

建行e贷 >>> 为民营经济插上“金翅膀”

□本报记者 周西

民营经济是推进中国式现代化的生力军,是高质量发展的重要基础。当下,太仓建行深入贯彻落实《关于促进民营经济发展壮大的意见》总体部署,扎实推动各项政策落地见效,精准适配民营企业多元需求,积极升级金融服务、提供金融动能,近期还成功落地“建行e贷”产品,为民营经济插上了腾飞的“金翅膀”。

我市某生物科技公司是一家专注于动物精准营养的高新技术企业,主要从事饲料的研发、生产和销售。该企业深耕畜禽养殖领域,拥有发明专利共计30项,于2012年被国家工商总局认定为“中国驰名商标”,2016年被评为“国家企业技术中心”,2022年获批“博士后科研工作站”。

太仓建行与该企业合作十年有余,

在现金池、资金归集、高级版网银、代发工资等业务上联系紧密。

近几年,随着玉米、豆粕等大宗饲料原料价格不断上涨,行业整体毛利率下降,该企业的毛利率也存在较大波动。为加速转型发展,该企业一方面收缩养殖规模,另一方面朝食品加工方向积极拓展终端客户。

为助力该企业转型升级与冲刺上市,太仓建行以供应链“建行e贷”产品为切入口,将金融“活水”精准“滴灌”至产业链生态圈,以供应链金融助力企业转型发展。首先,对该企业前五大下游客户进行深入剖析,针对其上下游客户多而散且主要以银行转账发生交易的特点,快速定位建行“e信通”业务。通过多笔上游“e信通”业务的办理,有效帮助该企业提高融资效率,降低融资成

本,管理财务风险。

太仓建行纵深推进“e销通”业务。“为扎实推进现代产业链建设,全面增强金融服务固链、补链、强链、塑链和服务实体经济能力,太仓建行不断强化金融供给、畅通融资渠道、整合金融资源,在推进产业链建设领域深化合作,通过供应链核心平台对接企业ERP系统方式,成功落地苏州分行首笔供应链‘e销通’业务,为企业及供应链上下游企业提供全流程网络融资服务。”太仓建行相关负责人表示。

据悉,太仓建行坚持“俯下身子看客户”,践行“以客户为中心”发展理念,通过精细化管理开展业务专题培训、完善金融服务流程、压实责任人制度,推动民营经济相关业务做实做细。同时加强“部门+网点”协同联动,成立专门

小组积极走访客户,打造亲和、高效、专业的服务团队,深挖民营企业“急难愁盼”问题,及时满足民营企业融资需求,形成民营经济“敢贷、愿贷、能贷”的正向局面。

此外,太仓建行加快金融产品创新,在深刻剖析民营企业多元化需求的基础上,推陈出新、革故鼎新,充分利用新渠道、新技术、新思路探索对公服务新模式,积极为民营企业提供融资融智新途径,进一步激发民营企业内生动能,以新金融赋能民营企业高质量发展。

下一步,太仓建行将继续深耕“客群深度经营”理念,坚持“金融向善”,以新金融理念为指引,提升服务民营企业能力与水平,发挥供应链金融全流程优势,通过高质量金融服务促进银企团结奋进。



深耕“产品力” 提升“获得感”

本报讯(记者 周西)记者从太平人寿太仓支公司获悉,近年来,太平人寿想客户所想,全力满足客户对美好生活的向往,深耕产品,将“以客户为中心”的思路贯穿产品设计开发及体系建设的始终,通过产品保障传递希望与力量,为每一位奋斗者加把劲。

据介绍,太平人寿努力丰富产品体系,提升客户“安全感”。太平人寿在聚焦健康、寿险、意外、养老等风险保障,保证产品线全面均衡的同时,围绕“一老一少,一港一湾”推出系列特色产品与服务,基本形成覆盖客户全生命周期的产品体系和保障方案,为客户搭建坚实的“避风港”。

近年来,太平人寿积极探索“保险+服务”新模式,逐步将产品附加健康管理增值服务,转换为将健康管理服务内嵌于产品合同之中。除了“太平福禄娃”,太平人寿还推出“肿瘤专案专家”服务,与太平福禄康爱终身恶性肿瘤疾病保险对接,解决就医难题。此外,太平人寿依托“乐享太平”微信公众号,提供了一个方便触达、功能强大的聚合式健康管理服务平台,汇集了多款特色服务项目。

太平人寿积极探索个人保障向家庭保障升级,推出“家庭保单”,通过iFamily电子化平台为客户家庭定期全面梳理已有保障,检视家庭风险敞口,协助客户动态调整家庭保障规划方案,提供顾问式保障服务。“双被保险人”设计正是从家庭需求出发,放大时间价值,帮助客户完成对家庭的保障责任。

此外,太平人寿积极创新交费方式,陆续推出月交养老保险、月交增额终身寿险系列产品。今年,太平人寿再次作出积极探索,支持消费者通过月交方式购买重疾险产品。针对当前出行安全保障的旺盛需求,在第十一个全国保险公众宣传日到来之际,太平人寿以第四届“太平客户节”为契机,推出为百万新客户赠送千亿保障活动,两款赠险“太平风火轮”“太平筋斗云”计划覆盖多场景下的意外伤害保障。



中行“警嫂”3个月堵截两起电信诈骗

本报讯(记者 周西)王夏莱既是一位“80后”警嫂,也是太仓中行的一名金融从业者。生活中的耳濡目染,与长期履职于内控案防条线的银行工作经验,使她在鉴别风险隐患时异常敏锐和细心。短短3个月内,王夏莱就在营业网点成功堵截两起电信诈骗,累计为群众挽回损失近50万元。

10月的一天,一位阿姨匆匆地走进中国银行太仓岳王支行大厅,提出要汇款。王夏莱在厅堂内巡视时发现阿姨神色紧张,担心她可能遇到麻烦,便上前了解情况。当王夏莱询问阿姨是否认识收款人时,阿姨神色迟疑。最终,在王夏莱的耐心引导下,阿姨渐渐

放下心里的戒备并道出实情。

原来,这位阿姨之前被骗了2万元,这次有“警察”打她电话,告诉她只要将17800元税费打到某个账户,上次被骗的钱就可以还给阿姨。听到这里,王夏莱立刻警觉起来,她告诉阿姨这是典型的电信诈骗,千万不能相信。“本来我也不相信的,但对方加了我微信,还给我拍了警官证,所以我就没有再怀疑。”阿姨说。王夏莱向阿姨解释说,伪造公检法身份向消费者提出汇款要求是电信诈骗的惯用套路,真正的公安办案是不会要求个人汇款到陌生账户的。后续,通过辖区警方现场证实,阿姨才幡然醒悟,连

连对王夏莱道谢。

这不是王夏莱第一次成功堵截电信诈骗。3个月前,一名客户来到网点支取定期存单。出于为客户资金收益着想,王夏莱告知客户存单还未到期,提前支取会损失利息。客户说存单是拿去投资理财的,有高额回报。这让王夏莱瞬间提高了警觉,在了解详情后,便对客户进行劝阻,列出了“高收益陷阱”的种种疑点。但客户不想放弃,欲赶往其他网点。见状,王夏莱立即安排网点员工联系警方,自己则追出网点,向客户再次普及电信诈骗套路。警方随后也到场劝阻,最终客户打消了汇款念头,避免了47万元损失。



线上消费单笔满200元返11元

(每张券返1笔)。

据悉,活动期间每周限5000张券,共15000张券,用完即止。需要注意的是,微信或者支付宝渠道消费是指在微信支付、支付宝支付时使用农行信用卡消费。客户可在微信小程序“首页”——“我的优惠券”——“待返现”中查看刷卡金券状态及有效期。

此外,客户持有多张不同活动刷卡

金券进行消费时,无法获得多笔返现,默认核销最高金额的刷卡金券进行返现。活动期间,如满足返现条件的消费发生撤销、退货或持卡人行为违反农行信用卡领用合约及章程等相关规定,则视为持卡人自动放弃优惠权利,活动名额自动作废,农行有权将刷卡金券和所返现的刷卡金全部收回。



港区支行开展“工银爱相伴·情暖重阳节”活动

本报讯(记者 周西)为加快网点“工行驿站+敬老”服务生态培育,强化驿站活动的引流转化,工商银行太仓港区支行开展了“工银爱相伴·情暖重阳节”主题活动。

针对高龄群体,该行借助“情暖重阳节”活动,组织开展防范金融诈骗宣讲。通过开展防范电信诈骗、非法集资讲座,发放反假币知识以及反诈宣传材料等方式,向老年人讲解电

信诈骗的常见手法及人民币防伪、假币识别的方法,增强老年人的防骗意识和能力,让他们守住自己的“钱袋子”。

据悉,太仓港区支行一直高度重视网点适老化改造,将敬老、助老金融服务放在第一位。网点配备了老花镜、轮椅、爱心座椅、急救箱、放大镜等物品,还设立了无障碍通道,以便满足老年客户的应急需求。同时,

加强厅堂服务老年人力量,开设老年人优先窗口。工行手机银行开发老年人使用的大字版块——幸福生活版,为老年人提供字体放大、界面简洁清晰、可语音操作等适老设计,更便于老年人操作和体验。

据介绍,本次活动不仅增强了员工对老年客户的服务意识,而且让更多的老年人学习了金融知识,增强了反诈意识。



休闲篇



工商银行

●工享尊老休闲卡立减活动来了!

即日起至2023年12月31日,客户使用微信绑定苏州地区工商银行尊老卡/借记卡(除尊老卡外其他借记卡)在苏颐养平台支付时,享受实际支付满180元立减20元/5元。活动期内,同一客户尊老卡和借记卡各限享1次优惠,尊老卡活动名额限3000名,借记卡活动名额限2000名,先到先得,额满即止。优惠名额达到上限后本活动将提前终止。



农业银行

●刷农行信用卡支付,可享受1000积分抵1元

农业银行信用卡客户在美国App、美团外卖或大众点评App中,支付订单时选择“美团支付”方式并通过“只此青绿”信用卡等农行信用卡进行支付,即可享受1000积分抵1元,抵现部分金额上限为该笔订单金额的10%,20元封顶。



其他篇



中国银行

●新客户办卡,消费达标赠150元微信立减金

2023年10月1日至2024年3月31日,办理中国银行有循环信用额度信用卡产品的新客户,在卡片核发当月及后续1个自然月内通过微信、支付宝、京东、美团任意渠道完成一笔满等值人民币10元及以上的快捷支付消费,即可在消费达标次月起15个工作日后,前往中国银行App领取150元微信立减金券包,每位客户限领一次。



交通银行

●持交行信用卡最高可获5折优惠

即日起至2023年12月31日,每周五上午10时和11时,交通银行信用卡持卡人可通过买单吧App——“最红专区”抢指定场景最高5折优惠权益,优惠权益仅限当周五至周日使用。同一客户所有场景每周限享1次优惠,每月限享4次优惠。每个活动日限量发放优惠名额,先到先得,抢完为止。

交通银行利落信用卡、北京亿通行联名信用卡、交通银行山姆优逸白金信用卡或交通银行泡泡玛特小甜豆优逸白金信用卡持卡人,或仅持有EMV卡、BOSS卡、分期信用卡和单位公务卡的持卡人,以及未受邀的持卡人除外。

□本报记者 周西 整理

