

工行德州分行

“幸福分期”助力市民消费升级

日前,德州市民小李准备元旦结婚,但是装修费用让他有些为难。不过当他通过朋友介绍办理了工行“幸福分期”信用卡后,为期1年的e分期15万元资金秒速到账。“真正缓解了我的资金压力,有点小确幸!”小李开心之情溢于言表。

工行幸福分期品种全、秒到账

据了解,小李办理的工行“幸福分期”信用卡,是工行近期面向优质客户新推出的特色业务。

“‘幸福分期’信用卡主要有费率优、期限长、到账快、价格低等优点,能更好地提升居

民的生活品质和幸福指数。”工行德州分行相关负责人介绍说。

据了解,持卡人到工行任一网点申请幸福分期信用卡后,在工行柜面办理e分期业务,资金实时转入专用借记卡,客户按月分期还款,可满足居民购车、车位、租房、家装、婚庆、教育、旅行等大额消费需求。期限最长可以至5年。

分期还款1万元起 可尊享三大礼遇

工行德州分行目前全力加大“幸福分期”信用卡推广力度,以更好地融入广大客户

的消费方式和生活方式之中,提供更安全高效、随时可得易得的服务,让新金融更好地服务社会。

据介绍,“幸福分期”是工商银行信用卡分期付款业务的统一品牌,以提供智能化、便捷化、场景化的金融产品和服务,打造贯通线上线下的消费分期新模式,以提升居民生活品质和幸福指数为宗旨,经过多年的发展,目前已形成品种齐全、功能完善、渠道多样的信用卡分期付款产品体系。工商银行最新推出“幸福分期”专属信用卡除具有普通信用卡的存款、消费、分期等

功能外,还特别为持卡人提供三大尊享礼遇:

一是更高额度。为更好满足广大客户的消费融资需求,工商银行为幸福分期信用卡制定专属授信政策,面向优质客户,将给予更高更具有吸引力的额度。

二是更低价格。促销活动期间,用幸福分期卡办理e分期、定制分期将专享年2.7%的超低费率,优惠力度大,分期1万元,日手续费仅0.75元。

三是更长期限。用幸福分期卡办理e分期,分期期限延长至5年,从6期到60期,多种期限可供选择,不仅可以及时

满足客户购车、房屋装修、购买家具家电、婚庆喜宴、出国旅游、教育培训等大额消费需求,还最大限度分摊并减轻还款压力。

目前,工行德州分行所有网点都可以申请办理幸福分期信用卡,下载并注册工商银行手机银行或工银e生活可以在线申请办理。另外,为满足客户多样化的消费融资需求,该行同步推出了幸福分期电子卡,客户可以到工商银行任一网点自助机具上申请办理,最快实时出卡,现场即可办理e分期。

(宋开峰 姜曼)

建行德州分行

成功举办张富清同志先进事迹情景报告会

做党的好战士,初心坚守,一生奋斗。11月23日上午,建设银行山东省分行张富清同志先进事迹情景报告会(德州站)在山东华宇工学院国际文化交流中心举行,德州市委办公室、德州市退役军人事务局、德州市应急管理局、德州武警支队、德州消防支队、德州边防支队、德州市人民银行、德州银保监分局、德州移动公司、德州天元集团、山东华宇工学院、建行山东省分行党委组织部、建信人寿德州中心支公司嘉宾、建行德州分行干部员工、退休人员代表共计1000余人出席报告会。

共和国勋章获得者、时代楷模张富清的英雄事迹被报道后,在社会各界引起强烈反响,建行上下更是掀起了向张富清同志学习的热潮。张富清在解放战争的枪林弹雨中冲锋在前、浴血疆场、视死如归,多次荣立战功。1955年,他转业后主动要求到湖北最偏远的来凤县工作,为贫困山区奉献一生。60多年来,他深藏功名,用自己的朴实纯粹、淡泊名利书



写了精彩人生。

报告会通过朗诵、评论、视频、影视同期声等多种形式糅合的“情景式”述说,以“谦和老人”“战火硝烟”“来凤公仆”“建行岁月”“英雄无悔”五个篇章,记录张富清同志用忠诚担当、爱国爱党的大我情怀书写的人生华章。

现场观众重温了老英雄的峥嵘岁月和动人事迹:身披戎装,保家卫国;告别军旅,本色不改,对党的忠诚、对初心的坚守、对使命的执着。大家纷纷表示,报告会让老英雄的形象更加生动、更加贴近,一定会向老英雄学习,做到爱岗敬业、克己奉献。

(刘风军)

德州农商银行:“无缝对接”助力民营企业

德州农商银行认真贯彻落实十九大报告精神和省联社党委“123456”总体工作思路,明确坚守服务“三农”和实体经济发展的经营宗旨,坚持面向“三农”、面向小微企业、面向社区家庭的市场定位,助推民营企业健康稳定发展。截至目前,支持民营企业贷款1430户、55.98亿元,较年初增长297户、2.12亿元。

创新产品,为企业雪中送炭

“多亏了农商银行为我们解决资金难题,企业顺利引进意大利全自动PU鞋底成型机、台湾橡胶鞋底全自动拉模机。”德州鑫华润科技股份有限公司李总经理感激地说。

德州农商银行持续调整信贷结构,增强渠道服务功

能,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。该行围绕实施新旧动能转换重大工程,优选“高、精、尖”产业,针对企业科技创新的发展思路和融资需求,积极创新信贷产品和服务方式,全面推出了“无缝隙优质服务”、“不抽回资金承诺服务”、“续贷提前批”等拳头产品品牌,节约了企业融资成本,缓解了企业融资难题,为企业提供全方位、全流程的信贷金融服务。

减费让利,降低企业融资成本

“多亏德州农商银行鼎力相助,在我们最需要资金时,信贷人员主动走进企业,为我

们提供‘一站式’服务。”山东德隆博德尔环保装备发展有限公司李总经理高兴地说。

对那些发展前景好,节能环保、低碳经济、科技发展的企业,德州农商银行以创新发展理念为引领,推动新兴产业加速崛起、传统产业转型升级。该行量身定制帮扶政策,安排专职客户经理对民营企业贷款进行管理,定期对民营企业的经营管理、发展规划及贷款使用等情况进行调查,精准对接民营企业融资需求,为民营企业提供“定制化”信贷服务和信贷资金支持,实行利率优惠,降低融资成本。

同时,德州农商银行深入推广“家庭银行”商业模式,推介“信e贷”、“智e购”金融平

台,“线上+线下”并行,推行阳光办贷、承诺服务、上门服务等,为民营企业提供包括电子银行、支付结算、电商平台等“一揽子”金融服务,实现了民营企业资金结算、融资的高效与快捷。

优化服务,提升企业办贷体验

德州农商银行结合民营企业贷款“短、频、快”特点,大力开展500万元以下零售贷款业务,设立了民营企业贷款专柜,并配备了专职客户经理,开展“便捷获得信贷专项活动”,制定《提升信贷服务优化营商环境实施方案》,不断优化、简化审查审批流程,提高办贷效率,合理控制并降低民营企业融资成本,加大对民

营企业、小微企业信贷资金扶持。推行“阳光办贷”、“承诺服务”、“上门服务”,定期上门对优质客户进行走访,宣传信贷政策,满足民营企业的信贷需求。

针对民营企业集中的沿街商铺、专业市场及产业园区,该行分别确定了对接走访方式,分类施策,实行全覆盖营销。全面掌握沿街商铺客户基本信息,逐户走访推介产品服务,侧重支持经营效益好、诚实守信的客户,优先支持符合产业政策、有市场竞争力、有发展潜力的民营企业。同时,积极推动信贷服务与“互联网+”融合,运用手机银行、网上银行、移动终端等渠道,实现了民营企业资金结算、融资的高效便捷。

(孙海敏)