

每个月的月末到次月初,不少老人们会习惯性走进交行网点,来领取每月的退休工资。这背后藏着交通银行徐州分行扎根影城三十余载的故事。

很多人知道交通银行是国内历史悠久的国有大行,却少有人了解,自1988年落地徐州起,它一边紧跟城市建设的脚步为实体经济输送金融活水,一边守好三尺柜台,把社保、医保这些民生小事办好。从九州大厦的一间营业厅起步,三十多年风雨同行,这家百年金融老店,早已深度融入徐州的城市发展与市井烟火。

“百年老店”在徐州落地生根

交通银行筹建于1907年,始建于1908年,是我国历史最悠久的银行之一,也是近代中国的发钞行之一。1987年重新组建后,它成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行。1988年4月9日,交通银行徐州支行在九州大厦二楼营业大厅正式成立并对外试营业。

那时候的徐州交行,机构设置很简单,叫“一室两部”——办公室、计划信贷部、会计出纳部。行领导叫经理、副经理,全行干部员工一共52人。

52人是什么概念?差不多就是现在一个中等规模网点的人数。但就是这52个人,撑起了交行在徐州的第一面旗。

从“网点太少”到“家门口的银行”

开业之初,徐州交行以对公业务为主,但网点少,老百姓想存钱、取钱都不太方便。决策者们很快意识到:要在徐州站稳脚跟,必须把网点铺开。

从1988年到1995年,徐州交行全力在市区增设网点。到1995年末,外设机构达到26个,基本完成了全市网点布局。储蓄存款占比也从零起步,达到了16.4%。更重要的是,从那以后,徐州人开始习惯“家门口有家交行”。

1999年,徐州交行成为徐州首家且长期独家代理社保业务的银行。直到2009年,市人社局引入其他两家银行共同代发,但徐州交行依然承担着市区70%的代发社保工资、代缴养老和医疗保险业务,是名副其实的“社保业务主办银行”。

高峰期时,交行代发退休工资的客户超过10万户,每年代发笔数120余万笔,代发金额近15亿元。

每月27日到次月5日,是代发社保工资的高峰期。那几天,网子里排队的老人特别多。为了缓解压力,徐州交行连续多年安排网点在高峰期加班加点,周末不休息,早上提前开门,还从管理部门抽调人员到网点帮忙维持秩序、做好引导。

一位老员工回忆说:“那时候大家早上七点多就到岗,比平时早一个多小时。有些老人来得更早,我们就先请他们进来坐着等,倒杯水,聊聊天。虽然忙,但心里踏实。”

从“一室两部”到500多人的大团队

三十多年过去,徐州交行早已不是当年的模样。目前在职员工超过500人,设有管理部门13个,经营单位23家。自2016年以来,资产规模先后突破300亿元、400亿元、500亿元大关,持续跨越多个新台阶。

2010年起,徐州交行开启网点综合化进程,到2012年形成“8家综合型支行+营业部+15家零售型支行”的营销格局。2013年,交通银行江苏省分行与徐州市政府签订银政战略合作协议,约定5年内为徐州提供500亿元意向授信额度支持。徐州交行也分别与五区五县签约,为各区县分别提供40亿元至50亿元意向授信支持。

2023年7月,徐州交行进行架构改革,实行中心支行模式,加速综合化转型。

近年来,徐州交行持续加大对制造业、战略新兴产业、绿色金融等领域的支持力度,2024年服务实体经济较年初增长55.81亿元。同时,落地交行江苏省分行首笔CIPS数据服务功能、首笔财司票秒贴业务,并在财政代发、医疗缴费等多个场景实现徐州市首笔数币业务落地。分行连续4年获评徐州市高质量发展综合考核第一等次,连续9年获得执行人民银行评价A类行,连续15年获得外汇管理评价A类行,监管评价排名国有大行前列。

除了社保业务,徐州交行还承担着财政国库集中支付代理、居民医保代理等民生服务。2011年,它成为徐州市首批3家居民医保代理行之一。

这些业务听起来专业,但落到老百姓身上,就是每个月的退休工资按时到账、医保报销顺利办理、养老金领取不用跑远路。

从1908年到1988年,再到今天,交通银行走过了百年风雨。而在徐州,这家“百年老店”用三十多年的时间,把自己变成了市民身边那个“代发工资的银行”“办社保的银行”“家门口的银行”。

这或许就是“金融为民”最朴素的样子——不一定是惊天动地的大事,而是每月按时到账的那笔钱,是网店里工作人员的一句“您慢点”,是多年如一日的坚守。

动态速览

华夏银行云龙支行

反诈宣传走进环卫工人

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 王通年）为持续压降涉诈风险、筑牢基层金融反诈防线,切实守护群众薪资金安全,结合近期柜面高发诈骗案例,中秋前夕,华夏银行云龙支行走进代发企业润诚城市运营有限公司,向一线环卫工人开展专项反诈宣传以及节前慰问活动,精准提升基层务工群体防诈骗识诈能力,从源头防范高收益理财类诈骗风险。

近期,支行柜面发现典型受骗案例:客户在网点正常取现后,轻信网络平台、陌生渠道推送的“高收益、零风险、短期高返利”虚假理财项目,认为线下取现、线上投资可以快速获利,最终陷入网络诈骗陷阱。

莱商银行徐州分行

银企携手举办篮球联谊赛

本报讯（记者 陈羿帆）为深化银企党建共建,搭建双向交流桥梁,丰富职工文体生活,凝聚协同发展合力,9月16日,莱商银行徐州分行携手江苏协鑫硅材料科技发展有限公司,举办“党建共建聚力、篮球联谊促同心”主题篮球联谊赛,以体育为纽带,进一步推动银企党建共建与业务合作深度融合。

本次联谊赛秉持“友谊第一、比赛第二、以赛促建、以赛促融”的原则有序开展。赛场上,双方队员精神饱满、斗志昂扬,默契配合、奋勇拼搏,攻防有序,展现出积极进取、团结协作的良好风貌。场上比分交替上升,场下助威声此起彼伏。此次活动不仅丰富了职工业余文体生活,舒缓了工作压力,更有效打破了沟通壁垒,拉近了银企距离、加深了合作情谊,为双方后续全方位协作汇聚了合力,夯实了银

企党建共建基础。

长期以来,莱商银行徐州分行深耕本土实体经济,聚焦科创、制造企业发展需求,以优质、高效的金融服务助力地方企业稳健发展。江苏协鑫硅材料作为区域重点科技企业,深耕硅材料核心产业,是地方经济高质量发展的重要力量。双方坚持党建引领、互利共赢,在金融服务、产业发展、党建共建等领域深度联动,构建了同心同行、携手共进的良好银企合作关系。

以党建为引领,莱商银行徐州分行将持续常态化开展银企共建联谊活动,创新共建形式、丰富共建内涵。始终坚守服务实体经济初心,深耕本土市场,持续优化普惠金融服务,深化与重点企业的多层次合作,以党建聚合力、以服务促发展,携手合作伙伴共谱地方经济高质量发展新篇章。

大行贷款数据,透露出什么?

本报记者 陈羿帆

徐州金融监管分局数据显示,截至今年8月末,徐州6家国有大行(工商银行徐州分行、农业银行徐州分行、中国银行徐州分行、建设银行徐州分行、交通银行徐州分行和邮储银行徐州市分行,下同)各项贷款余额合计达6995.39亿元,较年初新增647亿元。647亿元的新增贷款,流向的不只是田间地头——徐工集团的供应链上,金融“活水”正沿着产业链逐级传导;一家智能控制阀企业的车间里,500万元信贷资金3天到账;成千上万家小微企业的账本上,多了一笔“首贷”记录。

金融是经济的镜像。梳理资金流向,徐州经济稳中有进、向新提质的发展脉络更加清晰。

产业链上,金融“活水”逐级传导

走进徐工集团重型机械装配车间,巨大的起重臂缓缓移动,焊花飞溅、机械轰鸣。工商银行徐州分行客户经理来到生产一线,了解上下游供应商的订单与资金情况——这已成为他们的工作常态。

围绕“535”现代化产业体系,工商银行徐州分行建立重大项目清单化推进机制,聚焦先进制造业、战略性新兴产业、民营企业和科技型企业。截至今年8月末,徐州6家国有大行制造

业贷款余额1085.50亿元,较年初增量38.89亿元,增速3.72%,其中工商银行徐州分行余额、增量、增速均居6家国有大行首位。而像交通银行徐州分行、邮政储蓄银行徐州市分行、中国银行徐州分行等大行制造业贷款也均保持了两位数的增速。

制造业贷款的稳健增长,是647亿元新增贷款的重要流向。民营企业贷款方面,工商银行徐州分行、建设银行徐州分行、中国银行徐州分行贷款余额均超300亿元。金融资源向民营经济集聚的态势清晰可见。

但服务产业,不止于支持“一个项目”,更在于激活“一条链”。在徐工集团供应链上,上游有大量中小零部件供应商,下游分布着众多经销商。这些企业规模不大、抵押物不足,但资金需求迫切。徐州工行依托工商银行集团综合化服务优势,围绕徐工集团等龙头企业持续深化数字供应链金融服务,让金融活水沿着产业链逐级传导,也让龙头企业的带动效应加速释放。

科技企业,3天拿到500万元贷款

同样感受到金融温度的,还有一家智能控制阀领域高新技术企业。该企业已获得多项自主知识产权专利,与多家国资企业建立长期稳定战略合作关系。

今年年初,建设银行徐州分行了

解到企业有扩大生产规模、建设智能化生产厂房的资金需求后,迅速组建专业服务团队上门调研,结合企业“高新技术、优质制造”的属性和稳健经营情况,精准匹配并推荐了建行科技企业专属产品“善新贷”,并与省、市分行部门高效联动,仅用3天时间就完成了授信审批与放款,500万元信贷资金及时到位。

3天,500万元。对于一家正在爬坡过坎的科技型企业而言,这笔资金的意义,远非数字所能概括。

截至6月末,工商银行徐州分行、农业银行徐州分行、交通银行徐州分行、邮政储蓄银行徐州市分行4家国有大行科技贷款较年初增速均超20%,且均高于各项贷款增速。

科技贷款增速普遍高于各项贷款增速,意味着金融资源正加速向科技创新领域集聚。从数据中读出的,是信贷结构之变——资金正在从传统领域向新质生产力流动,科技型企业成为金融资源争夺的“香饽饽”。工商银行徐州分行近日为国内某光伏龙头企业发放2.75亿元流动资金贷款,支持企业技术升级、巩固在多晶硅材料领域的全球领先地位,正是这一趋势的注脚。

普惠小微,增量又扩面

普惠型小微企业贷款,是观察金融服务实体经济质效的另一扇窗口。

截至8月末,6家国有大行普惠小



工作人员在服务老年客户。 工商银行徐州西阁支行 供图

说:“服务老年客户,光有热情不够,还得有方法。”

设施升级 进来办事不犯难

走进徐州西阁支行,老年客户能感受到实实在在的便利。入口增设无障碍坡道与防滑扶手,解决“进门难”;厅堂划定适老专区,配置爱心座椅、圆角茶几、柔和照明;设置适老填单台,配套大字凭证、粗头签字笔、老花镜、放大镜等,解决“看不清、不方便”难题。一位常来办业务的老人说:“以前填单子得让闺女陪着,现在这儿啥都有,自己就能填。”

专区配齐轮椅,应急医药箱、饮水设备、充电设施,摆放大字指引与反诈资料。适老志愿者常态化值守,一对一

协助操作智能设备。遇到老人不会用自助机,志愿者就站在旁边一步一步教,不懂不赶。厅堂醒目公示“六个一”服务承诺,张贴敬老标语,让服务标准清晰可见。

流程优化 压缩等候时间

针对养老金支取、社保卡激活等高频业务,网点梳理业务链条,推行四项便民举措。设立爱心窗口,实行优先叫号、优先办理,平均等候时间由15分钟缩短至5分钟以内;推行一站式集成服务,整合填单、审核、办理环节,高频业务一窗办结,办理效率提升40%。每月养老金发放那几天,网点还提前增开窗口、安排专人引导,避免老人扎堆等候。

网点还建立应急体系,针对突发

广发银行徐州分行

暖心服务守护银发群体

网络诈骗典型案例剖析、适老化沟通技巧等内容进行系统授课与情景模拟演练,最终选拔2名“少年讲师”,为适老化宣教储备专业力量。

活动聚焦网点厅堂、社区学堂、乡村宣教点三大场景,推动金融知识宣教向基层延伸。在邳州支行营业厅,少年讲师与银行员工联合开设“小小金融家”厅堂课堂,以趣味问答、互动演示等形式,向老年客户讲解支付安全与账户管理知识,并手把手协助操作手机银行,累计服务老年

客户70余人次。在社区学堂,少年讲师围绕“反诈护老”主题,结合真实案例,用通俗易懂的语言剖析冒充亲属紧急求助、虚假保健品推销等高发骗局套路,活动覆盖社区居民150余人,现场互动频繁。在银发沙龙茶话会上,分行工作人员邀请老年客户围绕“理财陷阱识别”“个人信息保护”等话题展开交流,并发放“金融服务需求手卡”,现场答疑并收集服务优化建议20余条,为优化适老化服务举措提供了有力参考。

本报讯（记者 陈羿帆 通讯员 于红丽）为深入践行“金融为民”理念,提升老年群体金融素养与风险防范意识,近日,广发银行徐州分行开展“小小金融家·银龄筑防线”系列金融教育活动,将温暖贴心的适老化金融服务送到老年客户身边。

自2024年5月起,广发银行徐州分行联合徐州报业传媒集团共建“徐报小记者社会实践中心”,引导小学生走进金融实践课堂,学习钱币发展史、支付安全、少儿财商储蓄等知识。截至目前,已累计开展7场实践活动,覆盖小记者210人次,形成较为成熟的“金融启蒙”协同育人模式。在此基础上,分行遴选出10余名优秀学员开展进阶培训,围绕手机银行简易操作、电信