

山东交行： 构建数字人民币生态圈 让生活更便捷

近日，山东省济南市成功入围最新一批数字人民币试点地区。交通银行山东省分行相关负责人介绍，该行目前针对数字人民币钱包开立、升级、消费分别推出了不同的拉新活动，首次开通交行数字钱包立领5元贴金券，三四类交行数字钱包升级至一或二类立领10

元贴金券，使用交行数字钱包在任意商户新完成一笔消费立领5元贴金券，可满足各类群体便利化的消费需要，并切实保障资金安全。

济南市市民聂女士日前开通了交行数字钱包，立即领取到5元贴金券支付红包，到有银联标识的线下商铺购买了

10元早餐，扫码付款时即可享受立减5元优惠。市民李女士向记者讲到，交行线上场景也可使用贴金券，她开通交行数字钱包并领取了贴金券，随后通过交行手机银行充值50元话费，即时享受到满5.1立减5元的优惠。

接下来，交通银行山东省分行将聚

焦数字人民币各类应用场景与创新方向，围绕客户体验度提升，深化数字人民币在零售交易、生活缴费、政务服务、交通出行等场景试点使用，让更多的企业、个人感受到数字人民币的价值和魅力。

(新华网)

农行福建分行： 数字人民币“两险”缴费场景落地

近日，农行福建分行成功落地福建省城乡居民“两险”(基本医疗保险、基本养老保险)数字人民币缴费服务，首期支持缴费人通过“福建税务”APP、“福建税务”微信公众号、农行掌上银行APP等渠道选择农行数字人民币缴交城乡居民“两险”。

福建省城乡居民基本医疗保险、基

本养老保险拥有广泛的参保群体，参保人员覆盖城乡。通过构建数字人民币城乡居民“两险”缴费场景，为百姓群众提供安全、规范、高效的医社保缴费支付服务，能有效增进百姓群众对数字金融服务的获得感、安全感，逐步提升数字人民币的认同度及普及率。

(新华网)

灌云农商银行奋力谱写高质量发展新篇章

灌云农商银行积极响应国家乡村振兴战略，始终坚守“支农支小”战略定位，不断深耕农村市场，扎实助力稳住经济大盘，抓好常态化疫情防控，主动融入地方发展大局，服务地方实体经济，有效发挥县域金融的主力军作用。

聚焦主责主业，普惠地方经济。该行普惠地方经济，全方位为贷款客户减费让利，最大限度让利实体经济，保市场主体，助力稳住经济基本盘。截止到10月末，该行贷款利率优惠让利2780万元，主要为个体工商户、小微企业主让利1617万元，为企业让利626万元，其他各类经营主体、农户等让利537万元。减轻该行客户融资成本，解客户燃眉之急。

该行贯彻落实延期还本付息政策。通过线上线下多种渠道积极开展延期还本付息政策宣传和推介，

确保客户对延期还本付息政策“应知尽知”“应享尽享”。至10月末，该行落实延期还本付息贷款贷款3066户、金额13.29亿元。旨在解决客户因疫情影响带来的还款压力。

至2022年10月末，灌云农商银行各项存款总额156.34亿元，其中储蓄存款132.62亿元，较年初增加17.08亿元；各项贷款余额122.19亿元，较年初增加11.94亿元，服务地方经济实力再上新台阶。

坚持做小做散，赋能普惠金融。该行做优普惠走访服务。以省联社“精准走访稳主体 优化服务保实体”专项竞赛为主线，实行名单制走访，营销个体工商户和新型农业经营主体。至10月末，百行进万企已回访2075户，三年未续贷客户已回访24584户，个体工商户已回访41642户，省级信贷产品名录内客户已回访487户，利用

“整村授信-阳光信贷”平台，高效走访308个村，导入批量预授信207814户，预授信金额合计164.88亿元，完成村落授信覆盖率100%。

同时，加大信贷投放力度。至10月末，累计发放扶贫小额贷款有余额3125户、1.11亿元，推进富民创业贷，累计发放4822笔、金额6.38亿元。针对种养大户、家庭农场、农民专业合作社、农业经营性服务组织、农业产业化龙头企业，大力投放由省农业信贷担保公司担保的“农担贷”、“惠农快贷”，累计发放农担贷款117笔、0.48亿元。

该行助力全县乡村振兴。一方面精准服务客群。精准对接全县工业、农业、商贸物流企业，走访电商户、新型农业经营主体，丰收贷客户、农机户等重点工业、客群，统计外出务工人员，并在已有20种信贷产品的基础上新发放“苏质贷”、“微企易贷”等新产

品，进一步开拓客户市场。同时推广线上信贷业务。加大“农商E贷”、“阳光E贷”等线上产品营销力度，精简流程。三是拓宽金融服务领域。为全县约2.6万户个体工商户配备了微信、支付宝收款于一体的收款设备，同时打造线上产品和“灌云吃喝玩乐”商城。实现伊甸园、智慧校园、智慧医院等项目的投产应用与升级。

该行还落实金融服务平台。以“红岛驿站”服务点为阵地，搭建精准服务平台，突出服务性和实用性，落实好“红岛驿站”这一新型党建载体，通过“小站点”构建“大阵地”，真正发挥大作用。“红岛驿站”普惠金融落地见效，累计交易金额2.4亿元。将“金融活水”精准滴灌到千家万户，让客户真正享受到“家门口”的金融服务。

(臧亚洲)

南通农商银行打好“三张牌”夯实客户基础

南通农商银行坚守市场定位，依托科技赋能，持续优化服务体验，拓宽客户覆盖面，夯实客户基础。

有所取舍打好“定位牌”。坚持以“做小、做散”为方向，准确把握自身定位，与大行错位、互补式竞争，紧盯农户、商户、市民、小微等客户群体，开发“新市民贷”“飞鱼好贷”等专项产品，优化服务流程，倾力做小做散，以差异化、特色化、专业化服务做其他银行不愿做、做不好的客户，持续下沉、精耕细作。

深度拓展打好“差异牌”。依托数据驱动，围绕客户全生命周期建立并持续丰富客户画像，按照客户属性、消费行为等方面建立客户分层分类体系，运用不同工具、从不同维度对客户实现精准触达，提升差异化服务能力。打造“强后台+大中台+敏前台”组

织架构，提升协同服务能力，利用金融科技手段拓展长尾客群，进一步提升服务效率、拓宽客户面，提升客户活跃度。

建立生态打好“融合牌”。通过“金融服务+非金融服务”进一步融入生活场景、生产场景、商业场景、社区治理等，实现金融数据与政务数据、商业数据的互联互通、跨界融合、开放共享，形成触达企业、政府、同业、个人等多场景、开放式生态圈，为增加客户黏性、提升资金沉淀、促进银行卡活跃、增加信贷客户引流夯实基础。与南通市体育局合作，开发安心体育资金监管平台，有效监管体育行业商户资金，维护客户权益。同时，广泛参与城市智慧停车、智慧医疗、智慧菜场等“智慧项目”建设，打造“金融+民生”新格局。

(温桂梅)

沭阳农商银行打好助企纾困精准“组合拳”

近年来，沭阳农商银行认真贯彻落实党中央稳住经济大盘的决策部署，通过倾斜信贷资源、落实纾困政策，突出普惠金融，持续加大信贷投放，把金融活水源源不断引流到实体经济，多措并举打好金融纾困“组合拳”。

“多亏了沭阳农商银行的资金支持，为我们公司大大降低了融资成本。”看到沭阳农商银行即时到账的贷款资金，沭阳桑尼伯瑞婴童用品有限公司负责人刘毅说。

沭阳桑尼伯瑞婴童用品有限公司是一家小微企业。最近企业因经营扩大两年生产线，需要流动资金，得知情况后，沭阳农商银行客户经理主动上门服务，实地了解企业经营情况和资金需求，量身打造金融服务方案，由原来的200万元调增到800万元，第一时间为企业新调增600万元贷款，解决了企业的燃眉之急。同时，该支行还帮助企业发放240万元信用贷款，给予优惠利率，降低了企业融资成本，让企业得到真金白银的实惠。

今年以来，该行结合“百行进万家”专项行动，将下发的企业名单全部纳入走访范围，优先开展走访对接，“面对面”了解中小微企业及个人客户生产经营状况、存在困难及资金需求，因户施策，加大信贷支持力度。同时开展“首贷扩面”专项活动，有效提升首贷获得率，进一步扩大小微企业信贷覆盖面。截至10月末，已走访972户，新增授信5户、1020万元。

该行优化服务流程。一是针对企业资金需求具有“短、频、急”特点，精简办贷手续，优化审批流程，将企业贷款从申请到发放的时间控制在5个工作日之内，最快的一个工作日内发放到位；落实专人在贷款到期前走访客

户，提前做好客户资料采集，实现无缝对接；优化信贷服务流程，多措并举，为企业提供低成本、普惠性的资金支持，切实解决企业资金难题。二是转变工作作风，下沉工作地点、缩小服务半径、提供精准零距离服务，开展四进活动。即进农户、进社区、进企业，进商圈，从坐门等“贷”到上门送贷，常态化开展网格化走访服务。三是优化线上服务，积极引导客户线上办理业务。疫情期间，为了切实保障正常的金融服务，解决客户因疫情影响滞留在外地的贷款还款困扰，推出线上APP产品，贷款资金实时到账。截至10月末，线上贷款达4.4万户、39.50亿元。

为加强金融纾困支持力度，该行主动服务、主动推荐、主动联系，及时引导符合条件的企业申请纾困贷款，减费让利，认真落实小微企业扶持政策要求，最大程度缓解企业融资压力。对抵押物实行自评、免收客户评估费用等方式，在做到各项业务“零收费”的同时，逐步下调普惠性小微企业贷款利率，制定差异化利率定价机制，加大对优质小微企业的利率优惠幅度。截至10月末，为小微企业节约利息支出7976万元。此外，对疫情影响群体创新推出授信延期、非现场展期、无还本续贷、借新还旧等特殊措施，用好用足政策工具，切实保障稳贷增贷、不抽贷、不压贷、不断贷。通过整合资源、出台纾困政策、开辟贷款审批绿色通道、加大延期还本付息力度，大力支持民营企业，助力畅通经济循环。截至10月末，累计办理小微企业续贷4.58亿元，借新还旧7669万元，展期9001.18万元，再贷款31.6亿元，其中，支农再贷款29.6亿元。

(胡玲玲)

邳州农商银行勇夺全省青年员工辩论赛总冠军

近日，江苏省联社党委在昆山农商银行举办“学习贯彻二十大，青春奋斗新征程”主题活动，全省农商行青年员工辩论赛也随之圆满落幕，最终邳州农商行“润和”辩论队斩获冠军。

比赛既是对参赛队员脑力的考验又是体力的考验，同时题目的设定则体现了极高的综合性、专业性、针对性，对队员的工作经验、思维逻辑、文字写作进行了全面的检验。通过层层选拔，最终“润和”辩论队挺进决赛。决赛的战

场上，“润和”辩论队在对辩题的深入剖析中，深挖题目背景，深入研究省联社相关文件，在文字创作、思维碰撞中，不断加深对于当前经济形势认识，明确农商行这条转型之路的重大意义。每个人分工明确，坚持拼字当头，奋勇拼搏，全力以赴。“润和”辩论队越战越勇，最终勇夺桂冠。

“润和”辩论队的成长历程，也是该行坚持党的领导、践行弘扬江苏农信新时代“背包精神”的奋斗缩影。该行聚

焦奋斗新青年，激励奋斗新征程，先后成立了“90后青春派”、“赢在线上”短视频小组，以点带面，引导广大青年员工立足岗位、脚踏实地，以学促行、以行践学。同时，该行始终将青年培养放在第一位，先后开展“聚焦二十大·党员有话说”、“青年说”、“润和讲堂”、“润和读书会”、总行部室核心员工选拔等一系列活动，培育一批有着坚守金融为民的初心使命，积极履行金融企业使命的青年，为助力实体经济发展贡献青春力

量。同时，该行学深悟透新方法，激发创造新活力。始终教导青年员工敢为人先，大胆思考，小心实践。将继续秉承邳州农商银行“丰收裕商，润和四方”的使命，围绕“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的市场定位，扎根本土，聚焦主业，以优质的金融服务融于实体经济发展与城乡居民生活，争做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代金融青年。

(李东旭)

新沂农商银行“四位一体”激活人才“一池春水”

新沂农商银行始终坚持“人才是第一资源”工作理念，紧紧围绕人才强行战略，积极构建“培养人、引进人、用好人、留住人、成就人”的人力资源管理机制，着力打造引领高质量发展的高素质“人才方阵”。

强化“育才”，推动培训体系建设。新沂农商银行加强对复合型干部培养，选派优秀年轻干部至政府部门挂职，选拔21名优秀年轻干部挂职“金融团干部”，选派60名优秀客户经理兼任“金融村官”，让年轻干部员工经风雨、见世面、长才干、壮筋骨。实施“青年干部能力提升计划”、内训师培养“星火计划”，组织优秀干部“走出去”到浙江大学、浙江农信等学习一流

管理理念。2022年以来先后开展各类线上培训20次，线下培训38次，有力地增强了干部队伍的整体素质，营造了争先进步的良好氛围。

加强“引才”，大力引进科技人才。新沂农商银行坚持科技兴行，先后分三批，引进科技专业人才17名，创新打造“支付系统、智慧厅堂、隐形智慧社区、人工智能平台”四大科技创新平台。开发优化智慧办公小程序等30余项功能，助推全行业务数字化转型。自主开发的富通钟吾智慧社区平台荣获“2020年中国金融科技创新大赛最佳智能平台奖”，自主开发的“三访三增”融资对接系统荣获“2021年中国电子银行网金融数字科技创新大赛

数字普惠创新奖”。

优化“用才”，打造共享员工模式。新沂农商银行积极探索“共享员工”新模式，实现“一才多用”。建立涵盖科技、法律、财务、审计等各种类型的“共享员工”人才库，建立“共享员工”激励机制，加强银企、银政合作，培养复合型、创新型、发展型的人才。新沂农商银行“共享员工”人才梯队已基本成型，共享人才库储备充足，已有8名“共享员工”充实到不同业务领域，优化了人力资源配置，实现了人才叠加效应。同时，探索专业人才上挂、下派、横向“共享”模式，打通专业人才上升“快速通道”，加大从专业人才中选拔干部的力度。

(王宁)

泗阳农商银行深耕支农支小“责任田” 推动增户扩面显成效

近年来，泗阳农商银行认真贯彻落实省联社扩面强基工作要求，持之以恒坚守定位，躬耕“农小”，实现信贷客户数突破7万户、贷款规模突破200亿元。

强化党建引领，以“党建共建”领航业务发展。该行围绕党建工作与业务发展相融合、相促进，大力推进党建共建，陆续与泗阳县税务局、市场监管局、工商联、医保局、人社局、农发行等17家单位签订结对共建协议。通过资源共享、优势互补，联合推进“千万”惠企利民工程，出台个体工商户“纾困四十条”，发布“金融助力市场主体特惠政策告知书”，推动“富民创业担保

贷款”“富农易贷”“留抵贷”等业务落地。目前，泗阳县内平均每10户家庭中就有7户在该行授信，4户在该行有贷款，平均每10户工业规模以上企业中就有7户是该行贷款客户，地方金融主力军作用日益凸显。

回归农商本源，以“金融活水”润泽乡村振兴。该行支持农业产业发展。立足“一镇一特、一村一品”，将信贷资金向食用菌、桃果、设施蔬菜、畜禽、优质稻米等特色主导农业产业倾斜，助推农业产业化、规模化发展。同时，积极响应国家粮食安全战略，加大对春耕备耕、夏收复种、秋收秋种等季

节性生产经营信贷支持。截至10月末，该行涉农贷款余额162.73亿元，比年初增加9.73亿元。支持新农业主体培育。在县农业农村局及各乡镇政府的大力支持下，联合农担公司开展农业金融下乡活动，围绕农业经营主体首贷扩面，共同推出金融助农特惠政策，且此项活动开展情况纳入各乡镇(街道)年度乡村振兴实绩考核，确保活动出实效、见长效。目前已走访农业经营主体506户，发放贷款6325万元。支持信用乡镇建设。充分发扬“三水”精神，在全辖乡镇开展“阳光信贷——整村授信”工作，按年评定信用村、信

用户，实现以“信”赋能乡村振兴。当前已完成224个行政村的“整村授信”工作，授信农户达11.3万户，授信金额102.3亿元。

加强小微扶持，以“真金白银”助力实体发展。近年来，该行通过开展“百行进万家”“万企联万村”“银保携手访千企”“春天行动”等大走访送服务活动，支持首贷户281户，户均贷款350万元。10月末，该行企业贷款户数达589户，余额43.0亿元，分别较年初净增137户、5.8亿元。丰富信贷产品选择。因地制宜推出“留抵贷”“工业厂房贷”，先行先试、积极推进“苏碳

融”“苏农贷”“小微贷”“微企易贷”“三农小微组合贷”等省级信贷产品落地，目前已发放相关贷款177户、5.5亿元。强化政策工具应用。用好用足各项货币政策，推动普惠小微贷款余额持续增长，企业综合融资成本不断下降。截至10月末，该行普惠小微企业贷款余额60.1亿元，比年初增加12.3亿元，增幅25.7%。

坚持金融便民，以“数字技术”探索普惠新路。该行利用大数据技术构建“无感授信+有感体验+按需信用”的普惠信贷服务新流程，提高服务效率。今年陆续对5.8万代发工资客户、

社保卡客户、收单商户、外出务工人员预授信39.3亿元，实现客户经理“拿着名单去走访、带着额度去营销”，客户现场“随测随用”。10月末，该行小额贷款余额32.0亿元，比年初增加6.8亿元，增幅27.1%。同时，高站位布局渠道建设，围绕手机银行、收银宝两个核心入口和社保卡、信用卡两卡应用，建设医食住行教等多元场景，打通获客入口，为普惠金融“架桥铺路”。10月末，该行手机银行客户数达52.2万户，累计发行社保卡81.5万张，分别占全县户籍人口的49.7%、77.3%。

(郑丽娟)