



2025年我市涉外收支创历史新高

本报讯 (记者 许燕琴 通讯员 李兰) 在市委、市政府高质量发展目标引领下,2025年我市涉外经济呈现量质齐升的良好态势。全年实现涉外收支总额9.05亿美元,同比增长50.35%;发生涉外收支企

业达212家,金额和企业数量均创历史新高。这是记者1月19日从国家外汇管理局鹤壁市分局获悉的。

数据显示,2025年我市外贸进出口收支同比增长22.16%。其中,芯片、手机零部

件、机电产品和建材等高新技术产业进出口占比超过六成,尤其是芯片行业进出口规模达到上年的4.6倍,成为拉动我市外贸增长的核心动力。跨境投融资方面同样表现活跃,全年跨境投融资金额同比增长108.09%;实

际接收境外汇入资金为上年同期的3.4倍,反映出我市吸引外资能力持续增强。此外,在支持企业“走出去”方面,本地企业积极布局海外生产基地以应对国际贸易环境变化,带动向境外汇出资金实现较快增长。

我市举办政策宣讲培训会 助力28家涉外企业“乘风破浪”

本报讯 (记者 柳晓宁 通讯员 韩旭) 近日,由国家外汇管理局鹤壁市分局、市商务局联合主办,中国银行鹤壁分行承办的“畅通国际循环·护航外贸外资”政策宣讲培训会举办。

本次活动旨在帮助涉外企业准确把握

外汇政策导向,提升合规经营与风险管理能力,更好应对复杂多变的国际经贸形势。培训会通过集中宣讲、案例分析与现场答疑相结合的方式,为企业提供政策辅导。全市28家涉外企业代表及相关金融机构负责人参加培训。

培训紧扣“稳外贸、稳外资”主线,围绕外汇管理最新政策与企业实际需求,系统解读了跨境投融资便利化措施、贸易外汇结算流程、汇率风险管理工具等内容,并结合典型案例进行分析,引导企业用足用好政策红利,提升合规经营与风险应对能力。

互动环节中,企业代表积极提问,就外汇账户开立、结售汇操作、贸易政策适用等实际问题,与相关部门及银行专家进行了深入交流。现场气氛热烈,专家回应清晰务实。

此次培训是我市持续优化营商环境、支持涉外企业发展的重要举措。通过精准政策宣讲与辅导,进一步提升了企业对外汇政策的知晓度和运用能力,有助于增强外贸外资发展动能,为畅通国内国际双循环、推动鹤壁经济高质量发展提供了有力支撑。

农行鹤壁分行山城支行杭斌 深耕四十载 赤诚映初心

□本报记者 张志嵩

在农行鹤壁分行山城支行的营业大厅里,人们总能看到一个忙碌的身影。他的头发已经花白,步履却依然轻快,眼神明亮,对每一位客户都报以真诚的微笑。他就是杭斌,一名57岁才光荣入党的“新”党员,一名在农行基层网点扎根了整整40年的“老农行人”。

他把“关键时刻顶得上、危急时刻豁得出”当成行动准则,在同事眼里,他是热心肠的“老大哥”;在领导心中,他是敢拼敢干的“排头兵”;在无数客户那里,他则是有所必应的“贴心人”。

57岁成为“新”党员

“我常跟年轻人说,有信仰、有梦想、有激情,人就年轻。”1月19日,杭斌笑着对记者说。

3年前,57岁的杭斌面对党旗庄严宣誓。很多人问他:“都快退休了还入党,图个啥?”他笑着回答:“图个心安。一辈子干金融,就要对得起这份信任。”

从青涩到白发,从信贷员、会计、柜员到营业室主任,岗位在变,但他那份“干一行、爱一行、专一行”的劲头从未改变。

金融行业日新月异,年过半百的杭斌始终保持着“活到老学到老”的热情。“新时代的金融人,不能被甩在后面。”当省分行启动“千网项目”时,面对陌生的贵金属业务,杭斌主动报名参加培训,把这当成提升业务能力的练兵场。

农行鹤壁分行山城支行杭斌 深耕四十载 赤诚映初心

存款历史最好成绩,成功破解了发展瓶颈。

“只要肯吃苦、肯用心,就没有啃不下的硬骨头。”这是杭斌的实干哲学,也是他40年奋斗的真实写照。

24小时在线的“客服热线”

“金融服务说到底就是服务人,要用心用情把服务做到客户心坎上。”这是杭斌始终坚持的服务理念。他的个人电话,就是客户的24小时服务热线。无论何时,只要客户来电,他总会第一时间接听、解答问题。

他不仅是业务的办理者,更是客户生活的关心者。作为一名摄影爱好者,他常常用镜头为客户记录下生日、庆典等美好时刻,他还会为客户送上生日鲜花和温馨祝福。这种超越业务往来的情感联结,让他赢得了客户极高的信任,也让他荣获了农行河南省分行2019年度“金牌服务明星”的称号。

这份家人般的关怀,尤其体现在他对小微企业的帮扶上。2023年寒冬,一场大雪席卷我市,杭斌冒雪走访小微企业时,得知一位老板资金周转困难。他现场帮客户梳理资料、对接流程,当天就为客户办理了300万元的贷款,解了企业的燃眉之急。那一年,他带领团队累计发放贷款2000多万元,用金融活水滋养山城区小微企业茁壮成长。

匠心传承 点亮未来

在杭斌的办公桌抽屉里,珍藏着一沓

□本报记者 张志嵩

1月19日一大早,在鹤壁农商银行宝山支行,38岁的李志军已经整理好工作包,准备开始一天的走访。他的包里除了笔记本、贷款申请表和一叠宣传折页、一个保温杯,还有一张手绘绘制的网格地图——那是他将责任片区细分为6个网格后,一点一点跑出来的“作战图”。

从综合柜员到信贷会计,再到如今的客户经理,10余年的岗位轮转,让他对乡镇农村金融有着深刻的理解:“我们不能坐在柜台后面等客户来办业务,而是要走到田间、走进店铺,把金融服务送到群众最需要的地方。”

柜员的“细”会计的“慎” 浇灌出客户经理的“实”

2015年,李志军以综合柜员的身份开始了他的农商生涯。柜台后,他练就了“快、准、细”的基本功,也第一次体会到,每一笔业务背后都是一个家庭生计、一个小店的经营。几年后转岗信贷会计,数字的严谨与风险的把控,让他对“审慎”二字有了刻骨铭心的认识。“那几年看遍了各类报表和合同,明白了风控不是阻碍业务的墙,而是业务健康发展的路基。”他回忆。

正是这两段经历,塑造了他如今作为客户经理的独特风格:既有主动服务的热忱,又有把控风险的冷静。

“客户不是陌生人,是亲朋好友。”这是李志军始终践行的服务理念。在他看来,一笔贷款不只是数字的流动,更是对一个家庭生计、一份事业未来的托付。因此,他

鹤壁农商银行宝山支行客户经理李志军 引金融活水 润乡村沃土

从不满足于机械地完成流程,而是用心倾听、细致查看,努力摸清每一位客户的经营状况与真实困境。

去年秋冬之际,经营药店的周先生愁得整夜睡不着觉。结算款迟迟未到账,而一批治疗慢性病的常用药必须当天付款,否则供货商将断供。

李志军得知情况后,立即赶到药店。不到一小时,他确认了药店经营稳定、信用良好,只是临时遭遇现金流不畅。随即,他为周先生匹配了“金燕e商贷”——一款专为小微商户设计的线上贷款产品。

李志军手把手指导周先生完成线上申请、电子授权、人脸识别。同时,他紧急联系审批部门说明情况,争取绿色通道。从收集资料到放款到账,全程仅用2小时。当天下午,周先生顺利支付药款。

既做“及时雨” 也修“蓄水池”

如果周先生的故事是“闪电救援”,那么养殖户老牛的经历则更像是亲人间的温情陪伴。

老牛养羊十几年,是村里有名的“羊倌”。可去年冬羊价持续低迷,老牛家里出现变故急需用钱。无奈之下,他只能在市场最低点忍痛卖掉100多只育肥羊,血本无归。剩下的200多只羊正值生长期,卖则巨亏,不卖又没钱买饲料、付兽药费。他尝试申请贷款,却因近期流水骤减,系统自动给出的额度连饲料钱都不够。

北风凛冽,李志军踩着泥泞走进羊圈,仔细查看羊群健康状况、饲料储备情况、养殖记录等。他发现,老牛虽短期受挫,但养

殖技术扎实、羊舍管理规范,且当地羊肉消费市场正在回暖。“这不是风险,是暂时的周期低谷。”他当即决定推荐“合家好”贷款——这款产品不唯流水论,更看重家庭整体信用、资产积累和未来经营潜力。

经过高效沟通与特事特办,一笔15万元、期限3年的贷款迅速获批。老牛用这笔钱买了优质饲料,稳住了羊群,渡过了难关。

一张“网格图” 一部“活档案”

这些故事并非偶然。作为责任片区的客户经理,李志军早已制订了一套系统化工作规划:将辖区划分为若干网格,定期开展全覆盖、地毯式走访;为每户建立动态客户档案,精准掌握不同行业,如种植、养殖、零售、加工等的资金周转规律和季节性需求节点。

他聚焦家庭农场、农民专业合作社、小微企业和个体工商户,同时扎实做好基础客群的存款、贷款、支付结算等普惠金融服务。“只有摸清‘什么时候最缺钱’‘缺多少’‘怎么还’,才能真正把金融‘活水’引到田间地头。”李志军说。这套动态的“活档案”,让他对客户的资金周转节点了如指掌,服务从“救火”变为“防汛”,甚至提前“灌溉”。

3年走访客户超千名 生动诠释“金融为民”

在拓展服务的同时,李志军始终坚持

省业绩表和几张泛黄的合影。“这些都是我的‘孩子们’。”他口中的“孩子”,是网点里成长起来的青年员工。

担任营业室主任时,杭斌深知“独木不成林,百花为春”的道理。他把培养年轻人视为头等大事,常说:“年轻人就是农行的未来,把他们培养成骨干是我最大的心愿。”

“他像老园丁,硬是把我们这些小苗浇成了树林。”青年员工郭任仞回忆,为了提升团队信用卡业务水平,杭斌带着他们成立专班,开展信用卡发卡竞赛,每晚雷打不动盘点业绩、分享心得,营造出浓厚的“比学赶帮超”氛围。在他的悉心指导和带动下,年轻员工快速成长。

这份倾尽全力的情帮带,换来了团队的亮眼成绩。2022年,杭斌自己办理了581张信用卡,排名进入总行前百、省分行第二;他带教的两名大学生员工更是从全省第50名冲进了前20名,成为业务主力。这支他一手带出的队伍里,涌现出许多“业务小能手”,他本人也因卓越的团队建设成绩,被评为分行“十大先进个人”。

誓言无声 步履不停

没有惊天动地的壮举,只有细水长流的坚守。作为一名“年轻”的共产党员,他用行动践行着入党誓词;作为我市五一劳动奖章获得者,他用坚守为身边人树立了榜样。

“党员没有‘退休岗’,只要组织需要,我就在。”临近退休,杭斌依然每天最早到岗、最晚离开。杭斌用40年的坚守,诠释了什么是农行人的责任担当,用实实在在的作为,书写了一名金融工作者的初心使命。

中原银行鹤壁分行 从营业网点到押运车辆 开展全覆盖安全“体检”

本报讯 (记者 柳晓宁 通讯员 李保军) 为深入贯彻落实鹤壁金融监管分局安全生产会议精神,筑牢金融运营安全防线,近日,中原银行鹤壁分行组织安全保卫部召开专题学习部署工作会。会议围绕精神传达、风险研判与工作部署展开,全面推动该行安全生产工作提质增效。

会上,安全保卫部负责人首先领学安全生产会议核心内容,重点解读“强化责任体系、深化隐患排查、提升应急能力”三大要求。会议指出,安全生产是银行稳健运营的“生命线”,全体成员要以“时时放心不下”的责任感,将监管要求转化为具体行动。

随后,该行结合实际,开展安全生产风险研判。通过复盘典型案例,围绕“营业网点消防通道是否畅通”“自助设备区监控系统运行”“押运车辆应急响应时效”等进行分析,明确将“网点每日安全巡查、押运环节双人复核、7×24小时监控”纳入常态化工作清单,同时强调建立隐患排查台账,实行“发现一整改一复查一销号”闭环管理,确保风险隐患动态清零。

在工作部署环节,明确三项核心举措:一是开展节前安全生产专项检查,由分行主管领导或部门负责人带队,对全辖营业网点、金库及监控中心等区域开展全覆盖检查,重点核查消防设施、监控设备、应急通道等,检查结果及时反馈,问题整改限期整改。二是积极组织安全生产应急演练,联合消防、押运及营业机构,开展消防疏散、抢劫应急处置等场景演练,提升全员应急处置能力与协同效率。三是完善安全生产责任体系,将安全生产工作作为各机构考核重点,明确“负责人一安全员一员工”三级责任,签订安全生产责任书,形成“一级抓一级、层层抓落实”的工作格局。

会议最后强调,安全生产工作需常抓不懈、久久为功。该行将动态跟踪工作落实情况,及时解决推进中的难点问题,确保鹤壁金融监管分局安全生产会议精神落地生根,为银行高质量发展提供安全保障。

该行相关负责人表示,下一步,他们将持续聚焦安全生产重点领域,以更高标准、更实举措推动安全管理工作走深走实,全力守护客户资金安全、员工人身安全及银行财产安全,为区域金融稳定贡献力量。

中原银行新华支行 精准对接需求 为商户和居民送上“金融安全课”

本报讯 (记者 柳晓宁 通讯员 张楠) 为有效提升公众金融素养,助力构建健康和谐的金融生态,近日,中原银行新华支行组织开展金融知识进社区宣传活动,将实用的金融知识与风险防范技巧送到居民身边。

活动现场,支行客户经理组成多个小队,针对不同群体需求开展精准宣传:一方面走进商户集中区域,与经营者面对面交流;另一方面深入社区活动场所,为中老年居民开展专场讲解。宣传中,工作人员发放宣传折页,结合真实案例,用通俗易懂的语言为商户与居民详细解读防诈骗知识、理性投资观念、非法

金融活动防范、电信网络诈骗识别、存款保险制度等内容,并逐一剖析日常金融消费中的常见风险,耐心指导大家掌握风险识别与防范技巧,切实增强金融消费者的风险防范意识。

新华支行相关负责人表示,接下来,他们将继续坚守金融为民初心,认真履行金融机构主体责任,推动金融知识宣传教育常态化、长效化,持续创新宣传形式、丰富教育内容,精准对接不同群体的金融需求,开展更多贴近生活、注重实效的金融科普活动,让金融服务更有温度,为维护安全稳定的金融环境贡献力量。

农行鹤壁分行营业部工作人员 上门服务 为行动不便老人解难题

本报讯 (记者 张志嵩 通讯员 宋国瑛) 近日,农行鹤壁分行营业部工作人员上门服务,为一位行动不便的老人顺利办理银行卡不动账管控解除业务,以实际行动践行金融为民的服务理念。

据了解,这位老人因身患重病腿脚不便,无法亲自前往银行网点办理业务,而其银行卡账户急需解除不动账管控。老人的家属向农行鹤壁分行营业部求助后,网点立即启动特殊客户服务预案,迅速安排专人对接,准备好相关材料与移动设备,为客户提供上门服务。

淇县农信联社庙口信用社工作人员 特事特办 床前为老人重置密码

本报讯 (记者 许燕琴 通讯员 夏丽) “真是太谢谢你们了,不用折腾老伴儿,就把密码重置好了,这下买药看病钱有着落了!”近日,王大爷紧紧握着淇县农信联社庙口信用社工作人员的手激动地说。

王大爷的老伴儿因病卧床多年,生活起居全靠他一人照料。子女常年在外工作,难以及时返乡协助。近日,王大爷急需支取老伴儿社保卡内的养老金用于购药和生活开销,由于多次输错密码导致账户被锁定,焦虑万分的他赶到庙口信用社网点求助。

了解情况后,该信用社负责人秦炜淇耐心安抚王大爷,并仔细询问其老伴儿的身体状况与家庭住

址。考虑到老人行动不便,银行立即启动绿色通道,遵循特事特办原则,安排两名工作人员上门办理密码重置业务。

业务办理完成后,该信用社工作人员还协助王大爷测试了取款功能,确保账户可正常使用。临别前,他们细心叮嘱老人妥善保管新密码,并留下便民服务热线,告知如有任何金融问题可随时联系。此外,工作人员还用通俗易懂的语言讲解了防范养老诈骗知识,帮助老人守护好自己的“钱袋子”。

秦炜淇表示,未来,他们将继续秉持“以客户为中心”的服务理念,持续优化适老化服务措施,让上门服务、绿色通道等便民举措惠及更多有需要的特殊群体。