

# “行庆五周年 感恩欢乐行”

## ——恒丰银行德州分行五周年行庆客户联谊活动

近日,在迎来五周年行庆的日子里,恒丰银行德州分行以“行庆五周年,感恩欢乐行”为主题,在分行营业部组织开展客户联谊活动。

活动当日,邀请部分客户及其子女参加。该行员工现场为客户发放金融产品宣传折页,详细介绍恒丰银行“九州卡”与理财产品等零售

业务;现场进行点钞技能展示以及反假货币金融知识宣讲。员工高超的点钞技能和精彩宣讲,博得大家的阵阵掌声。为了活跃现场气氛,德州分行特意组织诗词背诵环节,按照小选手们年龄分组,分别抽取两首古诗词,独立完成背诵。小选手个个跃跃欲试,情绪高涨。活动最后,

孩子在家长的陪同下与该行员工共同唱起了《歌唱祖国》,用歌声表达对祖国的爱。联谊活动让广大客户走进恒丰,了解恒丰,感受到恒丰人的热情好客,同时向社会展示了恒丰银行的良好形象。

五年来,恒丰银行德州分行秉承“恒必成,德致丰”核心价值观,努力打造当地优质服

务品牌,得到了客户广泛认可,先后荣获“山东省青年文明号”、“文明规范服务网点”、“山东省精神文明先进单位”、“百姓口碑最佳银行”、“最具创新力银行”、“最具竞争力银行”、“最佳理财服务银行”、“银行业十佳服务单位”等荣誉称号。

五年的拼搏与付出,收获

了成长与进步。如今的恒丰银行德州分行已有三家营业机构,经营规模以及盈利能力均走在当地同类银行的前列。在今后的工作中将努力践行“真诚、守规、勤俭、奉献、执行、奋进”恒丰文化,团结拼搏,开拓进取,再创佳绩,为当地经济发展做出更大贡献。

(晁伟)

## 农行宁津县支行 八一前夕 慰问消防官兵

7月31日,农行宁津县支行到宁津县消防大队慰问消防官兵,带去色拉油、面、西瓜等慰问品,在炎炎夏日送去对“最可爱的人”的崇敬之情。

(宫玉河 王培录)



## 走访企业解难题

7月26日,德州农商银行工作人员深入德州华源生态科技有限公司生产车间,了解企业生产经营情况及下一步资金需求。结合“大学习 大调研 大改进”活动,7月份,该行开展“走访企业解难题”活动,工作人员通过走访企业,制定专门的对接帮扶方案,分类施策,对辖内农产品加工业、纺织业等行业进行逐户上门走访。截至目前,共走访企业22家,为20家小微企业建立电子档案。(孙海敏)



## 农行德州分行 落实普惠政策 助力小微成长

为全面落实党中央、国务院关于服务普惠金融,降低企业融资成本的工作部署,2018年7月12日省农行下达通知,决定自2018年7月份起在全行范围内开展加大普惠金融支持力度、降低普惠型小微企业贷款利率的工作,农行德州分行立说立行,及早将普惠政策落到实处。

一家印刷有限责任公司和一家机械有限公司成为农行德州分行最先享受到普惠金融利率政策的小微企业客户。以上两个企业于7月份分别在该行申办了700万元和230万元的小企业简式贷款,原申报的利率分别为5.22%和5.82%,普惠金融政策下达后,以上公司均享受到基准利率下调10%的优惠利率,实际执行利率为3.915%。受该项利好因素影响,两家企业分别降低融资成本9.13万元和4.38万元。

在实施优惠利率政策的同时,该行还调整了利率转授权,最大限度减少利率审批环节,缩短审批链条。对按照普惠金融政策实施利率优惠的央行口径、银保监会口径普惠型小微企业贷款,将利率事项审批权限下放至信贷业务有权审批行,无须再发起利率超授权审批流程,提高了工作效率。

(宫玉河 李强)

# 建行德州分行:对公网络搭建银企平台

“我们企业是建行的老客户了,近年来随着建行对公网银、单位结算卡、票据池等产品的丰富,我们现在办业务越来越方便了,跑银行的次数也越来越少了,大大提高了我们的工作效率。”山东洁阳新能源有限公司总经理王萍对记者说。

建行德州分行公司业务部客户经理苏爱欣表示:“建设银行是国内首批对公客户提供现金管理服务的银行,早在2002年即依托重要客户服务系统中标通用电气公司现金管理项目,标志着我国商业银行在现金管理领域与国际接轨。2006年,随着股份制改革和上市成功,建设银行对公网络建设迈入新的阶段,成为全行重要的战略业务。”

### 善于创新,构筑产品体系

随着客户对银行数字化智慧金融服务需求的不断提升,建行对公网络始终在动态中适应市场需要,依托先进的科技手段和产品创新工艺,高效实施产品创新。产品线从最初的账户查询和转账等基础产品,扩充到账户服务、收付款服务、流动性管理服务、信息报告服务、投资理财服务、行业解决方案和电子银行服务等七大产品线,并对各个产品线内的具体产品不断丰富和扩充,涌现出

包括票据池、预算管理、应收应付管理、内部账管理、智能现金池、虚拟现金池、代理收付款、全球账户信息报告等一大批新兴产品,持续将现金管理产品推向智慧化和便捷化。

### 转型发展,整合一站式服务

依托“新一代”核心业务系统建设,建行对公网络实现了对原有企业网上银行、重要客户服务系统、现金管理系统等系统的整合,将分散的产品、渠道统一为一个整体,为客户提供崭新的一体化平台。在系统整合的基础上,建行进一步推出了“综合签约”和“综合服务”,使客户能够一次申请、即时开通建设银行各类对公产品和渠道,最大限度简化签约流程;同时,建行对公网

络可针对客户和行业的需要,量身订制适合的产品套餐,使客户能以优惠的价格享受“一站式”服务。

### 普及应用,助力实体经济

近年来,建行德州分行依托对公网络服务各类大、中、小企业和机构类客户,对公网络已逐步成为企业和银行、以及企业与企业之间密不可分的桥梁,为企业生产经营提供采购、生产和销售等各环节的资金和信息服务,为企业上下游客户搭建共享生态,理顺合作链条,创造合作机会。建行对公网络服务,通过智能化的产品和便利化的通道,极大地简化了企业的财务管理,使企业将更多的精力集中在生产经营方面,更便利地完成资源分配,进一步促进实体经济

发展。

### 深耕细作,提升客户体验

建行对公网络将客户体验放在首要位置,对客户服务全流程进行深入分析和改进,不断对产品服务进行迭代更新。在产品推出前,建行与目标客户进行反复沟通,征询客户意见,并根据意见不断改进产品原型;在测试阶段,针对产品细节设置对比分析,在多项方案中比较权衡,采用最优方案;在产品上线后搜集客户使用情况,进行专门研究,并持续优化改进,确保产品品质。长期以来,建行对公网络在客户体验方面积累了丰富的经验,并将不断努力、持之以恒,与对公客户携手共进,共同创造更大价值。