

农业银行盐城分行

“三资”管理平台为数字乡村建设添动能

本报讯 (彭小丽 吴惠)11月22日,由农业银行盐城分行倾力支持的农村集体资产智慧监管服务盐都区平台率先在全省6个试点县开通运行,实现了农村集体经济组织架构、会计科目、资产分类、电子票据“四个统一”智慧监管的目标。农业银行江苏省分行党委委员、副行长曹杰存出席了开通仪式并致辞。

近年来,农业银行盐城分行扎根盐

阜地区,始终以服务“三农”为己任,支持数字乡村建设,紧密对接我市农村集体产权改革金融需求,协助盐都区政府打造“农村集体资产智慧监管服务平台”,助力农村区域资金、资产、资源管理规范化、线上化、便捷化,实现农村集体经济组织“三资”监管一网通,提升乡村治理现代化水平。

“我们专门创新农村集体经济组织贷款产品,为新型农村集体经济组织发展

源不断注入金融‘活水’。”农业银行盐城分行相关负责人介绍。该行高度重视与盐都区政府和广大客户的合作,鼎力支持盐都区乡村振兴工作,为该区高标准农田、现代农业园区、农业休闲旅游等一批“三农”特色项目提供资金支持34.6亿元。

农业银行盐城分行将以此次平台开通为起点,认真组织辖内分支机构、第三方科技公司,加强与各地市、各涉

农县区农业农村部门的对接,围绕当地实际需求,加快推进原始数据整理、平台数据导入、系统操作培训、平台应用调试等工作。

与此同时,农业银行盐城分行还将省农业农村厅和上级行的指导下,充分挖掘平台数据价值,创新更多符合“三农”需求的金融产品,服务全市农村集体经济发展,为促进农民农村共同富裕注入更多的农行力量、农行智慧。

开拓进取优服务 实干笃行勇争先

——访中国银行阜宁益林支行网点主任张晓娟

□徐华栋 见习记者 周舒婷

怀着对事业的一片赤诚之心,张晓娟自1999年以来一直扎根乡镇网点工作,脚踏实地,开拓进取。作为中国银行阜宁益林支行网点主任,张晓娟踏实的工作作风和过硬的业务能力,得到了上级行的肯定和同事的一致认可。

张晓娟先后获得中国银行盐城分行“优秀党务工作者”,中国银行江苏省分行“复兴壹号”党建平台推广“优秀个人奖”、中国银行“普惠金融业务中银优秀个人奖”、中国银行“普惠金融业务中银优秀个人奖”等荣誉称号。在她的带领下,中国银行阜宁益林支行团队先后被中国银行盐城分行评为“储蓄存款亿元网点俱乐部”;中国银行阜宁益林支行被江苏省银行业协会评为“江苏银行业星级营业网点”,连续两年被阜宁县益林镇政府评为“先进单位”。

厚积薄发 努力沉淀自我

在中国银行阜宁益林支行的晨会上,一个身影以自信的姿态总结工作、部署任务……就这样,张晓娟有条不紊地开启了她的一天。

骏马是跑出来的,强兵是打出来的。“一切都是水到渠成,现在作为网点主任,我接手工作也没有很大的困难和压力。”张晓娟说。23年扎根乡镇网点,从柜员到经理,再到网点主任……张晓娟在网点的每一个岗位上都坚持边干边学,以严谨细致的工作态



张晓娟与团队成员一起学习最新的金融政策

机银行的相关活动,将优惠与便利带给客户。

特色服务 助力乡村振兴

“要坚持走出去,送上门。”张晓娟分享了自己的服务理念。在乡村振兴的这条道路上,张晓娟带领团队走遍村居、农舍、田头、家庭农场、合作社等,坚持普惠立行,和同事们一起携手追逐新时代,共筑百年乡村梦。

“中国银行这个产品服务是真的贴心啊,为我解决了养殖螃蟹的部分资金问题。”螃蟹养殖户刘大哥说。张晓娟带领团队上门,积极宣传“苏农贷”等金融产品,为当地玉米、水稻、家禽等种植户、养殖户解决了农业经营融资难、融资贵的问题,拓展了对新型农业经营主体的金融服务渠道。

融产品,为当地玉米、水稻、家禽等种植户、养殖户解决了农业经营融资难、融资贵的问题,拓展了对新型农业经营主体的金融服务渠道。

在竞争日趋激烈的金融业务经营中,中国银行阜宁益林支行再创佳绩。今年来,网点储蓄存款达到1.3亿元,普惠贷款投放1.1亿元,其中中小企业贷款8000万元、苏农贷3000万元。

新时代、新思想、新目标、新征程。张晓娟坚持与时代同行、与梦想同在、与奋斗同伴。有一分热,发一分光。张晓娟将继续在新征程中奋勇争先,为建设中国银行更美好的明天添砖加瓦。

邮储银行盐城市分行

开展“服务升温行动2.0”培训

本报讯 (陆艳)为提升网点服务水平,提高客户满意度,邮储银行盐城市分行按照上级行相关工作部署,携手信索咨询于11月26日、27日开展“服务升温行动2.0”培训。

根据网点现状,邮储银行盐城市分行运营部与信索咨询的培训老师进行了详细交流,在课程内容设计上更加注重理论与实际的结合,增强了课程的实用性。培训活动中,为提高学员课堂参与的积极性,授课方式以小组PK、案例分析、场景演练、小组通关等方式进

行。培训老师对各大银行服务过程中存在的不足进行归纳分析,针对存在的问题进行深度剖析,突出服务的重要性,对特殊人群的服务提出了细致的要求,并进行情景演练。

“人无礼则不生,事无礼则不成”。本次培训活动从理念、心态、技能、流程等方面着手,全面提升了学员服务实践能力,在未来的工作实践中能够更好地与客户进行有温度的交流,提升客户体验,助力邮储银行的业绩再创新高。

盐城邮政分公司

“绿色通道”保障百姓的“菜篮子”



盐城邮政分公司员工正在配送货物

本报讯 (王悦)“昨天下午在网上下的单,今天就准时送到,我们为邮政服务的高效率点赞!”早上去团点提货的王女士竖起了大拇指,连声称赞。

“美团优选”配送是盐城邮政分公司成功开发的首个“社区团购”配送项目。“今天用户购买商品总件数3.3万件,比昨天多了1万余件。”盐城邮政分公司速递部美团项目组组长侯奇俊说。据他介绍,每日将商品送达团点时,都会和团长做好对接工作,并及时在后台软件点击送达,让用户第一时间知晓并来提货。

目前,盐城邮政分公司主动为百姓

提供包括蔬菜瓜果、肉类水产、粮油副食、生活日用品在内的1300余种食品及生活用品“线上下单、线下配送”服务。11月20日至30日,“美团优选”配送商品量累计22万件,环比增幅25.7%。

盐城邮政分公司一方面每日进行场地、车辆的消杀,以及人员核酸、“两码”的查验,并通过“不接触消费”方式,由33条线路的驾驶员将商品送至840个团点;另一方面,增加3名分拣人员、3辆配送车辆,并安排4名机关人员每日来协助商品分拣,驾驶员提前半小时来参与分拣,提高分拣效率,确保“当日下单,次日送达”。

工行盐城盐都支行

多举措做好年末收官和旺季营销

本报讯 (顾红章)近日,工行盐城盐都支行在明确目标的基础上,凝聚合力、上下同心、迎难而上,采取四项举措,紧盯同业、咬定目标,对照“短板”、对标先进、对照任务差距和缺口,全面发力、多点布局,确保新年旺季开门红顺利实现。

坚定目标,以必达信念保年末收官。该行层层推进,统一思想,增强做好年末收官工作的紧迫感、责任感,全

力达成目标。对既定的目标落实到7个经营部门和相关责任人,并细化分解到重点客户、重点项目、重点资金,强化对差距较大指标的缺口管理,班子成员带头,承担重点指标、难点项目的营销拓展和跟踪落地。

排实储备,实施金融精准投入。主动对接地方政府,对新增投放项目进行实时跟进,重点突出对绿色环保项目的信贷投入,为绿色制造提供金融支持。

完善机制,强化旺季支持保障。对年末收官及旺季营销制定旺季考核办法,引导经营方向,明晰激励办法,做到干有方向、劳有所获;优选青年业务骨干充实调整到网点客户经理队伍,为二级支行旺季工作开展提供支撑。同时结合网点周边资源,成立商户、分期等专业团队来强化专业市场的拓展;开展员工基础能力提升培训,强化

员工营销意识,提升全员营销能力。

党建统领,发挥网点党支部战斗堡垒作用。大力开展劳动竞赛、创优评选活动,以活动为载体、宣传旺季中的党员先锋和先进典型鼓舞士气、凝聚力量。提升网点党支部书记抓党建促发展的能力和水平,抓好内控案防各项工作,紧盯四大风险,加强对各项规章制度的贯彻落实,做到合规经营,为旺季经营保驾护航。

扎实做好旺季信贷投放工作

本报讯 (李功建)工行盐城建湖支行认真落实上级行旺季工作部署,紧紧围绕信贷高质量发展要求,提前谋划,抢先抓早,充分用好用活信贷政策和产品,努力增加信贷投放,优化信贷结构,提升资产质量管控水平,努力实现信贷总量、信贷结构和资产质量全面提升的目标。

该行抢抓先机,努力增加信贷投放,2023年全年信贷投放不低于15亿元,信贷总量净增不低于10亿元,其中旺季期间信贷投放不低于10亿

元,信贷增量增幅保持同业领先。围绕省、市、县2023年重大项目开展全面梳理,逐项对接,实现早投放多投放的目标;对2022年以前在建项目进行项目竣工达产融资支持,确保项目早竣工、早投产、早达效;对重大制造业营运项目实施营运期贷款融资支持,增加项目运营合理的营运资金需求;增加普惠金融的投放户数和投放额,提高小微企业的融资额和惠及率。

该行优化结构,增强服务实体经济能力,2023年重点支持民营制造

业企业和小微企业融资需求,全年确保实现民营制造业贷款投放不低于5亿元,净增额不低于4亿元。其中旺季期间投放不低于3亿元;实现小微企业普惠贷款投放不低于4亿元,净增额不低于3亿元;确保实现民营制造业企业和小微企业融资增量和增速同业领先。确保2023年末民营制造业融资占比提升10个百分点以上,小微企业融资占比提升15个百分点以上。

该行强化管理,提升资产质量管

控水平,全年计划清收处置不良贷款不低于2000万元,不良贷款率降至3%以内,不良额控制在1000万元以内,确保2023年末不良贷款额和不良贷款率的“双降”,为争取上级行更多的信贷资源倾斜奠定基础。

工行盐城建湖支行将进一步加大推进力度,继续在贷款增量、存贷比、普惠金融贷款投放、民营制造业贷款投放等方面保持良好快速的发展态势,为全行高质量发展做出更大贡献。

工行盐城响水支行

全力打赢旺季营销攻坚战

本报讯 (李艳飞)今年以来,工行盐城响水支行存款、贷款、中收、效益等指标取得较好进步,增幅均列同业和系统第一。该行认真分析存在的差距和不足,全面执行上级行“一二三四五”策略,继续秉承“三比三看”提高“比、抢、超”的意识,强基固本,持续提升支行经营管理能力。

拓户提质,夯实基础。客户基础薄弱是该行KPI考核失分较多的因素之一。该行将以代发工资业务为抓手,力促个人客户批量化获客。强化与行政审批中心、中介代理的合作,抢抓新注册企业,力促对公开户同业领先。认真做好存量客户的营销维护,通过综合化的产品吸引客户,提升客户黏性。



11月21日晚,工行盐城亭湖海悦支行利用夕会时间,邀请上级行有关领导及专业人员到网点进行普惠产品专题培训,现场进行答疑解惑,确保人人弄懂普惠业务,并能积极营销,打赢旺季营销攻坚战。孙璐成 摄

盐城综合金融服务平台

一键式对接金融机构 一站式获得金融服务 全方位享受扶持政策

网址: <https://yc.jssjrfw.com>



省平台公众号

广告