



B04

齐鲁晚报

2020年9月18日
星期五

综合
/ 财经
/ 资讯

□ 编辑：孙萌萌
□ 美编：赵秋红

工行德城支行“房抵e分期” 为客户消费融资提供“新方案”

日前，经积极运作，工行德城支行成功发放全市首笔5年期“房抵e分期”业务13.8万元，为客户消费融资提供了新方案，赢得了客户赞誉。

据了解，“房抵e分期”业务是指工行住房按揭客户，户现房未抵押客户，将房产抵押给工行，工行最高按照房产价值的70%给予信用卡授信额度，商住两用按照评估价值的55%授信，放款后现金至专用借记卡后消费使用。具有额度

高：专属额度，非循环、不共享，最高100万元；费率优：年费率低至3%；期限长：最长期数8年，分散客户还款压力；客户：工行按揭客户，行外有房客户。“房抵e分期”发行也将为广大装修装饰客户带来优惠、实惠和便利。

为切实做好业务推广工作，该行高度重视此项业务的推动，积极捕捉市场信息，同时组织业务骨干认真学习业务流程，熟悉操作方法，积极

联系意向客户，推荐“房抵e分期”手续简便、放款快捷、消费灵活等优势，并及时收集客户资料，签订借款合同，为该业务的成功办理打下坚实的基础。

为加快业务办理效率，该行上下联动，快速推进。紧盯业务办理流程，全程加快业务办理进度，同时，分行银行卡中心工作人员积极与该行业务经办人员接洽，确保了业务的通畅高效办理。

（宋开峰 刘璐）

德州农商银行金融“活水”润泽实体经济

德州农商银行始终坚守“面向三农、面向小微企业、面向社区家庭”的市场定位，优化信贷流程，创新信贷产品，坚持分类施策，为小微企业提供精准金融服务，全力支持地方经济的蓬勃发展。截至目前，支持小微企业贷款336户、金额41.82亿元。

“人才贷” 助科技企业纾危解困

为贯彻落实省市人才优先发展战略，助力高层次人才创新创业，按照省联社、德州审计中心工作部署，德州农商银行创新推出“人才贷”业务，制定《德州农商银行“人才贷”管理办法》，充分发挥高层次人才在加快新旧动能转换和实体经济高质量发展中的带动作用，推动科技成果转化，促进信贷业务发展。

受疫情影响，辖内企业暂时出现流动资金周转困难，德

州农商银行客户经理了解情况后，第一时间上门服务，缩短申贷链条，落实金融支持政策导向，为符合条件的创新型企业发放了“人才贷”，助力高新技术企业纾危解困，为高新技术企业复工复产按下“加速键”。

深耕“百行进万企” 助企纾困解难题

德州农商银行扎实开展“百行进万企”活动，行党委组织5支“红色服务先锋队”，针对425户企业走访名单，采取一对一的精准融资服务，对复工复产企业开展全覆盖、地毯式调研走访，为每家企业明确专属客户经理，并制定信贷服务方案，通过创新贷款方式、优化服务和产品体系等方式，在缓解民营和小微企业融资难、融资贵上出实招、办实事、求实效。截至目前，完成企业对接425户，活动对接率达100%，与29户企业达成融资

意向，发放贷款3.4亿元，为小微企业带去了实实在在的“金融优惠”，切实提升小微企业金融服务满意度。

“一对一”金融辅导 助企渡难关

德州农商银行成立金融辅导队，19名业务骨干人员作为金融辅导员，结对辅导辖内42家企业，第一时间赴帮扶企业逐个进行调研，提供“一站式”金融服务，并按照“一企一策”的要求，精准施策为企业量身制订个性化辅导方案，全面推出了“无还本续贷”、“快融通”企业流动资金贷款、企业“循环贷”等拳头产品，缓解了企业融资难题，真正实现了全方位、全流程、无缝隙的信贷金融服务。目前完成企业走访42家，活动对接率达100%，发放贷款5507万元，携手企业渡过融资难关。

（孙海敏）

禹城农商银行开展员工拓展训练活动

为贯彻落实省联社以员工为中心的发展理念，进一步加强员工关心关爱，打造农商“家文化”品牌，禹城农商银行组织开展“不忘初心跟党走凝心聚力促发展”员工拓展训练活动。

9月12日7:30分，三台大巴车载着第一批员工70余人，驶向禹城市辛店镇东蓝拓展训练基地进行训练。本次训练

为期一天，基地教练将受训学员分为4组，分别进行了开营仪式、训练执行力的“蟹王争霸赛”、加强沟通能力的“卡牌归位”、考验团队精神的“荆棘取水”以及考验团队协作、耐力的“动力圈”等活动。

通过本次拓展训练，员工们在苦与乐中体会到了“多一点勇气与自信、多一点理解与沟通、多一点进取与互助”，在

紧张的工作之余拓跋进取、展现自我。在培训过程中把文化理念与各项活动项目有机融合，提高了全行整体凝聚力，激发员工工作激情。

本次拓展训练共分四期进行，第一期训练结束后，会有三期来自禹城农商银行员工参加，从而做到全员参与，提升全员整体素质。

（房若楠）

平原农商银行：金融赋能果园飘香

时维九月，夏日的暑气渐渐消退。来到平原县奕祥园无花果基地，满目青翠，颗颗饱满的果实沉甸甸的倒挂在枝条上，饱含丰收的喜悦。

“无花果不仅具有观赏性，而且富含多种微量元素，具有多糖、多种维生素特点，有很高的营养价值和药用价值。现在整个种植园种植面积达到50亩，每亩地产量2000多斤，按照每斤10元的市场价格，每年毛利润达到100万元。”奕祥园无花果基地经理任凤芹介绍道。

谈起当时种植无花果的过程，任凤芹打开了“话匣子”。“现在生活消费水平高了，人们普遍

重视健康，近年来无花果的营养价值也得到广泛认可，市场前景较为广泛。”2018年，任凤芹获得平原农商银行提供的10万元的“创业担保贷”，在此基础上建起了无花果种植基地，前期种植波姬红、紫蕾等13个品种。2019年，无花果种植初见成效，净收入达到20万元。

“没有农商行的前期支持，就没有种植园现在的发展规模，农商行真是我们创业者的‘贴心银行’。现在农商行的客户经理经常来种植基地，并根据我的实际情况制定后续的综合金融服务计划，为发展解决了后顾之忧。”任凤芹激动地说道。在任凤芹的种

植基地，现在建起了烘干车间、酿酒车间、制茶车间，推出的无花果干、无花果酒、无花果茶等产品，远销河北、江苏等地，除此之外，无花果种植基地还提供育苗服务，带动周边10余户无花果种植户发家致富。

任凤芹的致富故事是平原农商银行服务“三农”和实体经济的一个缩影。近年来，平原农商银行以特色产品、特色服务为依托，深耕城乡市场，在营销的广度、深度、精度上下足功夫。一方面，重点公关政府机关、乡镇政府，在信息清单获取，争取政策支持方面获取先手优势，方便第一时间与辖内经营户、商户、小

乐陵农商银行

“三聚焦”优化营商环境

乐陵农商银行以支持企业复工复产为契机，聚焦为小微企业“省时、省力、省钱”，优化业务流程，创新信贷产品，提升服务质效，增强小微企业的服务体验，推动营商环境不断优化。

聚焦为小微企业“省时”，优化业务流程。一是优化业务流程。构建以“贷款营销中心、审查审批中心、放款中心、贷后检查中心”为主要内容的“四个中心”，实行“流水式”作业，再造信贷管理流程，提高信贷服务效率。二是精简贷款资料。修订《贷款操作管理办法》，明确7件个人类客户和8件公司类客户应提交资料，其余非必须资料一律取消。三是提高审批效率。落实贷款限时办结，实行独立审批人制度，明确行长、分管行长、独立审批人信贷审批权限，对50万元以下授信由独立审批人直接审批，减少审贷环节，大大缩短了贷款办理时间。手续齐全的小额线上授信1小时办理完毕，贷款线下信贷业务24小时办理完毕。四是提供“一站式”服务。分别与行政审批服务局、不动产登记中心合作，在营业网点布设营业执照自助服务终端和不动产抵押登记便民服务点，实现客户注册登记、营业执照领取、银行开户和贷款抵押登记的“一站式服务”。

聚焦为小微企业“省力”，提升服务质效。一是实施全覆盖营销。以“四张清单”为基础，依托整村授信、网格化营销、百行进万企活动，持续开展金融夜校、业务推介会、政银座谈会，主动了解客户资金需求。二是创新信贷产品。充分考虑客户实际情况，量身定制金融产品，更精准、更有效地满足客户需求，目前已形成4大类40多款信贷产品，如：面向外地乡贤，推出乡贤易贷；面向农民，推出农民住房按揭贷；面向存量按揭客户，推出按二次抵押贷；面向民营企业，推出无还本续贷、税融亲情贷、政府代购贷等，提供无缝隙支持，拓宽融资渠道。三是强化科技支撑。研发智慧银行系统，充分利用政府大数据，对所获客户模拟授信，实现精准、批量营销。分批将智慧银行系统内优质客户信息导入信e快贷“白名单”，实现批量授信，已导入1.2万条。正在基于智慧银行开发“线上快贷平台”，客户可通过农商银行微信公众号申请贷款，自动生成授信额度，实现客户申请贷款秒批秒贷。四是实行线上、线下立体化宣传。充分依托电视台、报刊、新闻发布会、微信公众号、朋友圈、客户经理微名片等，实行线上、线下立体化宣传。同时，推广微信申贷、电话申贷，24小时受理申请，累计受理申请302户、5098万元，已办理67户、935万元。

聚焦为小微企业“省钱”，落实优惠政策。一是出台系列举措。推出“防疫应急贷”“防疫复工贷”，全面降低利率，支持企业复工复产；与省农担合作“鲁担惠农贷”，实行担保费减半和部分财政贴息，降低融资成本。二是减免融资费用。对符合农商银行普惠金融政策的新增小微企业抵押类贷款业务，实行一次评估授信、五年循环使用，同时免收抵押登记费、押品评估费，确保小微企业“轻装上阵”。三是落实惠企政策。充分利用人民银行再贷款，严格落实延期还本付息政策，进一步降低企业融资成本。至8月末，民营企业贷款加权利率较年初下降0.46个百分点，今年累计为民营企业节约融资成本2000余万元。（贾敬敏 曹晓军）

微企业取得联系。另一方面，稳步推进“整村授信”。目前共完成整村授信村庄358个，较年初增长89个，新增授信1338户、4578万元，尤其是三季度以来，重点开展了经营户清单建设活动，通过逐村逐户走访，绘制走访地图，获取10128户经营户清单，搜集潜在信贷需求，实现掐尖营销。与此同时，以省联社12款政策性产品为框架，搭建多元化、适用性强的产品体系，今年以来，向621户小微企业、经营户发放政策性贷款1.04亿元，其中为450户创业者发放“创业担保贷”5461万元，有力支持当地创业就业。（刘中帅 张国水）