



工行德州分行

积极开展消费扶贫“金秋行动”

财经专刊



B07

齐鲁晚报

2020年11月6日
星期五

综合
—
财
—
经
—
资
—
讯

□ 编辑：孙萌萌
□ 美编：赵秋红

为深入贯彻落实党中央、国务院和总省行党委关于助力决战决胜脱贫攻坚的工作要求,工行德州分行积极倡议,迅速行动,积极开展消费扶贫,帮助贫困地区克服疫情影响,助力脱贫攻坚。

提高政治站位,积极开展消费扶贫“金秋行动”。按照总省行关于开展消费扶贫“金秋行动”相关要求,利用职工内部食堂食材、午餐补助粮油和定点扶贫点农产

品采购等方式,多渠道解决农产品滞销和卖难问题,促进贫困地区和农户稳定增收,助力打赢脱贫攻坚战。同时,在网点和信箱、微信群发布倡议书,广泛宣传动员,发动员工通过融e购等渠道,自觉自愿购买受疫情影响而滞销的贫困地区农副产品,以实际行动支持扶贫。

加强领导,加大组织推动。脱贫攻坚是重大政治任务,也是义

不容辞的社会责任,做好收官冲刺阶段的扶贫工作,更显大行责任担当。该行提高政治站位,在做好融e购B2C销售的基础上,扎实做好B2B电商扶贫为,推动对公客户通过融e购采购贫困地区农产品、原材料等。融e购B2B商城支持产品展示、下单、支付、融资等全流程线上服务,提供公开销售、线上寻源、供应链撮合等服务模式,能够满足企业多种场

景的交易需求。营销部门积极做好营销走访工作,扩大贫困地区农产品销售规模。办公室牵头做好本行各级机构及行内员工消费扶贫工作。

落实省行“金秋行动”,购买贫困地区农产品。优先采购国家扶贫开发工作重点县和贫困地区扶贫农产品慰问员工,在关心关爱员工的同时,力促消费扶贫取得更好成效。

(宋开峰)

建行德城支行

成功发放首批“退役军人创业贷款”

为贯彻落实习近平总书记关于做好退役军人工作和双拥工作系列重要论述精神,进一步发挥金融机构在拥军优抚事业中的特色作用,建设银行推出小微企业“退役军人创业贷款”业务。建行德州德城支行积极响应,加大与当地退役军人事务保障局的合作力度,加快落实“退役军人创业贷

款”业务。

今年10月份,建行德城支行按照“退役军人创业贷款”相关管理办法及准入要求,为德州市两位退役军人申请了创业贷款,并短时间内完成对企业的实地考察和贷款材料申报,在退役军人事务保障局的支持与配合下,成功发放两笔“退役军人创业贷款”,

金额共计100万元,为建行德州分行首批发放的“退役军人创业贷款”。

今后,建行德城支行将进一步加快加大“退役军人创业贷款”的投放,积极为符合条件的退役军人创办的企业提供资金支持和更全面的金融服务,践行大行责任担当,积极打造区域最佳服务银行。

(芦文博)

德州农商银行

开展“关爱儿童 传递爱心 结对帮扶”党建活动

为了向特殊儿童传递一份精神鼓励,给他们一个对美好生活的希望。10月28日,德州农商银行唐人支行党支部前往德州市特殊教育学校,开展“关爱特殊儿童,爱心传递温暖”活动,对十名孩子们送去组织的关怀和温暖,全力做好结对帮扶工作。

活动分为三个环节。一是走近孩子,谈心交流。通过向辅导老师了解孩子具体情况,做“小孩子”们的“大朋友”,从学习、生活、喜

好等各个方面亲切地谈起,鼓励他们要以积极向上的心态面对生活和学习,让自己越来越强大。二是开展帮扶捐赠活动。谈心结束,为孩子们送上“食品大礼包”“书包”等礼品,让每位学生感受到实实在在的温暖。三是一对一结对,实现精准帮扶。通过与德州市特殊教育学校党支部签订《党建共建协议书》,对十名孩子就下一步的帮扶事宜进行商讨,做孩子的“党员爸爸”或“党员妈妈”,实施“关爱孩子心

理健康发展、关注孩子学习学业情况、关心孩子生活身体状况”的暖心工程,促进特殊学生健康成长。

此次活动,体现了德州农商银行党员同志不忘初心、勇于作为的精神风貌,展现了新时代农商人服务、互帮互助的城区温度!通过为特殊儿童送去关爱,让他们切实感受到党的温暖,感受到德州农商银行这个大家庭的温馨。让他们在大家的呵护下,健康成长、全面发展。

(吴元礼)

(颜世敏)

平原农商银行

“三向发力”提升营销工作水平

平原农商银行主动把握营销重点,扭住业务发展关键环节,着力在行业合作、服务模式、队伍建设上下功夫,确保营销工作高效、深入推进。

深化行业合作,拓宽业务营销场景

一是加强政银合作。加大对政府、财政、医院、税务、教育等部门的对接,对非税收入、代收社保费、账户开立、代发工资等重点项目实行名单制管理,今年以来,银农直联账户资金增加7900万元,留存农民工工资监管账户资金1203万元。二是精准场景切入。对接县人民医院,将医疗服务和便民生活融合,上线“银医通”项目,实现诊疗、缴费、查询、凭条打印等全流程服务,公关代发990名医护人员工资,吸收线上资金1.2亿元;与辖内盛源热力公司合作开

发代收费系统,为51家小区、3万余户居民提供代收取取暖费服务,沉淀资金8000万元。三是构建“一卡通通用智慧社区”生态圈。找准物业经理、社区书记等关键人,对32家物业公司、60家居民社区进行清单式对接,按照“一个对公账户、一个企业智e通、一个贷款授信”的思路进行综合营销。以“政府+物业+住户”为中心突出链条式营销,以金融服务、线上缴费、便捷服务为方向开展多样化营销。

创新服务模式,聚焦产业链金融

一是探索“银行+龙头企业+中下游客户”服务模式。发挥龙头企业在资金、技术、人才方面优势,以信贷支持为重点,衍生资金沉淀、代发工资等合作项目。目前已与当地龙头企业鲁望农业签订合作协议,提供信贷支持950万

元,带动中下游客户53户,提供资金2300万元,开立对公账户22个。二是推出配套“金融套餐”。以支持涉农主体为重点,整合大棚贷、家庭亲情贷、乡贤备用金、助养贷、农耕贷等产品优势,全方位保障农业生产经营主体稳定。目前已对全县143个农业生产合作社、家庭农场、龙头企业发放贷款3016万元。三是实践“党建+金融助理+整村授信”模式。以党建共建、金融挂职、整村授信为抓手,对村庄基础性客户实现白名单导入,开展金融夜校、行长大讲堂等场景化活动163场,实现信息采集、银行卡及电子银行开立、贷款办理等综合性服务。截至目前已完成整村授信村庄375个,授信覆盖44.7%。

建立内训师队伍,塑强队伍战斗力

一是强化队伍素质。选拔11名内训师,并坚持“理论+金融”融合、“供给+需求”并举原则,通过理论培训、辅导点评、座谈交流等形式,紧密贴合当下政策要求、热门主题、风险案例,解疑释惑,突出实效导向。二是狠抓教育评价。在内训师逐网点逐人进驻式培训的基础上,对每个培训阶段查找的问题和解决方法进行归档,对每个网点工作情况回头看,每个时期都有总结提升,确保每个“计划期”都有前进动力和后劲支撑。三是落实人员管理。做好队伍的跟踪评估,对表现优异的内训师在薪酬、晋升上予以倾斜;优化内部课程设计,与审计、合规、业务、风险等部门实现联动,共同设计培训课程,做到包罗万象、靶向精准,提升培训质量。

(刘中帅)