

# 光大银行APP、云缴费APP正式发布原生鸿蒙版客户端

日前,在“原生鸿蒙之夜暨华为全场景新品发布会”上,华为正式为用户带来全新的原生鸿蒙操作系统(HarmonyOS NEXT)。同日,光大银行APP、云缴费APP正式在鸿蒙应用市场上架,成为金融行业首批发布的“纯血鸿蒙”版应用,为广大用户提供更加流畅和安全的使用体验。

鸿蒙原生版光大银行APP不仅重

点功能与安卓、IOS版本功能对齐,还推出鸿蒙桌面服务卡片功能,可实现手机银行常用功能一键直达。依托鸿蒙创新功能,光大银行APP可以安全采集图片和视频信息,智能识别银行卡和身份证等信息,在保证便捷体验的同时更加保障客户隐私和数据安全。

鸿蒙原生版云缴费APP则是聚焦基础缴费服务功能,延续了光大云缴费

服务体验的便捷性与易用性,调动华为钱包支付完成缴费。鸿蒙NEXT系统的原生安全特性也将提高云缴费APP在用户数据、隐私权限管理等方面的安全保障。

光大银行方面表示,鸿蒙原生版光大银行APP、云缴费APP基于鸿蒙NEXT系统的强大性能和生态优势,深度融合多端互通、人工智能、生物识别

等前沿技术,实现了客户体验、操作流程的全面升级,不仅是对现有银行服务体系的全新拓展,更是对未来金融生态的前瞻布局。

光大银行表示,未来将持续加强技术创新和服务升级,全力支持国产化操作系统,基于鸿蒙生态为用户提供更多样化、个性化和智能化的移动金融服务,服务百姓美好生活。(光大)

## 柳州银行南宁分行金融助力科技企业发展

柳州银行南宁分行聚焦科技企业,深入研判科技型企业成长特点和融资需求,积极优化创新金融服务,为科技企业发展提供切实的综合金融服务。

广西华芯振邦半导体有限公司是

创新型中小企业,由广西首个集成电路晶圆级封装制造项目成长为广西半导体制造领域的龙头企业,也是国内少数具备此能力的厂商之一。

近日,柳州银行南宁分行工作人员在走访该企业时,了解到该企业在项目

研发过程中因投入加大,新项目建设周期长,产品回款慢,仅靠自有资金很难支撑,发展面临困难。为此,该分行成立专项业务小组对接企业,收集相关信用信息,经过实地了解,基于企业实际情况,制定一套综合金融服务方案,既满足企

业融资需求,又降低企业融资成本。

同时,该分行还开通“绿色通道”优化业务流程,加快投放速度,通过保证担保形式,成功向该企业发放3000万元流动资金贷款,缓解企业经营资金缺口。此次资金支持,不仅让企业在发展关键时期得到重要保障,也为南宁乃至广西电子信息产业发展提供有力支持。(周林洁)

## 农发行湖南宁远县支行三个“聚焦”助力优化营商环境

近年来,农发行湖南宁远县支行积极响应国家政策,充分发挥政策性银行的优势,多角度聚力当地企业需求,将优化营商环境作为服务地方经济发展的重要手段,以“三个聚焦”有力举措,助力地方经济高质量发展。2024年以来,该支行累计投放各类贷款9.58亿元,贷款余额47.88亿元,较年初新增7.5亿元,支农履职成效显著。

### 聚焦学习宣传 提升客户知悉度

该支行定期组织全行员工集中学习《湖南省优化营商环境规定》,提高

员工对营商环境优化工作的重视度,夯实营商环境优化工作基础;创新宣传形式,丰富宣传内容,充分利用“3.15”消费者权益日、“6.14”征信日、“金融知识万里行”等重要时间节点,组成金融宣传小分队深入社区、村组、学校、企业、大型商超设立咨询台、悬挂宣传标语、发放宣传资料,大力宣传防范非法集资、电信诈骗以及珍爱信用记录等金融知识,持续营造营商环境建设的良好氛围。

### 聚焦优质服务 提升客户满意度

该支行紧密贴合企业需求,对企

业实施清单式管理,为客户提供电子版企业开户指南,采取电话询问、上门服务等方式,深入企业一线倾听诉求,安排专人负责解答柜面业务相关事宜,满足企业多样化、个性化的服务需求,真正做到服务送上门,企业少跑腿,持续推动服务向纵深拓展,切实推动支行服务便利化水平。

### 聚焦减费让利 提升客户幸福感

该支行将减费让利作为优化营商环境的重要实践之一,通过多项措施有效减轻企业经营成本,实现降费不降服务;持续向企业让利,免收企业的

## 农发行广西恭城县支行助推恭城月柿全产业链发展

走进广西恭城瑶族自治县莲花镇独石村村民罗俊悦的月柿收购、加工厂,宽敞的厂房里工人(农户)正忙着收购月柿,挑选月柿,机器在飞快运转,正在包装加工过的月柿。

早年,罗俊悦是种植月柿的地道农民,近年来,在农行贷款支持下,她转行收购、加工和代销月柿,产品销往韩国、日本、东南亚等地,资产规模较种植月柿扩大了十多倍。

据悉,目前恭城月柿种植面积达到23万多亩,是全国县域种植柿子面积最

大的县,产量约80万吨,年综合产值超70多亿元,成为当地的农业支柱产业,是农民致富的坚强依靠。

近年来,农行恭城县支行积极支持乡村振兴战略实施,今年发放贷款1.2亿元给农户、工商业者、加工企业、民宿老板、旅游巴士车主等,不仅支持广大农户如罗俊悦一般种植优质月柿、加工生产、销售月柿、柿饼,还以低利率、长周期、零收费等优惠政策,支持“恭城月柿”生态价值转换新路径,助力打造以月柿种植为“干”,生

产、加工、销售产业链为“枝”,附加观赏、民宿、吃住玩乐游等旅游、田园综合体产业链为另一“枝”的多产业链“树”,全方位发展。

在金融支持下,恭城县以红岩村为典型代表的“全国休闲农业与乡村旅游星级园区”就达到8个,树立了恭城月柿主题品牌乡村休闲游。

据统计,今年1月至10月,恭城接待游客超410万人次,创造旅游经济收



入超42亿元,进一步促进了农业增产、农民增收,乡村振兴。

(伍文情)

在街头设展位、挂横幅、发折页、讲案例、抢答游戏等形式,切实向群众普及存款保险知识,进一步扩大金融知识普及活动的覆盖面。

通过本次集中宣传,让广大群众进一步了解了存款保险知识,增加了群众对存款保险制度的认识,强化了公众对金融机构的信任。下一步,农行玉林分行将持续强化存款保险宣传,切实把维护好金融消费者合法权益作为出发点,不断提升公众对存款保险的认知,维护金融秩序稳定。(林德宁)

终坚守支农支小的初心使命,在当地政府的“牵线搭桥”下,与种植户搭建了良好的合作平台。“平桥支行行长陈俏俏介绍,目前,平桥支行已经为当地种植户申请设立了批量开发项目和优惠利率,积极为“粮食安全”提供民生助力。截至9月末,该支行已发放种植业贷款35户、金额807万元。

在服务乡村振兴的道路上,天台民生村镇银行围绕粮食和乡村特色农产品生产列出信贷计划,作出专项部署安排,助力产业丰收、农民增收,积极践行落地主发起行“将村镇银行作为民生银行履行社会责任的前沿阵地,服务乡村振兴的试验田”的战略。(戴月华 褚超群)

工作稳定保持较高水平,公司依法纳税,下一步广源小贷公司将继续加强税务管理,贯彻落实各项财税政策,维护诚信经营、依法纳税的积极形象,致力于为实体经济和中小微企业提供优质的金融服务,助推地方经济高质量发展。(宁启庆)

## 农行广西玉林分行多渠道开展存款保险宣传

为提高公众认知水平、防范挤兑风险,保护存款人和金融机构的合法权益,营造良好的金融环境,农行玉林分行多渠道、多形式组织开展存款保险集中宣传系列活动,累计70场次宣传活动,覆盖企业、社区、市场、学校、乡村等80多个,发放宣传折页2.3万份,覆盖人数约6万人次。

加强厅堂宣传,打造网点“主阵地”。该行立足营业网点,在网点

LED电子屏、电视机滚动播放存款保险宣传片、标语等,在醒目位置摆放存款保险宣传手册,营造浓厚氛围。充分发挥大堂经理宣讲员作用,利用客户等待时间,进行存款保险知识宣传。

加强外拓宣传,宣传活动“广覆盖”。该行结合秋季进校园为新生开学季,通过悬挂横幅、发放宣传折页、“一对一”讲解等形式,向学生介

绍什么是存款保险、存款保险保护对象、保费由谁承担等基础知识。同时,该行还走进惠农支付点、助农服务点,与当地居民、村民、村委会面对面宣传交流,有效打通农村地区存款保险宣传的“最后一公里”。

加强节庆宣传,存款保险入民心。结合中秋节以及当地“十字街”文化艺术节等节庆,巧借客流流量优势进行集中宣传,网点工作人员通过

## 浙江天台民生村镇银行精准施贷助力种粮大户增收

金秋十月,稻菽飘香。在浙江省天台县城内,水稻已进入成熟收割期,金灿灿一片的稻田,正奏响丰收的乐章。

距离城区15公里的平桥镇后村已是一幅秋收好“丰”景,作为村里的种粮大户,这两天孙明宽忙得不亦乐乎,他种植的近1000亩水稻喜获丰收。“今年水稻产量一如既往的好,这都要感谢天台民生村镇银行的支持啊!”站在田埂上,望着丰收的稻谷,孙明宽黝黑的脸颊上挂满汗水,两眼放光,笑得开心。

孙明宽在后村种粮已有10余年,此

前种植面积一直稳定在六七百亩左右,每年6月份种水稻,11月份种小麦,粮食亩产稳定、收入稳定。2023年,孙明宽扩大了300多亩的种植规模。当时正值水稻施肥季,由于扩大了规模,购买肥料资金链短缺让他犯了难。天台民生村镇银行平桥支行客户经理奚优萍到户走访,了解到他的需求后,迅速展开实地贷前调查。考虑到种植区距离支行网点较偏远,为方便客户,奚优萍带上“移动终端”提供上门开卡、现场查询征信等服务。针对孙明宽担保难及资金周转期等实际情况,该支行为其

匹配“民生e贷”信用贷款,一次授信,自助放款,随借随还,切实满足了他的用款需求,节约了融资成本。

有了这笔30万元的贷款,孙明宽缓解了春耕期间的资金压力。如今,扩大规模后近1000亩的水稻也迎来丰收。好服务带来好口碑,正是因为高度认可平桥支行的贷款产品和服务,孙明宽为支行介绍了一批种植户,大幅提高了天台民生村镇银行在当地种植户中的影响力与辐射面。

“平桥支行是天台民生村镇银行乡村振兴特色支行,自成立以来,我们始

## 广源小贷公司连续8年获评纳税信用评级A级企业

近期,国家税务总局网站发布企业2023年度纳税信用评级结果,广源小贷公司获评纳税信用等级最高的A级企业。这是广源小贷公司2016—2023年连续8年获

得纳税信用等级最高的A级企业评定。

一直以来,广源小贷公司高度重视税务管理工作,积极践行国有企业社会责任,大力服务实体经济和中小微企

业,不断提升税务管理工作水平,积极履行纳税人义务,回馈社会。广源小贷公司连续8年获评纳税信用等级最高的A级企业评定,表明公司纳税信用信

作为柳州金融集团旗下重要子公司,广西柳州中小企业融资担保有限公司(以下简称柳州中小担保公司)深刻把握金融工作的核心,紧扣柳州市“加快推进新型工业化、发展新质生产力、建设制造强市”的战略方向,今年以来为工业企业提供担保贷款24.26亿元,以实际行动当好点亮工业新引擎的担保铁军。

新产品解决企业“燃眉”之急。柳州中小担保公司今年设计推出了“制造业焕新倍增保”“制造业微速保”等产品,对工业企业提供低费率、材料简、速度快的担保服务,同时综合运用传统担保产品解决企业融资难题。

柳州市海达新材料科技股份有限公司是一家为柳州五菱汽车有限责任公司和东风柳州汽车有限公司一级配套商供应塑料颗粒原材料及汽车零部件的工业企业,获自治区专精特新企业、高新技术企业、科技型中小企业、创新型中小企业、瞪羚企业认证。近年因业务增长快,该企业计划新建厂房扩大生产规模,急需流动资金补充。为支持企业发展,柳州中小担保公司主动上门了解企业困难,为企业设计融资担保方案,通过使用“设备保”“小巨人保”等产品累计为企业获得2300万元的担保贷款。不仅为企业解决了建设厂房及购买设备的资金需求,同时也补充了流动资金,让企业业务保持良好的增长趋势。

今年柳州中小担保公司以“风控优先、实体为主、分散小额、扩面增量”的业务定位,进一步明确担保资金支持实体企业的导向,积极落实“高成长性工业企业产值三年倍增”和工业上台阶“两大行动”,通过设置“制造业企业在保余额”的绩效指标,激励员工大力开拓及维护工业制造客户。

广西福林新材料科技有限公司就是受益企业之一,柳州中小担保公司在走访鹿寨县新客户时,发现该企业是鹿寨县招商引资而来的优质工业企业,专注于甲醛、板材用胶水等化工产品制造,随着科技创新的加速推进,化工制造业势必迎来更多的机遇,具有较大的发展潜力。但企业因前期购建不动产及生产线占用大量资金,急需补充流动资金实现投产,在了解到该企业融资需求后,柳州中小担保公司第一时间联合银行前往企业实地调查,结合企业资产状况制定不动产二押结合在建工程抵押的担保方案,给予企业800万元担保额度,并结合企业投产进度逐步投放贷款。该企业在担保支持下顺利投产,今年累计销售收入达1亿元。

今年以来,柳州中小担保公司多点发力赋能,支持工业企业融资金额同比增长22.56%,目前工业企业客户担保余额占比较上年末上升2.91个百分点,户数较上年末增长50.31%。(梁丽娟 刘思璇)

## 农发行河南项城市支行加快支农资金筹集步伐 写好降本增效文章

存款是农发行强化支农履职作用的重要保障,也是降低筹资成本、实现高质量发展的关键指标。为贯彻落实2024年度工作会议精神,深入推进支农资金筹集优化工程,完善存款业务发展长效机制,提升政策性金融履职能力,加快完成《中国农业发展银行周口市分行2024年度县级支行综合考评实施方案》(以下简称《考评方案》)中支农资金筹集目标,农发行项城市支行上下联动加快支农资金筹集步伐,写好降本增效文章,提升存款管理质效,服务全行高质量发展。

加强政策研究,转变工作观念。一是牢固树立“存款支农”理念,主动适应新形势新要求,从以往贷款企业和地方国企平台公司单一存款渠道向非贷款企业、事业、机关、餐饮、物业、学校等多渠道拓展。二是定期召开行务会,认真学习《周口市分行2024年度存款营销方案(试行)》《中国农业发展银行周口市分行个人营销非贷款支农资金筹集激励考核方案(试行)》要求,充分调动存款营销工作的积极性,进一步强化奖励考核,建立营销非贷款客户的长效机制,落实支农资金筹集成果。

组建专业队伍,突出存款营销。一是组建存款营销小组。全体职工分多组参与

考核评比,把存款营销与“行长到一线”“员工到基层”营销活动结合起来,全面调动全员低成本存款组织积极性,多措并举固存量、谋增量,大力维护巩固存款业务良好发展态势。二是加强存量贷款企业营销。对项目贷款紧盯资金链,提前对接上下游公司,做到存款账户应开尽开,延长信贷资金留存期;对贷款客户紧盯供应链、产业链,锚定资金回笼关键指标,强化存款管理,推进存贷一体化发展。

向存款要发展,落实支农成效。一是严守存款主渠道。今年以来,该行多次召开政银企对接会,积极营销市政专项债资金、社保基金、公积金及其他大额度、低成本财政资金,实现专项债资金营销入账4300万元、地方国企平台专项债资金2900万元、同业金融机构认购农发债资金2000万元。二是加强非贷款资金营销。加大力度对接未现金流收入稳定的民营企业,营销事业单位、学校、地产、物业、酒店餐饮等公司开立存款账户,共开立非贷款存款账户14个,形成日均存款50万元以上的有效存款账户3个,在周口市分行11个(县区)级支行中排名领先,实现存款营销“重点突破、全面开花”,把降本增效文章写成绩效。(王安格)

## 江苏泗洪农商银行优化网点环境 提升服务体验

为给客户创造更好的网点服务环境,给员工提供更好的工作生活环境,今年以来,泗洪农商银行坚持固化网点环境优化动作,并通过总行定检、随检结合,促进全辖网点环境更优、体验更强。

固化举措,全员发力齐维护。该行于年初制定了网点环境打造相关方案,明确网点环境第一责任人,细化网点环境重点维护区域,明确要求每周营业结束,各营业网点进行全面无死角打扫,做到环境整洁卫生、物品摆放整齐有序。

同时,开展突击检查,全员重视在日常。检查主要采取现场影像抓拍等方式,检查范围涵盖办公环境、生活区域和公共

卫生,通过现场检查,指出存在不足,迅速要求整改,力促支行能够严格按照行总部环境卫生工作要求,合理安排值班日,强化责任落实,认真做好本单位的卫生管理工作。

奖惩结合,全员行动有干劲。该行通过督导检查,定期形成检查通报,对整体环境卫生情况优异的给予通报表扬、奖励,同时下发环境卫生不够卫生、公共环境不够细致等不足网点现场影像,对脏乱差现象给予通报批评、惩罚,倒逼全员提高思想认识,对标先进、反思不足,以网点环境优化推动网点服务升级、业务经营发展,全面提升该行对外品牌形象。(项竟道)

## 江苏沭阳农商银行加大走访力度 助力秋粮丰收

入秋以来,沭阳农商银行坚守“三农”主阵地,深耕农区市场,结合辖区产业规模、行业特色、业态布局等,实施金融活水“滴灌”政策。该行将支持“三秋”生产作为近期支农助农的重点工作,组建“三秋”生产服务团队,发扬“背包银行”精神,走村入户,深入田间地头,主动对接涉农企业、种粮大户、秋粮收购点等农业经营主体,了解结算渠道、经营情况和资金需求,加大信贷投放力度,积极支持广大农村百姓“三秋”生产等资金需求。

针对秋收秋种期间时间紧、任务重、季节性等特点,沭阳农商银行组建小圆服务队,深入田间地头,走进种粮大户、粮站等开展“送货上门”服务,同时该行通过实地走访、微信朋友圈、电话、短信等多种形式,对辖内种子、化肥、农药、农具等企业、商户开展大走访,第一时间了解商户生产经营情况和信贷资金需求,确保信息准、目标明,加大信贷资金投放,切实保障粮食生产“不误农时”全力保障资金供应,助力秋粮“颗粒归仓”。

保障粮食等重要农产品供给是“三农”工作的头等大事,作为服务“三农”的主力军,沭阳农商银行始终不忘初心,把支持粮食生产放在首位,全面助力稳粮保供,守护好老百姓的“米袋子”“菜篮子”。(胡玲玲)