



# 乡村振兴担使命 金融为民暖人心

## 农行淮安分行推进东西部协作帮扶获赠锦旗

近日,农行淮安分行收到陕西省汉中市略阳县县委、县政府赠送的印有“助力全面推进乡村振兴担使命 巩固拓展脱贫攻坚成果显真情”字样的锦旗。

2021年11月起,在农行陕西省汉中市略阳县支行任职的农行淮安分行“双百”计划结对交流干部冯传文先后3次组织农行淮安分行员工、2次动员企业采购略阳农产品。其金融为民、热心助农的善举,赢得当地干部群众的一致好评。

2022年8月,受疫情影响,物流不畅,陕西省汉中市略阳县产品销售受阻,造成农副产品积压甚至变质。冯传文得知这一情况后,第一时间向农行淮安分行汇报。该行工会工作部当即牵头动员8家县(区)支行员工,迅速采购包括木耳、香菇、核桃、土蜂蜜、乌鸡酱在内的“爱心助农大礼包”1081份。

在东西部协作政策引领下,农行淮安分行紧紧围绕农行江苏分行目标要求,主动搭建东部发达地区与欠发达地

区支行精准结对、协作帮扶、协同发展的平台,在选派“双百”干部到陕西省汉中市略阳县农行任职基础上,通过入驻农行帮扶商城平台、帮扶对口行推广等“线上+线下”形式,加大脱贫地区农产品采购力度,拓宽销售渠道,帮助农民增收。

日前,农行淮安分行还与汉中市略阳县现场签订了20万元的农产品采购协议。

(石砚 陆成之)

## 建行淮安分行 优化服务助企融资发展

为进一步服务地方实体经济,强化银企对接,全面提升金融服务质效,建行淮安分行统筹规划部署,多策并举落实优化金融服务措施。

建行淮安分行积极履行国有大行责任,在政策、产品、资金、服务上谋篇布局,公司、普惠、风险等部门协同合作,在解决民营和小微企业融资难、融资贵等问题上下功夫,目前民营贷款较年初新增11.31亿元,民营贷款户数新增589户。

该行聚焦重点客群与产业链,积极优选上市拟上市、龙头或民企集团、小微企业和个体工商户等目标群体,围绕核心企业上下游、优质客群产业链,通过内嵌外联,重点做好专精特新、科技创新、民生消费类等客群服务。

该行聚焦重大产业项目和重点客群,重点营销,提高上市拟上市公司、专精特新、“单项冠军”、隐形冠军、高新技术

企业等实体的信贷合作覆盖度。鼓励发展中型制造业客户和优质制造业客户流贷置换,不断夯实制造业客户基础。用好重点行业差别化政策和重点产品,主动申报制造业白名单,提高名单内客户贷款合作覆盖度,目前制造业贷款较年初新增7.3亿元。

围绕“双提升双覆盖”目标,该行开展专项普惠金融推动工作。强化专业化队伍建设与人员配置,对支行本级配置普惠乡金业务专营团队,对下辖全部营业网点配置普惠乡金业务经理,实行名单制管理。持续开展“普百业惠万企”系列活动,多方营造“比学赶超”良好氛围。提升重点产品覆盖率,充分调动基层网点积极性,用好普惠集约化经营团队人员力量,做好网点组织推进、业务培训、答疑解惑、贷后管理等工作,切实提升服务中小微企业的金融业务水准。(周长国)

## 工行淮安新区支行 开展金融服务进校园活动

近日,工行淮安新区支行在淮阴工学院开展“金融服务进校园”活动,成功为该校学生激活社保卡124张,办理数字人民币118户、三方绑卡206户。此次社保卡金融服务进校园活动得到了校方的充分肯定和高度评价,使学生对工行金融业务的认知达到了新的层次,为师生校园生活提供了坚实的金融支撑,彰显了新区支行高效优质的服务和高超的业务水准。

高度重视“金融服务进校园”活动。淮安新区支行主要领导通过细致的组织安排,召集数名业务骨干具体负责,全体员工积极响应踊跃报名。相关负责人就校园一站式金融服务具体细节与校方深入沟通,为活动做好了充足准备;同时制定了一套切合高校师生特点、兼具专业性与趣味性的活动方案,并协调好人员

和设备,确保活动顺利进行。深入挖掘学生真实需求。通过激活社保卡活动,紧密结合移动支付和数字化金融等业务,重点向学生宣传了工行手机银行以及数字人民币等一系列产品,并对这些金融产品的应用场景及使用方法进行了具体介绍和现场指导,通过一站式金融服务,为学生“足不出校”办理金融业务提供了极大便利,为新区支行后续发展校园金融业务打下了坚实基础。

认真耐心解答各类金融问题。在为师生办理社保卡激活业务的同时,积极利用碎片化时间进行金融知识科普宣传,充分展示了该行的服务理念 and 内涵,通过丰富多彩的活动形式,提高了服务质量,为学生校园生活的金融业务需求作出积极贡献。

(孙竹青)



高考首日,建设银行淮安分行工作人员来到淮阴中学考点,为考生和送考家长送去瓶装水、扇子、文具,助力学子高考。 ■周长国

## 打造开放化全场景消费生态 民生银行让“618”消费暖起来

今年以来,我国消费呈现整体向好态势。“618”作为上半年重要的消费促销节点,是提振消费的重要抓手。以商业银行为代表的金融机构正不断打造消费生态,持续扩展金融服务场景,以金融之力强化消费对扩大内需的基础作用,让消费暖起来,经济旺起来。

### 携手电商合力共赢

数字化转型下,在零售电商的主流场景内,以开放银行为依托,以移动支付为切入点,商业银行通过开立账户、绑定支付、经营客户的业务链条,为消费者提供专业、快捷的金融服务。对于电商而言,银行优惠更有利于促进消费潜力释放。

“618”大促,零售电商平台是主战场。自5月下旬“618”大促预热开启,作为线上场景入口、流量来源的零售电商成为银行布局的必争之地。银行纷纷推出各项优惠活动抢占零售电商流量入口。民生银行在“聚惠民生生日 好省会花618”专场优惠活动中,从首次绑定立减为消费者“蓄能”,到支付享随机减或满减为消费者提供“补给”,再到还款红包抢兑为消费者“回血”,该行联合主流电商平台,链条式精耕细作,助燃“618”大促。如在京东平台,消费者首绑民生银行卡有机会获得128元礼包,单笔随机立减有机会立减188元。

与零售电商的合作,丰富流量入口和获客渠道的同时,民生银行还通过丰

富多元的主题活动,加大消费者“618”礼遇,强化客户黏性。民生银行借记卡积分商城通过使用9积分有机会抽价值千元大奖、超值好物积分兑换、限时积分任务赢“618”积分等多重主题活动,给消费者带来福利和实惠。

### 深耕本地生活场景

从进“溜”赶“烤”,到国内旅游出行人数创下新高,疫情过后消费需求集中释放,带来了餐饮、旅游、住宿等本地生活场景服务业的强劲复苏。

这个“618”,除了借助各大零售电商平台的“618”购物节契机,不少银行还抓住本地生活这个高频、多元的消费场景,在吃住行游购娱不同领域推出细分专场活动,精准拉动消费。

民生银行通过口碑活动“聚惠民生生日”,“全民生活”APP,“V+”会员权益体系,为用户提供美食、商超、外卖、电影、出行、健身等本地生活服务,将金融服务嵌入生活场景促进消费。“聚惠民生生日”聚焦美食、商超、娱乐等版块,消费者可在全国近十万家餐饮门店、商超等尽享嗨购热潮。“全民生活”APP则通过充值缴费、影音娱乐、运动健身、出行门票、健康医疗等本地生活服务,为用户献上享随机立减优惠,为消费者乐享城市美好生活提供更多元的选择。“民生V+会员”成长体系围绕客户生活日常,打造“优享金融”“惠享生活”“畅享娱乐”“欢享美食”四大权益板块,为客户甄选民生

民易贷优惠券、视听会员卡券、外卖代金券等缤纷礼遇,丰富消费者本地生活场景,为美好生活增加更多可能。

### 助力消费提质升级

如何满足消费者生存性消费需求之余,围绕健康、养老、教育等重点领域,提升服务品质、增加服务供给,不断释放潜在消费升级需求,也成为商业银行思考的问题。这个“618”,就有银行通过帮助消费者制定更加适合自己、符合自身需求的资产配置方案,献上消费提质升级新思路。通过“财富小管家”亲子专属线上金融服务,信美相互关爱特定药品费用医疗保险服务,个人养老金服务,民生银行以覆盖子女教育、家庭理财、养老规划等需求的金融服务,助力消费提质扩容,更好地满足人民日益增长的美好生活需要。

从电商零售到本地生活的消费场景开拓,从日常消费再到品质消费的消费需求升级,通过整合行内资源,引入零售电商合力共赢,探索生活场景全面开放,民生银行借势“618”推进金融生态开放融合,举全行之力打造“聚惠民生生日 好省会花618”专场优惠活动,满足用户多场景需求和提高生活品质的消费愿景,进一步激发了消费活力,助力经济复苏。面向未来,民生银行将始终秉持金融为民理念,锚定“用心服务的银行”战略定位,提升金融支持扩内需的质效,助力消费复苏“加速度”。(民生宣)