

# 德州农商银行创新发展 构建金融服务新模式

德州农商银行坚持“面向三农、面向社区、面向中小企业和面向县域经济”的市场定位,以支持地方经济发展为己任,充分发挥农村金融主力军作用,不断开拓思路,创新“幸福家”品牌,创新“智E购”平台,创新“小微贷”产品,积极探索金融发展的新模式、新路径。

## ►创新“幸福家”品牌 满足客户需求

面对“互联网+”金融新常态,德州农商银行创新“幸福家”商业模式品牌,不断完善产品体系,推行增值服务,

加快“家庭银行”商业模式推进,为客户提供个性化综合服务。

该行不断创新产品种类,借助“母亲节”、“父亲节”、“中秋”等富含“家”文化特质的节日,发行专属大额存单、理财等产品;同时,优化贷款结构,择优支持符合条件的公司类企业、小微企业,大力发展个贷业务,个贷业务以“家庭银行”为抓手,研发推出了“白领家庭贷”、“商户家庭贷”、“农户家庭贷”、“农户养殖贷”等多个产品,截至9月末,小微贷款余额达47.54亿元,涉农贷款余额达51.83亿元。

## ►创新“智E购”平台 提供增值服务

该行以互联网思维,立足“四个面向”和“三农”的市场定位,搭建集电子银行、普惠金融、社区服务、购物消费、在线支付、贷款服务、网络融资于一体的综合电子商务平台。该行大力推广“智E购”商城业务,目前共拓展农副产品、农资类商户以及生活服务类商户共计60余户,加强“智E购”宣传。借助“电子银行营销抽奖活动、微信平台”等多种渠道,宣传“智E购”商城项目,让客户了解“智E购”商城带来的

购物、理财、融资等增值服务,提高客户关注,大力发展商户,培养客户使用银行卡及电子银行产品购物、消费、生活于一体的消费习惯,用电商的方式拓展、维系、开发客户群,满足客户多元化服务需求。

## ►创新“小微贷”产品 提供优质服务

德州农商银行继续秉承“调小、调散、调优”的信贷经营理念,根据客户需求提供优质服务,打造信贷产品的“私人订制”。

为更好地为小微客户提供优质的信贷服务,该行小微

贷业务在管理制度及产品设计方面不断改革创新,在继续沿用贷款证贷款“一次授信、三年内循环使用、不用款不计收任何利息”优势的基础上,针对教师、医生、公务员等高端消费人群推出了“鑫速贷-信用贷款”;针对有经营或消费需求的客户,推出了“鑫信贷-信用贷款”;针对理财产品热销的市场状况,为解决理财不到期无法提现的问题,推出了“理财质押贷款”,此外,还推出了“车旅生活”消费贷、商车贷、冷链贷等多款产品,很大程度上满足了客户的广泛需求。(孙海敏)



## 德州中行成功开办首笔跨境双向人民币资金池项下汇出汇款业务

10月11日,德州中齐河支行成功为辖内企业永锋集团有限公司办理首笔跨境双向人民币资金池项下汇出汇款3200万元,已累计完成跨境双向人民币资金池业务6400万元。

据悉,跨境双向人民币资金池业务由跨国企业集团根据自身经营和管理需要,在境内外成员企业之间开展的跨境人民币资金调剂和归集业务。该项业务可以实现资金池内企业盈余资金共享,简化企业办理跨境人民币资金收付业务的柜台手续,是人民银行为促进外贸稳定增

长、推动企业“走出去”所推出的一项具有重大意义的跨境人民币创新政策。今年以来,德州中行按照“盯国际市场大势、盯国家宏观战略布局、盯区域企业业务需求”的“三盯”发展思路,积极落地区域内备案批复企业的主办行和协办行资格,立足企业实际需求,先后实现业务突破,一方面极大便利了企业境内外成员资金的调拨使用,另一方面也为德州中行跨境人民币业务发展及支持辖内企业“走出去”增加了有力工具。(张倩 杨国颂)

## 农行德州分行组织党员干部观看《永远在路上》

由中央纪委宣传部、中央电视台联合制作八集专题片《永远在路上》于10月17日—10月25日播出。农行山东省德州分行积极组织党员干部收看。该行采取办公室网络视频播放收看和提醒党员干部在家收看相结合的方式,力图通过收看专题片,通过各个典型案例的反面教材作用,激发党员干部尤其是党员干部防微杜渐、严于律己的自觉性,自觉做到“权为民所用、情为民所系、利为民所谋”,用实际行动诠释什么是共产党员的无私品格和良好的道德风尚。

据了解,很多党员干部表示,画面中多位因严重贪腐、违纪违法而落马的省部级以上官员首次讲述他们的忏悔和反思具有十分强烈的教育意义,专题片展示了以习近平为总书记的党中央反腐败的决心和成绩,增强了党员的理念和信念的坚定性。(宫玉河)

## 平原农商银行“进走访”助力企业腾飞

为提高农商银行工作水平和服务质量,进一步加大对辖内企业的支持,打造合作共赢的良好局面。10月上旬,平原农商银行董事长陈海、行长李国永等班子成员,到德州泰鼎新材料科技有限公司、山东省安华瓷业股份有限公司、恒丰纺织科技有限公司等部分优质企业,进行走访调研,全面了解企业经营需求,听取企业意见。

走访期间,陈海董事长仔细询问了德州泰鼎新材料科技有限公司的销售量等经营情况,进入车间了解设备生产状况。该公司成立于2007年11月,主要经营可再分散性乳胶粉、纸制品生产、销售,农副产品、纸浆、化工产品购销,货物的进出口业务等。通过了解,该公司经营状况平稳,建议公司要创新经营理念,密切关注行情变化,及时关注国内政策,

稳步提高产品科技含量,同时结合目前平原农商银行推出的家庭银行模式,联动发展,实现合作共赢。

多年来,山东省安华瓷业股份有限公司与农商行合作较多,信誉良好。该公司是全国规模最大的陶瓷酒瓶生产企业,2011年成功挂牌上市。公司与上海、武汉、江西景德镇陶瓷学院等专业机构,院校建立了信息、技术及人才等方面的合作交流,与国内多家大型白酒企业建立了长期战略合作伙伴关系,公司研制出两大体系(陶、瓷),2000余个陶瓷酒瓶品种,产品畅销全国20多个省、市、自治区。李国永行长在认真了解企业经营情况和贷款需求后,建议目前经济下行企业经营较以往困难增大,此时不应盲目扩大生产,应在保证质量的前提下稳固销路,资金需求

有困难及时和农商银行联系,共同度过难关。同时,企业要走正规渠道融资,贷款用途与实际用途一致,防止民间借贷等风险的出现。企业主要负责人悉心听取意见,表示以后将和农商行合作更多更稳固,代发工资,企业网银,存款,家庭银行等诸多项目都会和农商行全面合作。董事长陈海带公司部小组,在走访恒丰纺织科技有限公司时,还当场与恒丰纺织科技有限公司达成包括代发工资、电子银行、家庭银行等在内的战略合作。

通过“进走访”活动,不仅让企业更多的了解了有关金融知识,金融政策,而且还对企业的发展提出了很多有益的意见和建议,为农商银行与企业更深入地合作打下了良好基础。

(张国水 王志)

## 建行德州分行 行长走访企业

今年以来,建行德州分行严格落实德州银监局及上级行要求,积极开展行长走访企业活动,实际了解辖区内重点企业、项目及工业园区、小微企业金融需求,与企业面对面交流。截至目前,共走访企业580余户,重点项目及园区各40多户,“一户一策”制定专项金融服务方案,努力解决企业客户发展难题。

一是通过走访为客户解决融资难、担保难问题。全力确保小企业信贷规模,确保全额满足小微企业信贷需求。同时,创新推出多项适合小微企业发展的信贷产品,包括“助保贷”、“政保贷”、“快易贷”、“五贷一透”大数据产品。通过走访了解客户实际融资需求情况,为客户精准配置或置换信贷产品。例如,“助保贷”产品通过政府平台给企业带来增信,扩大一倍融资金额;“快易贷”产品免担保费用且享受财政贴息;“五贷一透”产品凭信用即可获得贷款,根据客户的信用记录、结算信息、金融资产、纳税记录获得贷款。

## 面对面解难题

二是创新小微企业流动资金贷款模式。借助本次进走访活动,积极推广“网银循环贷”业务,延长企业额度使用期限,我行已经开通小企业贷款网银循环支用功能,客户可以通过网银申请贷款支用与还款,无需再跑到网点排队办理业务。通过7\*24小时电子银行业务解决了节假日不能到网点办理业务的困难,同时企业能自主支付,更快捷地满足企业周转资金需求。

三是开辟绿色通道,提升信贷服务效率。在开展走访活动过程中,建行始终保持快字当头,为客户开辟绿色通道,为客户办理存量转贷业务,简化申报材料内容,整合小企业贷款流程,进行流水化操作。在审批上实行专人派驻制审批和限时审批,并为客户建立绿色通道,减少客户贷款等待时间,为客户提供及时、全面、高效的信贷服务。不断提升信贷服务效率,最快可实现当日审批当日放款,解企业融资燃眉之急。

(纪青 刘文彦 季宁)