



B03

齐鲁晚报

2020年12月30日
星期三

综合
/ 财经
/ 经济
/ 资讯

工行禹城高新支行

德州首家特色文化网点成“网红”



网络上流行的“网红打卡地”你去过几个？其实在咱们身边就有这么一处。工行禹城高新支行在进行了一番华丽“变身”之后，从一家默默无闻的小网点，变成了小伙伴们纷纷前去探店的“网红”。不仅颜值高，而且很有文化。

“这种主题银行，我这么大岁数还是第一次见，我们在办业务的闲暇之余，还可以了解我们禹城自己的文化，弘扬大禹治水精神，也挺有新意。服务也很周到，很少有银行这么用心。禹城一位在高新工行正在办理业务的冯女士饶有兴趣的说。

大禹治水，在禹城留下了很治水的历史遗迹。在该行入口处，“大禹治水”四个大字就已经透露出“网红”的气质了，再加上镂空发光字所题诗词，将后人对大禹治水的赞颂展现的淋漓尽致。来到室内，映入眼帘的俨然就是一处大禹治水文化特色的微型“展示厅”。四周墙面的水纹剪纸元素贯穿始终，渲染了整个营业厅的气氛。文字牌和顶面均采用了“禹”字元素来体现大禹治水文化符号。文字典籍墙上全是大禹治水的典故，细细琢磨一番，能从其中窥见千年历史的缩影，瑞思拜！大禹治水工具“耒耜”图案随处可见，寥寥数笔，就勾勒出了这个原始农业工具的身影，让人不由地赞叹古人的智慧！在这里，既有包含韵味的传统文化，又有现代气息的银行设备，两者完美结合，仿佛置身于大禹和工行交融的河流之中。

网点布设有创意，银行服务很用心。在这里不仅能感受到传统文化的魅力，更能体验到温馨周到的服务。大禹的“公而忘私、艰苦奋斗”的精神，在这里体现的淋漓尽致。在这样的文化氛围中办理银行业务，是不是感觉自己的银行卡都变得有书墨香了呢？（宋开峰）

农行德州分行

举办“提高机关效能·助力春天行动”拔河比赛

为喜迎2021年元旦佳节，助力“春天行动”快速推进，丰富市行机关员工业余文化生活，展示广大员工在农行事业发展进程中的良好精神风貌，营造团结、拼搏、活泼、严谨、有序的工作氛围，达到强身健体的目的，2020年12月24日，农行德州分行举办

员工拔河比赛。市行党委副书记、副市长都栋作动员讲话，市行党委书记、行长田树江，党委委员、纪委书记杜朝宏分别为获奖代表队颁奖并合影留念。

本次拔河比赛，员工按照部室组成8个参赛队，每个参赛队伍选派12人上场比赛，其中至少

2名女员工，其余人员担任现场啦啦队。拔河比赛方式为淘汰赛，参赛队伍抽签两两对决，获胜队进入下一轮。

经过紧张、激烈的团队比拼，运营管理部参赛队荣获冠军，办公室参赛队荣获亚军。

（宫玉河）

德州农商银行

组织召开“百行进万企”第二届银企对接座谈会

为进一步助力小微企业发展，加强金融服务实体质效，德州农商银行公司二部于12月23日召开“百行进万企第二届银企对接座谈会”，并邀请11家小微企业主参加。

会上，该行风险管理部总经理向企业宣讲当前支持企业经营发展的各项优惠政策，公司二

部客户经理向企业介绍该行信贷产品。

该行与各位小微企业主在融洽的气氛中互动交流，特别对小微企业主最为关注的金融产品和融资成本等问题，做了耐心细致的解答。同时，该行对小微企业主提出的业务需求做了详细记录，表示在今后的工作中将

予以重视，寻找有效解决途径。

通过此次座谈会，该行进一步掌握了小微企业主融资需求和亟待解决的现实问题，为下一步提供更完善的金融服务起到了积极作用。该行将以此为契机，以点带面，进一步推进银企对接，提高业务覆盖面，助力小微企业发展。

不约而同的锦旗

近日，德州中行两家网点接连收到客户送来的锦旗。

“为照顾我们行动不便，你们还专程上门服务，真的太感谢了。”12月15日，客户刘女士将印有“上门服务心系客户，点赞中行大爱无疆”的锦旗送到科技支行，激动地说。

原来，刘女士的母亲年近九旬，长期卧床，不能到银行办理业务。而老人的社保卡尚未激活，每月政府补贴无法到账，急坏了老太太，科技支行行长了解到情况后，专门抽调了两名工作人员，利用下班时间赶到刘女士家中，顺利为老太太办理了上门见证激活社保卡的业务，老太太得知自己的社保卡能收到补贴钱，眼眶都红了，她不住地说：“赶上了好时代，遇到了好心人。”

科技支行社保账户4万多户，半数以上为中老年客户，其中有相当一部分客户或患病卧床，或身体残疾、行动不便，无法前来办理业务。为了让特殊客户、弱势群体足不出户就能享受到优质的银行服务，科技支行坚持以人文本，将“暖心服务”送上门，今年以来，科技支行向客户提供免费上门服务达到60余次。

无独有偶，德城支行也收到了一面锦旗。

“小伙子，多亏了你，不然啊，我这老腿儿都跑断了。”德城支行刚开始营业，客户王先生就找到客户经理，紧紧握住他的双手说。

一周前，这位70多岁的王先生焦急地来到德城支行营业大厅，声称自己的账户用不了，急得直跺脚。正在厅堂值班的客户经理一边劝他不要着急，一边迅速查询他的账户情况。通过查询得知，王先生省外的一张社保卡，因为被冻结导致无法正常使用。为了让客户少跑路，一次性办好业务，客户经理积极联系省外开户行，在合规的前提下，为客户解决了异地处理业务的难题。

王先生对中行客户经理赞不绝口，执意拿出100元钱感谢他，被婉言谢绝。“为客户解难题，本就是分内的事”中行客户经理这样回答他。这两面不约而同的锦旗，只是德州中行用心服务老年客户的缩影，德州中行将秉承“以客户为中心”的服务理念，致力于优质高效的金融服务，不断地用专业和真诚温暖更多的客户。

（李琨）

禹城农商银行

坚定落实省联社网点转型新思路 有力服务当地经济发展

近年来，禹城农商银行党委深入贯彻落实省联社网点转型工作部署，在当地市委市政府的大力支持下，依托体系机制建设，加快网点硬转型，全面提升营销服务软能力，稳步推进各项业务实现高质量发展，有力服务当地经济发展。

2018年10月以来，禹城农商银行围绕“经营转型、业绩提升”这一目标，坚持效益理念，深化总行与基层、部室与网点、指导与落实两级改革，提升网点转型工作落实效力。

目前，全行34家营业网点已全部完成高低柜改造工作，6家网点全部顺利完成搬迁，6家网点完成了内部布局调整。全行34家网点全

部配置安装智慧柜员机，打造智慧厅堂，网点厅堂营销效率极大提升。各网点依托整村授信深入村庄，为客户上门办理银行开卡、社保卡激活等业务；搭建异业商户合作，携带移动设备实现现场开卡、办贷。运营主管由柜内走到厅堂，实现厅堂外办公，网点厅堂由“支付结算型”向“营销服务型”转变，厅堂服务质量得到进一步提升。

打造“一支行、一特色”品牌。禹城农商银行各网点主动挖掘在主题银行打造、厅堂营销管理等方面的工作亮点，打造优质特色网点，树立各具特色的网点品牌形象。房寺分理处结合辖内市场，

支持特色种植客户发展；十里望支行依托商贸港特色商圈，做透做细，完善商贸港地图；安仁分理处完善内部管理考核分配方案，管理质效大幅提升；花苑分理处依托行业客户营销中心，做强做深行业客户营销。

建立定期例会制度。建立“每月分析会、每周例会、每日晨夕会”制度，坚持快乐晨会，员工通过游戏互动开启新的快乐的一天。

坚持科技创新。自主开发五个代收系统。依托科技支撑，开发线上代收取暖费、物业费、水费、学费、党费系统，实现了足不出户即可缴费，极大的满足了辖内客户

户的缴费需求。开发线上抽奖系统，依托微信平台开发线上抽奖平台，在春节、中秋等重要节日邀请客户参与抽奖。开发客户营销管理系统，实现网格客户信息、资产情况、业务贡献、挖掘潜力等精准画像，系统直接分派营销，添加营销记录，弥补纸质营销材料断档不足；厅堂配置“多嘴猫+移动PAD+柜外清”设备，该套设备实现运营主管柜外授权、服务范围由现金区扩展至外部厅堂，推动厅堂向营销服务、联动协作转型。开发“慧德e贷”产品，实现客户秒申秒贷，极大提高客户办贷体验度。

（房若楠）