

## 创新政银合作 共谱助企新篇

## 南京银行盐城分行推出“担易贷”

□符昌浩

“快!真的是太快了!我们企业向南京银行申请贷款又简单又快速!”2024年2月8日,盐城某环境科技有限公司扫码申贷后第3天,一笔200万元的贷款资金即顺利到账,该公司负责人汪总开心地向他的企业家朋友们介绍道。

汪总的公司是一家主要生产和制造环保设备的企业,虽然也有资金需求,但因订单较多,业务繁忙,汪总和公司的几个管理人员,不是出差,就是在出差的路上,更别提腾出时间一趟一趟跑银行、准备厚厚的材料申请贷款了。但这一次申请企业贷款的经历完全改变了汪总对银行的印

象,不仅不需要提供财务报表、经营流水等材料,也不需要企业及保证人到银行盖章签字,全程在网银及手机银行操作,贷款放下来连担保公司工作人员的面都没见过,只需要会计去一趟银行完成对公开户就可以了。“这样的贷款产品太高端了,省时省心又省力!真好!”汪总称赞道。

“担易贷”是南京银行盐城分行联合盐城市中小企业融资担保有限公司,针对小微企业融资过程中银企信息不对称、抵押担保不足、申办流程烦琐等问题,推出的“科技+大数据+增信”的综合金融产品。企业通过南京银行“鑫e小微”

“鑫e科企”等线上审批产品,一键扫码获得企业可贷额度,同时引入市中小企业担保公司的担保支持,实现业务在线申请、在线审批、在线签约,为中小微企业提供最新贷款及增信路径,解决中小微企业在贷款过程中遇到的抵押难、担保难等问题。

未来,南京银行盐城分行将联合盐城市中小企业融资担保有限公司不断优化业务流程,把这款产品及服务模式复制并推广到全市及县区域,不断满足小微企业在普惠时代下的更多金融需求,让银行及担保公司的优质服务直达企业,推动实现普惠金融美好愿景。

工行盐城大丰支行营业室

养老金开户数全市网点第一

为贯彻落实上级行关于个人养老金开户工作要求,工行盐城大丰支行营业室抢抓机遇,迅速行动,以厅堂营销、批量营销、外拓营销三大举措相结合,有力推动个人养老金预约开户数快速增长。截至2023年末,该网点营销个人养老金预约开户数超额完成市行下达任务,系统完成率遥遥领先,在全市网点中排名第一。

立足网点,持续强化厅堂营销工作。一是在厅堂醒目位置摆放宣传展板、折页,引导客户主动咨询个人养老金业务;二是通过网点晨夕会、周例会、学习会对员工进行业务培训,加深把握营销触点,提升员工营销技能;三是精准对接客户,通过电话、微信、短信等方式邀约客户,提高营销效率。

公私联动,深入企业开展批量营销。该网点联动公司部门梳理信贷企业、代发工资单位等目标客群,通过职场专项营销、沙龙活动等开展个人养老金批量拓户,将公私联动、上下联动、GBC联动落到实处,做到每场客户拜访、职场活动均同时渗透个人养老金账户的拓户工作,确保有贷户优先实现100%覆盖。

发动全员,积极开展外拓营销活动。依托外拓营销团队开展“拓百万、访千户、惠百家”活动,进村入户沿街走访商户、卖场、专业市场,常态化开展外拓营销活动。同时制定养老金开户专项奖励措施,发动网点全员通过亲朋好友聚会、微信朋友圈等进行推广营销,调动网点全员参与营销养老金业务的积极性。

徐榕

陈震东

南京银行响水支行党支部

## 与电信公司开展党建联建活动

日前,南京银行响水支行党支部与中国电信响水分公司政企党支部开展党建联建活动,此次活动立足“资源共享、优势互补”,双方积极探索和寻求党建联建工作新思路、新发展,秉承“党建引领、区域联动、优势互补、共同发展”理念,全力打造“共赢党建联建”体系,构建共建、共治、共享“服务+”。

共建为服务行业注入“红色动能”。为了激发党支部活力,充分发挥两家联建服务单位资源优势,两家单位各自介绍了自身业务发展现状和发展瓶颈,分析下一步工作思路,尤其是旺季营销即将到来,由党员带头提需求,寻求合理资源实现“共赢”。共享为服务行业持续“再加码”。

两家单位同为服务行

业,在客户营销、市场开拓、防范电信网络诈骗、反洗钱等方面,都有着相似的服务和工作经验,双方针对各自已经开展的工作做了充分交流,相互借鉴更符合县域实际的工作思路和工作方法,力争为提升县域服务行业水平再添动力,推动资源共享促发展,切实提升群众的金融服务幸福感。



**珍惜自己的血汗钱**  
**保卫父母的养老钱**  
**守住子女的读书钱**  
**拒绝高利诱惑, 远离非法集资**

盐城市地方金融监督管理局 宣