

# 常熟农商银行 再获“中国金融行业技术应用场景创新奖”



“中国金融行业技术应用场景创新奖”奖杯



常熟农商银行数据中台项目组研讨攻关会



常熟农商银行数据中台项目获奖证书

近日，由国际数据公司（IDC）主办的“中国金融行业技术应用场景创新奖”评选结果揭晓，常熟农商银行凭借其新上线的数据中台，成为本届唯一一家获奖的县域农村金融机构。此次获奖是该行自2022年新一代核心账务系统获奖以来，第二次荣膺该奖项，不仅彰显了该行在金融科技领域的领先地位，更凸显了其以技术创新持续驱动业务转型、服务实体经济的卓越能力。

IDC作为全球领先的信息技术研究与咨询机构，其“金融行业技术应用场景创新奖”聚焦数字化转型中的前沿技术应用，涵盖数据治理、智能运维、绿色金融等核心领域。评审委员会由全球百余名金融科技专家组成，通过多维度评估项目的创新性、实用性及行业影响力，最终遴选出具有示范意义的标杆案例。此次评选中，该行从近百家参评机构中脱颖而出，成为全国农商银行

阵营中的技术应用典范。

该行自2024年启动的数据中台项目以“国产化+信创”为核心，首次在同业中全面应用Tez引擎与全栈信创Hadoop+MPP湖仓一体架构。该项目通过技术创新实现了三大突破：一是性能跃升。单个计算任务处理速度最高提升649倍，“数据仓库”平均提速10倍以上，“数据湖”响应效率提升2.4倍；二是成本优化。数据存储成本降低40%，资源利用率显著提高；三是生态协同。打破数据壁垒，构建标准化数据服务体系，支撑智能风控、精准营销等场景快速落地。

这一项目不仅是技术攻坚的成果，更成为该行数字化转型的“数字底座”，为业务敏捷化、服务智能化提供了坚实支撑，为全省农商银行数字化转型提供了可复制的经验。未来，该行将继续以创新为引擎，书写金融服务实体经济的新篇章。 通讯员 王晓娜

## 紫金农商银行 力行“三字诀” 惠民促消费

2025年政府工作报告将提振消费列为首要工作任务，提出实施提振消费专项行动，全方位扩大国内需求。在国家“提振消费”的政策引领下，紫金农商银行积极响应国家号召，将金融资源向居民消费领域倾斜，截至9月末，零售消费贷款较年初净增近32亿元，为消费市场注入充沛金融“活水”。

### “快”字为先

#### 把准市场消费脉搏

3月份，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》，该行第一时间积极落实政策要求，升级推出2025年提振消费专项行动，加强消费金融产品优化创新，

打造具有市场竞争力的消费贷款产品：打造产品亮点，在贷款期限方面，针对有较长期消费需求的客户，延长授信期限，以高质量供给满足有效需求；打磨优势产品，优化拳头产品“精英时贷”还款方式，延长先息后本还款方式期限，推广等额本金、等额本息等多种灵活还款方式，满足客户多样化需求；打造产品矩阵，以服务优质客群的“精英时贷”产品为主，“苏信贷”和个人消费贷产品为辅，形成产品矩阵，满足全客群日常消费需求，以优势产品带动全产品，形成市场竞争力；打通产品客群，将国家“提振消费”政策和贯彻落实金融“五篇大文章”工作要求相结合，拓宽服务客群至退休人群，从提升授信额度、延长授信期限、简化授信材料和授信流程等方面着手，以优惠的定价策略和灵活的还款方式，有效降低客户融资成本。

### “准”字为要

#### 提升客户服务体验

该行以“准”字为要，一是始终着眼客户精准需求，持续问计于基层。开展“对话菁英 献计转型”零售系列沙龙座谈会，“问计问需于一线”，倾听来自业务最前线的优秀员工代表在业务营销中的经验做法、存在问题和所需支撑，汲取推动零售业务转型发展的智慧与力量。系列沙龙共分享零售营销经验21条，业务优化“金点子”18个，为提升服务赋能政策的推行提供借鉴参考。二是推广智能化平台，精准触达客户。依托江苏农商联合银行科技支撑，针对业务中常见的进件和作业问题，全面推行展业平台，推动客户经理移动化展业，在移动设备上完成贷款调查、影像资料采集等工作，

打造全渠道、智能化、无纸化的业务流程，提升申贷办贷效率。展业平台五大功能模块、60余项功能点，打破系统间数据孤岛、把数据变成“活水”，使营销更精准、风控更稳健。精简业务流程，客户经理与客户面对面出额，有效提高了流程处理速度，节省客户时间与精力，让大额消费需求触手可及，满足客户衣、食、行等多方位消费需求。

### “实”字为本

#### 提升金融服务质效

有了适应市场的产品和接地气的赋能政策，该行稳扎稳打，加力拓展惠民举措，持续助力提振消费。一是推动网格化营销，消费贷以重点网格为主、物理网格为辅，积极对接政府机关事业单位、优质企业，开展宣传营销工作，提升优质客户金

融服务覆盖面。二是充分发挥服务网点跨越城乡、点多面广的优势，截至9月末开展社区便民服务活动556场，将惠民消费服务延伸至基层一线，送到最广大的老百姓身边，解决了金融服务“最后一公里”甚至“最后一米”的问题，让提振消费的理念渗透到居民的日常生活。三是阶段性推出新客优惠、“月享双赢”和“千客万户”主题优惠活动，吸引新客、盘活老客，激活客户意愿，为客户家庭装修、休闲娱乐、车辆购置等提供更优信贷选择，推动客户消费规模扩大和消费层次升级。

下一步，紫金农商银行将继续发挥银行业在扩大内需过程中提升民生福祉的重要作用，以“提振消费”为契机，持续提升个人消费信贷产品与服务的核心竞争力，助力城乡居民实现消费升级，助推地方经济在消费引擎的驱动下稳健前行。 通讯员 崔芬丽

## 溧水农商银行 精准金融“活水” 润泽小微沃土

### 精准匹配需求，“专精特新贷”解企业“燃眉之急”

小微企业是区域经济发展的“毛细血管”，在稳增长、保就业、促创新中发挥着关键作用。面对小微企业“融资难”这一发展瓶颈，溧水农商银行始终坚守“服务地方经济、践行普惠金融”的战略定位，以产品创新、政策活用、全周期陪伴三大举措，构建覆盖企业全生命周期的服务体系，为区域小微企业注入金融“活水”，助力小微企业稳健前行。

在溧水区洪蓝镇工业园，江苏某科技集团作为一家专注工业涂料研发的省级专精特新企业，去年末因订单快速增长，面临约500万元的原材料采购资金压力。该行通过“优选企业走访”活动主动对接企业需求，迅速启动绿色审批通道，在一周内完成500万元“专精特新贷”的审批与发放，并协助企业申请省风险补偿基金备案。

“这笔贷款真是雪中送炭！”企业负责人由衷地说道，“在最需要的时候，溧水农商银行解决了我们的燃眉之急。”这笔资金及时保障了订单的顺利交付，为企业持续发展提供了有力支持。

### 贴息政策赋能，“设备贷”助企业“轻装升级”

今年初，某咖啡（南京）有限公司为把握市场机遇，计划升级生产线，但高达3000万元的设备投入令企业担忧还款压力，计划一度搁置。该行在日常走访中精准捕捉到企业的这一需求，结合省财政“制造业贷款贴息”政策，为企业量身定制融资方案，发放期限3年、金额达2242.7万元的“设备贷”，并协助企业申报最高2%的财政贴息。

“溧水农商银行不仅解决了资金问题，还主动帮我们争取政策红利。”企业负责人表示，“这份贴心服务让我们感受到本土银行与企业共成长的诚意。”在这笔资金的支持下，企业

顺利引进无菌灌装线、冷热萃取生产线等先进设备，已于今年8月投产，市场竞争力显著提升。

### 全周期陪伴，动态适配护企业稳健成长

南京市某钢材有限公司在初创阶段面临资金短缺难题，举步维艰。该行及时介入，为其提供了50万元基础信用贷款，有效缓解了企业的启动压力。随着企业步入成长期，采购规模扩大，流动资金需求增加，该行根据企业经营状况与信用积累，将授信额度逐步提升至1000万元，并针对性配置250万元“宁创贷”及750万元贴现额度，精准覆盖企业日常采购与票据周转需求。

“从初创到成长，每一次关键节

点，溧水农商银行总能提供最适配的金融服务。”企业负责人表示，“这种持续陪伴、动态适配的服务，让我们有信心在市场竞争中行稳致远。”通过全周期的金融支持，该行切实助力企业实现了从初创到成长的稳健跨越。

从助力技术攻坚的创新产品，到赋能制造业升级的贴息政策，再到贯穿企业发展各阶段的全周期陪伴，溧水农商银行始终以“精准施策、务实高效”为宗旨，扎实服务区域实体经济。未来，溧水农商银行将继续深化“一户一策”精准服务模式，不断优化金融供给侧结构，让政策的“甘霖”和金融的“活水”更精准地滴灌到每一个有金融需求的小微企业，润泽区域小微企业沃土，为地区高质量发展注入源源不断的农商动能。 通讯员 雷炎