



# 财经专刊



B02

齐鲁晚报

2020年4月22日  
星期三

综  
合  
财  
经  
资  
讯

## 工商银行德州分行

# “e抵快贷”为企业送来了及时雨

“工商银行的领导了解到我们企业遇到了复工困难，资金周转困难，第一时间找到我们，给我们出谋划策，为我们办理了一个125万元的“e抵快贷”，用了不到5天的时间，资金就已到账，为我们送来了及时雨。”德州佳康连锁快餐负责人向记者说道。

德州佳康连锁快餐这家企业有着20多年的历史，该企业的“中央厨房”有着安全、整洁、半自动化的操作生产流水线。在抗击疫情时，该企业为市区部分抗疫职能单位制作配送工作餐，为防疫工作贡献了自己的力量。但在疫情期间该企业也受到了“致命伤害”。

“自疫情以来，餐厅长期停业，即使是复工以来，客流量也是

比较惨淡。这笔贷款，可以说非常及时，员工的工资、店面的房租、原材料的采购等等日常开销都是用贷款来完成的。希望疫情能够尽早过去，我们的城市能早日恢复往日的样子。”企业负责人陈西君说道。

疫情期间，工行德州分行科学合理制定特殊时期工作措施，创新工作模式，通过电话、微信、短信等方式进行工作对接沟通，并努力达成业务意向，有条件的积极引导客户通过线上办理业务，全力支持优质企业“战疫”。在疫情逐步稳定后，对有资金需求的客户，进行电话沟通，由分管行长、业务部主任带队和客户经理一起开始进行上门实地走访工

作，针对客户的实际情况和需求，逐户制定融资方案。

在走访过程中，针对疫情形势，为减少接触，向客户首推“网上业务”，一是对有房产证、经营一年以上的客户，制定“e抵快贷”融资方案，让客户充分享受“低利率”的政策；二是对无房产证或已抵押、正常纳税二年以上的客户，制定“税务贷”融资方案，为客户解决融资难的问题。

截止3月末，自春节爆发疫情以来，工行德州分行为支持小微企业复工复产共发放小微企业贷款471户，近6亿元，其中通过创新流程模式，线上新增发放小微企业贷款232笔，近8000万元。

(孙萌 宋开峰)

## 工行雪中送炭 力挺企业复工

“多亏工行疫情期间雪中送炭，为我们放款2000万流动资金，才让企业2月10日如期复工，顺利完成原料采购计划，促使3月份单月销量实现了51000吨。真是及时雨，解决了我们燃眉之急。”嘉施利(平原)化肥有限公司相关负责人向记者介绍到。

据了解，面对疫情防控的特殊情况，嘉施利(平原)化肥有限公司面对庞大的市场需求，订单数量同比往年剧增，购买储备原材料成为当务之急，而购买原材料可不是一笔小数目，可小麦的施肥主要集中在三四月份，急需两个月完成生产任务，全力保障春耕期间当地以及周边省市的化肥用量。

2月5日，平原工行得知当地重点企业嘉施利(平原)化肥有限公司准备年后开工，急需流动资金2000万元，用于购买原材料。该行立即启动疫情期间业务特殊应急处理预案，第一时间发起业务处理流程，市行公司部积极协助，迅速向省行申请放款规模，在支行、市行、省行密切配合下，2月6日下午成功放款。在业务处理过程中，该行最大限度利用电话、视频、微信、工银E办公等沟通手段，在确保防疫安全情况下，仅用2天时间即为企业成功放款2000万元，为企业春节后正常生产提供了可靠保障，得到了企业高度认可。

此外，为支持疫情期间企业复工复产，德州工行推出“春润行动”。对重点项目、规模以上企业及民营、小微企业突出台账式、分类分层分级服务，抓好疫情防控的同时，差异化、精准化服务企业恢复产能和扩大生产。建立企业对接工作台账，每个企业都有专人负责及融资明细，分工明确，落实到位。截至目前，德州工行今年累计投放公司类信贷资金23亿元，关键时期，工行人有爱，显现了使命担当。

(孙萌 宋开峰 王志磊)

## 农行德州开发区支行持续发力聚合码业务

近日，农行德州开发区支行批量协助东北城、德百物流城商户上线聚合码业务，目前已成功办理246户，后续将再加大业务办理力度，力争实现农行聚合码全覆盖。

为推动聚合码业务发展，农行德州开发区支行从以下几点开展工作：

一是紧跟形势，以市场为导向。开发区支行顺应电商发展趋势，积极抢占支付市场，把聚合码业务作为推动数字化转型、提高中间业务

收入的常态化工作来抓，纳入支行全年发展规划，定期督导、重点考核。

二是多样化营销方式，夯实营销力量。开发区支行在发挥网点营销基础作用的同时，派出电商团队加大对重点领域、关键行业的攻坚力度，着力营销大型商场、物流商城等个体工商户聚集的场所，形成以团队批量获客为主、网点单一获客为辅的有利局面。

三是细化服务，以服务抓客户。为打开东北城、德百物流

城市场，让农行聚合码进驻商场的每一位商户，开发区支行电商团队对商场进行地毯式营销，团队成员逐户拜访，详细介绍农行聚合码的费率优势和服务优势。在商户同意办理之后，团队成员从资料收集、二维码制作到实物摆放提供一条龙上门服务，商户足不出户即可享受扫码收款的便利服务。大量商户感叹于农行的贴心服务，自发把农行二维码作为唯一在线收款工具，以示对农行产品和服务的认可。(宫玉河)

## 建行德州分行

### 荣获省建行“2019年度消费者权益保护工作先进分行”荣誉称号

近日，建行德州分行被省建行授予“2019年度消费者权益保护工作先进分行”荣誉称号。2019年以来，建行德州分行认真贯彻落实省建行为和监管部门要求，按照“预防为先、教育为主、依法维权、有效处置”工作原则，扎实开展客户服务与消费者权

益保护工作，在全省服务管理考核、消保考核中均居系统第三，客户满意度同行业前列。

2020年，建行德州分行将进一步围绕“122334”的整体工作布局，着力增强“三个能力”，深入落实“三大战略”，持续培育“德馨服务”品牌。积极

运用科技手段，创造正面感觉，体现人文关怀，强化事前协调管控、业务环节合规操作、监督与跟踪、建立投诉联席会制度及特色宣传等活动等措施，进一步提高消保工作质量及客户满意度，打造消费者权益保护工作高地。

(赵子淇)

## 德州农商银行

# 党建引领为业务发展注入“红色生产力”

德州农商银行以省联社党委“123456”总体工作思路为引领，坚持“围绕业务抓党建，抓好党建促业务”思路，党建引领为业务发展注入“红色生产力”。

### 以党建为引领：

#### 不忘初心，牢记使命

一是扎实开展主题党日活动。先后开展了“牢记初心勇担使命 巩固成果深化改革”、“发挥党员先锋模范作用，打赢疫情防控战”、“聚力抓牢防疫工作 拓思路做实社区共建”、“开展标准化党支部建设回头看活动”、“缅怀英雄 砥砺使命”等主题党日活动6次。二是建立“党建联系点

制度”。疫情期间，各基层党支部积极参与配合街道、社区党组织开展扶贫帮困、送温暖活动，并结合“3·15消费者权益保护日”进行金融消费者权益保护、反金融诈骗、反假币等公益活动宣传，丰富活动载体，创新活动方式，开展多种形式社区党建共建活动，受到群众好评。

### 党建+业务拓展：

#### 聚动力，促发展

一是特色产品促宣传。创新零售贷款产品，创新推出“生活消费无息贷”、“装修无息贷”、“农机无息贷”、“鲁担惠农贷”等特色信贷产品，加大信贷产品宣传推广

力度，加快零售贷款的投放力度。截至目前，零售类贷款14164户、余额42.34亿元。三是精准营销实地走访。扎实开展“百行进万企”活动，线上通过电话、微信推进，线下根据企业分析情况制定走访计划，针对425户走访企业名单，坚持分类施策、精准对接，量体裁衣解决企业融资难。截至目前，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。

### 党建+企业文化：

#### 凝聚力，树信念

一是塑造党建合规企业文化。按照“三亮六有十上墙”标准，积极推进党员活动中心的规范建

设，建成党建文化中心1处、党员活动室10处，建成标准化党支部15家，建立并规范党员活动室、创建“党建文化长廊”、党建主题大厅、廉政教育基地，塑造了“党建引领、合规经营”的企业文化。二是发挥党建引领作用。充分发挥“一个支部就是一个堡垒，一名党员就是一面旗帜”的示范引领作用，发挥党员干部在网格化营销、百行进万企、履行社会责任等方面的模范带头作用，广大党员“亮明身份、冲在一线、干在前头”，积极与社区、商会、企业、单位开展党建结对共建，全力打造农商行“红纽带”社区共建党建品牌，实现党建工作与业务拓展双驱动、双提升。(孙海敏)

编辑：孙萌萌  
美编：赵秋红