



“投在金谷、融在金谷”首场路演成功举办

本报讯(邱卫华 记者 祁佳 见习记者 周舒婷)3月22日,市地方金融监管局、盐南高新区联合黄海金控集团举办“投在金谷、融在金谷”项目路演启动仪式暨系列路演活动(第一期),深入贯彻落实市委、市政府打造“盐城金谷”的要求,充分发挥金融服务实体经济的作用,加强产融基金与资本联动,积极搭建合作平台,构建高效协作机制,着力打造“黄海资本”特色品牌,为盐城企业“冲浪”资本市场扬帆护航。

仪式现场,市地方金融监管局、黄海金控集团、盐南开投公司相关负责人共同揭幕启动“投在金谷、融在金谷”路演活动。随后首场路演活动围绕市产业基金重点投资方向,筛选了一批优质企业进行专场路演,为子基金项目融资提供服务,促进优质项目信息跨单位交互共享,盘活项目资源,加快项目投资。现场吸引了15家银行和证券公司代表、机构嘉宾和6家企业项目路演,大家在友好氛围中洽谈合作,共谋发展。

近年来,我市深入贯彻落实党中央、国务院和省、省政府关于金融服务实体经济的决策部署,大力推进企业股改上市,先后出台《关于加快推进企业股改上市的实施意见》《推进“个转企、小升规、规改股、股上市”工作若干意见》等一系列政策,为企业做优做强和产业转型升级提供了有力支撑。截至目前,全市共有10家上市企业,22家新三板挂牌企业,1834家江苏股权交易中心挂牌企业。上市后备企业中,2家企业正在IPO排队,7家企业正在上市辅导,33家企业正在股改,我市上市后备资源梯队正在逐步优化和完善。

市地方金融监管局副局长孙秀春表示,今年以来,市地方金融监管局抢抓资本市场注册制改革机遇,深入开展企业上市“扬帆行动”,着力推动企业上市、多上市、快上市,为经济高质量发展聚势赋能。本次举办“投在金谷、融在金谷”项目路演活动,是我市企业上市“扬帆行动”纵深推进、全面拓展的重要举措,有助于扩大企业影响力,拓宽股权、债权融资渠道,有效帮助不同阶段、不同类型的企业对接资本市场,强化重点企业上市培育,加大企业上市工作力度,助力企业上市高质量发展。盐南开投公司党委委员、副总经理李立宏表示,将全力加快“盐城金谷”建设推进工作,充分发挥金融要素市场集聚辐射功能,满足全市企业多层次融资需求,助推全市拟上市企业快速成长,让企业不仅能够“融在新区”,更能“落地在新区、发展在新区”。

当前,我市正处于企业上市的“快车道”,市地方金融监管局将紧抓“盐城金谷”建设契机,聚焦“黄海资本”特色品牌建设,与盐南高新区、黄海金控集团一起打造全市资本链驱动产业链和创新链发展平台,全力推动“投在金谷、融在金谷”项目路演常态化、市场化、品牌化,不断畅通企业对接资本市场的渠道,帮助企业引入战略投资者,集聚多方优势资源,为企业寻求创新发展、促进盐城高质量发展提供有效金融支撑。各金融机构和投资机构将持续加大对我市科创型企业、专精特新企业、拟上市企业的股权投资和信贷支持力度,对种子期、初创期等成长型企业敢投、多投,为企业提供“全生命”周期的股权投资服务体系,实现合作共赢的良好局面。

中国银行盐城分行

本报讯(徐华栋)近期,中国银行盐城分行积极贯彻落实市委、市政府的部署要求,在上级行和人民银行盐城市中心支行的指导下,坚持“科技引领、BG先行、融合发展”总体思路,与社会各界携手持续创新应用场景,优化支付环境,推动数字人民币应用增量扩面。

落地数字人民币代发业务。数字人民币个人钱包推广不仅仅是单个客户的逐个开通,更需要向批量集中客群一起推广。代发薪单位人群相对集中,如何在代发薪单位中推广数字人民币个人钱包,中国银行盐城分行首先想到的就是代发业务。该行率先在本行员工层面试点,实现千人规模的数字人民币行内薪酬发放。今年2月,该行对接一家行政

机关单位,实现数字人民币跨行代发单位住房补贴款项。

助力小微发放数字人民币普惠贷款。通过数字人民币来发放贷款,不仅为单位提供新的融资途径,确保授信资金闭环流转和用途真实可信,还提高了普惠金融的便利性和可获得性。盐城一家企业供应链环节有延误,生产经营资金相对紧张。该企业负责人向中国银行盐城分行申请贷款时,该行向其推荐采用数字人民币形式,实现贷款快速投放。客户接受建议后,该行加快办理流程,成功实现贷款快速投放,并成功帮助客户支付货款。

开展合作拓展数字人民币应用场景。当前,中国银行盐城分行已支持线

积极搭建数字人民币创新应用实验室

上112个App的使用。前期,该行与一家行政事业单位在党建共建、互促共学、金融服务等方面开展了深入合作。该行“复兴壹号”智慧党建平台凭借强大丰富的功能、安全稳定的系统、便捷流畅的体验赢得客户青睐,同意在“复兴壹号”上缴纳党员党费。该行成功落地数字人民币收缴党费功能,并推广员工使用。目前,该行已和线上头部企业京东、美团、网易、百度、唯品会、中国电信、中国联通、农夫山泉等单位开展数字人民币联合营销活动,将持续做好数字人民币个人钱包的推广和营销。

打通渠道方便数字人民币线下支付。数字人民币不仅支持线上渠道支付,还支持线下渠道支付。该行积极

铁路运单“贷”来真金白银

证明依据,在有效控制风险的前提下,扩大外贸金融服务面,有效降低企业融资成本。

无独有偶,厦门SK电子科技有限公司也是兴业银行国际铁路运输单证项下贸易融资的受益者。作为一家专精特新中小企业及高新技术企业,该公司主营电子元件、照明灯具的制造,主要通过中欧班列出口至“一带一路”沿线国家。兴业银行厦门分行根据企业出口产品需使用中欧班列铁路运输的实际需求,运用“小微企业跨境融资”产品为企业自动核定免抵押授信

服务就如“拼乐高” 拼出一片好风景

——记建行江苏省分行对私“十佳客户经理”李艾靓

□邓洪卫

建行盐城迎宾支行的李艾靓,参加工作还不到5年,转岗为个人客户经理也仅1年多时间,就荣获了2022年度建行江苏省分行对私“十佳客户经理”。领导眼中的她:积极进取,扎实肯干;同事眼中的她:谦虚好学,吃苦耐劳;客户眼中的她:知识丰富,服务贴心。数年来,她不断丰富业务知识,提升服务水平,受到领导、同事和客户的一致好评。

耐心以恒,收获满满信任

生活中的李艾靓喜欢“拼乐高”,当她耐心地把一堆零散的颗粒井然有序地拼成一件件诸如动物、摩托车、城堡等完整、生动的成品时,她的心情十分舒畅。“服务客户也是一样,要有耐心,持之以恒,时间久了,功夫到了,总会收获美丽的风景。”她说。

2021年年底的一天,李艾靓在大堂值班时,一位中年女士走进来,焦急地说手机银行登录密码被锁定了。她热情地将她引导至智慧柜员机,熟练地重置密码,完善信息,并主动添加了微信,告之有什么需要可以随时联系。之后一段时间,她们彼此没有联系。突然有一天,客户在微信上询问:建行是否有虎年纪念

币,她父亲想要。虽然盐城地区建行不是发行行,而且她预约的纪念币也早就分送出去,但是她还是辗转从事手中找到了纪念币,并邀请客户来网点领取。又过了一段时间,冬奥会发行,李艾靓再次邀约客户,问她父亲是否需要。客户感动着她的惦记,如约而至,跟她聊了很久。客户夫妻平时工作忙碌,其子也外出求学,资金大量闲置在卡上,无心打理。李艾靓很专业地为客户配置了保险、基金、理财等产品。不久后,其家属的资金也转入其卡内。“还是你们的理财规划专业,让我们放心,也为我们省了不少事。”客户感慨地说。

热心以诚,收获满满开心

“服务客户,不能怕麻烦,要始终保持一颗热忱的心,让他们感到建行的温暖。”去年10月的一天下午,一位中年女士带着家属的身份证、银行卡至柜台取款,银行卡密码却输错了被锁定。客户立刻着急起来:“我家属突发脑梗住院,意识不清,家中钱财都在这张卡上,现在急需用钱,你们无论如何通融下啊。”因银行制度规定,银行卡密码重置需本人办理,除特殊情况须上门核实后,才能由直系亲属代办。于是,李艾靓放下手头繁忙的工作,和同事与客户去了医院,



路演启动仪式现场

度,对种子期、初创期等成长型企业敢投、多投,为企业提供“全生命”周期的股权投资服务体系,实现合作共赢的良好局面。

与会机构企业纷纷表示,本次活动既为企业展示风采、演绎精彩搭建了更大舞台,也加快培育了一批创新能力强劲、发展前景广阔、竞争优势突出的高成长企业,希望通过“政府搭台,企业唱戏”,激活创投领域资源,以联盟力量推动优质资本、优势产业、高端人才深入融合,发挥聚变效应。

对接税务局,上线缴费功能。今年2月,射阳县一家特种纤维公司通过该行对公数字钱包成功实现在线缴纳税费,拓展了新的对公数字钱包使用场景。今年3月,该行联动烟草公司实现订烟款数字人民币扫码支付,8000多元的订烟款成功落账烟草公司数字钱包。

搭建数字人民币创新应用实验室。数字人民币作为新生事物,需要搭建向公众运行展示和宣传。该行搭建数字人民币研发背景、运营架构、使用场景等,设置政务、零售、交通、普惠及跨境等专区,介绍该行行业推广方案,达成向公众个人、企业单位的推广目标。

资可接受的单证,为外贸企业提供本外币结算、信用证开立、进出口贸易融资和供应链金融等服务。

兴业银行交易银行部(国际业务部)负责人表示,该行发挥自身金融科技优势,以铁路运输单据核验结果为依据,扩大铁路运输单证相关金融服务规模,在有效控制风险的前提下,为企业解决铁路运单项下跨境结算及贸易融资难题。下一步,兴业银行将持续推动铁路运单融资和结算产品创新,降低外贸企业综合融资成本,共同推动跨境贸易提质增效。

额度,企业只需线上提交国际铁路运单、出口报关单、发票等贸易背景材料,经兴业银行审核后,当日即可在线提款,实现资金实时到账,有效解决小微企业融资难题。

国际铁路运输行业涉及领域多、辐射面积广,可以有效贯通各国、各地区铁路运输节点,具有重要的经济价值和战略意义。2022年9月,中国银保监会办公厅、商务部办公厅发布《关于开展铁路运输单证金融服务试点更好支持跨境贸易发展的通知》,鼓励银行将风险可控的铁路运输单证作为结算和融

当面见到客户状况后,表示可以由家属代办。因医院急需医药费,而办理业务所需的相关证件均在家中,李艾靓又开车带客户回家取了证件,再带至网点办理了密码重置。“真不好意思,麻烦你们跑来跑去的。”客户拉着李艾靓的手连声感谢。

爱心以善,收获满满感动

“银行服务,爱心必不可少,特别是面对老年客户,要像对待自家老人一样,将心比心,收获真心。”李艾靓说。

建行盐城迎宾支行位于老城区,周边小区大多年代久远,居住着许多老人,难免会有行动不便的客户。当一些老年人不便出门,又急需办理业务时,李艾靓便会和同事们一起带着移动设备上门为他们办理业务。有一位老年人因摔倒卧床,需报销医药费,新办理的医保卡尚未激活。李艾靓很专业地带着试试的想法来网点说明情况后,李艾靓二话没说,便和同事带上设备,去其家中办理银行卡激活业务,并开通了手机银行,让客户第一时间得知资金到账信息。“以前都是我们跑银行,现在银行跑到我们家了。”客户对她们便民服务深为感动。

“人有恒,事无不成;人唯有爱,快乐自来!”这是李艾靓的人生格言,在工作



路演启动仪式现场

和生活中,她始终怀有一颗感恩之心,感谢身边的每一个给予她帮助的人,她向笔者讲述了许多帮助过她的人和事,那么清晰,那么真诚。她文静的外表下,有一颗强大的内心。她会在银行服务的道路上越走越远,收获更靓丽的风景。

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

滨海县地方金融监管局

推进企业上市筛选建库工作

本报讯(苏晓慧)为贯彻落实我市企业上市培育工作会议精神,近日,滨海县地方金融监管局制订271家规模企业、38家高企培育库企业、9家市瞪羚培育库企业、1家市潜在独角兽培育库企业逐一筛选走访计划,拟从筛选建库开始,切实推进企业上市培育工作。

自3月以来,滨海县地方金融监管局邀请华泰证券保荐团队,已先后走访托球农化、清泉化学、先木智能科技等9家企业,根据行业前景、发展现状、上市意愿等条件,对企业上市可行性进行分析。通过初步研判,

拟将华夏特材、先木智能科技纳入基础库进行培育,引导帮扶企业朝科创板IPO方向发展。

目前,滨海县上市后备企业资源库动态调整制度已初步建立,已有纳入培育企业18家,其中,冲刺库1家、培育库2家、基础库15家。下一步,滨海县地方金融监管局将分组走访,9月底前将后备库企业数量扩充至37家,并对冲刺、培育库企业重点帮扶,每月提请滨海县政府召开重点企业相关问题会办会议,全程参与万恒等重点企业尽调,全面帮扶企业股改上市。

南京银行盐城分行

组织开展文明实践活动

本报讯(孙健)为持续深化“鑫先锋”党建品牌内涵,日前,南京银行盐城分行与文宣共建单位新河街道新怡社区开展“党的声音进万家”新时代文明实践主题活动,该行党委委员、副行长吴益群带领机关党员代表参加此次活动。

联学联建,助力理论宣讲“润民心”。该行机关第一党支部组织委员高明敏向新怡社区网格员、居民代表

集中宣讲党的二十大精神,通过趣味性的竞赛互动,带领社区群众深刻感悟新时代十年的伟大变革,结合群众关心的时政要闻,深入浅出地阐述了党的二十大的重大意义、战略部署,让党的声音传进千家万户,让党的二十大精神“接地气”“进人心”。

聚焦主业,构建金融风险“防火墙”。该行机关第二党支部组织委员殷冬瑞,立足岗位经验,结合实际案例,向社区居民开展以“学习反诈知识,谨防各类诈骗”为主题的公益金融宣讲,向他们传授“三不一多、六个一律、八个凡是”等防诈诀窍,帮助社区居民守好自身“钱袋子”。

文明共建,践行责任金融“鑫使命”。现场宣讲活动结束后,该行党委集中宣讲党的二十大精神,通过趣味性的竞赛互动,带领社区群众深刻感悟新时代十年的伟大变革,结合群众关心的时政要闻,深入浅出地阐述了党的二十大的重大意义、战略部署,让党的声音传进千家万户,让党的二十大精神“接地气”“进人心”。

工行铁军在行动

工行盐城分行

强化管理防范风险

本报讯(姜爱民)为防范信贷风险,工行盐城分行采取有效措施,强化不动产登记银行共享服务系统应用管理,取得实效。

该行要求各支行从加强风险防范的角度出发,各自制定管理办法,通过公文系统报送分行行备案。对因系统用户操作管理不当、道德风险等因素,造成该行资产损失、被监管部门处罚以及产生声誉风险的,从严追究相关责任。

严格控制领用数量,要求各支行从严控制用户领用数量,限定使用范围,根据本单位实际需要向登记机构领取必要的用户号,闲置不用的用户号要退回登记机构,退回之前必须更换初始密码;建立用户号领用台账,及时登记用户号的领用、移交情况;严格用户号备案管理,所有用户操作必须在登记机构备案,因工作需要变更操

员的,要及时向登记机构申请变更备案人员。

要求各支行确保业务申请人、审批人和系统用户操作人“三分离”。办理业务时,由客户经理申请,部门负责人审批,如部门负责人申请,则由分管行领导审批,操作人员根据审批情况进入系统做相应处理。操作人员不得自己申请或审批不动产登记、查询、注销业务。

要求各支行加强保密管理,对办理业务过程中收集的客户的不动产信息资料、相关登记簿要及时入柜(抽屉),妥善保管,不得放在不当地方,防止泄密。要做好抵押登记资料立卷归档工作,应按当地登记机构要求及时移交。移交清单回执、未移交的抵押登记资料、注销资料由操作人员妥善保管,人员变动时一并列入移交,保存时间应满足相关管理要求。

用贴心服务吸引客户。该行搬迁到新网点后,周围工地较多,但农民工班次不一,为不耽误农民工的工时,采取“现场+网点”的方式,有效提高工作效率。该行还先后组织小型产品推介会,给到网点的农民工开通绿色通道,安排专门人员进行引导,同步手机银行、信用卡等产品,取得柜面日均办卡连续一个月超百张的好成绩。

用创新服务赢得客户。针对转账电话,网上银行必须具备一定操作技能的特点,该行改变单纯在柜面口头宣传的做法,选择区域内的10家目标客户,登门到户宣传,使他们真正体验到足不出户办理结算的便利性。

用诚实服务招揽客户。一天中

工行盐城开发区新区支行

优质服务推动银行卡业务发展

本报讯(钱洁)近日,工行盐城开发区新区支行以服务作为着力点,以场景建设为主阵地,突出信用卡权益亮点,立足客户需求,提供客户多触点、交互式服务,用贴心服务、创新服务、诚实服务、主动服务、个性化服务,赢得客户、赢得市场。

用贴心服务吸引客户。该行搬迁到新网点后,周围工地较多,但农民工班次不一,为不耽误农民工的工时,采取“现场+网点”的方式,有效提高工作效率。该行还先后组织小型产品推介会,给到网点的农民工开通绿色通道,安排专门人员进行引导,同步手机银行、信用卡等产品,取得柜面日均办卡连续一个月超百张的好成绩。

用创新服务赢得客户。针对转账电话,网上银行必须具备一定操作技能的特点,该行改变单纯在柜面口头宣传的做法,选择区域内的10家目标客户,登门到户宣传,使他们真正体验到足不出户办理结算的便利性。

用诚实服务招揽客户。一天中



指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务

和指导客户办理业务



和指导客户办理业务