

# “鑫耕盐阜”乡村振兴党建融合生态圈

在南京银行盐城分行成立

本报讯(杨莹莹 记者 李永宁)10月27日,记者获悉,“鑫耕盐阜”乡村振兴党建融合生态圈在南京银行盐城分行正式成立。该生态圈的成立,将整合多方资源优势,建立起“组织融通、资源融聚、服务融惠、创新融智、生态融兴”服务乡村振兴“五融”工作体系,激发党建赋能规模效应,为加快建设农业强、农村美、农民富的新时代鱼米之乡贡献力量。

南京银行盐城分行立足盐城农业大市的禀赋资源,结合工作实际,积极探索搭建党建业务融合新平台,以党组织联建,推动资源整合,助力乡村振兴。6月,成立筹备工作领导小组,开展调研接洽意向联建单位。筹备组先后前往我市各地的农业农村主管部门、农业园区、龙头企业、科研院所等多家单位,深入调研金融服务乡村振兴的重点领域和薄弱环节,初步明确新平台建设的框架体系、宗旨、运行机制及未来发展战略,形成初期建设方案,重点聚焦我市农业发展“6+N”全产业链体系,用“党建链”串联“产业链”,实现强强“链合”、资源互补。筹备组梳理包括我市农业发展重点产业链核心企业、市县区重点农业龙头企业代表、高校园区、协会商会、红色镇村在内的39家成员单位名单,覆盖乡村全面振兴产业链发展的各方面各环节,并明确新平台的名称为“鑫耕盐阜”乡村振兴党建融合生态圈。

“鑫耕盐阜”乡村振兴党建融合生态圈成立当天,39家成员单位表决通过南京银行盐城分行



启动仪式现场

理事长单位,江苏银宝控股集团有限公司、市中小企业融资担保有限公司、江苏鲜之都现代农业集团有限公司为副理事长单位。

南京银行盐城分行自开业以来,坚定服务地方经济发展,加快机构建设,已实现县域机构建设的全覆盖,不断拉近服务“三农”的距离。截至目前,该行各项存款超460亿元,资产总额超900亿元。其中,涉农贷款余额150亿元,较年初增长33.79亿元,增幅高达28.92%,在全市42家银行机构中位居前列。该行成功发行全市首笔乡村振兴专项债,金额4亿元;围绕农业产业发展和富农惠农,突出支持特色农业,创新实施“互联网+现代农业”经营模式,借助南京银行“鑫福生活”平台、助农直播间,帮助农户拓宽销路,增加营收。

市委农办主任、市农业农村局党委书记、局长施建霞说,“鑫

耕盐阜”乡村振兴党建融合生态圈,是一个开放共享、合作共赢的平台,希望能够在农业研发、生产、加工、储运、销售、品牌等各个环节提供多样化金融保险服务,鼓励搭建数字化展示平台,创新宣传我市农产品、休闲农业、农业科技等。希望各理事长单位勇于履责担当,牵头做好生态圈活动组织、业务交流、项目合作等各项工作,以扎实的工作成效,将“鑫耕盐阜”乡村振兴党建融合生态圈打造成特色工作品牌。

南京银行盐城分行党委书记、行长印建军表示,该行与各成员单位将共谋合作、共商发展,进一步发挥党建融合生态圈的集聚优势,勇担时代使命,凝聚奋进力量,为推动农业全面升级、农村全面进步、农民全面发展,为书写好中华民族伟大复兴的“三农”新篇章贡献坚实力量。

## 工行铁军在行动

工行建湖建西支行

## 锻造青年团队提升金融服务

近日,工行建湖建西支行积极响应上级行的工作部署,在党支部的带领下,充分调动青年员工的积极性和创造力,成功推出了一系列金融服务项目。通过团结协作与不懈努力,该行不仅提升了商户支付便捷性,还顺利完成了大规模的企业工资代发任务,并且有效提高了基本账户开立的效率和服务质量。

面对烟草商户二维码推广过程中遇到的技术障碍,该行采取主动上门服务的方式,耐心细致地向每位商户介绍二维码支付的优势及操作方法。经过多次交流与演示,商户们逐渐接受了这一现代化支付手段,最终实现了全覆盖。此举大大提升了当地烟草零售行业的交易便利度及资金管理效率。

与此同时,针对百人以上企业员工工资发放的任务,该行同样展现了高效的执行力。尽管面临信息不全、系统格式不符等难题,但凭借扎实的专业技能以及良好的团队合作精神,所有问题均被一一克服。特别是在以老带新、师徒互助模式下,青年员工迅速成长起来,保证了工资按时准确无误地发放到企业员工手中,赢得了企业和员工的高度评价。

为了更好地服务客户,该行还将重点放在了优化基本账户开立流程上。从初步接触到达成协议再到资料审核,整个过程都体现出极高的专业水准和服务意识。即使面对复杂情况也能保持冷静处理,确保每位客户都能享受到快捷顺畅的开户体验。

周寅

兴业银行盐城分行

## 温情服务优化金融营商环境

“真是令人惊喜,以前开个对公账户需要准备大量的材料,还得花费时间排队等待,现在竟然变得如此简单高效。我们为兴业银行的高效便捷点赞。”近日,我市一家公司的财务人员胡女士由衷地感慨道。

胡女士所在的公司位于建湖县,距离兴业银行盐城分行网点较远,且客户证件照、印章等重要开户材料不便带出公司。原本以为开户会是一个繁琐的过程,然而,当她向兴业银行盐城亭湖支行提出上门开户的请求时,该行迅速响应,组建了一支专业的对公开户专属服务小组,携带移动设备前往建

湖,为企业提供现场开户服务。

在上门开户前,服务小组精心准备了开户所需的相关材料,并与胡女士详细沟通了相关事宜。开户当天,服务小组一次性完成了所有的柜面业务办理,并承诺做好后续跟进工作,有效缩短了整体开户时长。

无独有偶,今年夏天,兴业银行盐城分行按揭直营中心的客户经理在接待按揭贷款逾期客户李先生时,展现出了极高的专业素养和人文关怀。李先生因工作岗位变动,薪资大幅减少,导致房贷逾期两个月,且本月贷款资金无法偿还。面对客户这一困境,客

户经理迅速向上级行申请报送延期还款计划,并时刻关注审批流程。考虑到客户后续工作可能无力偿还贷款,客户经理建议客户处置房产,并积极推荐优秀的二手中介,缓解其压力。三季度末,李先生的房产顺利成交预过户,且成功争取到了半年的贷款宽限期,对此,李先生深表感激。

这两个故事,只是兴业银行盐城分行在优化金融营商环境方面所做努力的缩影,不仅生动呈现了该行在优化营商环境方面的积极作为,更彰显了其作为金融机构的温情与担当。

查玉婷

工行滨海支行

## 积极推进MIS项目合作

为了在县域金融市场中进一步提升竞争力与影响力,并增强商户收单市场的占有率,工行滨海支行近期采取了多项措施,积极推广辖内商超MIS(Merchant Information System)收单项目。该行深刻理解到MIS收单业务对于维持并增长存款以及中间收入的重要性,因此,自启动“百日行动”以来,便着手制定了详细的MIS专项营销计划及相应的考核指标,旨在激发员工的销售热情,从而提高整体营销效率。

为了更有效地推进这一战略,该行首先强化了内部组织架构,确保从高层至基层每一位成员都明确自身角色及其重要性。通过市场调研明确了目标客户群体——不仅包括已经使用其服务的超市商家,还特别关注那些分布于各乡镇且具有一定规模的大型超市作为潜在合作伙伴。针对这些目标对象,团队主动出击,上门介绍银行提供的MIS收单解决方案的独特优势,并通过一系列吸引人的促销活动来促成合作,力求实现双方利益最大化。

为了更好地服务已表达出兴趣的潜在客户,该行特别设立了专门小组负责跟进。一旦收到任何关于合作意向的信息,市场营销二部便会迅速响应,派遣专业人员前往现场进行深入调查,并就客户需求展开细致讨论。基于此,他们还准备了详细的成本效益分析报告,以确保每个提案都能得到上级部门的支持,进而快速落地实施。

展望未来,工行滨海支行表示将继续加大力度推动商超MIS项目的普及与发展,紧抓机遇开拓新市场,努力增加市场份额的同时,也致力于扩大工行在当地的知名度。通过这样的方式,期望能够为促进地方消费市场的高质量发展注入新的活力和动力。

孟响宇

中信银行盐城大丰支行与刘庄镇政府、刘庄镇商会  
举办政银企三方战略签约活动

10月24日,中信银行盐城大丰支行与刘庄镇政府、刘庄镇商会共同举办“进万企 信赢未来”政银企三方战略签约活动。中信银行盐城分行副行长伍正龙、大丰区科技局局长冯永义、刘庄镇党委书记郭大海、刘庄镇商会会长王加森等及数十名企业家参加了本次活动。

为认真贯彻落实党中央、国务院决策部署,深化金融供给侧结构性改革,切实提升金融服务能力与服务质量,积极支持新质生产力发

展,中信银行于今年初组织开展了2024年“进万企——春雷行动”活动,取得良好效果。该支行积极响应总行相关工作要求,及时对接地方政府和地方商会,认真组织开展了本次活动。

本次活动,通过观看中信集团及中信银行介绍视频,为参会人员全方位展现了中信品牌形象。活动还邀请了中信银行南京分行投资银行部就科技型企业金融服务方案进行了宣讲,中信银行盐城分行普惠金融部针对参会企业自身

特点介绍了该行具有市场竞争力的普惠产品。此外,该支行特别邀请了安永税务合伙人唐黎明就金税四期下税务征管发展趋势、税务筹划风险防范、企业及家族税收风险管理与规划等方面为与会企业家带来一场精彩的讲座。

此次签约活动,不仅充分体现了刘庄镇党委、政府以及刘庄镇商会对中信银行的高度认可和支持,也为中信银行未来在乡村振兴领域精准发力、积极服务地方实体经济发展探索了前进方向。

杨晨