



邮储银行宿迁市分行：

召开2025年半年度工作会议

本报讯 为贯彻落实集团公司、总行、省分行年中工作会议要求，回顾上半年工作、分析当前形势，安排下半年重点任务，7月29日上午，邮储银行宿迁市分行召开2025年半年度工作会议。邮储银行江苏省分行党委委员孙成出席会议并讲话，邮储银行宿迁市分行党委书记、行长夏红青作大会工作报告。

上半年，邮储银行宿迁市分行认真贯彻落实市委、市政府、监管部门和上级行党委工作要求，主动融入宿迁市经济社会发展大局，践行金融工作政治性、人民性，聚焦金融“五篇大文章”，大力服务实体经济，各项贷款余额554.31亿元，圆满完成各项目标任务。

会上，孙成充分肯定了邮储银

行宿迁市分行2025年上半年工作成绩，并对下半年工作提出要求。孙成说，要敢想，朝着大行目标努力，跳出江苏看宿迁在全国的位次；要会干，紧盯短板和绩效考核导向，主动营销业务，协同发展；要快上，聚焦“三个率先”（率先领会、率先行动、率先见效），沿着政策引导，以六大攻坚和场景化获客增厚动能；要自强，要加强队伍建设，不断优化营销模式；要行稳，要以全周期风控守住经营成果，做大做强沙中的“压舱石”。

夏红青在会上作了题为《锚定战略路径 坚定必胜信心 突出能力提升 以磐石般的实干担当护航年度目标圆满实现》的工作报告。他指出，要坚定不移以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，

全面落实集团公司、总行、省分行及监管工作要求，紧扣“乡村振兴、园区+、强县富镇、水运江苏”四大主线，持续提升发展质效。要以高质量党建为引领，从作风建设、监管指标和效益指标三方面发力，提升发展质效，力保完成普惠及效益目标，推动业务发展。六大金融板块要聚焦战略路径。个人金融以G—B—C联动、场景攻坚等驱动存款与AUM增长；三农金融主攻特色产业轮动、物流水运及体系化下沉；消费金融聚好房子项目、B端拓客与车贷重启；信用卡强化获客、消费场景与分期业务；公司金融推进项目储备、场景攻坚及交易银行创新；普惠金融深耕重点区域、产业链与渠道场景，批量拓客，不断加快转型突围。要构建和完

善公私协同机制，从场景综合开发和机构能力提升两个维度持续推进零售转型；要加强精细化管理，加快高素质专业化干部人才梯队建设，突出挖潜增效；要坚守质量底线，全力以赴打好资产质量攻坚战，强化内控合规管理，持续夯实发展根基；要坚持以人为本，搭建成长平台，持续为职工办实事，不断激发内生动力。

夏红青表示，下一步，邮储银行宿迁市分行将继续落实集团公司、总行、省分行工作会议部署，沿着省分行工作会议确定的战略路径，以“时不我待”的紧迫感抢抓机遇，以“舍我其谁”的责任感勇挑重担，全力攻坚年度目标，为全市高质量发展贡献力量。

（邮储宣）

党建引领聚合力 银协携手谱新篇

农业银行宿迁分行与宿迁市电商协会共启合作新征程

本报讯 近日，农业银行宿迁分行联合宿迁市电子商务(网商)协会(以下简称“宿迁市电商协会”)成功举办党建共建暨电商客群客户交流活动。此次活动，双方以党建为纽带，通过党建搭台、业务联动，进一步深化双方合作，为银商协同发展再添新动能，共同助力宿迁电商产业高质量发展和地方经济建设。

作为全市网点数量最多、分布最广的大型国有商业银行，农业银行宿迁分行始终坚守金融本源，持续加大重点领域信贷投放，深耕地方产业。宿迁市电商协会则深耕本地电商生态，汇聚海量网商资源，是助力宿迁“电商名城”品牌提升的重要力量。共同的发展愿景与责任担当，让双方在服务地方经济、驱动产业创新的道路上携手同行。

活动中，农业银行宿迁分行党委委员、副行长刘嵬表示，该行将以党建为引领，把服务电商客群作为金融支持实体经济的重要抓手，通过资源共享在电商金融、供应链融资、普惠金融等领域深化合作，彰显该行深耕地方产业的坚定决心。随后，该行金融产品宣讲人员针对全市电商经营的特点，详细介绍了农业银行宿迁分行定制化特



色服务，精准对接客户需求，得到现场电商客户的积极反馈。

党建共建协议签约环节，宿迁市电商协会党委副书记、副会长孙义与农业银行宿迁分行普惠金融事业部党支部书记、总经理胡涛签约，宿迁市电商协会秘书长李晓林、农业银行宿迁分行副行长刘嵬

见签，标志双方合作进入实质阶段。互动交流中，电商客户与农行团队深入沟通，部分客户现场签订合作意向，为后续业务打下基础。

宿迁市电商协会秘书长李晓林在总结中肯定活动成效，期待双方共同探索“党建+电商+金融”融合发展新模式。此次活动是农业

银行宿迁分行“党建引领业务”的又一次生动实践，不仅深化了银商党建联动，更夯实了服务电商客群、拓展业务场景的基础。双方将以此次合作为新起点，持续创新服务模式，为宿迁电商产业注入金融“活水”，共同书写地方经济发展新篇章。

（孙影）

工商银行宿迁分行：

持续推进制造业金融高质量发展

本报讯 今年以来，工商银行宿迁分行将服务实体经济作为业务发展重要方向，围绕实体经济金融需求靠前发力、靶向发力，做细做实制造业服务，推进制造业企业等重点板块提质。当前，该行制造业贷款余额185.91亿元，较年初新增38.81亿元；制造业贷款增量同比上17.1亿元，增幅同比上

升8.64%。

把握机遇，发挥政策效能。该行充分利用差异化授权政策，简化审批流程，提高审批效率，进一步优化投放结构，加大制造业企业、民营中小微企业贷款，尤其是中长期贷款的投放力度，加快打造制造业金融领军强行。

完善架构，推动专业经营。该

行成立制造业金融中心，多部门联动，做好贷款审批、利率方面沟通协调，向下支持，助力支行客群拓展，提升制造业贷款投放效率。

专项拓展，夯实客户基础。该行聚焦宿迁“615”产业体系建设，围绕重点客群、产业集群和产业链，挂图作战、拔旗攻坚，持续加强优质客户营销储备，围绕生产场景

持续做好产业链上下游综合金融服务；对优质制造业做好白名单客户服务，加大资源导入、加强前中后部门会商，实现业务份额提升。

明确目标，优化考核机制。该行加大对制造业金融考核力度，制定专项激励措施，出台实体信贷服务考核方案，持续推进制造业金融高质量发展。

（张天瑞）

坚守服务初心 传递金融温度

——建设银行泗阳支行从张富清精神中汲取信仰力量

■ 建行宣

近年来，建设银行泗阳支行深入学习张富清精神，以榜样力量凝聚奋进动力，用红色精神涵养金融文化，形成“学精神、强服务、促发展”的良性循环，为服务实体经济、守护群众金融安全注入新动能。

■ 建行宣

让红色基因融入金融血脉

建设银行泗阳支行不断完善常态化学习机制，从张富清精神中汲取信仰的力量，让红色基因融入金融血脉。该行以党支部为单位，常态化依托“三会一课”、主题党日等开展张富清先进事迹和中国特色金融文化学习宣传。

读书活动涵养精神力量。该行开展“你读书的样子最美”读书月活动，精选优质读物共读共学，引导员工将张富清精神转化为建行人

忠诚奉献的自觉和奋勇向前的动力。专题学习强化初心认同。该行开展张富清精神学习座谈会，组织共青团员、群众代表观看张富清先进事迹纪录片，张富清的事迹引发了员工强烈反响。“张富清同志不畏艰难、矢志奋斗的拼搏意志，深深激励着我。在今后的工作中，我要以他为榜样，在自己的岗位上发光发热。”该行一名年轻员工感慨道。

实干笃行
转化精神力量提升服务效能

学习张富清精神，关键在行动，核心在转化。建设银行泗阳支行大力传承张富清“扎根群众、服务基层”的作风，努力把学习成果向工作实效转化。

金融宣教护航成长。该行组建“张富清金融服务队”开展金融知识普及活动，工作人员走进学校开展“小小银行家”活动，播放反诈

动画，开展金融知识宣传，强化师生风险防范能力；深入社区开展“一对一”宣传，结合“金融教育宣传月”，向老年人揭露“养老理财”等诈骗陷阱，守护财产安全；走进菜场、商场等场所，推广自制反诈微视频《大爷特烦恼》，提升商户对非法集资、电信诈骗的识别能力。

党建引领深化共建。该行以党建为纽带，构建多方联动的金融安全防线，联合保险公司、社区党支部成立“防非工作站”，通过风险排查等，防范“养老诈骗”等非法金融活动，守护群众“钱袋子”。

“张富清金融服务队”中的党员主动担当，在反诈一线践行初心，其中3名党员因成功阻止诈骗行为获泗阳县公安局表彰。

精心谋划
红色品牌赋能高质量发展
建设银行泗阳支行持续推进

“党建+金融”党建品牌建设，将张富清先进事迹融入日常。构建长效宣传阵地。该行以基层网点和移动服务点为依托，建立“固定阵地+流动宣传”相结合的金融服务网络，把“张富清金融服务队”打造成红色宣传的“移动堡垒”，通过便民服务区、社区服务中心等延伸触角，打通金融服务“最后一公里”，实现县域基层全覆盖。深化品牌影响力。该行通过“党建+金融”的模式，将张富清精神融入银行治理、业务发展全过程。从防范非法金融活动到支持乡村振兴，从青少年金融教育到老年人权益守护，该行以生动实践为推动金融高质量发展注入持久动力。

今后，建设银行泗阳支行将以张富清精神为指引，鼓足干劲践行“金融为民”初心，把金融“活水”源源不断输送向田垄、商圈、基层，为地方经济高质量发展注入不竭动力。



金融资讯

南京银行宿迁分行

以“五融”服务生态圈 激活科创企业“一池春水”

■ 南银宣

南京银行宿迁分行以“融资—融智—融商—融生活—融无限”服务生态圈理念为核心，围绕客户多元化需求，深化资源协同整合方角色定位，助力科创企业腾飞发展。截至2025年6月末，该行科技金融贷款余额45亿元，惠及700余家企业，年内新增客户超百户。

从“融资”到“融智”，陪跑企业助发展

2024年，某“专精特新小巨人”企业冲刺科创板时遭遇资金挑战。南京银行宿迁分行组建“上市护航团”，协调券商、律所上门会诊，该行同步提供8400万元授信支持研发扩产。数月后，企业成功募资8.6亿元，市值突破50亿元，带动宿迁化工产业形成百亿集群。“他们不仅是银行，更是战略伙伴！”该企业高管如是说。

不仅如此，南京银行宿迁分行还以“融智”服务，依托江苏省产业技术研究院及部分高校等战略渠道，协助企业完成技术转化或成果落地。

从“融商”到“融生活”，生态赋能无边界

当江苏某新材料企业急需开拓市场时，南京银行宿迁分行秉持超前意识，主动服务，为其打开生态圈资源库，嫁接医疗产业链相关渠道；当企业家为子女国际教育问题焦虑时，南京

银行宿迁分行私人银行团队提供留学规划、跨境结算等“融生活”服务。“单纯贷款解决不了发展焦虑。”该行客户经理坦言，通过为企业家提供子女教育、跨境服务、高端医养等高端定制服务，帮企业家卸下生活重担，他们才能专注创新。

极速破冰，主动服务加速金融赋能

“1个工作日解决！”宿迁某材料科技公司负责人感慨道。该公司因缺乏抵押物融资受阻时，南京银行宿迁分行通过“鑫e科企”产品，为企业定制了信用贷款，并在1个工作日内完成授信额度审批、账户开户、贷款投放等全部业务流程，解决了企业的燃眉之急。

“鑫e科企”是南京银行结合十余年来在科创金融领域内深耕实践所积累的科技企业融资样本，针对“专精特新企业”“高新技术企业”“科技型中小企业”等科创企业研发推出的线上标准化融资产品。该产品通过一键扫码、两步授权，“足不出户”即可完成线上审批，快速获得最高上限1000万元的信用贷款额度。该产品上线以来，由于客群覆盖面广、授信额度高、线上续贷便捷等优势，获得了客户高度认可，成了南京银行极具市场竞争力的“拳头”产品。

此外，南京银行宿迁分行还通过“知识产权质押”、投贷联动等定制方案，破解科创企业不同周期需求。

华夏银行宿迁分行

面向商户开展反诈专题宣传活动

本报讯 为切实提升商户群体反诈反诈能力，保障经营者资金安全，近日，华夏银行宿迁分行组织“反诈宣传小分队”深入商户聚集地，面向商户开展反诈专题宣传活动，用通俗易懂的语言拆穿诈骗套路，受到商户群体广泛好评。

该行工作人员在活动前期做了大量准备工作，通过收集分析过往案例，梳理商户易遭遇的诈骗类型，努力提升宣传实效。

活动期间，该行工作人员走进商铺，详细介绍了各类诈骗的特点和防范方法，还现场演示了诈骗分子如何通过伪造订单截图、发送钓鱼链接等行为套取商户账户信息。“上个月我们就好像遇到骗子了，对方说‘平台升级

要重新绑定银行卡’，幸好我们打了电话核实。”宣传现场，李女士感慨道。此外，工作人员还特别针对不同类型的商户进行了个性化讲解，如经常使用收款码收款的餐饮、零售商户，工作人员提醒他们要定期检查收款码，开启语音到账提醒功能，确保每一笔收款都能及时知晓。

商户是经济的“毛细血管”，守护商户资金安全至关重要。下一步，华夏银行宿迁分行将继续践行金融为民的使命，根据不同人群的诈骗风险点，定制更精准的宣传内容，通过“定期回访+线上提醒”的方式持续跟进，提升商户反诈“免疫力”，让反诈“防护网”始终为商户经营保驾护航。

（华夏宣）

