



B02

齐鲁晚报

2020年7月10日
星期五综合
/ 财
/ 经
/ 资
/ 讯

工行德州分行

成功投产某集团票据到账伙伴系统对接项目

近日,工行德州分行与辖内某大型企业集团对接合作,依托总省行强大的科技优势,上下联动,成功为该集团投产货车自动缴纳装车费系统和银承对接工银聚到账伙伴,有效解决了客户手工录入,工作量大的“痛点”,赢得了客户的高度认可。

某集团有限公司现有员工近6500人,是一家集炼铁、炼钢、轧钢、销售于一体,以绿色、创新、数字、可持续为方向的现代化大型企业集团,为山东省最大的建筑用材生产基地。

工行德州分行在走访中了解客户业务需求后,高度重视,

快速响应,第一时间成立总、省、市、支行人员组成的服务团队,深入了解分析客户业务需求,反复研究探讨客户业务问题解决方案,最终为客户制定并以最快的时间成功投产多银行票据到账伙伴系统对接项目。

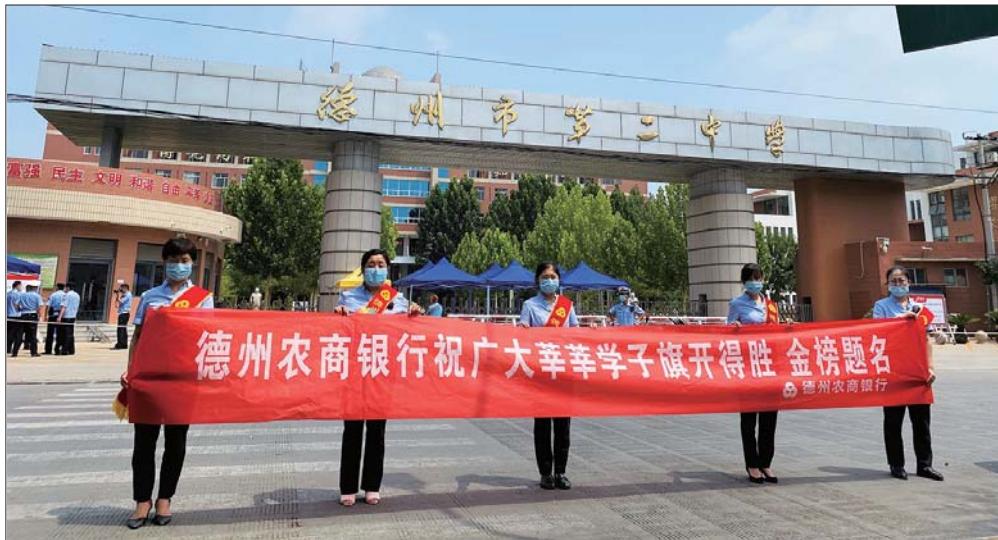
项目投产后某集团借助该行

线下二维码API实现车辆自助缴费功能。银承对接工银聚到账伙伴将集团ERP系统与工行实现挂接,银承授权签收后将相关票面信息自动抓取至其ERP系统,从而实现规避人工录入,有效减少工作量及出错概率。

(宋开峰 王志磊)

心系学子 圆梦青春

德州农商银行开展“携手爱心,助力高考”服务活动



7月7日,又是一年高考时,德州农商银行积极履行社会责任,开展了“携手爱心,助力高考”服务活动,在德州市第二中学考点设立了“爱心服务站”,免费为考生及陪同家长提供绿豆汤、扇子、休息区等爱心服务,耐心解答家长朋友们相关金融知识的咨询,为家长朋友和莘莘学子送上最真诚的关怀与祝福,用行动助力高考、助燃梦想。

(孙海敏 孟祥悦)

建行德州分行

举办“庆祝中国共产党成立99周年”专题收藏展

庆祝中国共产党成立99周年,回顾党的光辉历程,传承党的光荣传统,建行德州分行举办“庆祝中国共产党成立99周年”专题收藏展。

本次展览展出的藏品均由员工提供,包括反映中国共产党发展历程各阶段的照片、书籍、邮票、宣传画,建行早期存单、存折,古钱币及瓷器等。

器等。

建行德州分行资深收藏爱好者赵鹏志在展览现场就其藏品进行讲解,引发员工浓厚兴趣,获得热烈反响,他说:“能够在‘七一’这样一个特殊的节日,以参观展览的形式重温党的发展历程,感觉党的历史既鲜活又深刻,是一次令人难忘的红色教育。”

本次活动通过共享员工收藏文化资源,对建行德州分行的全体员工进行了一次富有针对性、实效性和感染力的国家历史、党史以及建行史教育,再一次激发了广大党员干部爱党爱国、爱行爱岗,凝心聚力、干事创业的工作热情。

(马红霞 刘迪)

农行德城支行

办理全市农行

首笔“贵金属租赁”业务

6月29日,随着农行德城支行柜台上一片欢呼声,历时9个月的全市首笔“黄金租赁业务”正式落地诞生了。该行为辖内某商贸类客户办理黄金租赁业务50kg,金额1985万元,不仅实现该项业务品种全市零突破,也填补全省农行首笔商贸类客户贵金属租赁业务空白。

贵金属租赁业务,是指农行向非金融类法人客户出租实物贵金属,到期后归还黄金,收取租赁利息及手续费的业务。农行贵金属租赁业务实行名单制管理。能够符合租赁要求的客户主要包括其所处行业应与贵金属产业相关,包括贵金属开采、伴生贵金属开采、贵金属首饰珠宝加工、贵金属批发零售、贵金属精炼、工业用金类及贵金属回收类等企业法人。该客户属于贵金属批发零售行。租赁标的物为实物黄金,是指上海黄金交易所认可的、存放在国内的标准黄金,包括Au99.99和Au99.95。Au99.99标准金为1kg/块,Au99.95标准金为3kg/块。本次贵金属租赁业务就是使用的黄金Au99.99品种。

贵金属租赁业务给客户带来的益处。一是可以降低其财务成本。企业采取黄金租赁的形式,不需要用现金购买黄金,节省了交易、运转、管理等费用,而且黄金租赁的费用远低于银行同期贷款的费用。此笔业务可降低企业融资成本20余万元。二是可以规避市场风险。由于黄金价格变化较大,农行为客户办理租赁同时办理黄金掉期,提前锁定未来归还黄金价格。通过黄金租赁业务,企业在满足生产周转所需流动资金的同时,规避了金价波动对企业财务的冲击,降低了企业的市场风险。三是拓宽了企业的融资渠道。目前银行流动资金贷款规模紧张,限制条件严格的情况下,企业通过开展黄金租赁业务,可以减少流动资金规模占用,又能获取银行资金的支持,减轻企业的资金压力。

(高英 石康)

平原农商银行

“百行进万企”,“贷”来企业发展好前景

自“百行进万企”融资对接工作开展以来,平原农商银行认真贯彻落实相关工作要求,坚持内外联动,为小微企业实行“一企一策”精准金融服务,解决融资难题。

走进德州丰瑞铝型材有限公司大门,远远就听到机器的轰鸣声,不时有货车驶入驶出,看着这忙碌的景象,谁能想到两个月前,该企业负责人孙善良还为资金周转问题急得吃不下、睡不着。

德州丰瑞铝型材有限公司位于德州市平原县,是一家以铝制品加工、销售为主的小微企业,主要供应重型卡车部分零部件,与陕汽、一汽等国内大型的重卡制造商均有业务联系,经营状况良

好。疫情的发生,打了企业一个措手不及,经营陷入困境。

“铝产品加工是资金、劳动密集型产业,公司现在有130多人,包括技术工、普工,每人平均4000元左右,加上税金、水费、电费,每月光支出就得50万,疫情发生后,几乎一分钱没挣。前期,为了保证正常生产,我决定购入一批铝棒,但是资金问题一直没有得到解决。”孙大哥介绍到。

在企业最需要帮助的时候,平原农商银行“百行进万企”工作小组上门服务,根据企业实际状况,为其办理了150万元“鲁青基准贷”,解决了企业迫切的资金需求。

“现在企业已经步入了正轨,

我这心里的石头总算是落了地,这还多亏了咱平原农商银行的帮助啊!”孙大哥高兴地说道。

在“百行进万企”融资对接工作中,平原农商银行由党委牵头组织“百行进万企”工作小组,按照银保监局下发的企业清单,以业务往来及网点认领的形式,分配客户经理,设计营销二维码,采用实地走访、座谈交流、推送调查问卷、现场办公方式,“一企一策”匹配金融产品与服务。为破解融资难题,该行创新推出“防疫应急贷”“复工复产贷”系列产品,向8家小微企业提供信贷支持2120万元。对暂时遇到困难、发展前景良好的客户,采用下调产品利息、调整结息方式、无还本续贷等方式

进行差异化支持。今年以来,已为21家企业执行优惠利率,为4家企业调整结息方式,为18家企业办理无还本续贷1.54亿元,节约融资成本220万元。为有效拓宽宣传覆盖面,该行推出“云直播”服务,开展3次线上直播,邀请32家企业负责人参加,解答客户问题70余条,达成贷款意向5家,800万元,同时利用电视媒体、电子广告位、抖音、微信平台,发布13期宣传视频图片,累计播出1000余小时,微信平台浏览量达3万人次。截至目前,在“百行进万企”融资对接工作中,该行已为60户企业发放贷款1.62亿元,有效发挥了金融助力实体经济发展作用。

(刘中帅)