

# 储蓄国债受热捧，首日销售1.9亿元

本报讯(记者 俞佳融)国债凭借安全性高、收益稳定等特点，一直是市民投资选择中的“香饽饽”。6月10日至19日，2024年第三期储蓄国债(电子式)和2024年第四期储蓄国债(电子式)发行。发售首日，我市各银行销售火爆，开售半小时内，多家银行手机APP均显示售罄。三年期首日销售9219.14万元，五年期销售达9803.25万元，合计超过1.9亿元。

记者走访我市各家银行了解到，五年期已率先售罄。截至记者发稿，邮储银行、招商银行、江苏银行、南京银行、浦发银行、光大银行、浙商银行等银行的三年期储蓄式国债还有少量额度。两期国债均为固定利率、固定期限

品种，最大发行总额为500亿元。第三期期限为3年，票面年利率为2.38%，最大发行额为250亿元；第四期期限为5年，票面年利率为2.5%，最大发行额为250亿元。单个人国债二级托管账户购买每期国债不得超过300万元。

“6月10日8时30分，网点与线上同步开始，两三分钟内就显示售罄。因为是电子式储蓄国债，不少投资者选择在线上抢购，不会操作的老年人也带着手机在客户经理的帮助下操作，让本轮国债销售直接呈现‘秒杀’的态势。”开售首日，工商银行镇江分行营业部负责人尤新年介绍，销售开始后，记者打开工商银行手机APP，在储蓄式国债销售页面，2024年第三

期和第四期储蓄国债(电子式)的可销售额度分别在开售后5分钟内显示为零。随后，记者打开农业银行、中国银行等多家银行手机APP，发现已无法在该渠道购买。

在线下销售方面，银行网点销售额度并不固定，大多是工作人员帮助投资者查看是否有新增的可购买额度，但具体操作还要投资者在手机银行“抢购”。当有其他网点投资者认购后未实际完成购买，系统刷新后就会显示有可购余额。”南京银行焦山路支行零售部经理张鹏飞介绍。

投资者需要注意的是，储蓄国债提前兑付将扣除利息。从国债发行首日开始计算，投资者持有两期国债不满6

个月提前兑付不计付利息，满6个月不满24个月按发行利率计息并扣除180天利息，满24个月不满36个月按发行利率计息并扣除90天利息；持有第四期国债满36个月不满60个月按发行利率计息并扣除60天利息。

“这两年，银行存款利率持续下降，不少银行甚至取消了大额存单或是下调大额存单的利率。与目前银行的存款相比，国债收益略有优势，加上安全可靠等特点，国债自然深受投资者的青睐。”尤新年表示，目前处于降息通道，市民可以选择三年期、五年期中长期存款，或选择风险低、年限长的理财产品，以提前锁定长期收益。

本报记者 俞佳融

## 江苏银行镇江分行：创新养老金融服务，让关怀与便利并行

作为城市养老金代发主要金融机构，江苏银行镇江分行每月为近14万养老金客户提供贴心服务。多年来，该行积极深化养老金融体系建设，通过提供线上线下适老化服务、丰富养老金融创新等方式，持续提升养老金融服务的软硬件水平，力求让养老金融服务更有温度更有力度。

“每月养老金发放时，市区各家江苏银行网点都非常热闹。为缓解客户排队等候的压力，我们在网点增配了多台存取款机，并在全市金融系统首推‘一杯水’特色服务，为进门办理业务的客户，特别是老年客户递上‘一杯水’，以缓解等待时的焦躁情绪。”江苏银行镇江分行党委委员、副行长许再湘介绍。在养老金发放高峰时段及中午时段，工作人员还通过小推车为客户送上糖果、饼干等食品，这些有温度的服务受到了广大老年客户的认可。

在适老化网站建设方面，江苏银行镇江分行取得了显著成效。目前已有5家网点获评全省文明规范服务适老网点称号。这些网点不仅配备了老花镜、雨伞等常规便民用品，还精心铺设了防滑地砖，增设了爱心专椅，设立了适老卫生间，提供了血压、血糖检测仪和急救药箱等，以满足老年客户群体的特殊需求。该行还在网点厅堂内外组织开展了多种便民服务项目，如“厅堂免费咨询”“老年人爱心理发”等，累计惠及超过3000人。

在养老金融创新领域，江苏银行镇江分行也取得了积极进展。该行开展了社保业务“就近办”合作网点创建，成为本市首家社保业务“视频办”合作银行，为出行不便的中老年人提供了线下或远程办理部分社保业务的便利。该行还与润州区老年大学合作推出老年大学报名缴费系统，支持通过江苏银行手机APP在线查询所有课程，方便老年人选择，并允许老年客户子女通过APP帮助老年家属进行线上报名和缴费等。

许再湘表示，江苏银行镇江分行这些举措不仅提升了老年客户的金融体验，也体现了该行积极履行社会责任、服务地方经济的决心。江苏银行镇江分行将继续深化养老金融创新，为老年客户提供更加优质、便捷的金融服务。

## “中银E贷”携手市公积金中心 上线对接系统

本报讯(刘琦雯 记者 俞佳融)近期，镇江中行与市住房公积金管理中心合作上线了“中银E贷”与公积金的对接系统。系统不仅实现了科技金融对接业务的支持，更提高了市民在公积金贷款时额度测算的准确性。

据悉，镇江中行积极加强与市公积金中心的沟通，全力突破难点，在充分保护客户信息的基础上优化系统建设，实现银行授权对公积金数据的使用。该行专门成立项目攻坚小组，积极

与江苏中行消费金融部、运营管理部、信息科技部等部门多轮沟通探讨，得到了总行信息科技部的远程技术支持，全方位协同联动、攻坚克难，经历多轮测试，最终实现“中银E贷”与公积金对接系统成功上线。

该行相关负责人表示，镇江中行把客户的需求摆在首位，为贷款人提供更优质、高效、便捷的服务，下阶段将不断探索科技赋能，持续优化数字化科技创新机制，进一步提高个人消费信贷可得性和便利性。

## 南京银行镇江京口支行 开展金融消费者宣传教育活动

本报讯(张亚楠 记者 包建华)近日，南京银行镇江京口支行工作人员走进焦山风景区，开展金融消费者宣传教育活动。

支行工作人员通过设立宣传展位、发放宣传资料等方式，向游客和景区工作人员详细讲解代销业务的相关知识，包括代销产品的种类、特点、风险以及合规销售的重要性，进一步提升公众对代销产品的熟悉度。工作人员还结合实际案例，提醒市民警惕违法违规代

为，引导公众增强自我保护意识，依法维护自身的合法权益。

“此次活动，不仅有效普及了代销业务知识，也进一步拉近了银行与公众之间的距离，展现了我行积极履行社会责任、维护市场秩序的担当。”该行相关负责人表示，将继续开展多元化的金融消费者宣传教育活动，做好金融消费者八项基本权利知识普及，为营造健康、稳定的金融环境贡献力量。

## 农行镇江京口支行暖心服务获赞

本报讯(顾唯奇 记者 冯曙光)近日，农行镇江京口支行营业室来了一位神情焦虑的客户，一上前就焦急地向大堂经理求助，中午能否办理业务。大堂经理见状立刻安抚对方情绪并询问诉求。

原来，他要着急办卡挂失同号补卡业务。工作人员很快帮客户完成了这一业务，对方提出还要办理大额转账业务，但其转账额度不够。客服经理建议客户提供工资单并通过邮件发送至京口支行营业室邮箱。客户发送邮件后，营业室立即安排审核人员加班审核，经审核符合提额条件便当场调额。

客户的所有问题最终都得到了解决，脸上终于露出了欣慰的笑容。他连忙起身向营业室工作人员道谢：“大中午的真是辛苦你们了，还是农业银行好

啊，你们午饭都没吃，帮我解决难题。”事后，客户坚持要为营业室的工作人员写一封表扬信，表达感谢。

农行镇江京口支行营业室地处市中心，周边有许多快递小哥、环卫工人等户外劳动者。多年来，营业室免费为他们提供充电、饮水、热饭、如厕等服务。去年，营业室被评为省优秀户外站点。今年端午，营业室组织员工开展“端午青团分外香，闪送户外劳动者”活动，给他们送上自己亲手包的低糖健康的青团，将祝福送到他们身边。

农行镇江京口支行营业室始终秉承“以客户为中心”的服务理念，用心用情服务好每一位客户，在一点一滴的细微之处见真情，在每一件“小事”中彰显温度。

## 丹徒区“园区保”业务首单落地

本报讯(记者 冯曙光)6月11日，江苏某包装新材料公司通过江苏镇江信用融资担保有限公司(以下简称“镇江担保”)成功从南京银行镇江分行获得500万元流动资金贷款。这标志着丹徒区“园区保”业务实现了首单落地，开启政银企合作新篇章。

丹徒区“园区保”业务整合了丹徒区各乡资源，由区财政设置总规模为3000万元的“园区保”风险补偿资金池，由政府相关职能部门推送需支持的“白名单”客户，合作担保机构给予“白名单”内企业放大不超过风险补偿资金池10

倍的担保授信总额度，以“政银担”风险分担模式提供“园区保”综合金融服务，重点为符合镇江市“四群八链”方向且落户镇江市合规园区的或丹徒区新能源汽车、建筑业及绿色建材等七大产业集群的企业提供担保支持。

“以本次丹徒区‘园区保’业务落地为契机，继续深耕园区、深挖企业、深度服务，同时与各类金融机构协同合作，形成多方参与、优势互补的金融服务合力。”镇江担保相关负责人表示，镇江担保将把更多的优惠政策和优质资源引入丹徒，全力支持经济社会高质量发展。

## 农担助力夏粮丰收 谱写金融支农乐章

本报记者 冯曙光  
本报通讯员 卜云鹤

芒种过后，田野间麦浪翻滚。江苏农担镇江分公司以专业的服务和坚定的担当，为农业生产注入强大助力，助力夏粮丰收。

在丹徒区世业镇高峰村，周辉的脸上洋溢着丰收的喜悦。作为2023年丹徒区首批“新农人”，他不仅是当地农民致富的引路人，更是高峰村村委的领头羊。今年，他计划收购400万公斤的小麦，然而资金问题曾让他愁眉不展。关键时刻，江苏农担镇江分公司的工作人员主动上门服务，为他提供了150万元担保额度。

“真的很感谢江苏农担镇江分公司，给我们提供担保，解决了我们收购小麦的资金困难。”周辉激动地说。有了资金的支持，他得以顺利收购小麦，确保了粮食及时收购和存储。他也对江苏农担镇江分公司的服务表示赞赏和感激。

在世业镇的麦田里，润良粮食专业合作社的负责人王兵兵正在田间忙碌。这位退伍军人2014年来到世业镇承包农田。这里的土地肥沃、粮食产量高，他的承包面积从最初的1000多亩扩大到了现在的5500亩。随着承包面积的增加，土地流转和农机、种子、化肥的费用也越来越高，这给他带来了不小的压力。王兵兵联系了农担公司的工作人员。这次，他获得了200

万元的担保额度。从2021年的100万元到今年的200万元，担保额度的提升让王兵兵感受到了农担公司对他的支持和信任。“有了农担公司的支持，我们农民朋友的日子越过越好了。”他表示，今后将继续努力经营农田，争取为乡亲们带来更多的收益。

江苏农担镇江分公司负责人唐广表示，作为政策性农业信贷担保机

构，他们始终以支农惠农为宗旨，以任务目标为导向，积极作为、主动向前。镇江分公司成立以来，已累计担保金额44.35亿元，惠及5166户农户。

唐广介绍，镇江分公司将继续遵循中央和省、市政策导向，克服不利因素，积极协调有关合作银行，加快落实年度工作目标。他们将提供服务支持全市新型农业经营主体生产

经营，助力全市率先实现农业农村现代化。他们也将加强与农户的沟通和联系，了解他们的需求和困难，为他们提供更加精准、高效的服务。

在镇江这片希望的田野上，农民朋友们正用勤劳的双手书写乡村振兴的壮丽篇章，而江苏农担镇江分公司也将继续发挥政策性农业信贷担保机构的作用，为农民提供更加优质、高效的服务。



润良粮食专业合作社的农机正在收割小麦。

冯曙光 摄

## “小小银行家”来到兴业银行

本报讯(刘耀成 记者 冯曙光)近日，兴业银行镇江新区支行联合镇江市第一外国语学校附属幼儿园开展“小小银行家”活动。

活动中，通过工作人员生动有趣的讲解，小朋友们了解了货币的演变历程，认识人民币的各种防伪技术以及人民币图案上的含义。在工作人员耐心细致的引导下，孩子们变身“小小银行家”，进一步学习基础金融知识。为进一步提升宣传质量，工作人员还设置了有奖问答环节，小朋友们踊跃回答问题。

此次活动是兴业银行镇江分行2024年二季度“金融知识伴我行”系列活动之一。近年来，兴业银行镇江分行高度重视现金服务及宣传普及工作，通过进社区、进校园、进企业等方式开展公众宣教，将金融知识送进千家万户。

## 反诈知识送“心田”

本报讯(姚红贵 记者 冯曙光)日前，中信银行镇江京润支行工作人员前往健康社区，以反诈涂鸦制作为载体开展“全民反诈在行动”宣传活动，将反诈知识送入百姓“心田”。

在活动现场，工作人员带领社区居民体验涂鸦制作，以漆为笔、以扇为纸、以水作画，一浸一染之间扇面上便呈现出缤纷的色彩。加上在扇面上手写字反诈标语，一面面独一无二的反诈涂鸦制作完成，让居民们在轻松愉悦的手工制作中学习到反诈知识。随后，工作人员给居民发放反诈宣传折页，结合当前高发的电信网络诈骗案例，深入浅出地讲解常见的诈骗手段、防范要点及遭遇诈骗时的应对措施，提升居民的自我防范意识和辨别能力。

中信银行镇江分行将继续开展此类活动，让反诈意识深入人心，为构建稳定、和谐、安全的金融环境贡献中信力量。

## 工行镇江分行：多措并举推动网点普惠业务稳健发展

本报通讯员 王琼怡  
本报记者 包建华

今年以来，工行镇江分行营业部紧跟总行关于普惠下沉网点及提升网点竞争力的工作指导方向，积极发挥网点智能化转型的作用，将普惠金融工作真正落实到网点，重点围绕存量客户、周边客户，挖掘网点市场资源，重点落实新型营销模式、强化精准拓户营销。

提升业务能力，加强队伍建设。该行在积极落实推动普惠业务下沉网点的同时，注重普惠客户经理整体业务培训及队伍建设，通过公开选拔、择优选用的方式不断充实网点客户经理

队伍，通过“老带新”的模式加快新转岗普惠客户经理的学习提升，提升团队专业素养，将网点打造成普惠、个金、公司多方结合的全能性营销团队；积极营造普惠业务学习氛围，通过班后培训会议来加强普惠业务知识学习，根据省行最新的普惠产品制定网点学习方向及营销目标。

规范营销制度，推动普惠拓户。该行注重普惠产品的营销推广，重点实行“阵地+外拓、行长+店长”的营销模式，积极制定适合本网点的营销推广方案，明确营销奖励机制，筛选营销目标客户等，并加强普惠产品营销推广的落实、跟踪及考核，提升营销精准率；该行网点主任要求客户经理由存量客户入

手，跟进联系，深挖上下游客户及周边客户，通过多轮联系拟定营销清单，从而进行针对性营销，不仅增强客户黏性，在一定程度上助力普惠拓户。

把好准入关卡，防范业务风险。该行要求客户经理对于办理普惠业务的客户信息进行严格保密，针对新任网点客户经理操作的业务经公司部客户经理审核后发起审批流程严格资料审核，把好准入关；定期对客户的风险状况和业务情况进行检查，及时发现并处理风险问题，在拓展普惠业务营销的同时注重实质风险把控；网点主任积极了解网点客户经营及管理方面的变动，进一步加强普惠业务风控管理，防范业务风险。

## 邮储银行扬中市支行

## 银邮协同，精准助力地方经济发展

本报记者 俞佳融  
本报通讯员 王晶

随着普惠金融不断深入，邮储银行扬中市支行发挥银邮协同优势，实现邮政与银行在业务、渠道、技术等方面深度融合，通过创新金融产品和优化服务，精准对接客户需求，有效助力地方经济发展。

邮储银行扬中市支行与12家代理网点加强银邮协同，形成发展合力，通过定期开展沙龙、联谊、走访等活动，确保金融服务覆盖城乡。充分利用新产品、新政策，加快小微易贷、科创信用贷、产业贷等纯信用普惠贷款推广，提高服务便利性和可获得性。邮储银行扬中市支行进一步加

大服务乡村振兴力度，先后与扬中市新坝镇新宁村、八桥镇幸福村、八桥镇红光村等结对共建，为乡村振兴提供坚实的金融支持。该行还完善乡村振兴服务体系，拓宽信贷服务面，为个体工商户、小微企业主、居民提供日常金融咨询服务和业务需求对接，将服务触角延伸到千家万户。该行还积极响应农业农村数字化趋势，以农村产权交易系统大数据为支撑，推出“邮农E贷”产品，为农业经营户提供便捷、高效的金融服务。“只要有企业营业执照或从事农业满6个月的经营者可微信扫码当场测额。”该行相关负责人表示，“以简化的贷款手续为经营户缓解资金周转压力。”

针对民营企业抵押物不足的难

题，邮储银行扬中市支行大力推广小微易贷等线上、线下信用贷款产品，支持民营企业获得纯信用普惠贷款。该行简化贷款办理流程，提高融资效率，进一步提升客户体验，还加快与人民银行地方征信平台对接，推进政务场景搭建，上线小微易贷产品政务模式，为民营企业提供更加精准的金融服务。

邮储银行扬中市支行相关负责人表示，邮储银行通过加强银邮双方的业务、渠道、技术等协同创新优势，有效提升了双方的综合竞争力，继续坚持服务地方经济发展大局，积极履行国有银行政治责任和社会责任，牢记“服务实体”“服务三农”的初心，发挥金融活水作用，为普惠金融事业贡献更多力量。