

江苏银行南通静海支行 全力服务“稳企业”“保就业” 助力中小企业稳健发展

江苏银行南通静海支行一直是服务中小企业的先行者和带头人。疫情期间，静海支行以“服务企业复工复产”为己任，不断优化服务、强化创新，助力中小企业乘风破浪。截至6月末，静海支行服务小微企业268户，普惠贷款余额5.54亿元。



江苏银行南通分行满嘉男行长助理一行走进观音山世伦桥社区开展“党员进社区、同心战疫情”主题活动。

稳企业保就业， 为中小企业提供金融支撑

今年以来，国内外疫情形势、经济形势复杂多变，中小企业复工复产路上困难重重，继续金融活水的浇灌。江苏银行南通静海支行迅速行动，积极践行“服务中小企业”的使命担当，最大限度向分行争取利率优惠政策，积极为困难企业积极延长贷款还款期限，提供征信保护。

上半年因为中美贸易摩擦，纺织业作为传统出口行业也受到波及，订单量有所起伏，并且由于物流运输无法按时复工，货物积压严重，企业的国外订单不能按时完成，静海支行客户某纺织有限公司经营压力较大，同时有一笔项目贷款即将到期，由于订单不能及时完成，导致资金无法按计划到位，还款资金出现缺口。在了解到企业的难处后，支行客户经理第一时间向行长汇报，为企业申请了贷款延期，解决了企业的燃眉之急，获得了企业的一致好评：“江苏银行静海支行一直全方位地为我们企业考虑，切实地在支持企业的生产和发展啊。”

这家纺织有限公司经营主要以出口为主，有外汇结汇的需求，江苏银行静海支行在结汇汇率上也给予了较大幅度的优惠，提高了公司的外汇收益。同时通过江苏银行国际业务线上化产品“跨境e点通”，该企业实现了在线办理结售汇和交单等业务，使公司的银行结算更加方便快捷。

优产品强合作， 为中小企业服务加快创新步伐

为支持小微企业有力有序复工复产，江苏银行依托敏捷开发机制，采取“边推广、边开发”的模式，紧急优化了“e签票”“普惠贷”“人才贷”“苏科贷”等系列产品功能，这些产品由原先的线下操作转变为线上办理，简化了办理手续，一方面做到了无纸化办公，另一方面极大地提高了办事效率。另外积极推进分行推出的小微特色产品，如：“江海贷”“通州转型升级贷”“通贸贷”等。

“快e贷网贷”：线上审批 方便快捷

“快e贷网贷”是指以借款人提供足值、变现能力较强的房产作为抵押担保，按照快速、精简且标准化的流程办理的个人经营贷业务。探索自动审批，丰富办理模式，实现在线受托，创新还款方式。南通某网络有限公司在疫情解封后接到大量订单，企业亟须补充流动资金来完成在手订单，4月中旬支行客户经理了解到企业需求，向法定代表人推荐了我行新产品“快e贷网贷”。客户立刻被该产品在线审批，线上操作、方便快捷等特色所吸引，第二天就通过“随e融”平台发起申请，当天审批通过159万元额度，解了燃眉之急。

“快e贷网贷”通过线上化的审批流程大大缩短了贷款审批时间，不仅为客户经理减轻案头工作负担，而且丰富了金融产品，提高了在同业产品中的竞争力，增强客户对于金融服务的体验感，提升客户粘性。

“租证通”：敢于尝试 助益企业

“租证通”是采用融资租赁项下国内证+福费廷的产品组合，可议付国内信用证/延期付款国内信用证项下，银行应信用证受益方的要求，无追索权的买断经开证行或其指定银行承兑或承付的未到期债权的融资业务。

“租证通”业务出台后，静海支行快速响应，客户经

理立刻联系了可能存在需求并且符合条件的客户。南通某物资贸易有限公司对这项业务很感兴趣，该企业是南通房地产工程的钢材、涂料、塑钢窗等建筑材料的主要供应商，有着良好的品牌声誉。支行先行先试，由于是第一笔，没有前人的经验可循，在业务办理过程中遇到了很多困难，需要在极短的时间内写出调查报告和申报请示，准备基础材料和合同；在国内证开证过程中，开立、交单、承兑等每一步都要进行沟通；福费廷材料准备不全还需要联系客户补充材料、盖章等等。静海支行仅用三天时间就完成申请、审批和放款流程。

搭平台：携手共进 服务企业

服务中小企业离不开政府的支持和推动。静海支行坚持新思路、新理念，坚持搭建平台，加强与市科技局、市担保公司合作对接，不断提升服务效率，加大人才贷、苏科贷营销力度，实行名单制营销。支行通过名单制电话营销，力争每天都能够上门拜访客户。通过坚持不懈的努力，静海支行为某信息科技有限公司落地了500万快易贷额度、为创新人才落地了人才贷300万、为某电气科技有限公司落地了苏科贷300万、为某机械有限公司落地了快易贷250万元……

抓队伍强服务， 为中小企业打造绿色通道

银行服务关键在人。近年来，静海支行不断补充新鲜血液，逐步培育起一支业务娴熟、德行优良、敢为人先、善于营销的金融服务团队。目前，江苏银行静海支行共有8名客户经理，其中有2名大公司客户经理，以及6名小微客户经理，人均管户数达到44户，另外还维护着100余户网贷客户，具备很强的专业性以及积极性。

一方面，加强培训。围绕客户经理能力提升，支行每周举办培训会议，有业务学习会议，通过专项业务培训，提高客户经理对业务的熟悉程度；有方案研讨会，讨论企业的申报方案能否顺利通过；有经验分享会，做得比较优秀的客户经理分享他们的经验，给其他客户经理启发；有风险案例会，由分管行长带领客户经理学习往年的风险案例，在未来工作中以警惕风险的发生等。在培训了快易贷产品后，客户经理成功营销了10户快易贷客户，该产品广受客户好评。静海支行近年来逐步提高培训频率，注重培训质量和灵活运用能力，并对培训成果予以考核，有效构建学习型组织。工欲善其事，必先利其器，通过培训，客户经理的专业技能得到了提升。

另一方面，强化党建引领，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。支行某党员由于身体原因，住院开刀，休息期间仍不忘工作，躺在病床上仍然坚持联系客户，与客户沟通业务申报进程以及需要补充的材料。客户得知情况后十分感动。某党员是一位经验丰富的老客户经理，有余额的小微管户数最高达到76户，为了与客户进行良好的沟通和联络，每个周末都坚持加班赶材料，不辞辛苦，将每一笔业务都安排得井井有条。

银行服务关键在效率。静海支行及时组建“敏感小组”。对于有需求的企业积极对接，迅速收集相关资料，加速落实贷款手续，帮助企业渡过难关。同时，向客户科普江苏银行手机银行特别推出的7*24小时线上全方位金融服务，通过宣传和在线帮助，指导客户利用手机银行线上办理业务，为企业提供了及时高效的金融支持。

江苏银行南通静海支行一直致力于服务地方、服务实体、服务小微，未来更将不遗余力加大普惠金融、小微业务的推进力度，进一步提升工作效率与质量，为促进南通的经济发展贡献出自己的一份力量。 陈梦钰

在防控疫情阻击战中践行初心使命 静海支行的巾帼力量

她们是妻子、女儿、妈妈、也是党员、骨干、卫士。

疫情当前，静海支行的巾帼力量，坚守阵地，奋力战“疫”，用柔美和刚毅、执着和坚韧，绽放着别样芳华，在一线舞台绣出了一幅幅动人的战“疫”景色。

汤慧红：做不忘初心牢记使命的忠实践行者

疫情，不仅是对支行发生重大事项应变能力的大考，也是对党员干部责任与勇气、初心与使命的检验。在战“疫”刚开始，最吃劲的阶段，如何统筹推进疫情防控和支行开门红业务发展，特别是一线服务的双重任务，静海支行零售分管行长汤慧红拿出了“狭路相逢勇者胜”的气魄、以“泰山压顶不弯腰”的信念，勇当先锋、敢打头阵。让员工看到信心和力量。

责任之心最重要。在其位谋其政，在其职尽其责。支行管辖网点，尤其是柜面和厅堂服务人员，每天接触天南海北的客户，危险系数极高，防疫工作最是迫切。

汤慧红在与各网点负责人具体分析网点实际情况，制定防疫工作应急预案，要求从人员防控、全区域消毒、应急值守等方面全面部署防疫工作；要求定期汇报防疫工作进展和防疫物资情况，尤其是每日是否有异常体温检测。亲自搜集和发布防疫知识集锦，亲自采购口罩、酒精等防疫物资。从除夕开始，每天去网点巡查两次，要求所有员工牢记防疫知识，并在日常工作和生活中时刻践行。

精神不怠、拼劲未减，做不忘初心牢记使命的忠实践行者。

张玲：做挺身而出英勇奋斗的防控排头兵

遥知不是雪，为有暗香来。

在这场新冠肺炎疫情的暴风雨中，城东支行负责人张玲就是那无数个“凌寒独自开”的蜡梅中的一枝，斗雪傲霜，绽放在城东支行。

疫情防控以来，张玲主动放弃春节假期，就连除夕夜，也是匆匆回了趟无锡，和家人吃了一顿年夜饭，将老人和儿子留在老家，独自一人连夜赶回南通。

储蓄存款增长一直是城东支行零售业务中发展的痛点，去年轮岗到城东支行的张玲早在10月底就开始谋划2020年开门红一系列活动方案。

疫情的出现，打乱了原有的计划安排，张玲并没有慌乱，第一时间在网点门口

最显眼的位置张贴了客户须测量体温、戴口罩来我行办业务的告示。将大厅等候区的长椅都间隔一米拜访，确保客户与客户之间保持相对安全的距离。

仁爱之心最宝贵。正月初五，支行出现了较大的客流量，由于当地居民对疫情的认识性不够，大部分储户来网点办理业务，都没有戴口罩。张玲果断将前期配发给员工的口罩发给了厅堂里的客户，不仅保障了营业环境的安全性，也体现了我行的社会担当。把难题一个个排除，把问题一个个解决，将工作落到实处，实现疫情防控和高质量发展的双赢。功夫不负有心人，在全体员工的共同努力下，2月底完成开门红既定目标，储蓄存款新增1.1亿元。

像蜡梅一样，凌寒留香，用实际行动做英勇奋斗的防控排头兵。

赵玮玮：做稳定情绪增强信心的客户贴心人

厅堂战“疫”，她奔走在前；排班部署，她考虑在前；难题来了，她用微笑化解。她是静海支行的委派会计赵玮玮，一名入党积极分子，却始终用党员的标准来要求自己。

春节前，主动提出帮多年未能回老家过年的网点主管值班的她，在疫情发生时，没有退缩，而是恪尽职守、勇于担当、善作善为，用细腻、温情和果敢奋斗在战“疫”一线。

谨慎之心不可少。正月初二，正在厅堂值班的她，遇到一位开立大额存单的客户。由于存款金额过大，按照运营要求，需要客户摘下口罩进行人脸识别。客户立即表示不能理解，并要求将现金取走。在存款和防疫面前，赵玮玮选择了耐心。面对客户激动的情绪，她选择忍受责备。面对客户的不理解，她选择耐心解释。在多次沟通后，消除了客户的负面情绪。

“能帮忙去港闸的养老院核保吗？”一位客户面露难色地说道。要核保的是一位90高龄的孤寡老人，她春节前在外地就医时的医保费用报销到账后，已经打入了未激活的社保卡中。由于医保卡还没有激活，这笔钱一直无法取出。赵玮玮在问清事情的缘由后，没有推脱，带上一名综合柜员，做好防护，上门进行了核保。

10多天的坚守，换来的是厅堂的零投诉。稳定情绪增强信心做客户的贴心人。

在这场疫情防控的战争中，静海支行的巾帼英雄们，坚持干字当头、只争朝夕，努力把被疫情耽误的时间补回来，为支行发展按下“快进键”。 黄毅



静海支行首次采用线上直播方式向世伦桥社区900多户居民朋友宣传金融消费者权益知识。