

建行滨海支行

# 暖心上门服务获点赞

□周亚 葛海云

“这哪里是只办业务,这是把温暖送到我们家了啊!”握着建行滨海支行营业部网点负责人的手,新滩盐场的李先生声音哽咽,难掩激动。他瘫痪在床的老母亲的社保卡一直未能激活,原本以为是一道无法逾越的坎,没想到,该行工作人员竟驱车一个多小时,将“柜台”搬到母亲的病榻前。

8月20日,李先生来到建行滨海支行营业部,满面愁容地咨询社保卡激活事宜。他母亲已90多岁,因脑梗瘫痪在床多年,社保卡始终未能激活。最近接到通知,有一笔补助要发放到这张卡上,而按规定激活必须本人到银行办理,这让李先生一筹莫展。母亲不仅生活无法自理,连起身都极其困难。网点负责人了解情况后,当即表

态:“您别着急,像您母亲这样的特殊情况,我们可以申请流程,提供上门服务。”

第二天一早,网点工作人员反复清点所需设备和材料,确认每一个步骤,生怕遗漏任何细节。随后,他们与李先生一同驱车一个多小时前往新滩盐场。

抵达李先生家,简陋的屋子收拾得干净整洁。老人躺在床上,意识清楚,却已无法动弹。工作人员没有犹豫,立即拿出移动终端,半跪在床边,耐心引导老人配合操作。“奶奶,您看这里,眨一下眼睛就好。”工作人员轻声说着,小心翼翼协助她完成身份验证。阳光透过窗户,柔和地照在老人布满皱纹的脸上。她说不出话,却努力地眨着眼睛,嘴角微微扬起。

激活成功的那一刻,李先生紧紧握住工作人员的手,连声道谢:“母亲的补助就指望这张卡了,你们真是帮了我们家大忙!”工作人员笑着回应:“这是我们应该做的。以后有任何问题,随时打电话咨询。”

回程的路上,窗外的风景不断向后流逝,但那份被需要的温暖,却在每个人心中持续蔓延、升温。对该行员工来说,这或许只是一次日常的上门服务,但对李先生一家而言,却是跨越百里而来的深情厚谊。金融服务的半径,从来不只是从网点到街道的空间距离,更是从建行港湾抵达客户内心的温度。这趟百里的奔波,激活的不只是张社保卡,更是老百姓对金融服务最质朴的信任与感动。

## 工行铁军在行动

工行建湖支行

### “四个优化”扎实做好数字人民币推广

工行建湖支行为持续提升公众对人民币数字货币相关知识的认知,积极响应数字人民币推广工作要求,通过组织推动、宣传示范、创新理念、活动载体四个优化实现部门网点的GBC联动,主动作为,服务民生,助力数字化转型不断提升,取得良好社会效益。

优化组织推动,进一步完善体制机制。该行根据上级行部署,结合自身业务特点和市场需求,制定数字人民币推广的具体目标,明确了条线负责制及各部门协同的工作机制。同时优化考核激励方案,根据上级行工作导向,明确了产品激励考核标准,从钱包开立、商户拓展、交易活跃度等多个维度进行推进。

优化宣传示范,进一步促进应用场景融合。上年度,该行在

数币推广的责任辖区进行常态化布点宣传,将数币场景与金融服务场景深度融合,起到了较好的宣传示范效果。今年,尝试与大型商圈、连锁超市、餐饮酒店合作,实现与新招商某大型酒店的全面深度合作,为其提供了消费结算等一系列配套服务。通过积极向上级行申请该方面的资源投入,以该类客户为标杆全面助力打造数字人民币应用集聚区,吸引更多商户加入,推动数字人民币在日常消费领域的广泛应用。

优化创新理念,进一步拓展公共场景应用。该行将紧紧跟踪前期上级行与财税部门的合作意向,争取政策支持,大胆创新在公共事业数字化智能化收费等领域进行重点营销渗透,一方面加强自身业务培训,定目标客群、定拓

展路径、定实现时序,明确支行、部门和网点的主攻方向;另一方面加强市场拓展,结合推广需求,针对县域市场特点对公众停车、教培、招投标、规费缴纳等多项数字人民币使用场景渗透,寻求突破点,以点带面实现逐步覆盖。

优化活动载体,进一步拓宽渠道宣传推广。立足该行物理网点和外拓市场的资源,开展多样化宣传活动,通过线上线下相结合的方式,利用网点宣传、社区宣传、媒体宣传等多种渠道,向公众普及数字人民币的概念、特点、优势和使用方法。同时利用职场沙龙举办数币体验活动,在网点设置数字人民币应用专区,让客户现场体验数字人民币的便捷功能和交易场景。

孙海超

工行盐城亭湖支行

### 支持小微企业融资协调工作机制见成效

为认真贯彻落实国家金融监督管理总局与国家发展改革委联合推动的小微企业融资协调工作机制,工行盐城亭湖支行本着服务实体经济发展的初衷,坚守关怀社群、奉献社会的使命,积极响应“千企万户大走访”活动。该行党委书记、行长王誉名担任专项工作组组长,采取“专班推进 精准施策”的模式,成立普惠专班帮扶网点开展普惠业务,以点促面,成效显著。

工行盐城亭湖支行组建专项服务团队,由专职客户经理全程对接,总、分、支行三线并进工作,打破常规,创新采用“预审预签”的模式,实现“过会即签”。仅用25天完成江苏卡其星智能科技有限公司的设备融资全流程审批,融资效率显著提升。

在主要负责人的带领下,该行多次上门营销走访多家“1+3+

4”企业,在对此类工业企业的走访中了解企业经营状况,及面临的困难与诉求,并向企业宣传该行产品,最终成功投放江苏鸿佳电子科技有限公司(小巨人、国高、独角兽)“专精特新贷”1000万元、江苏苏力机械股份有限公司(规上、国高、小巨人)“专精特新贷”1000万元、江苏亚峰科技集团有限公司(国高、省级专精特新中小企业)“专精特新贷”300万元、江苏新海科技发展有限公司(国高、省级专精特新中小企业)“专精特新贷”800万元。同时,该行

走进南洋镇宣讲贷款产品,最终成功向南洋镇14家合作社发放4200万元助力农业发展和乡村振兴所推出的产品“种植e贷”。通过落实小微企业融资协调机制,该行为南洋镇解决资金短缺的困难,推动了南洋镇乡村经济发展,为农村产业发展提供了有力支持。

为积极推动普惠下沉网点,工行盐城亭湖支行多次召集网点客户经理到该行会议室进行专门的业务培训,网点客户经理定期到支行逐户汇报在手贷款进展并开展集中学习,在普惠专班的精心培训以及网点的齐心配合下,亭湖多家网点普惠取得了立竿见影的成果,工行盐城东亭支行、盐城海悦支行、盐城通榆中路支行、盐城新洋支行和盐城城北支行等5家网点成功投放了2393.14万元的“商票贷”。

未来,工行盐城亭湖支行将持续加强银政、银企合作,深入贯彻落实小微企业融资协调工作机制,积极走访小微企业,了解企业真实需求,在合规的前提下尽力优化流程,降低贷款利率,提高审批效率,为小微企业高质量发展提供支持与帮助。

夏雯钰

## 中信银行盐城分行与大丰农商银行 党建共建暨战略合作签约



活动现场

8月29日,为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,全面加强同业合作、融合发展,中信银行盐城分行与大丰农商银行开展党建共建暨战略合作签约活动。大丰农商银行党委书记、董事长张洪国及其班子成员,中信银行盐城分行党委书记汤效勇及其班子成员,双方部门负责人代表出席本次签约活动。

张洪国在致辞中提出三点希望:注重党建共建,优势互补共塑新品牌;注重同心同向,协同发展共创新特色;注重互联互通,优质服务共促新效能。

随后,双方分别介绍各自党建情况、特色与成果,分享党业融合的经验,就党建共建合作方向、下一步合作项目开展研讨以及中信银行个人养老金账户配套金融服务宣讲。

汤效勇介绍了中信银行的发展历程以及在服务地方、支持实体等方面取得的成效和与大丰农商银行合作取得的成果,并强调:一是坚定听党话、跟党走,永远讲政治。坚持把方向定基调,推动思想建设全面过硬,引领干部队伍讲政治、顾大局、守纪律、敢担当;二是坚持双融入、双促进,围绕经营抓党建。通过组织共促、党员共育、资源共享、文明共创、发展共谋,真正发挥党建引领经营发展的精神之力;三是坚持携起手、聚合力,同业强强联合。进一步推进“党建+业务”模式深入开展,在党建共建、资信业务、金融创新等多个方面实现更全面的合作。

最后,在所有与会人员的见证下,双方代表签订了党建共建协议、战略合作协议。

未来,中信银行盐城分行将以党建为纽带,与大丰农商银行共同打造“银银合作”、创造价值的典范,同频共振、互促共赢,为高质量可持续发展贡献力量。

李雨声

南京银行射阳支行

### 获评“绿色专营支行”

近日,南京银行射阳支行正式通过盐城市金融学会认定,获评“银行业绿色专营支行”,成为南京银行系统内首家经监管认定的绿色支行。

自创建工作开展以来,在中国人民银行盐城市分行的悉心指导下,南京银行射阳支行立足区域特色,以系统化思维统筹推进各项任务,包括制定专项创建方案、组建专业服务团队、加大绿色信贷投放、强化产品与服务创新、推行绿色运营机制、开展绿色公益宣传以及规划低碳节能改造等,最终以优异成绩通过评审。

今年以来,南京银行盐城分行紧紧围绕总行绿色金融“1+3+X”战略规划,以建设绿色金融特色试点分行为目标,聚焦“四绿鑫锋”即绿色组织、绿色服务、绿色创新、绿色文化,持续加强党建引领,聚力重点领域突破。下一阶段,南京银行盐城分行将继续深化绿色金融品牌建设,全力谱写绿色金融高质量发展的新篇章。

张玉坤