



工行德州分行

线上线下一体化 金融服务更便民

“真的好方便，早上我在手机银行上申请，下午就快递到家，不用专门跑一趟银行，为工行点赞！”李女士出差期间，通过个人手机银行当天即完成资信证明申请。这项业内首创的服务，正是中国工商银行基于智慧银行生态系统(ECOS)实现的线上线下一体化运营建设成果之一。

据了解，为适应疫情防控常态化及移动互联网背景下的客户习惯，为客户提供同业最佳的服务体验，工行德州分行已推出借记卡换卡不换号、个人资信证明、个人历史明细、个人贷款结清证明、个人贷款还款明细、外币预约取现、凭证和增值税专票邮寄、电

子询证函等一系列个人及对公业务场景，通过业务全流程的订单化管理，实现线上线下一体化服务，让客户“一次都不用跑”。同时，工行德州分行还推出个人客户经理“云工作室”，运用数字化金融打造全线上服务平台，为客户提供“零距离”在线金融服务。

“让数据多跑腿，客户少跑腿乃至不跑腿。”这正是工行德州分行贯彻落实工行“第一个人金融银行”战略，全面提升个人客户服务水平的一个重要目标。2020年以来，工行德州分行紧紧围绕“六稳”“六保”要求，加大无接触服务供给，积极为人民群众实现美好生活提供安全、便捷、有温度的金

融服务，全力服务民生保障。

为顺应“数字中国”和“信用中国”建设趋势，工行德州分行深化普惠金融发展战略，持续打造线上化产品体系，加快推进“数字普惠”高质量发展。截至2020年末，工行德州分行线上小微融资金额超过15亿元，占全部普惠贷款余额超八成，融资客户数超千户，进一步提升了小微企业融资的可得性，降低了融资成本。

该行还推出“小微e贷”线上服务，借助“经营快贷”“网贷通”“e抵快贷”三大主力产品，持续扩大客户边界，丰富服务内涵，满足小微企业的融资需求。其中，“经营快贷”依托丰富数据资源，拓展

服务场景，运用“数据+模型”方式实现客户自动准入及主动授信，已累计为近240家小微企业授信超亿元；小微“e抵快贷”业务超6.3亿元，近1100户。

随着手机银行的快速普及，客户到银行但忘带银行卡的情况屡屡发生。根据客户服务需求变化，工行德州分行推出无介质服务模式，即便客户没有带银行卡，也可以通过手机扫码、身份证等多种身份认证手段核验身份，在一定限额内可以直接办理业务。可满足客户办理个人存取款、账户信息查询、个人历史明细查询、电子银行注册、密码重置等10类柜面业务的需求。(宋开峰)

建行德州分行

“裕农通+互联网医院”

创新健康模式解决农村就医痛点

“足不出户，看三甲医生”再也不是基层农村居民遥不可及的梦想了。为积极防控新型冠状病毒感染肺炎疫情，建行德州分行积极思考，主动作为，充分利用“裕农通”服务点在农村覆盖面广的优势，紧跟建行山东省分行“裕农通+互联网医院”项目进展，充分依托省立三院的互联网医院优质医疗资源、微医集团的技术平台资源，将优质医疗资源下沉到农村基层，让基层农村居民享受到远程医疗服务，满足农村居民对高质量医疗卫生服务的需求。

“幸亏建行给我们送来的微医通设备，我挂了省立三院的儿科专家号，帮我们确认了治疗方案，现在孩子的指标已经正常了，大家悬着的心啊终于放下来

了！”齐河县华店镇卫生室的朱秀停大夫说。日前，朱大夫还没满月的小孙女出生检查结果显示促甲状腺素水平低，游离甲状腺素水平高。刚出生的孩子身体指标就有问题，这让原本高兴的一家人心悬了起来。可是孩子太小出不了远门，当地医院的治疗水平有限，这可急坏了一家人。这时，朱大夫想到了建行为诊所配备的“微医通”设备，通过省立三院的儿科专家线上诊疗，孩子指标顺利恢复了正常。

疫情期间，外出就医成了困扰市民，尤其是偏远农村村民的大问题。建行德州分行积极履行社会责任，体现大行担当，落实乡村振兴战略，优选乡村诊所服务点配备“微医通”设备，村民不出村就可进行远程

心电图、血氧、血压、血糖、尿酸、胆固醇等14项检测，并及时将检测数据传输至省立三院，同时通过远程诊疗设备，通过视频、电话、图文等方式与三甲医院的医疗专家连线，享受专家咨询服务以及常见病、慢病等复诊患者问诊服务。通过“裕农通”专用设备或APP，村民还可享受互联网医院线上问诊、处方、医保线上支付、药品配送到家或村卫生室取药等服务，免去到城市三甲医院看病的路途奔波、排队等候时间。

下一步，建行德州分行将加大“裕农通+互联网医院”的推进力度，持续扩展分行新金融服务的辐射范围，为乡村振兴贡献金融智慧与力量。

(刘迪 胡霜)

农行庆云县支行

“春天行动”如火如荼

农业银行“春天行动”自开展以来，一年一度，年年进行。可是如何走出瓶颈，摆脱平淡，有所创新，是摆在我们面前的一道课题。2021年的“春天行动”，农行庆云县支行在如何创新上动了脑筋，下了功夫，采取了比以往更加有力的措施，也取得了更加显著的效果。

一、聘请银行培训公司人员现场导入，实时帮促。农行庆云县支行聘请了上海锐道咨询公司，实施了一周时间的网点现场督导帮促，取得了较为显著的成效，实现了“春天行动”的开门红。从元旦到8日，仅仅八天现场辅导，全行吸收各类存款2800.56万元，营销保险87.5万元，理财产品243.2万元，基金5.1万元，信用卡50张，微信绑卡69张。

二、积极拓展重点开发商客户。碧桂园集团是我国最大的新型城镇化住宅开发商，庆云县支行得知碧桂园在庆云搞开发，需要给建筑工人发放工资的消息后，积极争取，大力营销，达成了开立发放工资专户的协议。元月14日，组成外拓调查小组，远赴位于广东佛山几千里之外的总部，进行了开户的调查、考察工作。目前开户手续正在办理中，预计账户资金可达到一千万。

三、突出一个早字，力争一个千字。农行庆云县支行早部署，早动员。年末岁初的12月28日，就召开了全员动员大会，拉开了整个“春天行动”的序幕，吹响了全面进军的号角。上级行“春天行动”启动会议刚刚结束，农行庆云县支行就召开了行长办公会、行务会、个金部以及网点负责人参加的座谈会，根据上级行的要求，结合本地实际，制订了《庆云县支行2021年“春天行动”活动方案》《庆云县支行2021年“春天行动”实施细则》《庆云县支行2021年“春天行动”考核奖惩办法》三个文件。明确要求，今年的激励机制和奖励政策，而且保证及时兑现，说到做到。

四、前后台密切配合，考核奖惩及时兑现。农行庆云县支行成立了网点青年员工营销突击队和部室信贷小分队，由个金部牵头，利用下班业余时间，深入县城门市商户、乡镇村户，搞好聚合码、信用卡、建档、微信绑卡，以及“深耕乡村”等的综合营销。及时晒单，及时兑现。

年关临近，庆云县支行号召全行员工，春节期间：产品营销时刻莫忘，“春天行动”牢记心间。决心在市行新一届党委的正确领导下，上下同欲，齐心协力，群策群力，圆满完成市行分配的2021年“春天行动”各项工作任务。(宫玉河 刘汉玉)

平原农商银行

突出“四大主题”让党日活动更具活力

平原农商银行着眼提升基层党组织政治功能，将推广多元化的主题党日作为党建工作的重要抓手，突出规范、爱国、融合、志愿四大主题，通过特色化“定制菜单”，持续提升组织生活活力，有力促进业务高质量发展。

突出“规范”主题，务求深化高效。为避免主题党日出现表面化、形式化、娱乐化、庸俗化等倾向，平原农商银行制定主题党日实施细则，将主题党日与“三会一课”打包整合，持续推进，并将主题党日活动开展情况与党支部、党员积分制考核结合，量化考核标准，校准了党员常态化参加组织生活的“生物钟”。在内容上做到主题丰富、形式多样，将红色原典、经典论述和重要讲话以读书会、集中研讨、线上学习等方式融入主题党日活动之中，推出“标准+自选”的学习套餐，开设“种子课程、成长课程、薪火课程、公共课程”个性化课程，让党支部自点“菜单”开展主题党日活动。依托党建共建、参加社会实践活动，开展公益宣传等方式，做到动静结合，各有侧重，在结果上引导党员学以致用、知行合一。

突出“爱国”主题，厚植家国情怀。组织党员先后前往孔繁森同志纪念馆、齐河县党员教育基地参观，全行240多名党员缅怀英雄的先进事迹，近距离感受他们的伟大的人格魅力和坚定的党性信念，并面向党旗进行庄严宣誓，通过参观红色教育基地“体验式”学习、举办“谈感受、悟初心、担使命”座谈会等方式，引导广大党员交流学习感悟，将党性修养锻炼与党员教育有机结合在一起，起到一举两得的效果。组织观看爱国影片《我和我的祖国》《夺冠》，通过组织全体党员集中观看影片，增强家国情怀和责任担当。

突出“融合”主题，助力业务发展。扎实开展党建共建和品牌支部创建工作，各党支部结合自身辖内产业结构、文化特点等，选取村委、社区、企事业单位作为党建共建单位，有效整合优势资源。比如，平原农商银行党委与县人民医院达成开展党建共建，共同上线“银医通”项目，布放自助设备，实现患者自助建卡、自助充值、自助缴费、自助查询等一体化功能，沉淀线上资金1.8亿元；王杲铺党支部抓住当地土地集约化经营、“果牌”蔬菜

推广、龙头企业带动时机，通过整村授信方式，为辖内2家农业生产专业合作社、种植大户授信310万元，发放“鲁担惠农贷”25笔、1518万元。目前，23家党支部共与29家单位建立共建联系，组织共建活动60余场，建成品牌支部3家，充分用好客户资源优势，加强政银、银企、银农合作，搭建异业联盟，促进业务合作，实现资源共享。

突出“志愿”主题，服务社会民生。以党员作用发挥为主线，扎实推进党员志愿服务工作，在制度上实施量化积分制度，每参加1次志愿服务活动，给予1-5分的加分，按月统计积分情况，按季度公示积分排名。2020年以来，组织23支党员先锋队，积极参与抗疫捐款、防范电信诈骗、助力高考等各类活动，累计捐赠物资、款项30余万元，协助抗疫人数100余人。推动党员志愿服务与整村授信、客户经理驻村、金融夜校、网格化营销、金融扶贫相结合，通过定点帮扶、爱心救助、常态服务等方式，不断密切与居民、村民关系，解决实际困难，为业务发展注入源源不断的“红色力量”。

(刘中师)