

工行德州分行

跨境人民币业务支持外向型企业发展

日前,辖内某优质外向型企业需要进口原料,有美元融资需求。该行了解到这一情况后,根据境外人民币融资利率比境内低、近期美元汇率波动幅度较大的现状,积极向客户宣传人民币跨境融资的优势,推荐客户办理跨境人民币风险参贷业务。该业务依托进口原料的贸易背景,由工行德州分行承担第二还款责任,由境外分支机构提供低成本的人民币资金。针对客户融资后需要购汇付款、对资金时效性要求较高的特点,该行与上级行和境外分支机构积极沟通、密切配合,尽最大努力提升业务效率,仅用一天时间完成了境外业务审批和资金汇流入流

程。通过办理此项业务,企业既降低了财务费用,也规避了汇率波动带来的风险。2018年以来的中美贸易摩擦对民营经济带来较大不利影响。面对错综复杂的国内外经济形势,工行德州分行坚守本源,以服务实体经济发展为己任,坚持以客户为中心,积极宣传跨境人民币业务,促进业务办理便利化,加大重点产品推进力度,坚持合规办理各项业务,努力实现了跨境人民币业务健康、稳健、快速发展。2019年上半年,先后办理跨境人民币业务近6亿元,占全市跨境人民币业务量的“半壁江山”,跨境人民币贸易融资业务量近4亿元。同比跨境人民

币业务量增长近5倍,跨境人民币贸易融资业务量增长近12倍,实现跨越式发展。为切实做好业务推广工作,工行德州分行依照人民银行《关于健全跨境人民币政策宣传机制拓展跨境人民币业务的通知》精神,认真整理存量国际业务客户清单发送至各支行,由前台业务人员向每一位来网点办理国际业务的客户和新开立外汇账户的客户分发宣传材料、解读相关政策,依托网点进行跨境人民币政策普及和宣传。分管行长带领业务人员走进企业,与企业领导层、财务人员、销售人员进行面对面的沟通,积极宣传跨境人民币政策。积极促进跨境人民币业

务便利化。2018年11月,人民银行德州市中心支行印发《中国人民银行德州市中心支行关于开展优化经常项目跨境人民币收入业务流程活动的通知》,试行便利化企业正面清单制度,进一步提升人民币跨境结算的便利性。工行德州分行第一时间制定了《德州分行跨境人民币便利化结算试点管理办法》,明确了企业适用便利化政策的要求,并及时将通知和管理办法转发到各支行,由支行根据辖区业务情况筛选反馈符合条件的企业名单。根据各支行报送情况,分行审批通过了11家企业,将其列入首批便利化企业正面清单,按照文件要求实行便利化管理,有效减少了企业往来

银行的次数,节约了企业人力成本。立足客户需求,深入研究跨境人民币各类重点产品的优势,认真探索跨境人民币业务应用场景,加强重点产品营销力度。将合适的产品推荐给需要的客户,全方位支持企业发展。辖内某企业为境外母公司投资成立的外商投资企业,该行了解到这一情况后,积极上门与企业沟通,宣传跨境人民币政策,解读业务办理流程,全程陪同企业完成登记、开户等流程。在上级行、人民银行德州中心支行的鼎力支持下,顺利为企业办理信息登记复核和跨境人民币业务,解决了企业的燃眉之急。(宋开峰 张嵩)

中国人寿德州分公司

组织7·8保险公众宣传日公益活动

2019年7月8日早晨,中国人寿德州分公司组织市区两级公司30余人,在新湖风景区参加了德州市保险行业协会组织的“7·8公益健步走”活动,参加活动的全体伙伴统一着“公司双70”文化衫,在司旗的引领下,精神饱满地完成了健步走全程,在集体展示保险业形象的同时,体现了中国人寿良好的精神风貌。中国人寿德州分公司各县区支公司也同步开展了公益活动。保险公众宣传日,德州国寿在行动,德州国寿积极响应总公司号召,以7·8保险公众宣传日为起点,持续深入开展保险进学校、进农村、进社区、进机关、进企业,持续加强与公众



的互动交流,持续提升广大人民群众的保险保障意识,使每个家庭每个人

都能够实现生有所备,死有所留,老有所靠,老有所养,病有所医!

“店小二”式服务 赢赞誉

德州中行平原支行倾情服务

“王总,您好!现在由我为您办理公司进出口账户开户手续,请出示您的有效证件……”。近日,在烟台某集团王总的办公室,出现了现场办理业务的一幕。这家公司总部在烟台,开立进出口账户需要王总本人亲自到银行办理,而王总因业务繁忙最快也要1个月后才能来平原办理。因业务紧急,为了保证账户顺利开立,平原支行特抽调骨干力量奔赴烟台开启了“店小二”式的上门服务。“非常感谢平原支行的领导专程来烟台为我们办理进出口账户开立手续,7月份,我们将有大量货物计划在平原出口,你们的到来真是为我们解决了燃眉之急”,王总激动地说。平原支行的“店小二”式服务,解决了企业落户过程中的困难,得到了企业的广泛赞誉。近年来,德州中行在致力于专业服务的同时,始终把“客户至上”放在首位,竭尽全力解决客户的困难,积极践行社会责任,助力州城经济建设。(李琨)

农行平原县支行组织火灾逃生演练

进入夏季以来,由于干热少雨天气,全国多地出现火灾险情。7月5日,农行平原县支行机关组织火灾逃生演练,以增强全员防火意识,提高火灾逃生技能。当日18时整,该行机关办公大楼内各楼层突然响起急促的哨声,

安全保卫负责人一声“防火演练开始”,拉开了演练序幕。正在机关大楼办公的员工们纷纷冲出办公区域,按照防火应急预案要求,迅速地以湿毛巾捂住口鼻从消防通道撤至安全区域,各楼层消防安全员一边组织其他员工撤离“火场”,一

边在报警的同时,使用消防水栓及灭火器“救火”,整个演练过程高效有序,彰显了该行员工一流的消防素质。据了解,这是该行今年第二次组织逃生演练。(宫玉河 赵曙光)

德州农商银行

“转方向 调结构”推动“零售业务”创新发展

随着互联网金融新业态兴起,面对新的市场形势,德州农商银行不断优化调整信贷结构,着力推进以客户为中心的“大零售”业务战略,依托零售业务创新,深耕区域零售金融市场,开拓零售银行业务引领转型发展的新格局。精准定位,推进“流程与资源”优化转型 创新信贷架构改革,将发展零售业务作为转型的重点,调整经营战略,把“调小、调

散、调优”作为基本经营方向,以“小、快、简”为原则,围绕“扩总量、调结构”,瞄准单户授信500万元以下的零售类贷款,涵盖种植、养殖、批发零售、制造、运输、餐饮等有关产业,大力营销拓户;通过组织架构调整,流程优化和考核机制,夯实零售业务转型发展的制度基础,从贷款受理、审批、发放等环节着手,简化操作流程,提高审贷效率。目前已做到客户资料齐全,最快3天可完成放款,为零售类贷款嵌入金融“加速度”。

多线交叉,推进“渠道与服务”优化转型 从“短、频、急”的角度出发,有针对性地研发了30余款信贷产品,私人定制、定向为客户营销适合的贷款产品。创新推出了“速贷通”、“园丁贷”、“家庭亲情贷”等贷款产品,积极宣传为有需求且符合贷款条件的客户提供服务。以“家庭银行”商业模式为载体,寻求与零售业务的契合点,强化“客户关系精细化”管理,推行“网格化营销服务”,以物理

网点为中心,以周边的街道、社区、园区、乡镇、行政村等为服务半径划分责任区域,深度扫街,深入市场、社区、村庄等采集客户信息,大力拓展圈式金融模式,加强与公司、单位、政府部门、商会、商圈等的沟通合作,加大零售业务的“批量营销”、“圈链营销”力度,批量化业务主要围绕“衣食住行”相关消费类、民生等行业,重点投向农产品种养殖、批发零售、制造业、餐饮、食品、医药、物流等领域。同时,在渠道建设方面,通过优化线

下网点功能,拓展线上服务,构建线下线上融合发展的零售业务拓展渠道。按照“大零售”业务营销要求,打造“智e购”商城现场展示区,增强零售客户体验,抓“厅堂营销”、“外拓营销”,大力推广“智e购”、“聚合支付”、“扫码付”,开展丰富多彩的一元购、秒杀、感恩回馈等优惠活动内容,研究异业合作、跨业联盟,增加增值服务项目,带动存款、贷款、理财、电子银行等各项业务融合发展。(孙海敏)