



B03

齐鲁晚报

2020年12月25日
星期五综合
财经
资讯

□ 编辑：孙萌萌

□ 美编：赵秋红

冬日送温暖 关怀在行动

中行德州开发区支行为特殊教育学校送温暖

时值冬日，天寒情暖。12月13日，中国银行德州开发区支行组织单位党员在德州市特殊教育学校开展“冬日送温暖”为主题的爱心捐赠公益活动，为学校的孩子们送去冬天的温暖，用实际行动关心和帮助残障儿童，让特殊教育学校的学生感受到社会各界的温暖，激励他们在沐浴大爱中不断前进。

捐赠仪式上，学校领导及教师代表对爱心人士的到来表示欢

迎，并表示由衷的感谢和崇高的敬意。中国银行德州开发区支行为孩子们带来了40多件棉衣，口罩1000余个。

奉献爱心，收获希望，特殊教育学校的学生代表为到场的爱心人士带来精彩的节目表演，一首首歌曲，表达了他们努力学习、乐观生活，怀揣梦想，积极前行的心态。

“最近气温降得特别厉害。今天，通过这个爱心捐助，要让咱们

特殊教育学校的学生感受到社会这个大家庭的温暖，让爱融入到特殊教育学校之中。”中国银行开发区支行党总支书记王春峰告诉记者，同时也让行里的党员们感受一下孩子们不畏艰难，依然保持坚强乐观的精神，在这里和孩子们一起交流，也算是一个非常有意义的党员活动日。

“今天中行来到我们特殊教育学校，为我们的孩子捐赠棉衣和口罩，在这个寒冷的冬天里，我

们感受着春天般的温暖。送来的是棉衣，其实背后饱含着的是对我们特殊教育学校一群特殊孩子以及特殊家庭的关心、关注、关爱。”德州市特殊教育学校党支部书记罗四新说。

大爱需要传递，温暖需要覆盖，社会各界爱心人士正在用自己的行动告诉大家，只要努力，只要有爱，就一定能够驱逐严寒，让生命之花更加灿烂。

(田力)

临邑农商银行：学习贯彻十九届五中全会精神

十九届五中全会胜利闭幕后，临邑农商银行迅速掀起深入学习贯彻党的十九届五中全会精神热潮，总行党委深入学习贯彻十九届五中全会精神，将自主学习、重点发言、交流研讨有机结合，为全体干部职工提要求、领方向、做表率。各党支部、团支部及时组织召开专题党课、员工座谈、网点巡讲等专题学习交流活动，拓展沟通交流渠道，传达全会精神。

在总行团委带领下，辖内支行成立11支义务宣传小组在辖内充分发挥宣传阵地作用，开展“十九届五中全会精神宣讲进社区”活动，将十九届五中全会报告中

的重大战略、重大观点、重要思想制成图文并茂的宣传海报、图册等与共建单位进行十九届五中全会学习交流活动，传达全会精神，解析热点问题，交流分享工作经验，共同提升理论学习能力、金融服务能力，营造学习党的十九届五中全会精神浓厚氛围。

临邑农商银行还将此次宣传延伸到人流密集的超市、街道、学校，通过悬挂宣传横幅、发放宣传折页图册、现场咨询等方式，使广大人民群众耳濡目染十九届五中全会精神。结合长期开展的“金融知识进万家”活动，宣传小组还向广大居民进行了金融知识及信贷产品优惠政策的全方位宣传，将

金融政策信息送到百姓身边，打通金融服务最后一公里。

临邑农商银行以高度的政治责任感和使命感，以支持实体经济为着力点，以服务“三农”、小微企业、社区家庭为基点，助力实体经济，带动美丽乡村建设，用务实有效的行动坚决贯彻党中央重大决策部署，树牢“四个意识”、坚定“四个自信”，做到“两个维护”，将全会精神融入本职工作，大力推进“冬日攻坚”行动，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，助“冬日攻坚”结硕果，为“春天行动”奠定基础，真正发挥农村金融“主力军”作用，为推动乡村振兴筑牢金融基础。

宁津农商银行

破解小微企业 融资难题

宁津农商银行积极落实纾困惠企政策，延伸服务触角、创新服务产品、主动减费让利，着力解决小微企业融资难题。截至11月末，该行累计发放企业及个体工商户贷款1518户、29.24亿元，分别较年初增加724户、6.68亿元。

依托该县“联千企、访万户、促提升”优化营商环境大走访活动，该行积极与县市场监督管理局对接协作，主动参与政银企洽谈会、政银联动大走访活动，现场对接企业200余家，收集融资需求及意见建议40余条，聚焦小微企业普遍存在的担保难题，与该局联合推出动产浮动抵押贷款，即融资需求企业使用其存货、原材料等动产，在县市场监督管理局办理抵押登记后，由该行以其购置动产发票额度按70%核定授信额度，比如德州五谷食尚食品科技有限公司订单增多，出现资金周转困难，由于为招商引资企业，难以寻找担保企业，且公司不动产权证正在办理中，了解这一情况后，该行第一时间与其进行对接，以其食品原材料办理动产浮动抵押贷款990万元，帮助该企业解了燃眉之急。截至11月末，该行已为德州亿轮输送机械有限公司等6家企业办理发放动产浮动抵押贷款4070万元。

(宋青华 刘登涛)

平原农商银行

量身打造内部“孵化”机制，“定制式”提升客户经理综合素质

“俗话说‘读万卷书，不如行万里路’，经验丰富的客户经理带领我们走访营销，教会了我们很多营销技巧，我感觉自己收获很大。”在培训交流会上，平原农商银行新入职客户经理李然高兴地说。为深入贯彻省联社党委“123456”总体工作思路，持续优化人力资源配置，扩充一线营销力量，前期通过内部选拔准入22名客户经理，并紧紧围绕省联社党委对新晋员工孵化培训要求，创新制定“基地孵化+总行集训”熔炼模式，采用理论知识与实际操作“联动式”培训，全面提升客户经理综合素质，激活全行

营销队伍活力。

设置孵化基地，搭建成长平台。该行成立“3家农区支行+2家城区支行+公司部”的综合孵化基地，新入职客户经理被分配到不同孵化支行，积极开展整村授信、沿街商铺走访、客户维护、营销技巧提升等实练培训，实现新入职客户经理在孵化培训中快速成长。为更加准确掌握培训效果，总行不定期组织座谈交流会，鼓励新入职客户经理谈感情，聊体会，叙不足，在内部营造浓厚的学习氛围。

多点教学提升，培养复合式员工。该行精心制定了《平原

农商银行2020年新入职客户经理集中培训方案》，成立领导小组，设置涵盖风险、合规、财务、零售、业务等多条线培训课程，制定集训计划。自12月4日到12月23日，通过线上培训学习、线下集中理论教学、网点现场指导等方式，让新入职客户经理掌握线上线下业务、智慧营销系统等，触类旁通，举一反三，全面提升整体业务素质。

本次创新型、多元化的“基地孵化+集中培训”活动，提升了新入职客户经理贷款营销能力和风险防控水平，为农商银行业务发展奠定了坚实的基础。

(刘中帅)

德州农商银行

开展“情暖冬日”客户生日答谢会

为进一步回馈客户，加强与客户的互动，2020年12月12日，德州农商银行组织开展了一场别开生面的“情暖冬日”客户生日答谢会主题活动。该行通过丰富多样的活动形式、贴心优质的金融服务，实现做一家有温度有情怀的银行。

精选客户，提前邀约显诚意。年终岁尾，一年的工作和生活即将落下帷幕，又是一年忙碌碌。“你记得父母的生日吗？有时间给父母过生日吗？”年轻人可能因多种原因忽略了父母的

生日，父母可能也不愿去打扰忙碌的孩子。德州农商银行营业部由此出发，精挑细选了10位12月份过生日的叔叔阿姨，为他们准备一场别具一格的生日会。活动前安排专人进行电话邀约，向客户表明心意，客户纷纷欣喜的表示接受邀请。

精心布置，打造舒适温馨环境。为了给客户提供一个舒适温馨的环境，营业部员工齐上阵，对厅堂卫生进行了细致打扫，对生日会现场进行精心布置、悬挂条幅。安排专人订购漂亮的生日蛋

糕、购买水果、小零食等物品，一一摆盘。提前烧水，在这个寒冷的冬日，为参加活动的叔叔阿姨提前沏上一杯热茶，处处感受德州农商银行的一份心意。

精心准备，活动现场传递农商情谊。活动开始，由行长进行致辞，对客户的到来表示诚挚的欢迎，对客户的长期支持和信赖表示由衷的感谢，大家热烈的掌声开启了此次生活会。接下来，由大堂经理向客户介绍了目前正在开展的去单折、换芯片卡、首绑立减8.8元等活动以及不同存期存款

活动，开展趣味问答，客户积极参与。最后活动进入高潮部分员工和客户一起点燃蜡烛，共唱生日歌，现场欢声笑语。

整场活动进行顺利，现场换卡3个，绑定微信4户，预约存款30万元。临近结束，向客户赠送精心准备的精美礼品，客户纷纷表示感谢，这是一次难忘的生日会，明确表示有业务都来德州农商银行办理，德州农商银行是一家有温度、有情怀的银行，是咱老百姓信赖的银行。

(吴元礼)