

邮储银行常州市分行

用好创新“关键招” 写好金融“大文章”

颁发授信牌



邮储银行常州市分行为“常个贷”客户代表颁发授信牌

□本报记者 徐杨 通讯员 刘明君

今年,邮储银行常州市分行迎来15周岁生日。站在新起点上,邮储银行常州市分行认真贯彻落实市委市政府、监管部门和上级工作要求,聚力产品创新,聚焦渠道拓展,打造业务拓展新模式,持续提升服务实体经济水平。

截至11月末,邮储银行常州市分行各项贷款余额634.51亿元,年净增169.73亿元,增速36.52%。其中,人民币实体经济贷款余额574.37亿元,年净增182.1亿元,增速46.42%,高于各项贷款增速近10个百分点;普惠小微贷款余额104.2亿元,年净增21.69亿元,完成全年目标的130%。

创新产品 精准滴灌

个体工商户是市场经济的毛细血管,是我国经济就业韧性的重要支撑。今年,邮储银行常州市分行积极服务个

体工商户,在人民银行常州市分行、市场监督管理等单位指导下,推出个体工商户专属线上贷款产品“常个贷—邮商E贷”,精准帮扶个体工商户增强发展活力。

为了更好地向个体工商户推广“常个贷”产品,邮储银行钟楼支行从专业市场出发,通过银行与专业市场的强强联合,为个体工商户解燃眉之急。其中,“家家爱”家具市场作为常州地区家具批发零售企业,秉承服务商户的经营理念,与邮储银行钟楼支行共同向商户推广“常个贷”产品,银企合作为家具市场商户提供融资便利。

邮储银行钟楼支行客户经理以每周两次的频率向家家爱市场里的商户宣传“常个贷”产品,在一次现场产品推介会中,客户经理获悉商户高先生在商场三楼经营现代简约家具,为应对“十一黄金周”的旺季销售,急需进货资金50万元,希望“常个贷”能帮上忙。客户经理协助高先生现场测额,当天采

集基础资料后,隔天上报信审部门,并获批信用贷款50万元。第二天,高先生通过手机银行顺利提款,隔天就与广州某厂商签订了80万元的订货合同。

“多亏了邮储银行的及时雨,当天申贷,隔天放款,让我提前订好货,要比一周后再订货便宜近万元。没想到邮储银行的产品如此灵活,工作效率如此高,手续如此简便,我会积极推荐给其他商户。”高先生对邮储银行的服务夸赞连连。通过客户的亲身体验,银企的大力推广,“家家爱”家具市场后期有意向申请“常个贷”的商户达8名,客户经理在逐步跟进落地,预计放款200万元。

这只是邮储银行常州市分行积极创新、推广、应用“常个贷—邮商E贷”,精准帮扶个体工商户增强发展活力的一个缩影。自该产品7月底上线以来,已累计向超300户个体工商户提供资金支持,余额突破1亿元。

与此同时,该行还不断加大普惠类

金融产品创新力度,与常州征信公司深化政务数据应用合作,升级原有“常信贷”产品,打造“常信贷—首贷模型”,更好地满足了首贷户融资需求。截至11月末,“首贷模型”上线以来已成功实现25户贷款投放。

此外,该行与常州高新区科技局合作,上线全国首个“科创积分贷”专项产品,并于5月份成功投放系统内首笔“科创积分贷”。该产品将企业的科创积分作为审批决策的核心参数,实现了在银行线上审批模型中的直接应用,体现了科创积分评价体系在助力企业融资、优化营商环境、对接专项金融服务方面的巨大作用。

创新渠道 广泛覆盖

身为服务“三农”的主力军,邮储银行常州市分行今年以来积极推动科技赋能、产品创新,以乡村振兴工作专班和网格员体系为抓手,打造有效下沉、

快速触达、主动授信的乡村振兴营销服务体系,将金融“活水”源源不断引入田间地头。

依托产业贷、常个贷、邮农E贷等重点产品,该行聚焦34个专业市场(商圈),持续加大支持乡村振兴、普惠金融力度。截至11月末,小额贷款余额80.29亿元,净增17.08亿元;产业贷余额7.42亿元,净增6.32亿元。

此外,该行在“我的常州”APP常享贷平台上线邮储银行“房抵贷”产品,充分发挥政务APP线上引流功能,提升消费贷款线上申请便利度,全力支持消费回暖。产品上线以来,累计申请户数已达577户。

创新模式 未来可期

邮储银行常州市分行紧跟常州“新能源之都”建设的战略部署,聚焦产业风口,加强优质金融服务,创新金融服务模式,优化金融产品供给,以高质量金融服务助推常州“新能源之都”建设。

该行积极尝试和推动“一点接全国”项目——协同总省行推进理想汽车消费贷款业务合作,有望实现汽车消费贷款“一点接入、辐射全国”业务模式落

地,助力常州做大新能源汽车产业。截至11月末,该行今年已发放新能源汽车消费贷款1438笔、2.23亿元。

邮储银行常州市分行积极开展产业链供应链金融服务,主动跟进支持产业链供应链金融项目,确保关键环节金融支持不掉“链”。今年下半年,该行通过积极挖掘核心企业产业链客群,针对上游供应商回款需求,结合数字人民币结算优势,成功投放辖内首笔数字人民币供应链贷款398万元,精准高效满足了客户资金需求。此外,该行将围绕光伏行业龙头企业天合光能,充分挖掘其下游光伏组件经销商资金需求,创新打造天合光能产业贷项目,为产业链贡献邮储力量。

下一阶段,邮储银行常州市分行将坚守服务“三农”、城乡居民和中小企业定位,发挥好邮储银行特色禀赋和优势,把更多金融资源投入到实体经济重点领域、薄弱环节和国家重大战略布局当中,在“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章”的答卷上写好“邮储篇章”,用更加优质的金融服务不断满足经济社会发展和人民群众日益增长的金融需求。

图片由邮储银行常州市分行提供



邮储银行常州市分行客户经理向商户推介“常个贷”

兴业银行常州分行

落地系统内全省首笔工商业储能项目贷

本报讯(张琛 陈鸣)12月15日,兴业银行常州分行落地江苏省系统内首笔工商业储能项目贷,为位于溧阳市的中技江苏清洁能源有限公司的“通用技术中技时代上汽18.5兆瓦49.95兆瓦时用户侧储能项目”投放贷款。

据悉,目前,我国主流用户侧储能商业模式有两种,一是工商业用户自行安装储能设备,另一种是由能源服务企业协助用户安装储能。而这次与该行合作的中技江苏清洁能源有限公司,是工商业光储综合

解决方案提供商,是我国通用技术集团旗下专业提供能源服务的央企。2022年中技江苏与宁德时代深入合作,目前已落地江苏时代、时代上汽两例工商业储能项目。

推动经济社会发展绿色化、低碳化是实现高质量发展的关键环节,而绿色低碳发展离不开绿色金融支持。作为我国首家赤道银行,兴业银行积极推动赤道原则本土化,较早与国内能源大省在节能减排、能效融资方面开展深度合作。兴业银行常州分行始终牢记和践行总行理念,持

续擦亮绿色银行、财富银行、投资银行“三张名片”,加快挺进普惠金融、科创金融、能源金融、汽车金融、园区金融“五大新赛道”。该行围绕我市新能源之都建设,聚焦“减污降碳”等重点领域,服务范围涵盖绿色信贷、绿色租赁、绿色信托、绿色基金、绿色投资、绿色理财、绿色消费等多个领域。截至11月末,该行绿色金融融资余额超240亿元,较年初新增约38亿元;绿色贷款余额超113亿元,较年初新增约21亿元。

工行常州武进支行

金融赋能新能源产业发展

本报讯(工壹)近年来,常州竞逐绿色低碳新赛道,以产带链、以链兴群,拓展更多新能源应用生态。尤其是在建设“新能源之都”的催化下,绿色低碳产业热度持续升温。工行常州武进支行积极响应号召,通过金融赋能,助力新能源产业链发展。今年以来,武进支行已累计走访辖内新能源企业400多户,开户近260户;目前授信客户64户,共发放贷款10.54亿元,以金融活水精准滴灌新能源中小企业高质量发展。

据了解,武进支行成立了由分管行长任组长,公司金融业务部等相关条线部门负责人为小组成员的新能源专项工作组,制定工作目标,把握工作方向、抓好信贷落实。建立“常态化对接机制”,筛选政府部门新能源企业名单及国家金融监督管理总局常州监管分局“走万企”活动清单,定期拜访客户,根据客户的实际经营情况,并结合工行的优势产品,为客户量身定制贷款方案。同时,该行还加强银政对接,提升金融服务宽度与深度。

在考核方面,该行在传统的经营绩效考核和普惠专业条线评价指标中新增“新能源”考核指标,将符合条件的“新能源”纳入优先支持领域,加大资源配置,打造专业化人才队伍,切实增强对“新能源”企业的金融赋能力度。

武进支行相关负责人表示,该行将充分发挥数字化融资产品优势,依托科创模式、经营快贷场景、数字供应链等融资场景提高金融服务能力,加快“新能源”中小企业的创新引领作用,全力助推我市“新能源”中小企业发展。

蚂蚁和蚱蜢

张琛

知名时尚博主黎贝卡是我的灵感来源之一。一是因为黎贝卡曾是南都系的首席记者,四舍五入算是前同行,二是对黎贝卡的很多理念颇为认同,如购书观物买房观理财观等,之前也陆续写过一些。近年来,黎贝卡开辟了“我爱花花世界”这一新战场,主打家居博主路线,虽然带货频率越来越高,文字内容更加碎片化、团队化,但也不时给人启迪,譬如最近一期《一辈子不买房子会遗憾吗?40岁的她租房15年,日子越过越欢喜》。

这期的采访对象是长居广州的香水博主阿花。阿花和黎贝卡团队相识已久,20多年前,广州珠江新城最贵的地段为8000多元一平方米,阿花大言不惭地表示:“只有傻瓜才会买在这儿。”一晃二十多年过去了,阿花是这群老友中唯一没买房的人。那么,这位将“宁买10支香,不买一套房”挂在嘴边的女人有没有后悔呢?在接受黎贝卡团队采访时,阿花坦承很后悔,“但我后悔的不是没有拥有一个自己的家,而是少了一笔增值的资产。我的物品只能陪我共富贵,不能陪我共患难,但房子可以。”

伊索寓言中有一则《蚂蚁和蚱蜢》的故事。故事梗概是一只乐天派的蚱蜢,以为天天是春天,拼命玩乐;而蚂蚁们则在蚁后的指挥下储存食物。结尾是冬天来了,饿了5天的蚱蜢找蚂蚁要食物,等蚁后从厨房拿了面包出来,“蚱蜢和他的吉他已经结冰成冰了。”记得小时候的语文课本里也有一个类似的故事,名叫《寒号鸟》,据说改编自元末明初文学家陶宗仪《南村辍耕录》里的片段。《寒号鸟》中,秋天就为冬天来临做窝的喜鹊对应该蚱蜢,而“冬天快要到了”冬

天说到就到”时还在懒洋洋晒太阳的寒号鸟对应蚱蜢。最后,当“寒冬腊月”来临时,“寒号鸟已经在夜里冻死了”。

看来,古希腊和古代中国的价值观都认为蚂蚁、喜鹊这种兢兢业业、未雨绸缪的做法值得褒扬;而不事生产、好吃玩乐的蚱蜢和寒号鸟则为负面典型。但随着时代发展,自愿选择当蚱蜢和寒号鸟的人越来越多。譬如,香水博主阿花就认为:“老一代的人是蚂蚁,因为吃了太多的苦,而一直处于囤粮的状态。而我选择了当蚱蜢,过喜欢的人生,通过购买来学习,每份工作都与兴趣爱好相关,不会为了囤粮而去做不喜欢的事,最后也能把自己养活,没有走下坡路。”阿花说:“我的优先级是高兴……如果回到当时的状态里去选,我还是不会优先选择买房。”

而我最近在读的《最优解人生》中,作者比尔·帕金斯(Bill Perkins)也更推崇蚱蜢的生活方式,或者说,他认为取两者的折中方案最为理想。书评称比尔·帕金斯为“惯看起伏的对冲基金创始人,戏称众生的好莱坞电影制片人,波澜不惊的高筹码扑克玩家,被《华尔街日报》誉为‘最后的牛仔’”。换言之,比尔是一位卓有成效的“斜杠”人士,他的人生建议具有不错的参考价值。

比尔在《最优解人生》“写在前面”部分,开篇就发起了灵魂之问“蚂蚁何时能玩?”。接着,他写道:“我们都要生存,但是我们想要的不仅仅是生存,我们希望真正地生活。”因此,在本书中,比尔围绕“如何花钱,才能无憾”洋洋洒洒解析了九大准则,包括“正面人生体验最大化”“提早开始投资体验”“以死前归零为目标”“在钱能发挥最大作用时,将其交给子女或慈善机构”等。

我相信,不久的将来,蚱蜢派和寒号鸟派将被越来越多的“95后”“00后”接受。

小编聊理财

广告

Bank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK

冬天你好 大额存单

1个月	1.80%	年化利率
6个月	2.00%	年化利率
1年	2.10%	年化利率
2年	2.38%—2.40%	年化利率
3年	2.75%	年化利率
3年	2.85%	年化利率

20万元起

温馨提示:个人大额存单持有人可于产品起息日后,办理个人大额存单提前支取,大额存单提前支取部分利息按照原挂牌公告的活期存款利率计息,并在提前支取时和相应本金一并支付。

具体条款详询光大银行各营业网点或致电客服热线95595。

扫码立即购买

咨询电话: 89990031(分行营业部) 89801608(武进支行) 69800977(新北支行) 88658226(天津支行)
85580259(钟楼支行) 82689595(金坛支行) 80950009(溧阳支行) 85782178(经济开发区支行)
83989553(薛家社区行) 85252615(金色新城社区行) 85252273(湖塘社区行) 85510586(聚博花园社区行)
80956500(溧阳罗湾路社区行)

浦发银行 SPDBANK

真的很“惠”存

浦发银行存款产品

安享赢

产品期限	起存金额	存款年利率
3年	5万元	2.85%(新客专享)
2年	1万元	2.35%
1年	1万元	2.05%
6个月	1000元	1.9%
3个月	1000元	1.7%

产品特点: 1.支持全额或部分提前支取。2.当天存入当天起息,收益较普通定期存款更有竞争力。3.起点金额低。4.保本保息,支持全额或部分提前支取。

购买路径: 浦发银行APP—财富—存款—安享赢

7天通知存款(增利款)

起存金额	存款年利率
5万元	1.55%

产品特点: 1. 保本保息(按支取日产品利率)。2. 支取前需提前7天通知。3. 急用时可随时支取(按活期利率计算)。

1天通知存款(增利款)

起存金额	存款年利率
5万元	1.0%

产品特点: 1. 保本保息(按支取日产品利率)。2. 支取前需提前7天通知。3. 急用时可随时支取(按活期利率计算)。

购买路径: 浦发银行APP—财富—存款—增利款

更多存款产品,请扫二维码登录浦发银行APP查询与购买。