



# 金融

## 紫金农商银行

# 稳扎稳打推进集中作业标准化进程

为积极响应江苏省联社“3841”工程打造“圆鼎家园”品牌建设,坚决贯彻“运营队伍建设年”工作部署,加强柜面风险防控,推进运营工作提质增效,当好客户的“智慧卫士”,紫金农商银行在上线集中作业工作上铆足劲、下功夫,取得一定成效。

**上下贯通,构筑有力推进体系**  
该行将试点推广上线集中作业业务作为“圆鼎家园”品牌建设的重大机遇,着重解决好谁来抓、怎么抓、怎样抓得好等核心问题。

**高层次推动,成立由分管行长任组长,运营管理部、金融科技部、人力资源部、行长办公室等部室负责人以及各分行(支)行行长为组员的集中作业上线领导小组,制定实施方案,明确职责,压实责任,全行上下统一思想,协同作战,确保集中作业项目顺利上线。**

**高质量规划,组织业务骨干研究省联社集中作业相关制度、流程、答疑手册等资料,结合行内相关制度规定,精心编制《集中作业操作指南》及凭证规范,便于柜面人员准确掌握项目操作要点及规范要求,为项目上线打好基础。**

**高标准保障,在稳步搭建实操培训系统、安装调试设备的基础上,优化厅堂智能填单系统,通过调整凭证打印格式,方便客户自主、规范、高效填单,提高新系统上线后凭证识别与业务审核的准确率,保障柜面服务效率,增强客户服务体验。**

**内外发力,夯实业务推进根基**  
坚持把理论和实操培训作为保障业务平稳上线推广必须走好的一步棋,以“小棋子”带“大棋局”。

**强引领,壮理论知识筋骨。**为确保集中作业平台顺利上线,该行积极邀请省联社集中作业中心业务骨干对第一批上线网点人员进行实操模拟现场指导。同时,高度重视省联社每两月通报培训会,认真总结,汲取经验,将高频问题融合在行内的答疑手册中,提高集中作业准确性及效率性。

**转培训,增上线实操信心。**该行于2022年6月18日开始集中作业项目上线系列培训活动,培训涵盖理论与实操,共计6场,覆盖全辖135家网点。通过上机实操促进理论知识的吸收和运用,帮助柜面人员熟悉项目操作流

程,大大提高培训效能,确保行内新旧系统平稳过渡。

**优流程,清系统上线淤塞。**在上线集中作业过程中,返检行内各项业务流程,明确业务差错处理要求,规范业务审核资料和票据填单标准,对贷款、汇兑、票据等业务操作流程进行进一步优化,落实全行统一执行标准,为下一批上线网点做足准备。

**左右开弓,提升集中作业效能**  
集中作业上线不是一蹴而就、一劳永逸的工程,该行始终把控风险,优服务作为集约运营的基石来抓,全面构建稳健、安全、放心的“圆鼎家园”。

**“日跟进,周更新,月复盘”,**以小事情见大功夫。围绕集中作业上线进程中的“小事”下足功夫。建立集中作业工作群,搭建经验分享、问题处理的沟通平台。每天指派专人实时跟踪反馈,及时解决网点柜面操作过程中遇到的问题,缩短新系统上线磨合期。每周更新完善集中作业业务规范,上线网点问题案例分析,系统报错退回快速检索等,为已上线网点提供规范化业务指导。每月组织上线网点召开复盘总结

会议,由上线网点汇报集中作业运行基本情况、存在的问题、优化建议等,组织上线操作成熟的网点进行经验分享,加快网点集中作业项目上线进程。

**“勤思考,善总结,重实践”,**以小切口做大文章。总结网点上线情况,分析集中业务退回原因,分析业务操作风险隐患,制定解决优化措施,在分析总结中发现问题、优化流程、强化风险管理,进一步提升行内集中作业业务管理水平,推动集中作业业务规范化落地。在上线过程中遇到特殊场景时,及时与省联社沟通协调。目前已解决清分支支票、公积金贷款、生僻字汇款等多项特殊业务场景,解决柜面实际问题,提高客户服务效率。

**新起点,添动力,聚合力。**上线省联社集中作业项目,是该行集约化、智慧化运营转型的新起点,对推动流程再造、标准化建设以及探索“1+N”布局意义重大,有利于该行进一步优化柜面业务操作流程,提升全行运营工作水平,为客户提供更优质、更高效、更安全的金融服务。

董乐 冯旭

## 农行常州分行旗帜领航 助力新能源产业发展

一个976平方公里的县级行政区域内,同时拥有厚积薄发、中创新航等3家动力电池“独角兽”企业,这在全国都不多见。这个县级行政区域,就是常州市金坛区。

**全力打造“生态创新区、未来科创城”,**金坛区扛起“两湖”创新区主战场重任,尤其在动力电池产业,该区形成了以“双子星”中创新航、蜂巢能源为龙头牵引,北电爱思特、贝特瑞、当升等10余家国内外知名动力电池产业项目集聚发展的产业格局。

农行常州分行深入学习贯彻党的二十大精神,积极践行新发展理念,针对金坛动力电池产业发展的最大特色——集聚成链、以链强产,不断加大资金支持力度。

金坛已建立了正负极材料、隔膜、电芯、电池PACK箱体及配件、BMS(电池管理系统)等动力电池领域较完整的产业链,链上企业超100家。农行工作人员介绍,正极材料作为锂电池原材料中占比最大,亦是对电池性能影响最突出的环节,供应端当升科技(常州)新材料有限公司的主导产品为高镍多元正极材料,2021年国内市场份额12%,位列第二。该行现有授信额度3亿元,已投放2.47亿元。制造装备方面,海目星激光智能装备(江苏)有限公司主要服务宁德时代、中创新航等行业头部企业,其锂电设备中道激光模切设备技术属于全球一流水准。目前该行授信总额7000万元,已投放6984万元。

此外,农行常州分行联动辖内金坛支行,多措并举为人才队伍建设“燃薪”助力:在网点服务方面,确保拥有金沙英才铂金卡和金卡的客户能够享受该行VIP服务;在服务金坛区人才“优居工程”建设方面,该行已为“青年公寓”项目投放贷款7.5亿元,温馨舒适的住宿环境,为企业吸引人才解了后顾之忧。

孙徐亚



新旧交替之时,兴化农商行人的年终结算跨年夜又来了。夜幕已降临,营业网点和办公室内依旧灯火通明。计划财务部足额计提风险资产拨备,对利润等数据进行最终确认,为年终结转做好准备。运营管理部按照人行和省联社要求部署网点相关工作,精准核实各项数据,确保顺利完成年终决算。普惠金融部、电子银行部对年末各项数据达标情况进行跟踪确认。科技部对各类设备提前进行巡检维护,全力以赴做好年终决算科技保障工作。保卫部做好决算前的安全保卫工作。李鹏飞 摄

## 中华财险江苏分公司

# 全省首单鸡饲料成本指数保险稳农户收益助产业振兴

为深入贯彻落实中央一号文件精神,优化“保险+期货”服务模式,发挥“保险+期货”在服务乡村产业发展中的作用,中华财险江苏分公司连续多年积极探索推进“保险+期货”业务创新,2020—2022年相继出具全省首单生猪饲料成本指数保险、生猪价格保险、生猪养殖利润期货指数保险等。为将“保险+期货”业务推向更多领域、服务于更多农户,2022年12月14日,中华财险江苏分公司创新推出的江苏省首单鸡饲料成本价格指数“保险+期货”项目成功出单,进一步有效稳定农户收益,助力新时代鱼米之乡产业振兴。

今年以来,受国际形势及极端天气影响,玉米、豆粕等鸡饲料主要原料价格波动频繁,加大了鸡养殖企业的经营难度。为落实农业保险高质量发展,大力推进保险服务乡村振兴,省农业保险工作小组工作目标,拓宽养殖户农业风险保障范围和程度,解决养殖户实际经营中的难点和痛点,中华财险江苏分公司创新推出了鸡饲料成本价格指数保险,并联合国泰君安期货有限公司在淮安、徐州、南通3个设区市,盱眙、淮阴、涟水、沛县、如东等7个县级城市,为12位农户的13.582万羽鸡提供了1243.98万元饲料成本价格上涨风险保障。该项目与大商所玉

米、豆粕主力合约价格挂钩,鸡饲料规模合计4074.6吨,涉及玉米3055.95吨、豆粕1018.65吨。鸡饲料成本价格指数保险是中华财险在生猪领域持续探索“保险+期货”服务模式后,在新养殖领域的再次创新,以价格保险、收入保险服务乡村振兴。

服务实体经济是保险业的初心与使命。中华财险江苏分公司将持续探索打造服务乡村振兴的有效金融工具,逐步扩大农业覆盖面与产品类型,积极响应国家政策,利用创新金融工具为各类个体农户、新型农业经营主体提供服务,为农户丰产增收以及农村美、农民富贡献应有的力量。

陈达 陆建臣

## 张家港农商银行

# 获评“高质量发展银行天玑奖”

近日,2022中国银行业天玑奖颁奖典礼在深圳举行。张家港农商银行凭借稳健的经营业绩及资本市场良好口碑,在众多参评银行中脱颖而出,荣获“2022年度高质量发展银行天玑奖”。

“中国银行业天玑奖”评选是国内主流媒体聚焦于资本市场的活动之一,由中国证监会指定信息披露媒体证券时报社主办,为业内极具影响力的评选活动之一。“高质量发展银行天玑奖”基于不同类别银行进行评选,为“银行业天玑奖”中最大奖项。获奖银行是由资深专家、券商行业首席等外部评委进行多维度综合评估评选出的优秀银行。获评这一奖项,充分体现出市场和投资者对该行的关注与肯定。

近年来,张家港农商银行全面深化转型,积极推进“两小”战略,坚持支农支小、服务实体经济、服务民生、服务小微企业及小微企业客户实施差异化服务、专业化经营,形成小微企业业务和微贷业务的专业优势及核心竞争力,走出了一条特色化、专业化的高质量发展之路。

未来,该行将始终坚定“中国农村金融的先行者”愿景,肩负“让普惠金融触手可及”的使命,坚持支农支小、服务实体经济与社会民生的业务定位,持续深耕普惠金融,推动公司业务特色化发展,加快数字化转型,坚守社会责任,致力于打造“高质量发展的标杆银行”。

张伊琦

## 南京银行南京分行

# 荣获南京市文化产业“金梧桐奖·十年特别贡献奖”

日前,南京银行杯·南京市第十届文化产业“金梧桐奖”颁奖典礼,南京银行南京分行荣获“金梧桐奖·十年特别贡献奖”。

南京分行党委书记、纪委书记骆东,代表分行领取了“金梧桐奖·十年特别贡献奖”。作为南京银行的“大本营”,南京分行自成立以来,积极主动贯彻落实省、市政府推动文化企业发展的决策部署,不断探索文化金融模式,加大金融服务力度,助力文化型企业企业发展。该行2013年成为南京市首批挂牌的文化银行,2016年升格成立科技文化金融服务中心,2019年设立7家分中心。目前,南京分行服务文化企业客户超230家,文化贷款累计投放超100亿元,连续十年在全市10家文化银行中市场份额排名第一。南京分行还将

继续发挥专营优势,创新营销模式,优化服务机制,为南京市文化产业的发展贡献金融力量。

十年栽得梧桐树,今朝引得凤凰来。本届“金梧桐奖”评选以“十年初心·再出发”为主题,由中共南京市委宣传部、南京市文化和旅游局、南京市统计局指导,南京文化产业协会主办,展现十年来南京市文化企业发展的累累硕果,也见证南京文化产业高质量发展再出发脚步的坚实铿锵。颁奖现场,由金梧桐文化产业研究院发布的《南京文化产业发展十年报告》显示,十年来,南京文化产业增加值从335亿元增长到1063.99亿元,成功迈过千亿大关,文化产业发展一直走在全省与全国副省级城市的前列,成为推动南京经济发展的主导产业之一。

## 南通农商银行

# 获授2022年度银行间本市市场“最佳进步奖”

2022年12月30日,中国人民银行全国银行间同业拆借中心公布了2022年度银行间本市市场评优结果,南通农商银行从近5万家本市市场交易成员中脱颖而出,荣获“最佳进步奖”,是全国获此奖项的19家农村金融机构之一。

“银行间本市市场评优”是业内人士公认的本市市场顶级奖项,在行业内最具影响力和代表性。评选旨在鼓励先进、引导创新,促进银行间本市市场高质量发展,从市场成员的发行交易情况、恪守信用以及对市场建设的贡献情况等维度出发,真实、客观反映了各机构在中国外汇交易中心同业业务中的综合表现。南通农商银行获得“最佳进

步奖”,体现了市场监管机构和市场成员对该行的支持、认可。

近年来,南通农商银行坚持“稳中求进”总基调,积极参与银行间本市市场债券交易、同业拆借、债券借贷、债券回购等业务,交易笔数及规模均逐年增长,资金业务保持了良好的发展势头,综合运营能力稳步提升。2022年,该行在银行间本市市场全年累计成交4233笔,较2021年增长29.5%,总交易金额达7772亿元,较2021年增长14.4%,在全国银行间市场的影响力日益增强。2022年资金业务净资产收益率超4%,有力地拓宽了收入渠道,为全行效益增长提供了重要支撑。

许敏

## 泰兴农商银行

# 携手“她”力量 共走振兴路

为深入贯彻落实省妇联和省联社“携手‘她’力量 共走振兴路”战略合作部署,泰兴农商银行联合泰兴市妇联共同推出“乡村振兴巾帼贷”,并于近日成功发放了首笔专项贷款,以强有力的金融举措助力乡村振兴、促进妇女发展。

“乡村振兴巾帼贷”产品主要面向女性创业群体,具有利率定价低、审批流程短、担保方式活等天然优势,可有效解决女性创业群体在生产经营中遇到的各类融资难题。

女性创业者柏某,年初刚将自营的江苏某新型复合材料有限公司落户泰兴市黄桥工业园区,主要从事各种粉末涂料的研发、生产及销售。因生产经营需要,新购置了部分生产、环保设备,流动资金短缺,正常生产受到影响。该行客户经理了解到这一情况,第一时间向

柏某详细介绍了“乡村振兴巾帼贷”产品。柏某对该产品很感兴趣,与泰兴农商银行达成了融资意向。在短时间内完成了贷前调查、资料收集、贷款审核各项工作,该行最终以抵押加信用的方式,向该企业授信1000万元,并完成了680万元的贷款投放,解了柏某的燃眉之急。

作为联系群众和政府的金融纽带,多年来该行始终致力于打造公平公正的社会信用环境,此次首笔“乡村振兴巾帼贷”成功发放,是泰兴农商银行支持妇女发展、助力构建良好营商环境的一次有效探索。未来,该行将以“更有温度”“更有情怀”的信贷支持,将优质信贷资源向女性创业者倾斜,以强有力的金融责任与担当,助推“强富美高”新泰兴建设再创新佳绩。

于鹏

## 睢宁农商银行

# 紧扣三大主线,助推组织资金再上新台阶

2022年以来,按照省联社工作部署,睢宁农商银行坚持围绕“竞赛考核、网络营销、移动金融”三大主线,通过服务、渠道和产品的不断提升,持续推动组织资金稳步增长。至2022年12月末,该行各项存款余额为254.24亿元,比年初净增25.2亿元,增幅达11.00%。

**锚定分层分类新目标,推进“科学化”考核落实。**一是突出精准考核。通过良性竞争、科学考评,以日均存款、时点存款、对公存款、新增有效对公存款客户等指标为抓手,加强对组织资金工作的常态化管理,阶段性推进,按月开展组织资金攻坚活动,按周通报进度、召开督导推进会,按月考评奖惩,推动组织资金考核常态化。二是突出精准维护。推进存款流失客户的名单制管理,制定贯穿全年的存款流失客户维护方案,将流失客户名单按月下发,指导

基层支行精准营销。三是突出精准挖潜。为充分挖掘企业、市场、园区和各部委办局的潜在资源,成立对公存款维护小组,开展“精走访 挖需求 增服务”服务提升专项活动,通过“上门服务、联谊共建、协调维护”等措施,实现对公存款有效提升。截至去年12月末,该行对公存款余额29.98亿元。

**落实党建共建新政策,推进“网格化”营销模式。**一是细化服务区域。建立“一表、一图、一说明”标准化网格营销模式,城区按单位划分网格单元,乡镇支行以管镇、村、组模式开展,网格划分落实责任单位和人员,通过“定岗、定人、定责”打造专业化的网格化队伍,从而实现精准营销。二是圈定走访重点。将新型农业经营主体、种养大户、新兴农业、特色产业、种粮收粮大户等重点领域作为选点、布局、

深耕的主战场,根据行业特性开展季节性走访,至去年12月末,共计回访服务小微企业5401户、个体工商户5.51万户。三是深化党建融合。开展“支部+社区”结对走访,把支部设立、党员责任和网格化营销有效结合,选派19名优秀客户经理任金融村干部,开展党员进社区活动,联合村组长和老党员入户走访,普及金融知识,定期向村民提供金融政策、市场、产品等方面最新信息,引领带动群众创业,扩大基础客户群;组织党员开展走访慰问困难户、关爱农村留守儿童和孤寡老人活动,为外出务工人员提供全面贴心的金融服务。

**优化普惠金融新布局,推进“科技化”拓客渠道。**一是用好助农服务点。结合县域农村分布情况和新农村居民集中居住区建设进度,加大农村

金融综合服务站优化升级力度。目前累计建设农村普惠金融服务点237个,其中综合服务点56个、支付服务点177个、智能服务点4个,实现对乡镇村组和标准智能化设备配置的全覆盖。二是用足线上渠道。围绕“支付平台”建设,加大融合支付营销推广力度。截至去年12月末,“惠宁e支付”认证商户达30012户,累计交易金额138.74亿元,长期沉淀资金12.03亿元,成为全县小微企业、个体工商户使用率最高的支付产品。三是活用“智能”场景。升级“银医平台”移动支付体系,陆续改进诊单支付、APP查询支付等新型医疗支付方式,搭建患者、医院、银行三方互利的就医环境,至去年12月末,通过银医平台系统缴费合计1.67亿元。

陈达 陆建臣

## 如皋农商银行供应链金融助力黑鱼产业发展



2022年以来,如皋农商银行积极探索供应链金融,创设了“农业供应链贷”,以产业链为入口,全方位、全流程地介入当地黑鱼养殖、加工的供应链市场,探索出一条以“农业供应链贷”金融产品为抓手,推动农村黑鱼产业融合的金惠农道路。截至2022年11月末,该行“农业供应链贷”共计授信4400万元,已用信44笔,金额4281万元。图为该行客户经理走访江苏弘致水产公司黑鱼鱼片加工生产车间,为企业发展提供金融支持。李孝明 摄