标，突出利润、风险、结构协同管控要求。

在资产负债管理方面，该行充分

发挥资产负债委员会的抓总协调作用，坚持负债匹配资产、问题导向分析、适时调整策略的工作思路，引导业务部门优化负债结构，加大对存款、收单商户资金沉淀、贷款客户资金留存营销力度，持续提升活期存款占比，同时着力压降非生息资产，加快应收款项清理，重点推进抵债资产处置、闲置房产出租出售，不断提升资产运营效能。

聚焦“能用、管用、好用”导向要求，深化金融科技赋能转型。东海农商银行以数字化转型为突破口，推动科技与业务深度融合，为高质量发展注入科技动能。

在深化金融科技数智转型方面，东海农商银行全面完成“绿色向云端”上云工程，实现中心机房应用、存储、物理服务器“三零”目标，每年可节约运维成本30万元，以技术升级推动降本增效与绿色运营双赢；顺利完成本地数据仓库向省联合银行DaaS平台迁移，通过科学方案实现1309张表、4TB数据平稳迁移，为数

据资产深度挖掘、价值释放筑牢根基。

在推动展业平台高效落地方面，该行实现移动展业平台网点、人员、业务全覆盖，2025年通过该平台办理贷款进件1.44万笔、金额41.86亿元，累计实施贷款月检12次，大幅提升续贷业务效率。

在强化风控智能化升级方面，该行聚焦线上获客、活客“双提升”，深耕社区、餐饮、商超等重点场景，打好“零售+普惠”组合拳，为商户提供收单、存贷款、社保卡等一揽子综合服务；围绕AUM提质升级目标，推行分层分类、责任到人、穿透式管理，推动营销模式从“为产品找客户”向“为客户找产品”转变，切实提升客户体验、提高人力资源利用效率。

下一步，东海农商银行将持续深化创新转型，不断优化服务模式、提升管理水平、强化科技赋能，进一步放大比较竞争优势，以更优质、高效、精准的金融服务，助力县域经济高质量发展。

“暖阳金晖”围着银龄转

■ 本报记者 郑长灵
通讯员 魏素颖

邮储银行鹤壁市分行以“暖阳金晖”行动为工作指引，聚焦银龄客户需求，通过“金晖爱老、助老、惠老、护老”系列举措，构建银龄友好型银行服务体系，真正做到服务下沉“零距离”，温情守护“钱袋子”。

该分行以河南省鹤壁市浚县正月开展的非遗传统文化庙会为契机，依托邮爱驿站，为逛庙会的老年群体提供“歇歇脚、喝杯水、充充电”的暖心服务。

在休息间隙，该分行工作人员用通俗易懂的方言，为当地老年群体现场讲解假币识别技巧和电信诈骗常见套路。这种“服务+宣讲”的模式，让原本枯燥的金融知识在轻松的氛围中入脑入心，为传统的非遗庙会增添了一抹温暖的金融亮

色，真正实现了服务跟着人流走，关爱围着银龄转。

适老服务不仅在于网点厅堂的硬件升级，更在于将触角延伸至乡村集市和田间地头。

针对老年群体使用现金的习惯，邮储银行鹤壁市分行主动开展“残币回收、新钞兑换、零钱包兑换”上门服务，同时把普法课堂开到农资店和农户家中，并为其传授“一看二摸三听四测”的识假技巧，通过“普法面对面”的形式，切实守护人民群众的“钱袋子”。

下一步，邮储银行鹤壁市分行将继续紧盯过程管理，将浚县庙会服务的“临时摊位”经验，转化为网点综合化和厅堂服务提升的“长效机制”，通过提升自助设备效能的适老化改造，以及加强消保管理和防电信诈骗的常态化运作，将“暖阳金晖”行动做深做实。



邮储银行鹤壁市分行为老年人讲解防诈骗金融知识

邮储银行鹤壁市分行供图