



服务民企 做最可信赖的合作伙伴

从“主办银行”到“伙伴银行”，一词之差的背后，是中信银行践行普惠金融、坚定服务民企的努力。

“银行业贷款要求风险控制，只能锦上添花，不能雪中送炭。”曾几何时，这一“风控”观念成为银行服务和业务创新的桎梏。近年来，众多商业银行都致力于改变这一点。

调查结果显示，如今，在很多民营企业家中，中信银行是最可信赖的朋友、最重要

的合作伙伴之一。

“我们公司将在中信银行视为我们最重要的合作银行，希望双方能够成为持久的战略合作伙伴。”博创智能装备股份有限公司董事长朱康建设说。

为进一步扩大生产规模与销售规模，博创智能在生产经营、上下游供应链等方面具有迫切的融资需求。2018年10月23日，该公司向中信银行广州分行提出融资需求。中信银行广州分行全力以赴加快审批，于10月29日给予

该公司1亿元综合授信额度。不到10个工作日就完成审批和先期放款，这远远超出朱康建设预期，“中信速度”随即成为他向民营企业介绍中信银行的“开场白”。

“在我们最需要的时候，中信银行伸出援手，让我们深受鼓舞。中信银行支持民营企业的案例，传播了金融服务实体经济的正能量。”得润电子股份有限公司董事长邱建民说，“选择合作银行，中信银行是我们的首选，而且将是全

面的战略合作。”

感动之余，民营企业也在思考。如何确保自身健康发展，如何真正实现银企共赢，这或许是民营企业经历风雨之后最大的收获。一位民营企业财务负责人说：中信银行在我们最困难的时候伸出援手，而我们能回报的，除了加强与中信银行的合作，还包括努力把控自身风险，恢复到良性发展状态，对中信银行的融资业务、信贷业务负责。”①②⑤（海亚鹰）



ICBC 中国工商银行

智能服务更亲民

本报讯（特约记者 蒋红升）工商银行南阳分行大力推广智能化服务，合理布局、分流增效，有效激发网点潜能。目前，该行网点的智能化覆盖率已超过90%。

互联网金融快速发展，营业网点向智能化转型成为银行的战略选择。工商银行南阳分行在聚焦客户需求与客户体验的基础上，遵循分流增效原则，要求实施智能服务的网点充分发挥智能设备的作用，调动大堂经理分流客户，提高离柜业务占比，分流柜面压力，尽量减少客户排队时间。

工商银行南阳分行在网点功能分区上遵循合理布局原则，突出智能设备的全段规划，引导客户优先使用智能设备办理业务，智能设备无法受理的，再通过柜台办理。同时，该行根据网点受理业务量变化，动态调整柜台设置。

智能化服务以提升客户体验为目标，改变了业务办理方式，改善了网点的服务供给与业务承载能力，提高了客户满意度。①②⑤



助力脱贫攻坚战

本报讯（通讯员 李咏梅）邮储银行唐河县支行将履行社会责任融入日常经营管理，以实际行动助力脱贫攻坚。

唐河县东王集乡朱庙村是该行的帮扶村。为切实帮助该村做好精准帮扶工作，该行将每月5日、15日、25日定为帮扶工作日，并派驻扶贫队员，先后对该村53户建档立卡贫困户进行摸底和档案登记，认真分析致贫原因、家庭成员和收入主要来源，全力帮助贫困户制定并落实脱贫计划。

近两年，该支行先后抽调14人，对114个贫困户进行上门帮扶。同时，该支行主动与志愿组织结合，在爱心超市的基础上，发动全体员工参与扶贫，多次捐赠扶贫物资。①②⑤



让12亿元高铁片区项目资金稳稳落地

本报讯（通讯员 潘毅）日前，中原银行南阳分行主要负责人到宛城区茶庵乡境内高铁片区项目工地调研，并就12亿元项目资金落地进行磋商。

高铁片区一期工程PPP项目是我市战略性项目，是高铁片区的核心部分，总投资15.5亿元，资本金3.1亿元，融

资额12.4亿元，合作期限15年。该项目包括卧龙站综合交通枢纽站前广场及地下空间工程、高铁片区7条道路工程、高铁片区起步区站前广场日月湖生态建设工程3个子项目。中原银行南阳分行给予该项目授信12亿元，期限14年，由融资产人享有的该项目合同项下的应收

账款做质押，由南阳交通建设投资有限公司提供担保。

中原银行南阳分行就该项目12亿元授信事宜主动向总行汇报，在总行授信审批部、信贷管理部、投资银行部等部门的指导下，仅用12天就批复了12亿元授信。

座谈会上，围绕12

亿元高铁片区项目资金落地，宛城区、项目承办单位、中原银行南阳分行有关负责人先后发言，经过磋商，达成一致意见，将积极争取支持政策，全力破解土地手续完善等制约项目资金落地的问题，确保12亿元高铁片区项目资金早投放、早落地，助力高铁片区建设。①②⑤



春天行动 吹动“开门红”

本报讯（通讯员 刘延军）日前，农行南阳分行2019年“春天行动”综合营销竞赛活动启动。

方案解读突出新导向。该行对2019年首季实行百分制考核，主要指标新增场景商户、执行力建设等内容，增设金融扶贫专项奖、党员示范岗先进奖，提高对先进支行的奖励。要求全行围绕方案理思路、谋布局，抓机遇、保落实，快推进、求突破，奋力夺取“开门红”。

总体部署突出新攻

略。该行党委书记、行长陈虹池在会上提出了2019年“春天行动”的总体要求：以持续深化转型为动力，以市场需求为出发点，以客户体验为基本点，以“节日营销”为切入点，聚焦核心业务，强化公私联动，全力推动线上、线下、远程“三轮驱动”融合发展。要重点抓好资金组织、贷款投放、中收提升、场景经营、清收处置和党建、廉政、风控、安防工作。全体人员要振奋精神、克难攻坚，

确保实现“春天行动”夺旗争冠。

立状授旗突出新风貌。该行个人金融部、公司业务部、风险资产处置部负责人和16个一级支行“一把手”分别向行党委立下2019年“春天行动”军令状，表达披坚执锐、斩关夺隘、争先进位的壮志豪情。陈虹池代表行党委向以16个一级支行组成的“筑梦战队”、以16家一级支行营业部组成的“头雁战队”、以22家县域城区网点组成的“问鼎战

队”、以30家县域乡镇网点组成的“掘金战队”和以19家中心城区网点组成的“飞跃战队”授战旗。

主旨培训突出新爆点。银创咨询管理公司乔秀强对参会人员进行了“新生态爆点开门红”主旨培训。乔秀强精准解析“开门红”的营销“痛点”，配合案例逐环节指出策略“爆点”，点明制胜旺季营销的“六大关键点”，为全行决战“开门红”提供技术支持。①②⑤

财经工作室

财经专版欢迎投稿

电话：13523642151

邮箱：NDCBLC@163.COM