

## 齐河农商银行

# “专力专行”深入推进“增提创”活动开展

今年以来,齐河农商银行积极响应银监部门“增强联动、提升服务、创立品牌”活动号召,加大对涉农企业、小微企业、实体创业等实体经济的支持力度,进一步提升供给侧结构改革实效,有力的促进了县域经济的健康稳定快速发展。截至6月25日,该行贷款余额61.19亿元,较年初增长6.41亿元,增幅11.70%;涉农贷款53.74亿元,较年初增长5.45亿元,增幅11.29%;小微企业贷款32.75亿元,较年初增长6.49亿元,增幅24.72%。

### 增联动、强融合,走访对接更加专业

一是增进新鲜力量,信贷队伍更专业。该行成立2个小微金融服务中心,选拔22名优秀青年员工充实到客户经理队

伍,加大对小微企业的支持力度,为“增提创”工作的开展夯实人员根基。目前,该行客户经理共计137人,年龄40岁以下的占比达43.07%,为该行的信贷队伍注入了新鲜血液,为深入开展进走访、增提创活动集聚了新生力量。二是跟进培训指导,执行组织更专业。该行制定培训计划,根据活动开展需要,明确培训重点和培训人员,督促信贷人员深入农户、企业和社区,在不断深入走访和实地调研的基础上,更加理解和支持“增提创”活动的开展。三是促进三方合作,交流对接更专业。该行多次组织开展政银企交流会,引导小微企业高管人员走出去,学习先进技术和经验。同时借助政府力量,引进更多有能力的合作伙

伴,满足更多小微企业的融资需求,达到政府、银行、企业三方共赢。

### 提服务、优体验,策略措施更加专切

一是实行“限时办结”,资金支持更专切。根据小微企业融资“短、频、急”特点,实行“一审制”、“即办型”等措施,开通方便、快捷的融资“绿色通道”;客户经理在贷款到期前10-15天进行贷前调查,对依法合规经营、生产经营正常、信用状况良好的企业,提醒客户提前准备贷款资料;总行每周召开两次贷审会,对贷款到期后仍有需求的企业进行提前审批,实行“无缝隙”办贷,节约创业者的时间和资金。二是推行“主办银行”,服务策略更专切。按户制订服务策略和支持方案,实

行精细化管理,为企业法人开立员工揽存号,逐户建立存款台账,根据客户在该行的现金流量、存款余额及日均,适当调整贷款利率,科学定价,为小微企业创业者提供高效便捷的金融服务。三是执行“利率定价”,政策优惠更专业。根据走访交流,该行对现行利率定价办法、定价模式等进行探讨分析,依据当前银企合作状况,不断完善利率定价指标和利率定价制度,坚持“一户一利率、一笔一政策”的定价模式,降低企业融资成本,切实起到让利优质企业、营销优质客户的目的,促进双方合作的纵向发展。

### 创品牌、惠实体,支农助企更加专力

一是启动圆梦行动,专力支持青年创业。该行启动“青

年创业者圆梦行动”,筛选符合条件的小微企业,积极主动对接,开办“鲁青基准贷”贷款业务,力助创业者圆创业梦。目前,该行已累计发放“鲁青基准贷”735万元。二是践行扶贫号召,专力支持精准扶贫。为最大限度降低贫困农户及帮扶企业的信贷成本,该行在扶贫贷款办理方面实施“办理贷款优先、实行利率优惠、用款期限优化”的“三优”政策。目前,该行已累计发放“富民生产贷”贷款4550万元。三是履行社会责任,专力支持实体经济。对发展前景较好,销售收入稳定,发展潜力较大的实体经济,该行承诺不抽贷、不压贷,除贷款利息无任何其他费用,为实体经济的发展解除后顾之忧。(李卫 张迪)

## 建行德州分行:真情德馨为客户解疑释惑

2017年7月24日上午,建行德州分行某网点大堂上,客户李先生因在办理贷款业务需要在智慧柜员机上开卡时,发现发卡机提示“已存在一张一类卡”,顿时情绪激动,和妻子对着工作人员大声吵闹:“我从没有在建行办理过银行卡,这张卡肯定是别人冒名开户的,一定是你们银行的失误,我要投诉你们”。突发的骚乱引起了整个大厅客户的围观,夫妻俩的情绪也让其随行的母亲担心焦躁起来,突然一只手捂着胸口便倚靠在了机器上。

事件从始至终,建行网点工作人员始终保持良好的服务态度,第一时间将老人扶到贵宾休息室,并拿来温水和急救药箱,询问老人是否需要去医院,不断安抚客户情绪,表示如果确实是银行失误,一定会妥善解决并

给予满意答复。老人情况稳定后,建行工作人员为客户开设应急窗口,详细查询银行卡信息,经查询,该卡为客户李先生名下的一张薪酬卡,交易笔数为零,工作单位栏中有一条四川某装修公司的记录。工作人员根据这些信息进一步与客户交流,经李先生仔细回忆,两年前的确在一个装修队工作过,也提供过身份证复印件给公司办理工资卡,因中途辞职,并没有领取工资卡就离开了。开户事实得到客户认可后,工作人员为客户办理好了挂失销户和新开户业务,主动与房贷部门联系询问所需资料并帮助客户将贷款业务所需证件复印齐全。

李先生一家被建行工作人员认真耐心的工作态度和严谨负责的工作作风深深打动,并对之前的态度表示歉意。建行工作人员良好的服

务态度和专业的服务能力,赢得了客户的充分肯定。

近年来,建行德州分行始终落实德州银监分局及上级行部署,坚持“以德为本从馨出发”的“德馨服务”理念,围绕客户视角,以客户之心为心,为客户提供温暖、温馨的服务。分行营业网点应剖析问题根源,加强管理和应急处置能力,不断提升服务水平。一是注重开展金融知识教育宣传,加强客户个人信息保护意识和对新金融政策的了解,做好投诉案件的“事前预防”。二是加强员工合规操作管理,提高员工风险意识。在核实和录入客户信息时,多询问、严核对、全了解。三是用心用情用智做好服务。坚持带着感情做、站在理上说、按照规矩来、掌握好分寸,最大限度提高现场处置能力。

(纪青 刘文彦 严莅婧)

## 客户经理的“冰火两重天”

入伏这几天,德州的温度始终维持在37—38℃左右,大多数人都热得受不了,待在空调房里是人们最惬意的事情,然而德州农商银行城隍庙支行的几名工作人员,却要在高温下身穿厚衣服,戴上耳套在零下18℃的地方工作,既使这样的全副武装,在这种极冷的工作环境也不能长时间逗留。冬天稍微好一些,夏天时最能体会什么叫“冰火两重天”,冷库内外温差达56℃,这些“冷库里的金融工作者”要在这样的环境里出出进进,盘点库存。今天梁晓宇和往常一样,穿上件厚外套便钻进冷库里,先从冷库门口的“小隔间”里缓冲一下,然后进库开始详细的清点货物。每次盘货都让这个健壮的小伙子多少有点“发怵”,他说:“有时候要在冷库里呆上近一个小时,中间受不了了就出来暖和一会儿,很多人都问我大热天的车上怎么还带着羽绒服,其实就是为了随时进冷库准备的。”

飞马冷链物流有限公司(以下简称飞马冷链公司)现有12个冷库,几乎每个冷库都有德州农商银行的客户。近年来,德州农商银行大力推广小微金融服务,针对飞马冷链公司商户开发新的金融产品“家庭银行-冷链贷”,产品指向冷链商户及上下游客户,贷款额度为1-300万,只要在飞马冷链公司入驻的商户,均可申请该产品。产品一推出,立刻得到了冷链市场商户的欢迎,截至2017年上半年,产品累计投放达5000多万元,惠及商户50余家。近日,德州农商银行与飞马冷链公司达成协议,将厂区建设成为“家庭银行示范区”,并为示范区提供离行式自助银行、智e购商城特约商户签约、家庭银行理财等一揽子金融服务,让厂区内商户不出厂区就能实现存取款、理财、贷款发放、智e购商城等优质的金融服务。(李建)

# 首届山东文化惠民消费季

## ——新世纪带您领取财政大红包

享受文化,品味生活。“首届山东文化惠民消费季”系由中共山东省委宣传部、山东省文化厅、山东省新闻出版广电局、山东省旅游发展委员会、山东省文物局举办,活动时间为2017年7月20日--10月20日,消费者可在此期间通过银联钱包APP申领消费券。电影是广大人民群众喜

闻乐见的重要文化消费方式,德州新世纪影城积极响应、参与这一惠及大众的文化消费活动,立足自身特点,制定消费方案。下面由小新带您领取财政大红包:

第一步:下载并注册银联钱包;

第二步:账户实名认证,并绑定62开头的银行卡;

第三步:银联钱包APP中领取观影消费券;

第四步:到店消费绑定的银行卡,即可享受消费抵扣。

本次文化消费券通过银联钱包APP进行发放,设6种面值,分别为5元、10元、20元、30元、50元、100元/张,领取后须持相应的62开头银行卡到店刷卡消费,每次限用一张。



消费券有效期15天,有效期内消费者可正常使用或退换消费券,逾期自动作废。参与文化惠民活动的观众,可以享受半价的基础上使用消费券,也可以办理影城会员卡时使用,活动多多哦!

影城地址:德城区解放中  
大道9号观湖城三楼  
观影热线:0534-2678786

更多精彩信息,欢迎关注  
影城官方微信

