

中国农业银行宿迁分行：

“宿金易贷”赋能实体经济 政银企对接见实效



本报讯 11月13日，由宿迁市住房公积金管理中心主办、中国农业银行宿迁分行（以下简称农行宿迁分行）协办的“政银企”亲商惠企对接会成功举行。宿迁市住房公积金管理中心、农行宿迁分行主要领导及相关部门负责人，宿迁市发展改革委、宿迁市工业

和信息化局有关负责人，以及40家企业的代表齐聚一堂，共同搭建政策、金融与企业需求精准对接的桥梁，为宿迁实体经济发展注入新活力。

宿迁市住房公积金管理中心党组书记、主任王晓刚在致辞中指出，住房公积金不仅是一项关乎职工住房福祉

的民生工程，更是助力企业稳健经营、提升城市发展吸引力的重要支撑。他表示，本次对接会聚焦“政银企”三方联动，核心在于打通信息与资源壁垒，特别推出“宿金易贷”住房公积金专属信贷产品，旨在有效激活企业的“缴存信用”，化解企业“融资难、融资贵”的痛点，最终实现地方经济壮大、企业成长与公积金制度扩面提质的三方共赢局面。

农行宿迁分行党委书记、行长吕信表示，在市委、市政府的坚强领导与社会各界的支持下，农行宿迁分行始终坚守金融工作的政治性与人民性，以服务地方经济社会发展为己任，全力打造“服务实体经济的主力银行”“服务乡村振兴的领军银行”。此次与宿迁市住房公积金管理中心的合作，正是农行宿迁分行深化金融创新的具体实践——通过资源共享构建专属信贷服务体系，优化客户评级与授信测算模型，拓宽企业授信及增信渠道，同时严格落实减费让利政策，以更精准、更温暖的金融服务护航企业成长。

在签约环节，四家企业代表与农行宿迁分行现场签署了意向合作协议。随后宿迁市住房公积金管理中心工作人员围绕缴存、提取、贷款等核心政策展开解读，帮助企业吃透政策红利；农行宿迁分行工作人员则聚焦“宿金易贷”——农业银行“公积金赋能贷”这一专属信贷产品，详细介绍产品特点与申请路径，为企业提供更清晰的融资指引。交流环节中，企业代表围绕政策落地细节、信贷申请流程踊跃提问，双方负责人逐一耐心解答，现场互动氛围热烈。

此次“政银企”亲商惠企对接会，是宿迁市深化营商环境建设的重要举措，更是农行宿迁分行推动金融“活水”直达实体经济的务实行动。未来，农行宿迁分行将持续深化与宿迁市住房公积金管理中心的合作，不断优化服务流程、提升服务质效，以更便捷、优质、高效的金融服务赋能企业发展，与各方携手共同助推宿迁经济高质量发展。

（金穗宣）



金融资讯

中国工商银行宿迁分行：

开展2025年消防宣传月 培训演练活动

本报讯 近日，根据国家金融监督管理总局办公厅关于开展2025年消防宣传月活动的通知》有关要求，中国工商银行宿迁分行（以下简称工行宿迁分行）开展了以“全民消防、生命至上——安全用火用电”为主题的消防安全培训及应急演练，活动邀请了宿迁市消防救援支队专业人员作专题授课并进行了演练指导，工行宿迁分行党委书记蔡红兵、高级经理李奎、高级经理李宏联，宿迁市区内辖属的各支行负责人，各业务部室负责人、安全员等共同参与。本次活动，旨在增强全体员工消防安全意识，提升员工应急处置能力。

在开班讲话上，李奎表示，消防安全是银行稳健运营的生命线，全体员工需时刻绷紧安全之弦，提高思想认识，强化责任担当，履行“第一责任人”职责，将消防安全纳入日常管理；要突出重点环节，定期开展消防隐患排查，发现问题立即整改；要注重培训实效，各支行、部室需开展“回头看”学习，并定期组织演练，提升实战能力；要健全长效机制，将消防安全纳入风险管理体系，建立常态化培训、检查与责任追究机制。

培训中，宿迁市消防救援

支队专业人员围绕消防安全基础知识，结合近年来的典型火灾案例，深入剖析事故教训，系统讲解了火灾成因、预防要点及应急处置逻辑。课程还聚焦初期火灾扑救、灭火器器材选型、消防通道管理等实操关键，传递了“隐患险于明火、防范胜于救灾”的安全理念，为全体员工敲响警钟，有效夯实了消防安全理论根基。

培训结束后，全体参会人员按照高层建筑火灾应急逃生预案，模拟火灾场景，听从统一指挥，严格按照逃生路线快速撤离，整个疏散过程安全有序、协同高效，充分检验了培训成效与员工们的应急处置能力。此外，在灭火演练现场，宿迁市消防救援支队专业人员还细致讲解了“检查有效期、拔除保险栓、对准火焰根部喷射”的规范流程及注意事项，让参会人员听得懂、记在心、会使用。

此次理论与实践相结合的消防主题培训演练活动，有效增强了全员消防安全意识，提升了应急处置能力。工行宿迁分行将持续推进消防安全工作落地见效，以扎实的举措为全行高质量发展保驾护航。

（梁立刚）

交通银行宿迁分行：

开展“境外来华人员支付服务 专项宣传”活动

本报讯 近日，交通银行宿迁分行组织工作人员前往宿迁学院，面向来自老挝、伊朗等国家的留学生，开展“境外来华人员支付服务专项宣传”活动，手把手教留学生熟悉在华支付方式，解决日常消费的“实操难题”。

活动现场，该行工作人员围绕“银行卡开户流程”“电子支付（手机银行、快捷支付）操作”“人民币现金使用及外币兑换”等内容展开科普，还结合留学生的实际需求，演示了移动支付、生活缴费等高频使用场景的操作步骤。同时，工作人

员同步开展反诈骗、反洗钱风险提示，提醒留学生防范支付安全隐患。

本次活动共覆盖10余名留学生，发放宣传物料20余份，不仅帮助外籍学子快速适应在华支付生活，也体现了交通银行宿迁分行践行“支付便民”政策、服务涉外群体的责任担当。

下一步，交通银行宿迁分行将持续聚焦外籍人员、跨境商旅等群体的金融需求，常态化开展支付服务宣传，用更贴心的金融服务助力涉外群体融入本地生活。（交行宣）

南京银行宿迁分行：

打造联控机制 筑牢反诈防线

本报讯 面对当前复杂严峻的电信网络诈骗形势，近年来，南京银行宿迁分行积极践行金融机构的社会责任，通过构建“技防+人防+联防”三位一体的风险防控体系，持续筑牢反诈防线，有力守护人民群众财产安全。

以“技防”为基，强化源头预警。该行充分发挥金融科技在风险识别中的“前哨”作用，依托运营风险监测处置系统，对账户交易进行实时监测和动态分析。通过精准设置“低额客户突发大额陌生交易”“多账户分散转入集中转出”等一系列风险预警规则，能够快速捕捉异常交易线索，实现涉诈风险的早发现、早预警，从源头上提升拦截效率。

以“人防”为本，提升处置能力。该行高度重视一线员工反诈意识和能力的培养，通过常态化培训、案例复盘、应

急演练等方式，使柜员、运营主任等关键岗位人员熟练掌握涉诈特征要点与核查话术。在业务办理中，员工们对存疑交易进行多维度调整，不放过任何疑点，确保风险管控措施精准落地。

以“联防”为要，凝聚协同合力。该行与市、县两级反诈中心建立了高效顺畅的警银协作机制。相关各方通过“警银通”平台，实现可疑线索的秒级传递与双向核校，确保预警信息能够第一时间转化为公安机关的线下处置行动，形成了“银行发现、公安出击”的闭环管控，大幅提升资金拦截的成功率。

下一步，南京银行宿迁分行将继续优化风控模型，深化警银合作，以更扎实的工作举措，守护好群众的“钱袋子”，为构建安全、稳定的金融环境贡献力量。

（南银宣）

金融“活水”润“花木” 乡村振兴长“新芽” ——中国建设银行沭阳支行用金融“活水”滋润花木“沃土”

■ 宿建宣

近日，沭阳现代农业产业园区里花木葱茏、暗香浮动。作为中国著名的“花木之乡”，沭阳的“美丽经济”正以蓬勃之势蔓延：公路上，满载花苗的货车络绎不绝，车斗里的绿植带着新鲜泥土的气息；田垄间，花农们正忙着修剪枝叶、打包花束，指尖翻飞动作娴熟；直播间里，年轻的“新农人”对着镜头热情吆喝，手机屏幕映亮了苗木大棚；快递站点内，贴着“沭阳花木”标签的包裹堆积如山，即将“奔赴”全国各地千家万户……每一个忙碌的身影、每一处鲜活的场景，都在诉说着这座城市与花木共生的活力。

花木产业的蓬勃发展，不仅擦亮了沭阳在全国的“金字招牌”，更延伸出电商销售、干花加工、园艺设计等新业态，甚至发展出了无人机植保、低空巡检等“低空经济”新场景，为产业融合注入科技动能。然而，在产业迈向高质量发展的路上，“成长的烦恼”也随之而来。

“想引进名贵品种，可种苗采购、土壤改良动辄上百万，实在不敢轻易投入。”

“直播订单翻了几番，想建智能大棚、升级仓储，可钱都压在存货上，资金从哪儿来？”

……

这些沉甸甸的疑问，成了不少花农和企业主心头挥之不去的“大石头”。

民之所盼，金融所向。中国建设银行沭阳支行（以下简称“建行沭阳支行”）始终深入学习贯彻党的二十大精神，牢牢把握金融工作的政治性和人民性，精准聚焦沭阳花木产业发展痛点，主动下沉服务重心，实地走访田间地头、企业车间，摸清产业需求后，量身定制用好“城乡融合贷”“裕农快贷”“苏农云贷”等一

系列特色金融产品。无需复杂抵押、审批流程精简、利率优惠亲民，这些各具特色的金融产品化为“活水”精准滴灌到花木产业的每一处“根系”，让一批批“新农人”得以摆脱资金束缚，在创业创新的道路上“破茧成蝶”。

“及时雨”解了“新农人”的燃眉之急

在沭阳县颜集镇的一处现代化苗圃里，“新农人”徐先生正对着手机镜头侃侃而谈，镜头聚焦处，一株造型苍劲的罗汉松枝干虬曲，绿意盎然。“家人们看这株罗汉松，造型是咱们老师傅纯手工修剪的，现在下单还送专用营养液！”他的直播间背景里，一排排智能温控大棚整齐排列，棚顶的遮阳网、通风口自动调节，棚内的喷灌系统定时洒水，湿润的空气里弥漫着草木清香。谁能想到，半年前的徐先生，还在为这片大棚的建设资金愁得夜不能寐。

“沭阳的花木电商竞争太激烈了，大家都在拼品质、拼服务，不升级就要被淘汰。”徐先生一边麻利地修剪花木枝条，一边回忆起当初的困境，“我算了笔细账，建3个智能大棚，安装自动喷灌和温控系统，再引进一批高端盆景素材，前期投入至少要50万元。我们做小本生意的，流动资金全压在库存花苗上，一下子拿出这么多钱，真是难如登天。”就在他四处筹钱无果，几乎要放弃升级计划时，建行沭阳支行的客户经理主动找上了门。

“他们不仅了解我的经营状况，还仔细看了我的发展规划，甚至帮我分析了高端盆景的市场前景。”徐先生笑着说，当客户经理推荐“裕农快贷”时，他还半信半疑，“以前总觉得银行贷款手续繁琐、门槛高，没想到这次完全不一样。”从提交申请到资料审核，再到贷款发放，前后只

用了不到3天，38万元的信用贷款就稳稳到账，而且利率比普通商业贷款优惠不少。

如今，徐先生的生意早已不止于单一的花木销售：客户买了盆景，他能提供上门修剪、定期养护的全流程服务；企业需要绿植装饰，他能量身设计园艺方案；精细化“私人定制盆景”业务，根据客户需求培育专属造型。“建行的支持给了我闯劲，现在我的客户越来越多，订单都排到下个个月了。通过提高花木存活率和附加值，今年公司增收提升一倍绝对没问题！”徐先生笑着说，眼神里满是对未来的憧憬。

“量体裁衣”，金融产品接地气有温度

金融的“活水”，浇灌的不仅是田间的花木，更是乡村振兴的“希望之苗”。来自沭阳县章集街道的陆先生，在花木行业摸爬滚打多年，如今经营着120亩的花木种植基地，从最初的单一苗木种植个体户，逐渐发展成集培育、销售、园艺服务于一体的综合性企业。

后来，他面临创新升级的资金难题，“做农业就得敢创新，老守着几种传统品种肯定不行。我们不仅要引进新的花木品种，还要学习先进的培育技术，更得招懂电商、懂设计的年轻人，这些都离不开资金支持。”陆先生感慨地说，“没有资金做后盾，再好的想法也只是空想。”建行沭阳支行的客户经理在日常走访中，敏锐地捕捉到了他的需求。陆先生说：“客户经理特别细心，每次来都要去田里看看苗木长势，问问销售情况，得知我想扩大规模、升级产业后，立刻就帮我对接了贷款项目。”

为了让贷款尽快落地，客户经理主动上门开展现场调查，指导陆先生准备申请材料，还协调银行内部开辟“绿色通道”。短短3个工作日，200万

元贷款就顺利到账。“拿到贷款的时候，我心里一下子就踏实了。”陆先生说，有了这笔资金，他立刻引进了新品种，聘请了专业的园艺技师指导培育。

在后续的跟踪服务中，客户经理发现陆先生的新品推广和市场拓展还需要补充资金，又主动为他申请了200万元的追加贷款。陆先生说：“建行的服务太贴心了，不是放完款就不管了，而是真正跟着企业需求走，有需要的时候总能及时跟上。”如今，他的企业早已实现华丽蜕变：从传统的“卖产品”转向“卖场景”“卖服务”，不仅为客户提供花木销售，还承接城市绿化、庭院设计、研学体验等项目。产业链延长了，产品附加值提高了，企业的利润也大幅增长，周边跟着他干活的花农，“钱袋子”也越来越鼓。

手机变成了新“农具”，数据变成了新“农资”，直播变成了新“农活”。在沭阳花木产业转型升级的浪潮中，金融正是驱动这一切变革的“绿色引擎”。截至2025年10月末，建行沭阳支行花木贷款余额1.56亿元，较年初增加5100万元。一笔笔精准投放的贷款，如同涓涓细流汇聚成河，滋养着花木产业的根系，也孕育着乡村振兴的无限希望。

行走在如今的沭阳大地，连片的花木园区蔚为壮观，彩色的花田与现代化的大棚交相辉映，忙碌的花农与活力满满的“新农人”共同勾勒出一幅产业兴旺、民生富足的乡村振兴画卷。未来，建行沭阳支行将持续发挥自身金融优势，多渠道构建“政银企”对接桥梁，不断优化金融服务流程，创新更具针对性的金融产品，努力形成多方良性互动、共同发展的“市场共同体”，打造更加优质便捷的金融服务环境，助力沭阳县花木产业做大做强，让“美丽经济”绽放更耀眼的光彩，让乡村振兴的道路越走越宽广。

