# 扎根在"皋城"这片美丽的土地上

## ·邮储银行六安市分行服务地方经济交出满意答卷

2020年5月,邮储银行安徽省六安 市分行成立已满12周年。

12年的成就与成长,从地方银行 业新兵到国有大型商业银行分支,邮储 银行六安市分行完成了自己的华丽转

12年来,邮储银行六安市分行扎 根在"皋城"这片美丽的土地上,坚定 不移地服务实体经济、践行普惠金融、 提升服务质效,全心全意助力地方重大 战略、重大项目发展,将履行社会责任 贯穿于经营发展始终,为服务六安地方 经济发展交出了一份满意的答卷。

#### 发展:与地方经济同频共振

如果说立足地方经济,不断壮大自 身实力是一家企业的"本能",那么勇 于担当,大力回馈地方经济发展则是一 家企业的责任。

长期以来,邮储银行六安市分行积 极贯彻落实党中央、六安市委市政府各 项决策部署,从服务社区、服务中小企 业、服务"三农"出发,把"普惠金融"初 心与日常经营发展紧密结合,不断扩大 金融服务的覆盖面和渗透率。一方面, 逐步扩大"朋友圈",与市县人民政府 建立战略合作关系,与市经信委、市科 技局、市扶贫局、市农业农村局等多个 政府单位加深合作,重点支持基础设 施、农业、民生等领域发展。另一方 面,主动挖掘企业融资需求,持续深化 银政、银企、银担等平台的合作,并通 过走政府、走平台、走协会、走园区、走 企业等活动,走访服务企业、个人客户 上万余户。自2016年7月,邮储银行安 徽省分行与六安市政府签订战略合作

协议以来,该行已在全市投放各类贷款 约150亿元,实现贷款余额突破百亿元 大关,有力夯实了服务地方经济建设的 基础,巩固了国有大行的市场地位。

今年,该行积极响应地方政府号 召,统筹推进疫情防控和业务发展"两 手抓、两促进"。启动应急流程,向疫 情防控重点保障企业发放专项再贷款 和优惠利率贷款超1亿元,积极支持了 防疫物资生产;积极响应,快速推广专 属防疫产品"防疫贷",并实现"防疫 贷"在市县各地全覆盖;开通绿色通 道,优化业务流程,加大金融信贷投 人,截至4月末,今年已发放各类贷款 超25亿元,为地方政府坚决打赢疫情 防控阻击战贡献了邮储力量。

#### 责任:与小微企业共生共荣

小微企业已成为地方经济发展的 主力军,其发展与地方经济、民生事业 息息相关。扶小助微也是邮储银行六 安市分行义不容辞的责任。

为更加准确、有效、可持续地支持 小微企业,邮储银行六安市分行不搞 "大水漫灌",而是精准施策,该行根据 小微企业的经营特点、融资需求,在传 统流动资金贷款的基础上,陆续推广发 展"4321"风险补偿机制的政银担,无抵 押、无担保、纯信用小微易贷,实现融 资"无缝对接"的"无还本续贷"等多类 新产品,既满足不同小微企业的多样化 需求,又有效缓解小微企业融资"最后 1公里"和"首贷难"问题。其中,该行 已针对50余家小微企业发放"无还本 续贷"2.77亿元。

同时,该行以"千名行长进万企"

"百行进万企"等走访活动为契机,聚 焦市县特色产业集群、专业市场和特定 商圈开展"拉网式"走访,将支付结算、 授信贷款、票据贴现等组合打包,在上 门对接时,做到"一站式"满足企业金 融需求,大幅提升小微企业客户融资体

 $B_2$ 

新冠肺炎疫情发生后,邮储银行六 安市分行充分发挥服务下沉的优势,以 "一户一策"的服务举措,精准对接企 业融资需求,通过优化业务流程、线上 产品提速、优先保障额度、申请利率优 惠等方式,全力满足了抗疫企业融资需 求,为疫情防控物资生产企业提供了金 融保障。

#### 创新:以科技赋能守护初心

在信息科技飞速发展、客户金融习 惯不断变化的背景下,邮储银行六安市 分行坚持"以客户为中心",通过科技 赋能,努力满足金融消费者对美好生活 的需求。

物理渠道方面,该行正在加快网点 转型,不断向"智能化"转型方向发 力。目前,以ITM智能柜员机为代表的 智能设备已在全辖自营网点布放,智能 设备可办理的业务涵盖了90%以上的 个人非现金业务,包括开卡、转账、电 子渠道开通、账户挂失、账户查询等绝 大部分柜面非现金业务,既减轻了柜面 压力,又提高了业务办理效率,业务办 理平均时间可比在柜面节省约65%。 而在近日,该行也拉开网点系统化转型 帷幕,将对辖内网点的内部分区、智能 设备配备、人员管理、服务管理、客户 营销和服务等进一步优化,以提升网点

精细化管理水平和服务水平。

线上渠道方面,该行不断推广线上 平台服务功能,依托手机银行、电子银 行、微信银行等平台,实现咨询、理财、 缴费充值、购物、贷款授信等多类服务 线上综合办理。截至4月末,该行电子 交易银行替代率已达96.27%。新冠肺 炎疫情期间,该行还依托安徽省分行 "云工作室",大力推广线上"零接触" 金融服务模式。"云工作室"将原本分 散的线上业务办理渠道统一到一个终 端,客户经理在工作室上有选择性地推 荐特色业务,客户可通过"云工作室" 进行业务咨询、申请、办理,享受专职 客户经理"一对一"服务。截至目前, 该行已有430名员工入驻"云工作室"。

业务转型方面,在网点智能化转型 的同时,该行还不断探索线上线下融合 发展的业务转型之路,致力于将金融服 务触角进一步延伸下沉。该行强化大 数据、线上贷款产品的宣传推广,打造 了"小微易贷"和"极速贷"两个信用贷 款"拳头"产品;对存量额度客户引入 网贷通、卡贷通、E捷贷等线上支用服 务功能,实现"线上申请、线上支用"的 联动服务方式,也成为普惠金融实施 "利器"。数据显示,2020年,该行个人 经营性贷款通过线上方式支用、发放的 贷款笔数占个人经营性贷款总数的 55%以上。

12年是一个轮回,也是一个新的 开始。未来,邮储银行六安市分行将 站在新的起点上,以"不畏浮云遮望 眼"的定力、"越是艰难越向前"的斗 志、"千磨万击还坚劲"的韧劲,向高质 量转型发展迈出坚实步伐。

(张 娇)

#### 昆山农商行为优化台资企业营商环境出力

近年来,江苏昆山农商银行结合昆 山惠台"新20条"等政策,以金融服务为 抓手,进一步加快创新产品,提升服务速 度,积极探索更多满足台资企业发展需 求、突破发展难题的举措,为台商投资创 业提供便利。

从2017年开始,昆山农商银行围绕 台商服务的便利性和需求性,持续加大 产品创新力度,从基础服务到深化服务 进而到专属服务,致力于打造一套适合 于台商发展的金融服务体系,相继推出 了"台易融"、"台胞信用卡"等专属产品, 2020年"昆台融"产品的落地,给受疫情 影响的台商客户送去了金融"及时雨"。

2017年12月在平台搭建和系统建 设的基础下,该行推出了台胞信用卡,它 的发行为广大台湾同胞在大陆申办信用 卡打开了一扇方便之门,客户在申领到 专属信用卡的同时也能享受到更加优惠 的费率和贴心的礼品。

个人业务蓬勃发展后,对公业务也 打响了对台业务服务体系的头响炮。 2019年3月,该行推出了"台易融"产品, 该产品主要是向经营情况良好的台资企 业提供一揽子融资综合授信方案。

在"台易融"和"台胞信用卡"专项服 务得到台商客户的认可后,昆山农商银 行再接再厉,2020年初对接昆山市委 市政府,发行了"昆台融"产品。4月初, 昆山农商行作为市综合风险池合作银行 受邀参加"昆如意·金融惠"2020昆山首 期台企沙龙活动。4月23日,昆山农商 行举办了"地方金融,惠众分享"——咖 啡之旅的沙龙活动,对"昆台融"产品做 了详细的解读。4月29日,随着昆山某 塑胶有限公司提款100万元,标志了首 笔"昆台融"用信的正式落地,解决了企 业迫切的融资需求。截至5月15日,已 有13家台资企业获批"昆台融"业务,授 信额度共计8200万元。同时在审批当 中的有7家台资企业,共计5000万元额

打造"服务台商的良好营商环境"是 昆山农商银行所追求的目标。该行将发 挥本地法人银行的优势,加大服务创新 力度、加快服务响应速度,深入研究与中 小台资企业业务模式相适应的创新形 式,以创造力、驱动力推出各类惠及台资 企业的产品,为台资企业转型、跨越发展 提供金融助力。 (姚 琼)

## 江南农商行常州经开区支行 专项培训提升现金管理水平

现金管理专项整治活动作为全行 2020年一项重要的阶段性工作,为提高 现金管理工作质量,有序推进现金管理 整治工作,实现现金管理业务的制度化、 规范化和标准化,近日,江南农村商业银 行常州经开区支行邀请总行运营管理部 高级内训师李红梅为培训主讲人,为该 支行全体运营条线员工进行专项培训。

培训中,李红梅老师以问题通报为 切入,以整改措施为导向,以"夯基础、重 细节、防风险、提质效"为课程目标,课程

讲解与现场互动相结合,理论联系实际, 精彩而实用,最后在展示现金管理专项 整治活动成果的基础上,要求全体学员 做到:注意基础管理,巩固活动成果;注 重细节处理,强化收付规范;剖析风险节 点,不踩规章红线;提升质效把控,压降 违规成本。为进一步促进现金管理知识 的学习,该支行在近期组织员工集中进 行了一次闭卷测试,有效地提升了学习 效果。

(许玉婷 陈亚红)

## 六安农商行开展"党员政治生日"活动



为认真学习贯彻党的十九大精神, 进一步巩固"不忘初心、牢记使命"主题 教育成果,充分发挥党员的先锋模范作 用,切实增强党组织的战斗堡垒作用,以 党建工作成效促进融合发展,安徽六安 农商银行党委研究下发了《关于开展"党 员政治生日"活动的方案》,全行各党支 部利用支部党员活动日,集中开展支部 党员"党员政治生日"活动,并重点做好 五大环节工作。

重温入党誓词。各党支部在"党员 政治生日"活动时,给每位党员颁发新的 《中国共产党章程》及党徽,由支部宣传 委员带领党员重温人党誓词,教育党员 时刻牢记入党誓言,自觉遵守党的章程, 终生践行入党誓词。引导党员不忘入党 初心,始终保持昂扬向上的奋斗激情,立 足本职岗位争先创优。

送"政治生日贺卡"。支部书记将总 行统一设计制作的"政治生日贺卡"送到 过"政治生日"的党员手中,提醒党员履 行党员义务,永葆党员本色,在日常工作 中,争做合格党员。

许"政治生日愿望"。过"政治生日" 的党员,通过交流自己人党心愿、分享自 己当年人党的故事、畅谈人党以来的感 受和体会,结合未来努力方向许下"政治 生日愿望",并用文字记录下来,支部将 党员的"政治生日"的文字记录在党务公 开栏中的《党员政治生日愿望》栏上刊 登,每次在开展"党员政治生日"活动时, 将党员的"政治生日愿望"在党务公开栏 上张贴展示出来,支部将党员的"政治生 日愿望"永久保存在党支部的信息档案 中,以政治愿望促工作目标实现。

送"政治生日祝福"。在"党员政治 生日"活动中,支部书记首先代表党组织 向过"政治生日"的党员致以真诚的祝 福!结合支行的工作实际及支部党建情 况对过"政治生日"的党员开展谈话,对 党员的现实表现情况以及党员今后的学 习、工作、生活寄语期望和要求。要求各 位党员严格按照党中央的指示以及总行 党委的指导精神履职尽责,坚决执行党 章党规,兑现入党时的承诺,做一个合格 的共产党员,在日常工作中不断提升自 我,发挥党员先锋模范作用。谈话交流 根据党员本职工作实际,主要从以下几 个方面:

是作为一名农商行的党员,你是 怎样看待自己的岗位? 二是作为一名党 员你的政治愿望主题是什么? 三是通过 多年政治生活你对党组织有什么感想? 你对所在的工作岗位有什么好的建议?

党员送"生日回礼"。党员政治生日 活动中,支部书记要求每位党员认真对照 人党宣誓时的庄严承诺和人党志愿中的 坚定决心,回顾自己的成长历程和人党以 来的追求与表现,简要总结成长过程中取 得的成绩,制定今后的努力方向,并形成 书面文字《自我感言》交给支部书记,留作 备考,使今后工作中有目标、有措施。

通过为支部党员过"政治生日",完 善政治仪式,让党员常思"当初入党为什 么、如今在党做什么、今后为党留什么, 如何立足本职岗位,发挥党员的先锋模 范作用",真正把实践和精力集中到党员 先锋模范作用上来,把智慧和力量凝聚 到全行的目标任务上来。自觉加强党性 锻炼,严格规范党员行为,进一步提高党 员队伍的凝聚力和战斗力,努力达到坚 定理想信念、增强党性修养、严格组织纪 律、优化工作作风、发挥模范作用的总体

(陈信伟 本报记者 朱 喜)

又讯 受新冠肺炎疫情影响,许多 抗风险能力较弱的小微企业,特别是个 体户,复工复产面临诸多困难。疫情发 生以来,六安农商银行全力保障疫情防 控期间的金融服务,特别是加大信贷产 品创新对接,为小微企业及个体户排忧 解难,体现了本土金融机构的担当。

"仅用2天时间,1000万元贷款就 到账了,六安农商银行在关键时刻雪中 送炭,用高效率的办贷流程和非常低的 利率,解决了我们公司复工复产资金的 燃眉之急,实属本土银行支持本土企业 的大义之举!"在收到六安农商银行创 新产品"复工复产专项贷"贷款资金后, 安徽明牛羽绒有限公司董事长陈夕牛 激动地说道。

据悉,安徽明牛羽绒有限公司是一 家专门从事羽毛、羽绒及制品综合开发 的劳动密集型外贸出口加工企业,该企 业为了发展,亟需复工,但受疫情影响, 公司存货积压,占用了大量流动资金, 复工人员工资等运转资金存在缺口,在 获悉该公司复工资金需求后,该行辖内 先生店支行立即主动与企业对接,总行 开通授信审批绿色通道,并给予最优惠 利率,及时发放了1000万元"复工复产 专项贷",不仅满足了公司复工复产的 资金需要,同时融资成本和还款压力大 大降低。

据了解,"复工复产专项贷"是指六 安农商银行为辖内小型企业、微型企 业、个体工商户及小微企业主专门量身 打造的一款专项贷款。该专项贷款年 利率目前不超过4.35%,贷款期限不超 过1年,单户贷款不超过1000万元,可 采用信用、保证、抵押、质押等多种担保 方式(30万元以内纯信用),最快当天提 款,为延伸疫情防控普惠金融服务、助

力小微企业和个体工商户复工复产再 添一条便捷融资新渠道。

为了让更多的小微企业和个体户 享受到专项贷款,六安农商银行一方面 强化工作机制。一是开展营销督导。 信贷投放督导小组深入支行,深入市 场,参与营销全过程,帮助支行制定营 销计划、走访营销客户,跑市场、进社 区。二是加强摸排对接。积极对接疫 情防控重点企业和受疫情影响的相关 企业,对接政府部门获取全市企业客户 名录,了解资金需求。努力批量获得白 名单,加大精准批量营销。三是畅通审 批通道。充分利用线上"金农信 e 贷" 申请办理渠道,优服务提质效。四是尽 职免责。对没有道德风险,或非因重大 操作问题、违规问题导致贷款形成不良 或损失的,均实行尽职免责。另一方面 强化政策宣传。一是依托网点数量多 的优势,全员组织外拓宣传走访,通过 制作宣传海报、发放产品宣传折页、建 立银企信息交流群、商会微信群等方式 向辖内民营、小微企业、个体工商户普 及最新政策要点和普惠产品知识。二 是通过安徽省总工会、中安在线、市政 府权威网站、安徽省银行业协会官网、 安徽总商会微信公众号、安徽日报农村 版、微信朋友圈、户外电子屏、广播等线 上和线下宣传媒介,全面宣传产品政 策,进一步扩大政策和产品覆盖面。三 是利用政府平台做媒,积极参与银企对 接会,人驻六安市融资信用信息服务平 台,提供特色产品列表,多渠道、多层次 宣传推介金融产品及帮扶措施。截至5 月7日,"复工复产专项贷"推出仅1个 多月的时间,已累计投放8.18亿元,助 推了2791户小微企业和个体户复工复

"作为服务地方小微和实体经济的 主力军,帮助地方小微企业渡过难关、 恢复生产经营是应尽的职责和使命,我 们创新推出专项贷款,就是落实国家政 策,践行普惠金融理念,为企业复工复 产提供金融保障,为企业坚定发展信 心。"六安农商银行行长郑全胜表示。

战"疫"行动,责无旁贷。六安农商 银行将结合地方政府及监管机构相关 要求,持续摸排对接企业复工复产融资 需求,加大信贷投放,降低融资成本,全 力保障疫情防控期间的金融服务,支持 企业复工复产,践行本土金融机构更大 的责任和担当。 (陈其伟)

#### 南通农商行上线柜面无纸化系统

为进一步提升运营综合管理水平, 加强风险防控能力,助推网点转型,根据 省联社试点工作部署,江苏南通农商银 行稳步推进柜面无纸化项目上线。近 日,营业部成功上线柜面无纸化系统,标 志着这一项目在该行的顺利落地。

该行前期精心组织,扎实推进,在时 间紧、任务重、压力大的条件下,先后制 定了项目推广实施方案、组织柜面硬件 设备测试、召开部门沟通协调会议,落实 分解了项目推进责任,集中解决了推进 过程中的疑难问题。同时,面同全行召 开了动员大会,强调了项目上线的重要 意义,针对具体操作、风险防控等提出了

工作要求。面向支行内勤行长、业务骨 干召开了项目上线专题培训,详细讲解 了无纸化业务流程、凭证管理规范等操 作细节,为项目顺利上线奠定了坚实基

近日,省联社印发了《关于进一步 做好降本增效推动高质量发展的指导 意见》,对全省法人单位降本增效工作 进行了细致部署。上线柜面无纸化项 目是落实降本增效管理要求的重要内 容,该行将加快推进项目的全面上线, 为运宫精细化管埋赋能,为全行高质量 发展助力。

(盛健健)

### 沭阳农商行"支农支小"服务乡村振兴

今年以来,江苏沭阳农商银行一手 抓疫情防控,一手抓农业复产,积极发挥 金融支农支小主力军作用,全力服务乡 村振兴。为帮助低收入农户解决创业资 金难题,沭阳农商银行精准对接贫困户 金融服务需求,找准特殊时期金融助力 扶贫工作的着力点,以高效的金融服务, 简便的信贷手续,全力帮助低收入户增 收致富。截至目前,沭阳农商银行共计 发放扶贫贷款 2.4 亿元 8007 笔,帮助 8000余户建档立卡户自主创业,走上脱 贫致富的道路。

疫情防控期间,为支持"三农"发展, 沭阳农商银行通过电话、短信、微信等方 式,及时掌握农户资金需求。对于受疫

情影响的农户复产贷款情况,严格落实 "不抽贷、不断贷、不压贷"原则,确保特 殊时期资金链稳定。此外,疫情期间,该 行还积极为受疫情影响的中小微企业提 振生产信心,对受疫情影响的企业,进一 步明确续贷的条件、范围,进一步放宽续 贷准入标准,对信用良好企业优先支持, 实施"名单制"管理,大力推广无还本续 贷业务,主动为小微企业纾困解难。截 至目前,累计办理无还本续贷61笔 29999万元。投放支小再贷款4亿元,年 利率最高仅为4.55%。为小微企业及个 体工商户按下复工复产"快进键",筑起 了"银企"同生共赢促发展的"同心圆"。

(胡玲玲)

#### 海门农商行携手银联打造"智慧农贸"

近日,江苏海门农商银行与海门人 民银行、中国银联农村事业部一道走进 江苏苏中农副产品交易中心,对该中心 的资金结算方式及系统运行情况进行联 合调研,共同商讨该市场交易升级方案, 携手打造"智慧农贸"。

据了解, 苏中农副产品交易中心成 立于2003年,目前建设有一期、二期市 场,设有蔬菜交易批发区、南北货零售 区、基地大户销售专区、综合农产品批发 区、停车区、商业管理服务区、信息平台 服务区、农产品检测服务区等8大交易 区,内部囊括600户店铺,每年交易金额 达18亿元。

然而,交易中心虽然资金体量大,其 运作系统却显得有些滞后。中心总经理 陈前辉表示,目前正启用的门禁系统、管 理系统等都是独立运作,而且运行时间 长,维护费用大,希望中国银联能进一步 整合系统,并希望海门农商银行提供针 对性强的金融好产品,帮助他们完成升 级改造。

在商讨中,中国银联提出了初步解 决方案,着重介绍了银联批发市场系统 的多模块功能、可扩展性和高性价比。 海门农商银行表示,将主动对接交易中 心600多个店铺的收单业务改造项目, 进一步精心打磨产品、精细精准服务、精 耕细作市场,更好地满足批发市场的日 常运营需求。

据悉,此次调研有效地解决了该中 心提出的金融问题需求,同时提供了"智 慧农贸"的系统解决方案。相信在海门 农商银行、中国银联的携手合作下,智慧 支付将走进海门的万千商户。

(施红艳)