

让企业信用成为生产要素 助力企业项目落地见效 工行镇江分行全力开拓“政采贷”业务

本报记者 俞佳融
本报通讯员 孙涛

“没想到我们凭一份政府采购合同，无需抵押，3天就获得了工行的贷款。”镇江一家制造型企业负责人开心地说。今年以来，工行镇江分行积极发挥“政采贷”融资快、利率低、申贷便捷的优势，使企业信用成为生产要素，助力企业项目快开工、快落地、快见效。截至11月末，该行已完成“政采贷”业务年度预定目标。

全力推广创新产品， 实现三方信息在线交互

为优化政府采购营商环境、发挥政府采购促进小微企业发展的政策功能、满足小微企业采购商“短、小、频、急”的融资需求，人民银行镇江市分行积极推进中征应收账款融资服务平台与当地财政系统的线上对接工作，推广线上“政采贷”业务。

为进一步发挥政府采购助力中小企业融资的政策功能，江苏省财

政厅、人民银行南京分行依托中征应收账款融资服务平台，搭建了江苏省“政采贷”平台，实现政府采购系统与银行信贷系统互联互通，为深入推进线上“政采贷”业务提供了有力支持。目前，全省共18家银行通过中征平台与省“政采贷”平台对接，向中标供应商提供线上“政采贷”服务。

据悉，线上“政采贷”业务是通过将政府采购系统、银行信贷系统与中征平台对接联动，实现财政、银行、企业三方信息在线交互，有效解决采购信息获取难、还款路径确认难等线下传统“政采贷”业务痛点，提振了银行的放贷信心，拓宽了企业的融资渠道。

与传统“政采贷”业务相比，线上“政采贷”业务优势明显：一是促融。通过系统连接融资参与多方，在线高效传递信息，缓解了银企信息不对称，为中标供应商创造了融资条件，提升了贷款可得性和效率。二是普惠。线上“政采贷”业务通过借助政府采购信用、采购交易数据增信、风险补偿政策支持等措

施，有效降低了企业融资准入门槛及融资成本。三是安全。线上“政采贷”业务采取技术手段，锁定回款账户，能够确保财政支付账号与银行融资账号一致，形成资金闭环管理，有效降低银行融资风险。

主动对接企业需求， 搭建高效精准对接“直通车”

据介绍，“政采贷”业务是企业通过招标获得政府采购合同后，可凭相关采购合同，仅在线上，就能完成诸多贷款节点，获得商业银行贷款。“‘政采贷’业务面向政府采购项目的中标企业，依据政府采购中标通知书和政府采购合同，是一种用于满足企业合同项下资金需求的创新信贷产品。”工行镇江分行相关负责人表示，此项业务不仅可以帮助商业银行改善客户结构，优化业务布局，促进自身稳健发展，同时进一步强化了银行、企业及政府之间信息流通，切实为小微企业贷款解困，助力经济建设。

该行在落地“政采贷”的过程

中，充分运用金融科技创新手段，不断强化系统联动，根据政府采购机构推送的中标供应商名单，定制了实施清单服务，并快捷完成开通供应链金融权限、建立在线信贷关系、系统审批直驱放款等工作，有效缓解了银企信息不对称、小微企业贷款过度依赖抵质押品、融资综合成本较高等常见问题，为民营企业送上金融“及时雨”。

工行镇江分行牵头部门、承办部门、各级支行，上下协同，联手多方，逐步发掘“政采贷”系统平台功能，形成良好的内外共同推进态势。为使“政采贷”业务全面生根开花，该行不满足于任务确定、计划下达、进度督导，而是加强沟通、共同面对推进中的问题，形成动态企业名录库，提高融资对接效率。

在对接过程中，该行主动对接企业需求，为中标企业办理业务提供授信依据，以全流程线上办理的模式，搭建企业与金融机构间的“直通车”，实现高效精准对接，充分解决政府采购小微供应商的融资需求。

工行镇江分行营业部营业室提升网点竞争力

本报讯（郑达成 包建华 俞佳融）今年四季度以来，工行镇江分行营业部营业室有效提升一线员工专业技能水平，紧紧围绕市分行党委旺季工作要求，以服务促发展，以服务促转型，充分发挥网点阵地营销工作，抓存量、拓新户，扎实推进网点竞争力提升工作。

以客户为中心，提升客户体验度。该行网点主任积极完善服务方

式和流程，网点实行值班坐堂制度，合理安排中午、节假日网点营业人员，提升现场解决客户诉求能力，进一步延伸营销和服务触角；该行理财经理重视对客户的维护和挖掘，依托工商银行的优质产品，抓住节假日开展服务优化和回馈客户的活动，在每月爱车日、分期日积极联系有需求的客户，增强客户黏性，为各项产品渗透率的稳步增长提供有效

基石。

以业务为基础，提升员工专业度。该行理财经理持续关注市场动态和行内关注的重点产品信息，积极参加行内培训和基保理公司路演视频培训，把握市场有利时机，根据客户的风险承受能力，适时、适品种为客户选择产品种类，为客户做好资产配置。

工行镇江丹阳支行 提升存款保险 公众认知度

本报讯（张雨蓓 俞佳融）近日，工行镇江丹阳支行在丹阳全市开展存款保险公众认知度评估调研，增进公众对存款保险的了解，切实保障存款人的合法权益。

该行发挥辖内13家网点宣传主阵地作用，利用营业网点电子屏播放存款保险宣传标语与存款保险宣传片，在网点显著位置摆放宣传折页、张贴宣传海报。在营造宣传氛围的同时，工作人员还积极向到店客户进行存款保险常态化宣传，重点向老年客户普及存款保险政策条款、讲解大家较为关心的保障范围、保障金额、偿付条件等知识要点，提升公众对存款保险制度的保障信心。

该行第一时间明确责任分工，认真积极配合，由支行统筹安排，均衡选择评估范围和人群，且样本选择有一定的合理性，采取电子问卷调查的方式，邀请客户微信扫码参与填写电子问卷，在客户填写问卷的过程中，积极做好存款保险的宣传和普及工作。通过先评估后宣传的方式，有效消除用户对存款保险的认知“空白点”，让用户对存款保险从知晓、理解上升至认可。

通过该行此次存款保险的公众认知评估工作，进一步增强了人民群众对存款保险制度的认知度，丰富了存款保险的宣传形式及方法，使广大群众清楚地认识到存款保险制度是保障存款人权益的重要措施，对防范和化解金融风险，维护银行业经营秩序和金融稳定奠定了良好的基础。下一步，该行将总结相关工作经验，持续完善存款保险宣传机制方案，持续且制度化地开展存款保险宣传工作。

工行镇江扬中车站支行探索助老服务

本报讯（马小惠 俞佳融）今年以来，工行镇江扬中车站支行致力于为老年客户提供优质的金融服务，从细微处着手，积极探索助老服务措施，以实际行动获得广大客户的一致好评。

工行扬中车站支行在日常工作中，不仅体现了其对老年客户的关注和关爱，也展示了其对社会责任的担当。他们用实际行动诠释了金融服务的内涵，为广大客户带来了实实在在的便利和温暖。日前，该行工作人员在门口发现两名老年客户，他们因为一直没有收到退休金和养老金而焦虑不已。由于年事已

高，行动不便，他们只能等待朋友有空时才能送他们来银行查询情况。了解情况后，工作人员立即安抚客户并搀扶他们前往柜台等待。

在柜台前，工作人员耐心地为客户办理业务。经过查询，他们发现客户的退休金和养老金已经统一发到第三代社保卡上。于是，工作人员引导客户前往智能自助回单打印机前打印了最近的流水明细，并耐心地向客户一一指出每笔费用的位置。最终，成功解决了老年客户的问题。

这次经历并非偶然。工行扬中车站支行始终坚持做好助老金融服

务，不断优化服务流程和提升服务质量。他们不仅坚守合规制度，保障客户资金安全，还从细微处着手，积极探索助老服务措施。

该行的工作人员表示，他们将继续为老年客户提供便捷的服务，进一步提升老年人的幸福感。他们将打造有温度的暖心银行，为广大客户提供更多更高质量的金融服务。

工行扬中车站支行将继续秉持以人为本的理念，为老年客户提供更加贴心、便捷的金融服务。他们将以客户的需求为导向，不断优化服务流程和提升服务质量，为广大客户提供更多更高质量的金融服务。

工行镇江句容下蜀支行加强安保工作

本报讯（汤娟 俞佳融）今年以来，工行镇江句容下蜀支行严格执行上级行的工作部署，贯彻合规为本安全经营的工作理念，强化员工安全意识，压实安全保卫责任，打造安全的营业环境，确保旺季营销安全稳健运行。

组织安全教育培训，提高员工防范意识。该行网点负责人定期组织网点员工学习市分行下发的安全教育课件和案例，定期开展应急演练，做到全员知晓、分工明确，通过

模拟网点面对的特殊情况提高员工安全防范意识，加强员工的应急处理能力，并利用夕会时间请专业人士进行消防安全和安全保护措施讲解。

定期开展安全排查，及时报修故障设备。该行网点负责人和营业经理定期检查网点基础设备，做好营业大厅、加钞间、监控室等重要场所的设备巡检，定期开展报警测试，并联系相关维护人员做好维护，对电源、电线、监控设备等做好重点排

查，并督促员工做好日终断电，消除风险隐患。

强化重点工作管理，明确履职分工。该行网点负责人不定期对营业经理、大堂经理、保安的工作履职情况进行检查和通报，通过翻阅工作日志、调阅监控录像，梳理工作环节中的安全保卫工作重点，并及时做好相关提醒，强化各职位重点工作管理，推进网点日常工作更有秩序、更加规范，打造安全的营业环境。