

# 德州农商银行多视角创新 立体化支农助企

近年来,德州农商银行以服务德州经济社会发展为己任,不断创新支农助企视角,创新金融产品,搭建对接平台,提高服务效率,做普惠金融的先行者。

### 服务三农助农致富

“三农”定位真真切切地体现在德州农商银行客户经理的日常工作中:他们常常是卷起裤腿,走在田间地头,挖掘贷款需求;头顶烈日,进村入户,建立农户信用档案。“我的工作就是服务好辖区内300多名乡亲的信贷需求,每一户的情况我都清清楚楚。”唐凤岭是德州农商银行黄河涯支行行长,他的客户以

黄河涯镇为中心,辐射周边村。在他的手机里存着上千名联系人,不仅有客户,也有客户的亲属,充分发挥该行农村金融主力军的先锋引领作用,持续完善支农体系,为“三农”经济发展做出积极贡献。

德州农商银行服务“三农”的底气来自于特色微贷技术和农户信用档案的建设,该行对三农服务不是一个抽象的概念,而是实实在在体现于客户服务、信贷产品、助农服务点等农村金融服务的方方面面。

### 优质小微擦亮品牌

单笔金额小、服务范围

广、需求差异大,是小微企业金融服务最大的特点。正因如此,小微企业金融服务难度也不小,需要银行沉下心来,深耕细作。

德州农商银行发挥金融在现代经济中的核心作用,为有发展潜力、发展远景的企业“雪中送炭”。通过全力打造小微企业的“伙伴银行”,以优质服务赢取小微企业信任,精心呵护小微企业“幼苗”逐渐长成“大树”。该行还不断创新产品,为客户提供贴心服务。德州农商银行坚持“调小、调优、调散”的结构调整方向,根据客户实际情况订制产品,创新一系列小微产品,为个体工商户和小企业主提供优质的信

贷服务。创新研发了“鑫悦”系列小微贷特色产品,包括“鑫逸贷”、“鑫创贷”、“冷链贷”、“白领通”纯信用消费贷款、“二手房按揭贷款”、“二手车贷款”、“家庭装修贷款”,积极实现信贷产品的“私人定制”,全力助小微企业和个体工商户发展。

### 普惠金融惠及民生

家住抬头寺镇刘集村的市民王鑫明说,他的金融体验感觉越来越好了:“以前取钱还要去城里,又远又不方便。现在走几步到村口的‘农金通’金融超市就可以了,而且前不久亲戚在德州农商银行办理贷款,速度也很快。”

王鑫明能感受到金融服务在靠近,得益于以德州农商银行为代表的德州涉农金融机构不断下沉服务重心,多渠道满足农民和农业发展多样化的金融需求。

该行还积极打造以新型电子银行类产品为核心的“1+N”新型农村金融社区的服务模式。另外通过在金融服务空白区填补、在农村小超市、小餐馆周围人口密集的地方,加大离行式自助设备布设力度,同时辐射开展了POS机具、“农金通”、网上银行、手机银行等电子机具的布放营销工作,努力构建农村老百姓身边的“便民银行”。

(刘玉磊 孙海敏)

## 工行德州分行

# 智能终端成功开通发放“薪金卡”功能

为进一步提升代发工资单位与个人客户营销服务水平,近日,工行德州分行在智能终端上开通了发放“薪金卡”功能,切实满足了客户的特殊金融服务需求。

薪金卡是中国工商银行面向代发工资客户发行的主题借记卡,旨在通过搭建一

体化的服务平台,为优质代发工资个人客户提供专属、便捷、安全的增值服务。薪金卡属于新一代芯片银行卡,较上一代磁条银行卡安全系数更高。它主要从薪酬管理的角度出发,针对代发工资个人客户的结算、理财、融资、消费等需求,提供“薪管家”代发工资综合服务。主要

包括专属结算优惠、价格优惠,定制专属产品等诸多增值服务。

为切实做好业务应用工作,该行由分行渠道办牵头组织理财经理、大堂经理进行专门培训,集中开展智能终端发放“薪金卡”设置、参数设置、加卡发卡注意事项等内容讲解。

为切实做好业务推广,该行在稳定现有客户的基础上,积极开展薪金卡、薪金溢的营销。同时,充分利用“薪金卡”面向代发工资客户搭建一体化的服务平台,为代发工资个人客户提供专属、便捷、安全的增值服务。

(宋开峰 贾明洁)

## 中国银行德州分行

# 第三届徒步越野挑战赛圆满落幕

5月28日上午,中国银行德州分行第三届徒步越野挑战赛在德州市开发区减河湿地正式开幕,来自全辖各支行、市行各部门共16支队伍,160人参加了此次比赛。

此次越野挑战赛全程20公里。徒步过程中,各参赛队伍充分发扬团结奋斗、顽强拼搏、锐意进取的精神,戮力同心,相互扶持。经过激烈地角逐,开发区支行李俊恒、德城支行姜虹分获男子组和女子组挑战赛第一名;禹城支行与城区联合一队分别获得县支行团体第一名和城区支

行团体第一名。

据悉,为激励员工挑战运动极限,在运动中培育员工交流平台,打造“上下同心、荣辱与共”的企业文化,自2013年开始,德州中行确定每年开展一次户外越野挑战赛,今年是第三届。本届户外越野挑战赛参加人数再创新高,全行有30%以上的员工参与了此次活动。通过此次体育赛事的举办,员工们从多个层面感受到体育运动带来的快乐,全行营造了“天天运动、健康一生”全员参与体育活动的氛围,员工身体



素质得到持续提升。这为实现德州中行“做德州区域最好的银行”的战略目标奠定坚实的人力基础,为实现“系

统内员工幸福指数最高的银行”和“德州区域质效强行”的发展愿景积蓄源源不竭的精神动力!

(张浩闯)

## 轻信小广告 带来大风险

# 农行德城支行堵截一起“医疗服务”诈骗案件

俗话说“病笃乱投医”。日前,德城区一老汉因为轻信医疗小广告,差点被诱骗开立银行卡和网银,多亏农行工作人员火眼金睛,识别了这一骗局,避免了可能给老人带来的损失。

今年5月18日,一年轻男子搀扶着一名腿脚不便的老人来到农行德城支行办理电子银行业务。大堂经理李清接待了该客户,将客户引导至超级柜台准备办理业务。在初步审核老人身份证件的时候,李经理询问老人这么大年纪开网银有什么用途。老人支支吾吾说不清楚办理的是什么业务,嘟嘟囔囔说是身边这名小伙子让他办理的,这时跟随

而来的小伙子明显流露出焦躁表情,并催促李经理赶紧办理业务。

凭着职业的敏感,李经理发现情况反常,于是间接夸赞老人的这个孩子长得很精神。老人说这个小伙子不是自己亲人,是卖产品的销售人员。此话引起了李清经理的警惕,于是他一边以需要在柜面办理为由拖延办理时间,一边通过低柜柜员查询老人客户资料名下的家庭电话。拨通电话后约10分钟左右,老人的儿子焦急的赶到现场,并阻止老人办理所有业务。

事后老人的孩子告知,原来老人是通过药店门口张贴的小广告得知有一种

专治关节胀痛的保健器械,老人因为腿脚不便出于好奇拨通了小广告上的电话,该公司将产品以快递的形式发送到了老人的预留地址,言明先体验后付费。

老人见医疗器械已经发到自己家,且使用了几天,便放松了警惕,相信了这家公司。于是该公司派了一名销售人员——就是带老人来办理网银的小伙子,来收取保健器械的成本费及后续治疗费用。小伙子告诉老人,还必须在银行开立借记卡、网上银行,将网银及密码交给他以便来换取后续治疗。于是,老人治病心切,不顾孩子及老伴的阻拦,跟着小伙子就来到了农

行网点。

后经过人民医院骨科大夫鉴定,老人收到的保健器械就是一个类似沙袋的东西,没有任何医疗作用。老人的孩子已经报警,公安局已作为诈骗行为立案侦查。

银行人员提示,近年来通过保健品、保健器械诈取老年人资金的案例频发。随着年纪的增长,老人的身体健康每况愈下。注重保养身体,健康长寿,是老年人的共同愿望。而不辨真假,防范意识淡薄也是老年群体的共同特性。很多骗子就是利用这种思想,觉得有机可乘,挖空心思地获取老人们的信任骗取钱财。

(宫玉河 周立群)

## 财经资讯

### 建行德城支行:

# 德馨服务暖人心 千佳单位展风采

5月17日下午,一位年近60岁的阿姨手持一面印有“情系顾客 热情服务”的锦旗来到德城支行营业室,找到行领导,要求对大堂经理李伟、产品经理王菲菲一直以来的热情服务表示感谢和表扬。

经了解,这位阿姨姓田,在营业室附近经营一个销售卫浴的商铺,原来一直在他行办理业务。去年,大堂经理李伟和产品经理王菲菲在走访市场营销商户POS时认识了田阿姨,经过多次营销,田阿姨在建行办理了银行卡,安装了商户POS。以后她每次来建行办理业务,都感觉到王菲菲和李伟对她十分热情,就像家里人一样。有一次田阿姨在自助设备上取款将钥匙遗落在取款机上就走了,李伟在巡视自助设备时发现,随即调阅了录像,发现是田阿姨遗落的,就直接送到了田阿姨的店里,让正在为找不到钥匙而着急的田阿姨十分感动。产品经理王菲菲通过一年多的服务,得到了田阿姨的充分信赖,信用卡、结算通、ETC、理财产品基本上都是王菲菲为其推荐的,真正使田阿姨对建行丰富的产品、完备的功能得到了体验。前期得知田阿姨想购买部分国债,王菲菲在发行国债的前一天就约田阿姨来营业室将理财产品转入银行卡活期账户,做好了准备,发行当日,一早就为田阿姨预备好柜台,及时抢购上了20万元国债,为此田阿姨十分满意,所以一定要送来锦旗对王菲菲、李伟一直以来的贴心服务进行表扬。

德城支行营业室作为中国银行业协会文明规范服务千佳示范单位,始终贯彻落实德州银监局及上级行要求,在规范服务方面一直走在系统和同业的前列,王菲菲和李伟也只是这个优秀团队中普通的元素,正是有这些普通的元素日复一日、持之以恒的以“客户至上,注重细节”为理念,以德馨服务为准则,用心对待每一位客户,才得到了更多客户的认可,使我们千家示范单位的品牌更加闪亮。

(纪青 刘文彦 王福胜)