

# 县金融办架起银企“连心桥”

**本报讯(通讯员 周怡彤 记者 李文华)**“今年幸亏县金融办帮我们与射阳农商银行协调了一笔贷款,帮助我们顺利完成了5000万元的订单业务,并将产品如期交付给客户。此笔贷款帮助企业赚取了一定的利润,又为公司保住了良好的信誉,我们公司上下由衷地感谢县金融办帮我们渡过这一难关。”日前,笔者在江苏射阳都电器有限公司采访时老总动情地说。

近几年来,为切实帮助企业解决融资难问题,推动金融机构更好地服务实体经济,县金融办致力于做好“红娘”,为企业和银行牵线搭桥,创新银企对接方式和手段,充分发挥网上银企互动平台作用,动态更新各类信息,切实解决银企信息不对称问题。持之以恒组织开展每场银政企推介对接活动,每年举办分镇区、分重点板块银政企推介对接活动,带领企业、相关部门以及金融机构主要负责人走进企

业,了解企业生产经营情况和项目实施过程中的资金需求困难,和企业负责人面对面深入交谈。每年组织大型综合银政企对接活动,邀请市级金融监管部门和市级银行主要负责人来射参加推介和集中签约活动,平时灵活开展个性化分散对接活动。银政企业合作取得实效,截至目前共举办了32场银企对接活动,对接355个项目,共396.4亿元,截至2018年7月末,全县各项贷款余额370.33亿元,列全市第3位,贷款较2014年增加166.33亿元,增速高达81.53%。

近年来,各金融机构在县金融办的协调和支持下,抢抓机遇,聚焦重点区域、重点项目和重点企业,想客户所想,急客户所急,致力破解企业融资难题。积极推进普惠金融,多渠道满足企业资金需求,持续推动银行业务发展与服务实体经济的深度融合,深化转型发展,积极营销实体

客户。不断创新金融业务,大力推广各行金融产品(如苏科贷、苏微贷、税贷通、创业贷、应收账款质押等),破解企业抵押物不足难题。对所有信贷客户到期贷款做到不抽贷、不压贷和及时转贷,全力服务企业,推动全县企业健康快速发展。如射阳农商银行围绕新一轮战略发展规划,继续秉持服务“三农”的市场定位不动摇,以商务转型为引领,以市场为导向,以客户为中心,加快金融服务创新步伐,坚持做小做散,大力推进普惠金融、消费金融、绿色金融、精准扶贫等,全力支持全县经济健康平稳发展。截至7月末,射阳农商银行各项贷款余额143.2亿元,占全县各项贷款的43.4%,贷款比年初增加14.8亿元,增速11.5%,列全市农商银行系统第三位。

企业通过参加县金融办组织的银企对接活动,迅速与金融机构对接沟通,互换信息,交流合作,解决了资金难题,为加

速发展注入新活力。江苏都电器有限公司是一家生产标准件、预制电杆、冶金添加剂产品的民营科技企业,该公司占地面积40亩,现有建筑面积15000平方米,公司现有固定资产4000万元。该公司面临5000万元的订单急需流动资金,但由于该公司两证已抵押给农行,金融担保已帮助企业担保给建行,通过专利已在江苏银行获得“苏科贷”,所以想增加贷款有一定难度。县金融办得知这一情况后,立即协调射阳农商银行,积极帮助企业解围,该行在听取相关情况介绍后,立即赴企业实地调查,通过创新抵押方式,利用“产品质押”帮助企业获得500万元流动资金贷款,解决了企业的燃眉之急。

据悉,县金融办不仅协调金融机构帮助民营企业解决资金难题,还对我县国有公司融资难题进行协调服务。截止7月末,我县国有公司新增贷款9.31亿元。



射阳农商银行大力推行“普惠金融·阳光信贷”工程,积极践行“惠农、利农、便农”的金融使命,通过增量扩面、创新产品、下沉服务等举措,研发上线易贷通、扶贫贷、光伏贷、康居宝等一系列助农贷款产品,真正让农户信贷不再没门路、不再担保难、不再来回跑,坚定不移地服务三农发展的主力军、诚信体系建设的急先锋和金融供给的排头兵。截至7月末,该行各项贷款达157.55亿元,信贷客户总数达4.65万户。图为该行客户经理送货送到田间。

张建忠 摄

## 南京银行射阳支行 开展“普及金融知识万里行”活动

**本报讯(通讯员 李奕)**为全面落实第五次全国金融工作会议关于“加快建立完善有利于金融消费者权益的机制”精神,努力提升银行消费者权益保护和安全意识,配合市银协开展的“2018年度盐城市银行业普及金融知识万里行”活动,日前,南京银行射阳支行联合朝阳社区和大明物业在龙翔阳光新城小区开展“普及金融知识万里行”活动。

该行营业部走进龙翔阳光新城小区,以“安全支付”为主题,围绕“提升持卡人安全用卡意识,构建良好银行卡支付环境”,开展普及

宣传活动。在活动中,重点向居民宣传提升安全用卡意识,保护支付敏感信息,提示居民妥善保管好自己的证件、卡密码,谨慎用卡、重视网上支付安全,并且告知居民掌握个人信息泄露应对策略,及时采取相应措施。并通过有奖问答的方式,提高居民参与积极性。

该行持续深入客流量较大的社区、商圈、街道,主动普及金融知识,增强金融消费者的自我保护意识和风险防范意识,展现我行切实保护金融消费者权益的良好社会形象。

银行名称	存款						贷款						存贷比			
	余额	比年初增减	比年初增速		余额	比年初增减	余额	比年初增减	比年初增速		余额	比年初增减	余额	比年初增减	实绩	全市系统排名
			实绩	全市系统排名					实绩	全市系统排名						
农业银行射阳支行	6.62	-0.97	-12.81	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
工商银行射阳支行	25.88	2.98	13.01	1	11.87	0.82	7.38	1	19.47	0.10	0.53	5	4.65	-1.25	75.23	5
农村信用社射阳支行	72.56	5.04	7.47	5	59.41	2.87	5.07	6	30.32	2.54	9.12	2	5.80	-0.02	41.79	5
中行射阳支行	32.21	-0.64	-1.96	7	16.36	-0.64	-3.76	7	36.48	1.43	4.07	6	14.25	-0.82	113.26	2
建行射阳支行	28.02	0.64	2.35	5	14.28	0.69	5.05	5	18.84	1.05	5.93	4	1.83	0.48	67.22	5
邮储银行射阳支行	48.64	2.12	4.57	4	42.20	3.24	8.32	4	11.75	2.82	31.63	2	5.24	2.09	24.16	4
江苏银行射阳支行	23.17	-4.59	-16.55	6	4.25	-0.09	-1.98	6	23.44	1.20	5.39	7	5.92	1.74	101.15	2
华夏银行射阳支行	3.10	3.10	—	—	0.28	0.28	—	—	6.60	6.60	—	—	0.20	0.20	212.79	—
南京银行射阳支行	5.58	0.89	18.91	2	0.18	-0.12	-39.49	7	7.98	0.71	9.83	4	0.33	0.15	142.92	—
射阳农商银行	215.02	17.68	8.96	4	155.43	12.03	8.39	1	143.15	14.78	11.52	3	14.25	-1.18	66.57	5
常熟农商银行射阳支行	13.33	1.55	13.18	—	2.59	0.67	34.90	—	10.65	0.23	2.23	—	3.29	0.28	79.90	—
射阳大港村镇银行	11.08	0.75	7.27	5	4.70	0.62	15.16	3	10.57	1.14	12.12	3	2.63	0.12	95.38	4
合计	494.12	28.33	6.08	6	311.54	20.33	6.98	3	329.93	31.32	10.49	3	58.82	1.79	66.77	5

## 工行射阳县支行 强推“三重”专项行动赢“点赞”

**本报讯(通讯员 游敏)**连日来,工行射阳县支行正积极推进、贯彻落实盐城市工行“重点市场拓展、重点客户营销、重点产品推广”专项行动工作,通过精心部署,成立组织、分层动员、分解任务、落实责任、考核推动等系列举措,取得了阶段性明显成效,赢得客户纷纷赞誉。

加强组织推动,为“三重”专项行动提供强力支撑。该行成立了由各位行长和各部门、各网点负责人参加的“三重”专项行动领导小组,全面落实推动“三重”专项行动的各项工作。按照市工行五个专业部门的工作要求,结合该行早先推行名单制的营销推进方案,分解“三重”专项行动的目标任务到部门、到网点,明确责任领导和具体承办人,落实营销人员责任。实行“三重”专项行动周工作例会督导制度,会上各单位汇报“三重”营销工作序时进度,行长进行工作点评和总结,从而通过营销的过程控制和压力传导,促进“三重”工作目标的达成。加强重点市场方向的确定与营销,实行重点市场、重点客户会办制度和团队营销策略;引导和推进客户经理营销重点向支行确定的重点业务和产品转变,强化客户经理综合营销能力和责任。

领导带头营销,为“三重”专项行动提供示范表率。该行强化支行班子成员带头营销的力度,注重营销团队高层营销的角色配备,提高重点、焦点客户营销的成功率。由公司业务分管行长挂帅,在市行机构金融业务部的指导下,通过积极关注市场信息,加强财政、国土、建设等部门的跟踪营销,寻求新的存款增长来源。紧盯预售房监管专户、土地拍卖保证金账户和农民工工资监管专户等项目资金,实施攻关营销,取得了突破性进展。由分管个金业务分管行长带队,加快汽车专项分期、分期等大额消费分期业务拓展,提高分期业务收入贡献。由行领导带队,抓住射阳县房地产市场恢复发展机遇,重点突破一手按揭贷款市场。

强化外出营销,为“三重”专项行动提供有效途径。在营销机制上,为推动由等客上门的“坐商”向主动出击市场的“行商”转变,射阳工行组建了两大营销团队。在公司业务部成立三个小微企业营销小分队,计划排到每日、每周,挂图作战,深入乡镇、园区企业逐户开展上门营销,针对客户规模和需求不同,设计包含贷款、本外币结算、贸易融资、理财业务、代发工资、电子银行、信用卡等重点产品在内的差异化综合金融方案,最大程度的满足客户需求,确保取得实效。个金条线成立个金产品柔性营销团队,团队成员涵盖网点和支行部门,主要负责外拓收单商户、信用卡、灵通卡、保险和代发工资等金融产品。

制定考核办法,为“三重”专项行动提供问责依据。该行围绕“三重”工作目标,先后制定出台小微企业客户拓展、个贷期转现办证、银行卡业务批量发卡 and 特约商户营销等专项考核办法,确定营销目标,落实营销责任,对基础性中收关联产品实行直通式考核办法,除与营销人员绩效直接挂钩外,还将计划完成情况与网点和部门负责人挂钩考核。

本行组织人员与县内各镇区进行对接,举办银企座谈会。客户部在支行的部署下,冒着炎热天气走访镇区各家企业,了解企业经营情况与资金需求。8月9日,长荡镇一家纺织企业成功申请并支取了云税贷100万元。企业法人陆总对该行的产品与服务充分肯定,并表示将积极宣传好该行的优质产品,为该行普惠金融的深耕拓展起到了很好的示范作用。

## 建行射阳县支行 实施普惠金融助企发展

**本报讯(通讯员 徐军)**今年以来,建设银行射阳县支行全力推行普惠金融助力企业发展。

该行组织人员与县内各镇区进行对接,举办银企座谈会。客户部在支行的部署下,冒着炎热天气走访镇区各家企业,了解企业经营情况与资金需求。8月9日,长荡镇一家纺织企业成功申请并支取了云税贷100万元。企业法人陆总对该行的产品与服务充分肯定,并表示将积极宣传好该行的优质产品,为该行普惠金融的深耕拓展起到了很好的示范作用。

## 良好征信乃信贷之本

**李文华**

当今社会提及个人征信,相信大家都能知道,但很多人并不了解个人征信的极端重要性,甚至将它当做儿戏,根本没注意有意识地去维护好自己的信用记录,结果造成不可挽回的损失,甚至抱憾终身。殊不知良好征信乃信贷之本。

每个人征信作为借款人的有效经济身份证,在申请贷款的时候有着非常重要的作用,征信系统作为个人征信的载体,会详细地记录近期征信、征信报告查询次数以及查询原因。征信在贷款过程中,是十分重要的一个因素,银行可以通过征信机构提供的您的信用报告,更好地了解您的信用状况,银行可以更方便、更快捷地作出是否与您进行交易的决定。个人征信记录不好的,银行将不会考虑放贷。个人征信记录良好的星级用户,不仅可以轻松申请到贷款,且额度利率都可申请到较多优惠,让你享受诚信带来的福利。

纵观目前庞大的贷款人群中,信用贷款者居多。如果一个人的个人征信出了问题,在申请信用贷款的时候是肯定会被拒的。因为信用贷款,顾名思义就是凭借借款人的个人信用来获得贷款的,如果信用有问题,放款机构会觉得这类人还款意愿不强,贷款机构所要承担的风险就较大,所以无论是银行还是合格的小贷公司都不会把钱借给这样的人。另外,办理房贷也是与个人征信的好坏挂钩的。一般在申请房贷的时候,银行首先就会查看借款人的征信报告,如果之前有逾期情况并且情节严重的话,房贷是不会批下来的。不过,如果借款者之前逾期次数少,金额小的话,申办房贷可能还是有希望的,不过贷款利率会比一般人高一些,额度上也会在原有基础上有所减少。

众所周知,信用卡已经是现代人必不可少的消费工具了,很多人甚至不止一张。有人会说,现在很多银行信用卡申请门槛低,你可以知道,这只是针对拥有良好信用记录的人而言,而对于征信有问题的人来说,申请信用卡可谓“难如登天”,所以一定要精心呵护好自己的个人信用记录。那么怎样才能维护好自己的信用记录,个人应做到五点:一是有贷款、信用卡,要记清还款日期,做到按时、足额还款。二是量入为出,不要过度负债。三是在银行申请贷款、信用卡时准确填写申请信息,信息有变化及时通知银行。四是如果发生逾期,应立即把欠款还上。五是定期查询信用报告,主动关心自己的信用记录。每人一年有两次免费查询机会,如果发现信用记录有差错或问题,应及时提出异议以便得到纠正,免得蒙受不白之冤。

有话要说

## 易电通:驶进发展“快车道”

本报记者 王中印

日前,笔者在射阳经济开发区江苏易电通智慧能源有限公司车间内采访时发现,该公司技术人员正在为航天系统组装国产超级电容器。通过自主创新,这一电容器达到了高容量、大充放电的国际先进制造水平,彻底改变了依赖进口的局面,为企业发展赢得先机。

2016年7月18日下午3时28分,该公司在“新三板”正式挂牌,首开我县“新三板”挂牌企业先河。此次易电通成功挂牌,为企业实现跨越式发展提供了新平台。

调整产品结构,拉长增粗产业链条。该公司淘汰原来低功率的小组件产品,专门生产200W以上的大功率组件产品。产品策略的调整极大地提高了公司产能和产值。瞄准产业发展趋势,积极发展新能源终端产品——太阳能光伏电站项目,着力打造集研发、设计、建设、运营、维护等于一体的生产模式。该公司于2017年瞄准“超级电容器”领域,新上易电通储能项目,采用新材料和封装技术工艺,零下60度仍可正常工作,生产出的产品广泛应用于军事和民用领域。2018年新上一条全自动储能型超级电容器生产线和一条大规模组生产线,从而推动企业全面自动化、智能化生产。

重视培养人才,厚植智造新优势。该公司充分发挥葛俊旭博士、庄洪春院士等高端人才的示范效应,主动邀请高校、科研单位等业内尖端人才加盟,成立博士、院士工作站,以加强智慧能源、太阳能发电、物联网应用、光伏设备及元器件研发、制造,积极与大院大所进行合作,加大产学研合作力度,引智引才,打造人才新高地。该公司逐渐培养的一支经验丰富、具备创新、敬业精神的国际化管理团队,为公司的发展提供源源不断的智力支持。

探索技术革新,引领企业跨越发展。该公司自上市后,以更加宽广的视野关注新能源领域发展,高度重视新技术新产品的开发,积极与国内外一流企业开展各类合作,创造式实施光伏扶贫、风光储一体、渔光互补、生态改造等一体化电站建设模式,极大地提高了土地利用价值和电站综合收益。产品是企业的核心武器。为走在市场前沿,该公司专注产品创新,目前已拥有YDT新型高效防背连接太阳能电池组件等几十项专利产品,企业发展增添重量级筹码。凭借突出的创新能力,该公司先后被授予“盐城市高新技术企业”、“江苏省中小型企业”等荣誉称号。

## 江秋霞:用心铸就服务明星

本报记者 王中印

“其实我就一个平凡的人,用心做好每一件事而已。”近日,记者在采访中国银行射阳城中支行综合柜员江秋霞时,这是她说的最多的一句话。江秋霞17年如一日,兢兢业业地坚守在一线,用心铸就成一名六星级柜员。

2001年,江秋霞被分配到柜台工作,由于初次接触银行电子系统,面临着操作不熟练等问题。为了尽快熟悉工作和业务,江秋霞细心观察他人做事方法,对遇到不懂的问题,便积极向老员工请教。此外,江秋霞在上班之余,抽出大量的时间学习银行知识,不断地从书本文件中求知探索,并把自己的心得感悟和知识记录在一个笔记本上,经常翻阅复习。在每次系统版本升级或业务流程改造后,江秋霞第一时间进行学习,掌握操作流程,了解每一个细节。“只有自己知道的够多,了解的够细,才能更好地做好自己的工作,为客户提供全方位的服务。”

对于柜面工作人员来说,岗位技能的高低直接影响着柜面业务办理的速度和客户服务质量,而提高业务技能最好的办法就是苦练基本功。由于平时接触大量现金,江秋霞为提高点钞技能,特意在网上买了1000张点钞纸进行练习。在短短半年的时间里,江秋霞点钞的手指磨掉了三层皮,手指也是经常酸疼不止。但靠着“冬练三九,夏练三伏”的坚持,江秋霞练就了行里的点钞“无影指”,点钞速度成为行里的排头兵。

冲在工作第一线,是江秋霞对待工作的态度。柜面业务工作繁忙,江秋霞每天早早地来到岗位,提前准备好当天工作所需的各种资料。即使在平时休息日,只要工作需要,江秋霞也总是随叫随到。甚至在去年春节前夕,江秋霞的女儿住院要做手术,但年底的工作比以往更加繁忙,江秋霞请家人代为陪护女儿,自己依然坚守在岗位上,这种无私奉献的精神深深地感染着每一个人。

江秋霞凭着扎实的银行业务功底和对银行业务的全面了解,及时准确地处理各种类型的业务难题,以极低的业务差错率排在了行里前列,受到了单位领导和同事们的认可。

然而,称赞江秋霞的不仅仅是她的同事,还有江秋霞服务过的客户。每一位到城中支行的常客,都认识江秋霞,也常常到她的窗口去办理业务,不仅仅是因为她是熟悉和习惯,更多的是源于对江秋霞的信赖。

江秋霞所在的工作,附近的社区、商店、摊点相对较多,每天不少人来办理存款,其中不乏是零钱和硬币,整理起来费时费力。然而,江秋霞总是热情地接待客户,认真地核实数据,办理业务,从未出现过一丝差错。对待客户的各种咨询,江秋霞也是做到有问必答。尤其是年龄较大的客户,他们的理解能力相对较差,更加需要耐心地讲解,江秋霞对此也从未抱怨过。

看似一个“工作狂”的江秋霞,其实也是一个热心人。在去年,江秋霞正准为一位老年人办理汇款时,由于汇款姓氏和老人不一致,且是外地账户。细心的江秋霞便问了一下老人和收款人是什么关系,老人说这是汇兑奖手续费。江秋霞经过再三了解后,确信老人遇到了中奖诈骗圈套,于是便耐心地向老人解释他遇到了诈骗。最后,在江秋霞的再三努力下,这位老人才恍然大悟,紧紧地握着江秋霞的手,感动地说不出话来。

一件件平凡的小事,也能汇聚出不平凡的正能量。江秋霞用自己的实际行动,谱写了一曲“爱岗敬业、优质服务”的动人之歌。