

江苏银行盐城分行

金融“活水”润乡村 科技助农添动能

□金琪

近年来,江苏银行盐城分行始终将服务乡村振兴作为重要使命,构建了覆盖农村生产、农村建设、农民生活的全链条金融服务体系,用金融力量激活乡村发展内生动力。

创新金融产品精准助农。春回大地,万象“耕”新。江苏银行针对农业生产特点,踏准“四时农时”节奏,创新推出“农机e贷”“农户e贷”等线上化产品。此类线上化产品审批流程短、效率高、放款快等优势为很多农户解决了资金周转的燃眉之急。江苏银行盐城文峰支行在常态化走访某农机经销商龙头企业时,了解到企业在春耕期间有购买设备的资金需求后,主动靠前、精准对接。结合企业规模化经营的实际需求,依托“农机e贷”特色普惠产品优势,为企业量身定制专属综合金融服务方案,充分发挥该产品额度适配、期限灵活、审批高效、利率优惠等优势,精准匹配农业经营主体的生产资金需求。“江苏银行的金融服务太高效率了,手机点一点贷款就能到账。”农机经销商王总兴奋地

说。这种“科技+普惠”的服务模式,打通了传统金融服务的时空限制,破解农业经营“融资难、融资慢”难题,真正让金融“活水”精准滴灌至田间地头。

加强银政合作支持乡村振兴。粮食安全是国家安全的重要基石。盐城市作为江苏省重要的粮食产区,主要种植水稻、小麦等作物,年产量规模较大。但长期以来,当地粮食产后处理过度依赖自然晾晒,存在显著短板。为解决当地粮食生产“最后一公里”的难题,政府委托某企业建设8处粮食烘干点,江苏银行盐城文峰支行主动为客户提供6000万元项目贷款专项支持烘干房的建设,项目投产后将形成“10公里服务圈”,可减少粮食损失。同时推动秸秆资源化利用,降低燃煤污染,兼具社会效益与生态效益。

陪伴成长促进共同富裕。江苏银行一直秉持“与客户相伴成长”的伙伴思维,对于成长期企业,提供“成长之星”“高企贷”等产品,为创新能力强、发展速度快、市场潜力大

的企业提供金融支持。盐城某农业科技型企业负责人依托互联网浪潮,紧抓文旅带来的生产机遇,创新采用“智慧农业+现代商贸+农旅融合”的多元化运营模式生产经营,在手订单增长迅猛。江苏银行盐城文峰支行了解到客户在生产扩张期有采购资金需求后,为客户提供300万元“成长之星”贷款用于企业采购经营。目前,该企业已成长为集生态种养、电商销售、休闲农业于一体的田园综合体,年销售额逐年上升,不仅提升了该村集体的收入,还带动周边村民走向电商致富的道路。

春华秋实,岁物丰成。金融“活水”润物无声,“科技之翼”助农腾飞。从一台农机、一座烘干房,到一个田园综合体的崛起,江苏银行盐城分行用一次次及时、有温度的金融服务,守护着每一粒种子的破土与成长。展望前路,乡村振兴的号角已然吹响,他们将扎根基层、陪伴左右,让金融的光照亮更多希望的田野,与万千农户一起,共赴一个又一个丰收的季节。

工行盐城盐都支行

多维度开展反洗钱宣传

为切实履行金融机构社会责任,全面提升社会公众风险防范意识与识骗防骗能力,工行盐城盐都支行聚焦重点场景、重点人群,组织宣传小分队制作横幅、发放宣传折页、现场讲解等,深入辖区开展反洗钱系列宣传,以多样化、精准化、全覆盖宣传构建立体化金融安全防护网,取得良好的社会效果。

商圈宣传全覆盖,筑牢流动安全屏障。该行走进南金鹰、商业大厦等核心商圈,通过设立宣传咨询台、悬挂宣传横幅、发放宣传手册等形式,面向来往市民、商户开展宣讲。工作人员结合典型案例,细致讲解电信网络诈骗、非法集资等非法金融活动的常见形式、识别方法与防范技巧,主动答疑解惑,引导市民提高警惕、远离陷阱,将金融安全知识送到群众身边。

企业宣传精准化,强化内部风险防控。针对企业财务人员及员工风险防范需求,该行走进合作单位,开展“防范非法集资”主题专场宣讲。通过案例剖析展示、互动交流等,重点讲解企业高频遭遇的诈骗类型与风险点,帮助企业人员掌握风险识别要点,健全内部防控机制,筑牢企业资金安全“防火墙”。

民生场景接地气,守护百姓“钱袋子”。聚焦超市、水产市场等民生高频场景,宣传人员紧贴市民日常生活,用通俗易懂的语言,重点解读“养老诈骗”“高息理财陷阱”等常见骗局,提醒群众摒弃“高利诱惑”,树立理性投资、谨慎理财观念,切实守护好养老钱、血汗钱。

下一步,工行盐城盐都支行将持续把反洗钱宣传融入日常经营服务,不断拓展宣传渠道、丰富宣传形式,以常态化、长效化宣传提升公众金融素养,以金融担当守护群众财产安全,为营造安全稳定的金融环境贡献工行力量。

陈小易

工行铁军在行动

工行射阳黄海桥支行

攻坚保险业务创佳绩

工行射阳黄海桥支行以增收入、提中收、优配置为目标,全员联动、精准发力,保险业务取得显著成效。截至目前,累计实现期交保费25万元、趸交45万元,其中安盛“骏启新程 决胜旺季”活动期间超额完成任务目标,位列全市场行网点第5名。

该行将保险营销列为“一把手工程”,网点负责人全力部署、每日督导,制定专项营销方案,细化趸交、期交目标,分解到全员。明确激励政策,实行“谁营

销、谁受益”,与绩效挂钩,营造争先氛围。

精训强能,锻造铁军。利用晨夕会、班后时间开展安盛保险产品专项培训,邀请安盛公司专家授课,覆盖产品亮点、目标客群、营销话术。组织通关演练与场景模拟,提升理财经理、柜面人员专业能力与实战信心。

精准营销,高效转化。设置保险专区、滚动播放宣传视频,柜面、大堂主动挖掘到期理财、大额存款客户,推荐终身寿、年金险等产品;

通过“营销通”系统筛选中高端、养老、传承需求客户,一户一策定制资产配置方案,电话或上门精准对接;举办财富沙龙、客户答谢会,聚焦财富安全、税务筹划、家族传承,提升客户认同。

合规先行,服务保障。严格执行保险双录硬控要求,提前调试设备、规范流程,确保每单合规。做好售后跟进,讲解保单条款、犹豫期权益,提供理赔协助,提升客户满意度与转介率。

李磊

工行盐城青年路支行

暖心服务老年客户

近日,工行盐城青年路支行急客户之所急,为行动不便的老年客户提供上门金融服务,高效完成密码重置业务,以贴心、专业的服务赢得客户高度认可。

据悉,该行工作人员在例行查看iPad线上预约系统时,发现一笔上门服务订单,随即与客户电话联系。沟通后得知,办理业务的是其家中年事已高、行动不便的老人,急需办理密码重置业务。在确认老人意识清醒、办理业务所需材料齐全后,工作人员与客户约定了上门服务时间,全力保障业务顺利办理。

为确保业务办理的合规性与真实性,次日上午,该行安排两名工作人员如约上门,严格执行双人核实制度,仔细确认老人办理代理密码重置业务的真实意愿,在老人完成签字确认并做好现场拍照留存后,工作人员与老人家属一同返回网点,通过远程在线办理模式,高效完成了密码重置业务的全流程操作。

业务办理完毕后,老人及家属对工行盐城青年路支行的服务赞不绝口,直言“工行流程便捷,特事特办,解客户之忧”。该行依托线上预约渠道快速响应客户需求,通过远程在线办理简化业务流程,既解决了老年客户行动不便的难题,又保障了业务办理的效率和合规。

下一步,工行盐城青年路支行将继续秉持“以客户为中心”的服务理念,持续深化运营改革,合理优化工作分工,充分运用数字化服务手段提升服务效率。针对老年人等特殊客户群体,坚持特事特办、急事急办,常态化开展上门服务等暖心举措,做好服务“后半篇文章”。

陶宇文



招商银行 繁星计划
陪伴万千企业成长

企业开户选招行
账户省心管、融资高效得、工具随心用、业务轻松拓

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK
因 您 而 变
广告