

建行淮安分行提升金融服务实体经济质效

■通讯员 周长国

本报讯 今年以来,建行淮安分行进一步加大金融政策支持力度,丰富金融产品供给,优化机制服务,切实助力恢复和扩大消费工作,不断提升金融服务实体经济质效。

市建行聚焦市场主体切实需求,围绕助力就业创业、丰富消费场景、改善消费条件等具体工作,为着力扩大内需贡献金融力量。加强与人社局对接,成为“苏岗贷”合作银行,进一步扩大对接和融资服务范围,对吸纳就业多、稳岗效果好且用工规范的民营企业和个人工商户精准投放“苏岗贷”,并重点向实体经济、小微企业和个人工商户倾斜,

提高企业受益面和受惠度,目前该行已对接全部市级企业名录,为30户企业完成授信,授信金额24.16亿元。用好用足江苏普惠金融发展风险补偿基金、中小微企业纾困增产增效专项资金,为符合条件的市场主体提供优惠高效的金融服务,共为15户企业办理“小微贷”22笔,授信金额1.37亿元,投放金额1.31亿元。

市建行全面梳理重点产业和外贸企业金融需求,对接辖内重点市场,如汇通综合市场、涟水农产品批发市场等,主动走访小微企业,举办座谈会、助企推介会等各类活动,发放各类宣传资料2.8万份,挖掘有效金融需求,累计投放普惠贷款111.9亿元,有力支持实体经济发展。为丰富小微企业信贷产品

供给,该行推出“厂房快贷”“善新贷”等创新型产品,服务园区内制造业企业、科创企业、专精特新企业,重点支持战略性新兴产业及先进制造业企业。目前,“厂房快贷”累计投放资金1.67亿元;“善新贷”实现2笔授信支用,金额1500万元。

为扩大产品应用场景,助力地方消费提升,市建行推进总总合作贴息、商户贴息模式,促进购车分期效益提升。目前,该行购车分期交易笔数3574笔,交易额3.7亿元。积极协助市商务局做好新能源汽车购车补贴发放工作,刺激和释放汽车消费潜力,促进汽车消费优化升级,扩大我市社零总额规模。新能源汽车分期交易笔数736笔,交易额8629万元,同比提升300%

以上。落实总行“刷装修分期卡,享多重66礼”装修分期消费达标返现活动,装修分期交易笔数7474笔,交易额1.77亿元。

加强特惠场景融合,扩大商户分期规模。建行重点拓展餐饮、商超、百货、家电等热点消费领域的特惠合作,借助建行生活平台场景权益集中、客户资源丰富的优势,开展信用卡优惠立减、分期满减、专享券等活动。积极搭建属地线上消费场景,持续与惠淮安、美团、洪泽优选等线上平台对接,加大满减优惠力度,扩大线上消费群体;加大营销资源投入,持续与当地头部商户苏宁电器、京东五星、孩子王、金鹰开展随付贷活动。

市财政局严把绩效目标审核关

■通讯员 汪妍

本报讯 日前,市财政局在2024年预算编制过程中,紧紧抓住绩效目标管理“牛鼻子”,严把绩效目标审核关,为预算绩效管理高质量发展奠定基础。

设定绩效指标参考模板。梳理完善各相关部门报送的绩效指标体系,按项目成本、产出、效益等内容设定绩效指标模板,提高2024年预算绩效目标编制质量,细化量化2024年计划工作任务。落实事前绩效评估要

求。将事前绩效评估作为申请预算的必备要件,组织各部门论证项目实施计划、预期成效等,详细测算各项工作任务所需资金,做到以事定费,进一步精细预算编制。严格审核项目绩效目标。针对以往预算编制不科学、绩效指标设置笼统等情况,指导单位从年度工作重点、资金使用计划中分析提炼绩效指标,促进绩效目标指标完整全面、重点突出、量化可比。截至目前,市财政局共审核2024年预算项目1100余个,退回修改项目600余个,提出审核修改意见600余条。

工行淮安分行纪委: 加强自身建设 更好履职尽责

■通讯员 姚岚

本报讯 执纪者必先守纪,律人者必先律己。今年以来,工行淮安分行纪委不断强化自身建设,全面提高执纪问责的专业性,树立纪检工作的权威性。

以“知”强化履职能力。纪检干部要加强思想政治学习,在真学、真懂、真信、真用上下功夫。坚持将学习教育贯穿纪检队伍教育整顿的始终,召开纪检干部队伍教育整顿推进会并按月举办纪检干部读书班,要求纪检干部提高思想认识,以更高标准、更严要求、更实举措提升自身理论水平。

以“信”强化底线思维。市分行按照省行工作部署开展《员工违规行为处理规定及问责》和《纪规红线100条》分层学习宣教工作。市分行纪委书记为党委中心组、中层管理人员授课,各支行纪检委员为支行全体员工授课,筑牢全体员工的思想防线。

以“行”强化清廉文化建设。协助省行编写全省清廉金融文化建设方案,发布“苏小廉”形象代言人,刊发《廉洁说行》半月刊5期。同时,编发市分行《清风入淮 心有所安》双月期刊1期,打造廉洁可视化交流平台,不断营造风清气正的工作氛围。

邮储银行淮安支行开展金融消费者权益保护教育宣传活动



■通讯员 邮储宣

为提高金融消费者的权利意识、责任意识和风险意识,近日,邮储银行淮安支行在淮安万达广场以“保护消费者合法权益、构建诚信社会体系”为主题,开展金融消费者权益保护教育宣传活动。

活动现场,该行工作人员通过拉横幅、设立宣传台、发放宣传单页和小礼品等方式开展集中宣传,向广大群众

介绍包括知情权、自主选择权、公平交易权、财产安全权、依法求偿权、受教育权、受尊重权、信息安全权在内的消费者八大权益,并为消费者提供周全、贴心、直接的便利化金融服务。

邮储银行淮安支行将继续宣传普及金融知识,切实维护消费者权益,努力打造放心、暖心的金融消费环境,营造全民学金融、懂金融、用金融的良好氛围。

中信银行淮安分行扎实推进减费让利工作

■通讯员 中信宣

为提升公众对减费让利政策的认知,连日来,中信银行淮安分行持续开展减费让利宣传活动。

该行在营业网点厅堂醒目位置摆放减费让利通知、宣传海报及宣传折页,在室外电子显示屏滚动播放减费让利宣传标语。该行还深入周边商铺和小微企业开展“点对点”“面对面”宣传,对小微企业和个人工商户涉及的免收全部账户管理费和年费、降低跨

行转账汇款手续费等具体减费项目及优惠政策进行详细讲解,并耐心解答各类咨询,让小微企业和个人工商户对减费让利政策有深入了解,宣传活动取得良好效果。今年1—9月,该行全渠道累计减免资金84.54万元。

中信银行淮安分行将持续推进减费让利工作,多方式、多渠道开展常态化宣传活动,推动各项政策精准送达、全面落实,助力实体经济健康发展,进一步优化营商环境。



为营造良好金融支付服务环境,近日,农行淮安分行以开展“双百”创建集中宣传活动为契机,充分利用网点对外服务平台,向客户宣传推介人民银行淮安分行推出的“便企惠民账户通”平台,积极推行线上预约开户服务,让信息多跑路、客户少跑腿。

■通讯员 李莹洁 陆成之

兴业银行: 深耕银发经济新蓝海 做好养老金融大文章

■通讯员 兴业宣

个人养老金制度试点已满一周年。日前召开的中央金融工作会议明确提出,要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。金融机构如何做好养老金融这篇大文章,成为市场关注的热点话题。

作为首批获得个人养老金业务开办资格的商业银行之一,兴业银行搭建全链路、一站式养老金融服务生态,实现从“账户”到“产品”,再到“规划”和“服务”的全方位配置。截至今年9月末,该行累计开立个人养老金资金账户

近386万户,居市场前列。

近年来,随着我国人口老龄化进程加快和老年人口规模持续扩大,银发经济正成为一片新“蓝海”。统计数据显示,我国65岁及以上人口比重已达14.9%,到2035年前后,我国老年人口总量占比将超过30%,进入重度老龄化阶段。

养老金融服务是促进银发经济发展的重要力量。兴业银行作为国内养老金融先行者,早在2012年就率先推出养老金融综合服务方案“安愉人生”,经十余年深耕,已形成以“专属服务、薪酬规划、增值权益、活动平台”为支撑的“安愉人生”养老金融生态圈。目前,兴业银行养老金融服务老年客户超2300

万户。

“网点里配置了许多联动呼叫设备,我们轻点呼叫按钮,工作人员就能过来帮忙,非常方便。”体验到嘉兴分行特色的适老服务后,客户王先生连连赞许。随着金融服务手段和渠道日趋数字化、线上化,提升老年客户金融服务便利化水平迫在眉睫。在线下,兴业银行持续提升网点软硬件的适老服务水平,多数网点设置了无障碍坡道、无障碍机动车停车位、紧急呼叫按钮、应急求助电话等便老敬老设施,在厅堂智能一体化系统设置老年人等特殊人群的“特殊取号”功能,为老年客户开辟“绿色通道”。在线上,兴业银行遵循简洁、易用、稳定、智能四大原则,打造手

机银行“安愉版”,形成“视”“听”“触”多感官交互的陪伴式体验,获评“2021手机银行最佳适老化创新奖”。

此外,兴业银行连续九年在全国范围内开展“敬老月”活动,13家分支机构在第二、第三届“全国敬老文明号”创建活动中脱颖而出,获得全国“敬老文明号”荣誉称号,成为获此殊荣最多的商业银行。

“未来,兴业银行将继续发挥养老金融专业优势,深入贯彻落实中央金融工作会议精神,全力构建涵盖养老金金融、服务金融、产业金融的综合化服务体系,做好养老金融大文章。”兴业银行零售平台负责人表示。

民生银行举办手机银行8.0发布会 正式启动首届“民生焕新节”

■通讯员 民生宣

11月23日,中国民生银行在北京举办手机银行8.0发布会暨首届“民生焕新节”启动会。民生银行副行长林云山、首席信息官张斌出席活动,与客户代表共同发布新版手机银行,并启动“民生焕新节”。

林云山在致辞中表示,移动互联网的广泛普及使手机银行成为体现一家银行综合服务水平和市场竞争力的重要门户。民生银行聚焦“打造敏捷高效、体验极致、价值成长的数字化银行”核心目标,不断发展数字金融,扩大服

务边界,提升客户体验,赋能经济社会发展,服务百姓美好生活。这次发布的民生手机银行8.0在数字化、智能化和专业化服务等方面进行全面升级优化,是民生银行践行金融为民、打造更为优质的数字金融服务的实际行动和重要成果。

民生银行在此次新产品发布形式上进行大胆创新尝试。一方面,将手机银行品牌代言人“顶顶”打造为产品营销推动官,在二次元元宇宙世界中进行讲解,改变过往由产品经理介绍新产品的传统方式,语言生动直白,形象活泼可爱。据“顶顶”介绍,民生手机银行8.0围绕财富场景、智能账簿、安全服务

进行迭代升级,打造“相伴一生、掌财有道、财富陪伴、数智融合、安全便捷”的移动金融服务,让客户在使用体验上更加安心和顺心。另一方面,新版手机银行将人工智能和数字人技术紧密结合,不断迭代数字员工“小笙”,将传统的文本问答升级为语音识别对话,并输出情感化和人设等个性化特征,实现与用户的人“人”交互,提供全天候、听得懂、看得见的数字化金融服务。

数字经济时代,民生银行敏锐洞察金融消费者习惯变化,以互联网的“流量”及“留量”思维提升网络金融服务。在新版手机银行发布之际,民生银行升级打造银行与客户“双向奔赴”的首个

节日,即“民生焕新节”。本届“民生焕新节”将财富管理、私人银行、个人金融、跨境金融、消费贷款等产品的相关活动,通过“线上+线下”全渠道进行宣传推广,用变化演绎美好,为客户提供独具匠心的温暖服务与美好体验。

民生银行坚信,客户需要的不仅仅是便捷的功能,更是能够一路同行、共同成长、志趣相投的伙伴。未来,民生银行将坚持全方位数字化转型,瞄准“行业领先”的发展目标,积极融入国家战略,持续打造便民利民、优质优惠的数字金融服务,为经济社会高质量发展贡献更大的“民生力量”。

在奋斗磨炼中增长才干展现作为 ——记农行淮安淮阴小营支行客户经理朱俊

■通讯员 陆成之

24岁的朱俊是农业银行淮安淮阴小营支行客户经理。入职不到3年的他,凭着对事业执着的追求和对工作极端负责、勇于奉献的精神,在担当中历练、在岗位上发光,在职业成长的路上一步一个脚印,用心、用情、用力挥洒青春汗水,在平凡岗位上展示一名时代青年的风采。

干中学、学中干,学思践悟、知行合一,从没有放松对自己的要求。

目前,朱俊已获得个人客户经理、个人信贷管理、对公客户经理、法人信贷管理等8个岗位资格,成为普惠金融战线一名不可多得的业务骨干。

功夫不负有心人。先后担任淮阴承德路支行、马头支行、小营支行3个网点客户经理的朱俊,已累计办理农户、小微企业等普惠贷款310余户、金额1.4亿元。在“万人进千村”活动中,他完成客户建档470余户,授信金额7000万元。

加党员先锋队,进村入户开展工作;代发工资单位员工工资卡需要激活,他与同事一起提供上门服务;贷后管理时,帮助借款人搬运饲料不慎滑入鱼塘,全身衣服湿透,他没有一句怨言……

心中有责任,脚下有力量。脚踏实地的朱俊,在磨炼中成长,在奋斗中追求,用实际行动诠释着一名农行人使命与担当,用青春力量践行着一名党员对事业的执着与追求。

食品批发商资金短缺,他利用线上贷款帮助其走出困境;春耕时节,他积极参



1 苦练履职基本功

“不懂业务,寸步难行。”朱俊深知,银行是一个专业性很强的行业,一次粗心就可能引发服务纠纷,一个环节遗漏就可能造成资金损失。从上岗第一天起,他就把学习作为职业成长的第一追求,刻苦钻研业务知识、苦练操作技能。白天跟班学

2 搏击市场显身手

客户是一个一个跑出来的,市场是一步一步拼出来的。无论在城区网点,还是在农村网点,朱俊始终把“干一行、爱一行、干好一行”作为自己的履职信条,在平凡的岗位上默默奋斗。他总是说,有限的市场属于抢先抓早、善于对接的人。

3 模范带头当表率

“我是党员,要发挥模范带头作用,要在目标任务面前挑重担、攻难关。”在第一次参加承德路支行党支部党员大会时,朱俊说出了自己的心声。

一名党员就是一面旗帜。面对新形势新要求,朱俊严格要求自己,在技能上精益求精,在履职中细心谨慎,在急难险重任务面前一马当先,时时处处当表率、做示范,走在前列。每天,他起早贪黑跑市场,走街串巷忙调查,紧张快干求突破,

作为客户经理,朱俊时刻谨记自己的职责,根据不同客户的金融需求,准确把握业务市场脉搏,主动走进园区企业、市场商户、乡镇街道、田间地头,精准对接目标客户,深耕深耕城乡业务市场,服务好每一位客户,办理好每一笔业务,做到客户大小一个样、路途远近一个样。

一心扑在工作上。外拓营销时,他渴了喝自备的矿泉水,累了坐下来歇一歇,错过食堂就餐时间就在超市买袋方便面。履职过程中,不论严寒还是酷暑,不论上班还是休息,只要一个电话、一个短信,朱俊都会第一时间响应。对他来说,客户所急、单位所需就是他的服务所向、履职所指。

食品批发商资金短缺,他利用线上贷款帮助其走出困境;春耕时节,他积极参