



# 晋江农商银行：一双“鞋”跑出金融富民新赛道

时下，晋江鞋服产业正加速从“制造优势”向“全链优势”跃升。作为地方金融主力军，晋江农商银行创新发展“晋江经验”，持续深化拓展“三争”行动，深耕供应链金融，充分践行小微企业融资协调工作机制，为晋江鞋服产业发展提供了坚实支撑。截至2月末，该行鞋服产业贷款户数超600户、余额超13亿元。



晋江农商银行深耕供应链金融，助力鞋服产业发展。

## “党建+金融助理+多社融合”壮大链上“朋友圈”

积极打通民营企业获取金融服务“最后一公里”，是构建普惠共享的“乡村振兴市场共同体”的重要目标。为此，晋江农商银行与晋江市组织部、晋江市市场监督管理局、晋江市医院等30家市直单位、企业和191个镇街、村居、商（协）会建立结对共建和战略合作关系，签订共建协议，并向全市399个村（社区）派驻金融助理近300名，形成网格化服务的强大工作合力。

通过金融助理下沉到镇（街道）、村

（社区）晋江农商银行主动了解各方需求，把各类主体通过金融纽带有机组织起来，建立以产业链为基础、价值链为核心、组织链为保障的风险共担、利益共享的共赢机制，不断推动“党建+金融助理+多社融合+整村授信+商会协会授信”模式落地见效。同时，该行金融助理不定期深入到晋江国际鞋坊城、轻纺城、各大产业园等纺织服装企业集中区域，为广大鞋服企业带去直达门口的金融服务，促成一个个服务实体经济、助力乡村振兴的鲜活案例。

晋江市陈埭镇鞋材商会成立于2018年1月，目前拥有会员超500个，是陈埭镇鞋材行业的重要力量。为进一步服务好鞋材行业发展，晋江农商银行采用“党建+金融助理+协会（商会）授信”模式，联合该商会举办共建授信活动，为其授信8亿元人民币专项资金，并量身定制综合金融服务方案，用于支持商会会员经营发展，集政策之力、资源之长、平台之效、人才之智，实现资源适配与效率提升。

## 金融直达企业所需 弹响共富“鞋”奏曲

自福建省陆续设立“纾困贷”“提质增产争效贷款”等政策性优惠贷款以来，晋江农商银行主动抓住政策机遇，用好用活各项政策工具，推行专人专岗负责，实现各类纾困惠企贷款的快审、快批、快贷。

面对外部经济环境冲击，原材料价格上涨、订单下降等环境因素，泉州市某体育用品有限公司一度面临着资金缺口。据了解，该公司是一家具有一定规模、在本地相关行业内具有较高知名度的制造业企业，主要从事鞋制造、塑胶表面处理、橡胶制品制造、面料纺织加工。

彼时，晋江农商银行金融助理正上门向该企业宣传“提质增产争效贷款”优惠政策，这让该企业负责人眼前一亮：“利率很优惠啊！”在金融助理的指引下，该企业注册“金服云”平台并发布贷款需求。最终，晋江农商银行在对该企业原有授信基础上新增发放提质增产争效贷款100万元，总授信达300万元。

为进一步帮助小微企业解决融资难、担保难问题，晋江农商银行积极寻求破局之策。在各级部门的支持下，晋江农商银行结合“信易贷”银企融资平

台和晋江实际情况，创新推出“信e贷”信用类特色贷款产品，采用信用或类信用方式，将借款企业的实际控制人、股东及其家庭成员纳入担保范畴，充分发挥信用信息应用价值，解决企业无法提供有效担保的融资难题。同时，针对不同企业优势，推出“科创积分贷”“园区·标准贷”等特色产品，为科技创新型企业、园区企业提供专属信贷产品。

在此基础上，该行根据借款企业的贷款期限和还款方式实行差异化定价，并简化办贷流程，缩短审批链条，提高审批效率，帮助企业更快获取信贷资金。不仅如此，为进一步拓宽让利覆盖面，该行升级推出“年审贷5.0”，通过年审的方法为符合条件的借款企业提供无还本续贷业务，缓解企业还款压力。

晋江农商银行相关负责人表示，该行将紧扣晋江市“1+6”专项行动等重点工作，聚焦鞋服企业发展全生命周期的各类服务需求，深化“四链”融合，丰富产品服务，为晋江鞋服产业的蓬勃发展注入金融动力，以实际行动在推进中国式现代化晋江实践中勇立潮头。

## 民生银行晋江支行与晋江市智能装备协会签署战略合作协议

本报讯 近日，“福建省工业企业供需对接平台·晋江市2025年智能装备产品供需对接活动”在晋江举行，通过省工业企业供需对接平台，推动线上线下融合，助力工业企业开拓市场，促进智能装备产品及其供应链上下游供需对接。

活动现场，民生银行泉州分行在会上进行专项金融政策推介，围绕企业的融资痛点和需求，详细介绍了“民生惠信用贷”“厂房抵押贷款”“出口e融”等多款中小微企业专属金融服务方案；针对企业家们的个性化服务需求，深入浅出地讲解了民生银行在私人定制服务、私人会客服务以及远程专家服务等方面的特色与优势；通过生动的案例分析，帮助企业代表们更好地理解金融服务如何赋能企业发展。

活动现场，民生银行晋江支行与晋江市智能装备协会共同签署战略合作协议。双方表示，将以此次签约为契机，建立长期稳定的合作关系，通过金融创新与服务，共同推动晋江市智能装备行业的高质量发展。民生银行泉州分行将充分发挥金融“活水”作用，为智能装备企业提供全方位、多维度的金融服务支持，助力企业实现转型升级和创新发展。

民生银行泉州分行表示，该行将进一步落实支持小微企业融资协调工作机制，深化“政银企”协同联动，持续优化金融服务模式，创新金融产品，精准对接企业需求，为晋江市智能装备行业及更多中小微企业提供更全面、更优质的金融服务。



福建省工业企业供需对接平台·晋江市2025年智能装备产品供需对接活动

## 兴业银行参与首批保险资金投资黄金业务试点

本报讯 日前，兴业银行与中国太平洋人寿保险股份有限公司成功落地首笔黄金现货合约业务。

据了解，今年2月7日，国家金融监督管理总局发布《关于开展保险资金投资黄金业务试点的通知》，要求拓宽保险资金运用渠道，优化保险资产配置结构，推动保险公司提升资产负债管理水平，推动保险业高质量发展。通知发布后，兴业银行积极联系各首批试点机构，发挥总行、分行联动协同作用，协助客户做好系统建设、内部制度修订、流程梳理等交易前准备，最大化市场先优优势，顺利完成首批试点业务。

近年来，兴业银行持续发挥黄金业务专业能力优势，在提高交易能力基础上，加强交易赋能及对客报价，服务财富客户及黄金产业链企业，为客户提供符合其自身资产配置和风险需求的产品，支持黄金产业链上下游客群整体协同发展。2024年，兴业银行荣获上海黄金交易所优秀金融类会员、年度最佳定价交易机构、年度最佳询价交易机构、年度最佳竞价流动性提供会员等11个奖项。

## 理财市场暗流涌动 如何避坑有方法

近年来，理财市场日新月异，各类产品不断涌现，收益诱人，令人目不暇接。然而，高收益的背后往往潜藏着高风险，不少投资者因盲目跟风或缺乏足够了解而陷入“陷阱”。理财过程中有哪些常见误区，投资者该如何避坑，成为关注焦点。

### 跟风买基不可取

王阿姨是一位刚退休的老年人，收入来源有限，风险承受能力并不高。然而，在看到邻居买基金赚得盆满钵满后，她心动了，认为自己也能分一杯羹。于是，她毅然决然地踏入了基金市场，结果却亏得晚上睡不着觉。王阿姨的遭遇，正是许多盲目跟风投资者的缩影。

基金作为一种非保本产品，其投资风险不容小觑。投资者在首次购买基金时，必须进行风险评估测试，这是一道必不可少的防线。测试如实反映投资者的风险承受能力，以便其购买风险等级与之匹配的基金产品。然而，许多投资者像王阿姨一样，忽视了这一环节，盲目跟风购买，最终导致亏损。因此，投资者在选择基金时，务必先了解自己的风险承受能力，再根据测试结果选择适合自己的基金产品。切忌盲目跟风，以免陷入不必要的风险之中。

### 私募产品选择因人而异

李先生听说私募基金收益高，便蠢蠢欲动，将大部分资金都投入私募基金中。然而，市场波动导致基金净值大跌，李先生这才意识到，私募基金并非自己所能驾驭的投资工具。

私募基金作为以非公开方式向合格

投资者募集资金设立的投资基金，其购买门槛高、投资方向较激进，并不适合所有投资者。然而，许多投资者像李先生一样，被私募基金的高收益所吸引，忽视了其背后的高风险。因此，投资者在选择私募基金时，务必先对照私募合格投资者标准，判断自身是否能够投资私募产品。同时，要从自身实际出发，量力而行，不要盲目追求高收益而忽视风险。

### 保险产品非储蓄

张女士几年前在一位亲戚的推荐下，购买了一份分红型保险。当时亲戚将这份保险说得天花乱坠，既有健康保障又能理财，收益还高。张女士一听就心动了，没有仔细阅读合同条款就签了字。然而，事实并非如此美好，保险的保障功能如同鸡肋，所谓的高收益也并未达成，且缴费期限长达20年，中途退保还要损失一大笔钱。

分红保险、投资联结保险、万能保险等人身保险新型产品，兼具风险保障功能和长期储蓄功能。然而，这类产品的保单利益并不确定，本质上仍属于保险产品。许多投资者像张女士一样，被保险产品的宣传所误导，忽视了其本质和潜在风险。因此，投资者在购买保险产品时，务必仔细阅读合同条款，了解产品的优缺点和风险。同时，可以咨询专业的保险顾问，以获取更全面的信息。切记不要盲目听信别人的推荐，以免陷入不必要的困境。

### 避坑指南三步骤

面对琳琅满目的理财产品，投资者如



何避免踩坑呢？

**第一步：知己。**投资者需了解自身投资需求，包括风险偏好和投资期限。通过风险评估能力测试，明确自己的风险承受能力层级。同时，梳理可用于财富管理的资金及可接受的投资期限，以便选择适合自己的理财产品。

**第二步：知彼。**投资者需明确欲购买金融产品的类型，如基金、理财、保险等，并对它们进行严格区分。了解同类型金融产品的风险等级和投资范围，以及不同金融产品的投资期限。

**第三步：匹配。**投资者应从自身需求出发，结合自身风险偏好和投资期限进行投资。避免购买超过自身风险承受能力的金融产品。同时，要明白金融产品无法同时兼顾流动性、收益性和安全性，因此不要盲目相信“保本”“保收益”的描述。

## 民生银行发布2024年年报：业务结构持续优化 客户基础不断夯实

本报讯 近日，民生银行发布年报显示，截至2024年末，民生银行集团资产总额78149.69亿元，比上年末增加1400.04亿元，增幅1.82%。其中，发放贷款和垫款总额44504.80亿元，比上年末增加656.03亿元，增幅1.50%；一般性贷款规模在总资产中占比54.15%，比上年末提升0.63个百分点。

2024年，民生银行集团净息差1.39%，同比下降7BP，降幅同比收窄7BP。其中，下半年净息差1.41%，比上年提升3BP，净息差企稳回升迹象明显。

民生银行表示，该行精准支持“两重”“两新”等实体经济重点领域和薄弱环节，按照量、价、质平衡原则，差异化细分行业策略，推动资产负债结构进一步优化，努力稳定净息差及效益水平。

在资产端，民生银行聚焦重点领域加大信贷投放，提升服务实体经济质效。截至2024年末，绿色信贷、制造业贷款、普惠型小微企业贷款增速分别为22.41%、9.38%、8.24%，均高于各项贷款平均增速；京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、福建等重点区域贷款占比达到65.57%，比上年末提升0.69个百分点。

在负债端，民生银行主动提升高成本负债，拓展活期存款来源，实现负债结构、降成本。特别是下半年以来，通过持续大力推动供应链金融、代发、商户收单等重点业务，有效带动存款规模实现恢复性增长，低成本结算性活期存款规模及占

比均上半年有所提升。2024年末，民生银行集团存款总额42,490.95亿元，较半年末增加1843.63亿元，增幅4.54%；活期存款在存款总额中占比34.08%，比上年末提升2.61个百分点，比上年末提升3.24个百分点。

“近几年，本集团将客户经营作为重中之重。”民生银行2024年年报称，该行不断深化大中小微个人一体化经营及分层分类专业经营，客户数量稳步增长，进一步增强了可持续发展能力。

持续深化大中小微个人一体化经营。截至2024年末，民生银行总行、分行级战略客户1992户，比上年末增加303户；战略客户牵引的供应链核心客户2494户，比上年末增长1162户；链上融资对客户数30498户，比上年末增加15380户。2024年，战略客户新增代发企业签约1171户，同比多增621户；带动消费贷签约客户5.38万人，审批金额114.66亿元。

优化迭代中小业务新模式。民生银行聚力革新中小商业模式，锻造中小特色优势，力争成为中小客户“主办行”。深耕高质量获客渠道，打造“中小业务产业地图”。围绕客户生命周期及交易特征，打造“账户服务—支付结算—信贷业务—公私联动”客户全旅程产品组合，优化“企业+企业家+员工”综合服务体系。强化数字标签体系，配套精准营销策略，提升数字经营赋能业务转型发展。实施“风险前置、专职审批、集中作业、独立贷后”的中

小风险模式，提升中小业务经营质效。截至年末，中小企业信贷余额9720.41亿元。

机构客群纵深营销成果显现。民生银行深耕行政事业单位，包括医院、学校、出版、广电等细分领域，深入开展资金链、供应链营销，致力于成为各级行政机关、事业单位、社团组织等机构客户综合金融服务的的首选银行。截至2024年末，机构客户数39,637户，比上年末增长15.96%。

小微金融差异化优势进一步凸显。民生银行深入践行国家普惠金融战略，创新为中小微企业提供高效、全方位的金融及非金融服务解决方案，持续提升小微企业金融服务质效。截至2024年末，小微贷款余额8551.02亿元，比上年末增加638.86亿元；普惠型小微企业贷款余额6627.18亿元，比上年末增加504.49亿元；普惠型小微企业有贷户51.48万户，比上年末增加0.15万户；2024年，累计发放普惠型小微企业贷款7150.12亿元，平均发放利率4.27%，比上年下降38BP。

零售客群方面，民生银行坚持将零售业务作为长期性、基础性战略业务，建设细分客群经营体系，升级产品与服务体系，强化数字化经营，打造非凡客户体验，持续增强零售业务市场竞争优势。截至2024年末，零售客户13429.02万户，比上年末增长5.99%；私人银行客户数6.21万户，比上年末增长12.48%；私人银行客户总资产8659.69亿元，比上年末增加890.27亿元，增幅11.46%。

## 《理财周刊》合作机构

**中国建设银行**  
China Construction Bank  
晋江分行

扫描二维码  
打开APP即可申请

**跨境快贷**  
·外贸贷·  
小微外贸企业专属  
免抵押 零额度 低利率

**晋江农商银行**  
JINJIANG RURAL COMMERCIAL BANK

**要贷款**  
就找晋江农商银行

申贷(监督)热线  
82096336

**家装分期选工行**  
美好生活提早享

信用高 | 额度高 | 期限长 | 手续简 | 费率低

扫描二维码  
扫码联系客服

## 工行晋江池店支行：“小零钱”筑就“大信任”

本报讯 近日，工行晋江池店支行营业大厅迎来了一位特殊客户，他怀抱一个沉甸甸的零钱收纳盒，里面装满了孩子多年积攒的“成长金库”。这些零钱既有泛旧的纸币，也有一元、五角等不同面值的硬币，总数高达1800余枚。

面对这样一笔零钞清点需求，大堂经理迅速反应，立即启动了“零钞服务绿色通道”。当金客服理、业务主管三人协同作战，采用“分类清分—机器过筛—人工复核”的严谨流程，经过1小时20分钟的细致工作，终于将23865.8元零钞准确无误地存入指定账户。

在数字化支付日益普及的当下，工行晋江池店支行始终坚守服务初心，特设零钞兑换窗口，一年内已办理数千笔零钞存款、零钱兑换业务，清点零钞数量超过百万枚。支行通过动态增配弹性窗口、建立零钞预约登记簿等贴心举措，将原本繁琐的“麻烦业务”转变为温暖人心的“暖心服务”。

每一次耐心细致的清点，每一张整齐扎捆的钞票，都是客服经理专业素养与责任心的最好证明。因为每一枚硬币都承载着客户的信任，清点的虽是零钱，但沉甸甸的却是支行的良好口碑。

此次服务赢得了客户的衷心感谢和高度评价：“工作人员连午饭都轮流吃，全程没有一丝不耐烦，还给孩子上了一堂生动的金融启蒙课。”未来，工行晋江池店支行将继续深化“工行驿站”服务内涵，始终将客户需求放在首位，以更智能、更高效的服务，将“金融为民”的理念转化为实实在在的温暖，让传统服务在数字化浪潮中绽放出新的光彩。

## 工行晋江深沪支行：上门服务解客忧

本报讯 前段时间，工行晋江深沪支行接到了一通求助电话。原来，一位客户的丈夫领取退休金的银行卡密码不慎遗忘，而客户本人因病住院，行动不便，无法前往银行网点办理密码重置业务。

得知这一情况后，工行晋江深沪支行迅速响应，特事特办，立即安排了两名工作人员前往医院，为客户提供上门服务。在病房里，工作人员耐心指导客户填写相关表格，并严格按照规定流程办理了密码重置业务。

“您别着急，以后有什么需要，随时给我们打电话，我们一定尽力帮您解决。”在办理完业务后，工作人员还细心地留下了网点的联系方式，以便客户随时联系。这一贴心的服务举措赢得了客户及家属的衷心肯定和高度评价。

工行晋江深沪支行始终秉承以客户为中心的服务理念，积极践行消费者权益保护，致力于提供人性化、便捷化的金融服务。下一步，该行将继续深化服务创新，优化服务流程，努力为更多有需要的客户提供更加贴心、便捷的金融服务。通过传递金融温暖，该行将营造一个更加和谐、便捷的金融服务环境，让每一位客户都能感受到工行的关怀与温暖。

## 工行晋江新华街支行：反诈宣传持续发力

本报讯 日前，工行晋江新华街支行积极响应“金融为民”号召，走进第七届中国（晋江）国际家装建材博览会暨2025福建建博会，在展会现场设立“保障金融权益，助力美好生活”金融服务专区开展宣传活动，将金融知识普及、反诈宣传与家装服务深度融合，为参展企业和消费者筑起一道金融安全防线。

活动现场，该行设立咨询处，工作人员热情地向过往的参展商和参观者发放宣传折页，结合当下高发的案例，向过往群众耐心讲解，让大家深刻认识到诈骗的危害性和隐蔽性。同时，工作人员还结合建材行业交易特点，揭示合同诈骗、虚假投资等风险，强化企业资金管理意识。除了反诈宣传，工作人员还通过通俗易懂的方式，让群众了解在金融活动中如何维护自身合法权益，避免遭受不必要的损失。

工行晋江新华街支行相关负责人表示，该行将持续强化消费者权益保护工作，不断创新服务举措，提升服务质量，深化“反诈+服务”双轨模式，为广大消费者提供更加优质、高效、便捷的服务，为千家万户的美好生活保驾护航。