



# 邹平农商银行: 拓展金融动能 助力电商跑出发展“加速度”

滨州日报/滨州网邹平讯(通讯员 李超群 报道)互联网时代,电商产业已成为当下社会经济发展的新引擎。邹平农商银行充分发挥金融主力军作用,提供“电商+”金融综合服务,加大金融支持电商发展力度,助力电商跑出发展加速度。

## “电商+信贷”,插上发展“金翅膀”

“多亏了邹平农商银行的20万元贷款,帮我解决了进货的资金难题。”王丽梅经营一家中老年服装淘宝店。“双11”期间,王丽梅打算多进些服装,可前期广告费用已花费不少,缺少资金进货,这可愁坏了她。邹平农商银行工作人员在“四张清单”对接过程中了解到王丽梅的情况,立即为其办理了“电商贷”20万元,解了她的燃眉之急。

为促进电子商务产业高质量发展,破解电子商务经营主体融资难题,该行创新推出“电商贷”,通过对电商产业园区、行业协会、电商村关键人等,获取从事电子商务平台经营的客户名单,逐户对接营销。对照电商店铺评分规则,该行组织调查店铺销售收入、经营期限、经营业态、经营模式等情况,开展店铺评分,测算客户授信额度。截至目前,该行共发放“电商贷”20户、金额886万元。

## “电商+场景”,弹好发展“协奏曲”

该行积极开发“电商村”营销场景,电商产业园区营销场景、网络促销营销场景和“智e购”商城营销场景等四种场景。针对“电商村”营销场景,该行

加强与政府部门对接,开展“四张清单”营销对接,实施“无感授信”,与电商代理运营服务企业对接合作,切实提升营销质效;针对电商产业园区营销场景,依托政府平台抢占先机,全流程跟进金融服务,开展批量授信,培植潜在用信客户;针对网络促销营销场景,不定期组织线下“电商贷”对接会,创新推出针对性信贷产品,满足电商客户差异化融资需求;针对“智e购”商城营销场景,提取“智e购”商城商户交易数据进行筛选,全面摸底调查,定制金融服务方案,加强金融服务深度广度,提高存量客户黏度,支持全产业链发展,扩大市场份额。截至目前,该行“智e购”商户数80家,注册用户数3.87万户,较年初增长4630

户,今年累计交易完成订单合计994笔,累计交易金额112.53万元,电商覆盖率9.06%。

## “电商+平台”,搭建发展“大擂台”

该行充分发挥线上直播营销获客、活客、粘客优势,加强对年轻客群营销,开展专题直播活动,拓展获客渠道。通过制作短视频、推文、宣传海报,动员全体员工、农金员在朋友圈和客户群广泛转发,为直播宣传预热,扩大知晓度。开通线上预约绿色通道,实现“线上预约—线下办理”闭环服务。直播穿插现场歌舞表演、厅堂介绍、红包互动等,实时开展两期户外“探店”直播,提升观众参与度。截至目前,该行共开展直播15场,带动存款增长1500余万元,带动贷款增长300余万元。

# “速度+温度”铸就“金牌金融”

## 滨州农商银行精耕细作强化服务,强力带动地方经济高质量发展

滨州日报/滨州网滨州讯(通讯员 田洁 报道)近年来,滨州农商银行认真贯彻落实省联社“123456”总体工作思路,坚守市场定位,立足主责主业,精耕细作、夯实业务,延伸触角,强化服务,履行社会责任,践行为民情怀,工作力度持续提升,强力带动地方经济高质量发展。

## 金融活水带来枣飘香

“红玛瑙,脆冬枣,望眼都是金元宝!”2022年“沾化冬枣”成功入选“好品山东”品牌名单,沾化下洼枣农高兴地自编自唱起来。

2022年以来,滨州农商银行积极响应赋能沾化区“双增双提”工程,围绕当地特色产业,创新“枣乡惠农贷”“冬枣大棚贴息贷”等专属信贷产品,线上线下发力,精商贷款流程,为当地枣农提供全方位资金支持,并进一步为地方延伸发展采摘农业、观光旅游业等项目提供多元化服务,助力搭建农技培训中心、冬枣电商平台、枣商住宿中心,助推地方经济发展。截至目前,该行沾化支行发放冬枣大棚建设资金1.5亿元,支持新建冬枣大棚2万余亩。

## 普惠金融惠及百姓家

近年来,滨州农商银行践行普惠金融理念,积极推进网点服务升级改造。老花镜、放大镜、手杖、轮椅……各种服务老年客户设施充实到辖区网点,并设置专门引导人员,协助客户填写单据,帮助老年人轻松跨越“数字鸿沟”,享受各项金融



服务。

该行延伸服务触角,向老年客群普及防范电信网络诈骗等实用技巧;为行动不便的客群上门办理业务,提供有温度的金融服务。2022年至今,该行累计开展移动上门服务2000余次,暖心适老举措获点赞。

今年以来,该行持续开展多项“普惠金融”活动,携手人行滨州中心支行、滨州市残联共同开展无障碍金融服务活动,以“赢在服务”助

推业务发展。

## 科技赋能助力乡村振兴

作为美丽乡村样板村,滨城区梁才街道张王村现有500多亩采摘园,种有西瓜、草莓、黄金梨、樱桃等瓜果,吸引了众多游客前来采摘。滨州农商银行梁才支行与当地村民及时推出流程短、利息低的专项信贷产品“果农贷”,解了村民的燃眉之急。该行落实驻村驻点工作,组建金融服务队,帮扶果农突破多项

技术瓶颈,助力张王村休闲采摘产业发展壮大。截至目前,梁才支行共为张王村果农授信70多户、金额1000余万元。

近年来,滨州农商银行积极构建智慧金融体系,突出科技赋能,创新信贷产品,采用灵活业务模式,贷款实现准投放、深浇灌。同时,大力宣传和营销电子银行等智慧产品,带科技下乡,送技术上门,突出移动服务,增强客户体验,叫响了“智慧银行”和“老百姓自己的银行”品牌。

# 我市首个动物抗体制剂出境资质获批



滨州日报/滨州网滨州讯(记者 樊飞 通讯员 赵晓敏 报道)近日,山东绿都生物科技有限公司获得动物抗体制剂出境资质,为滨州首例,填补了我市动物抗体制剂出境资质的空白。

据悉,山东绿都生物科技有限公司生产的抗体制剂主要为小鼠单抗抗体,广泛应用于农药检测、重金属检测和瘦肉精检测等方面。由于国内生物抗体制剂市场竞争激烈,国外市场一直备受生产企业重视,且当前国外受新冠肺炎疫情影响严重,市场出现较大需求空间。为此,该公司迫切希望获得出境资质以打开国际市场,却苦于没有经验可以借鉴,难以启动相关工作。

滨州海关在了解到企业诉求后,组织专人通过电话、微信、实地调研等方式定向指导企业做好体系文件制定、自检自控运行保障等工作,依托“让你懂技贸”工作室,多渠道了解和掌握出口目的国在入境检测、品质检测等方面要求,指导企业开展风险分析,提升产品质量安全性能,为后续打开国际市场奠定良好基础。

# 建行滨北支行: 加强远程授权审核 确保业务健康发展

滨州日报/滨州网滨州讯(通讯员 耿国勇 报道)为有效控制操作风险,确保业务健康发展和稳健运营,建行滨北支行多措并举强化远程授权业务审核,不断提升远程授权通过率,统筹实现各项业务合规和高质量发展。

加强学习,逐笔分析远程拒绝明细。该行每天利用晨会、夕会及时传达学习省、市下发的远程授权业务提示及授权拒绝、撤销业务统计表,结合本机构当日远程授权拒绝明细,逐条分析拒绝原因和存在的风险点,并提醒经办人员重视拒绝问题,认真审核凭证要素,采取改进措施。

加强审核,养成严谨合规操作习惯。为培养严谨合规操作习惯,要求每位员工对于远程授权需要提交的资料,提前准备、仔细审核,重点检查。对于初次办理或复杂业务不可盲目提交,逐项比对,再根据业务提示整理所需资料,及时与后台远程授权人员沟通联系,提高业务一次性成功率。

加强考核,提升工作效率服务水平。该行把远程授权通过率作为内控合规考核的重要指标,对经办人员每日远程授权进行严格考核,严格执行远程授权审核规则,避免简单问题频繁被拒,存在的问题按周通报、按月奖惩,提升责任人风险意识和责任意识。

# 滨州海关离退休干部职工党支部: 退休不褪色 银发再生辉

滨州日报/滨州网滨州讯(通讯员 梁才 李翔 报道)今年以来,滨州海关离退休干部职工党支部的退休干部逐步进入公众视野。他们退休不褪色,离岗不卸责,积极参与支部学习、社区服务,还成立了志愿服务队,积极参与社区志愿服务,承担核酸检测秩序维护、社区卫生清扫、路口交通执勤等工作,备受大家好评。“退休后还能发挥余热,干些力所能及的事情,感觉很幸福很充实。”一位老党员说。

走进滨州海关离退休干部职工党支部活动室,映入眼帘的是一排书架,上面整齐摆放着党的二十

大学习资料,几名退休干部正在认真学习研讨。该支部严格落实“三会一课”等制度,定期组织退休干部集体学习,加强思想政治教育,使老干部们思想常新、理念常新、信念坚定。

“退休不褪色、永远跟党走。我将认真落实海关总署党委、济南海关党委工作要求,积极落实直属机关党委、滨州海关党总支交办工作,在增强‘四个意识’、坚定‘四个自信’、做到‘两个维护’上走在前、做表率,继续在老干部岗位上发光发热,为海关发展贡献力量,为党的事业增光添彩。”该支部支部书记安贺祥说。

# 惠民县烟草专卖局(营销部): 筑牢疫情防控屏障 服务客户不“掉线”

滨州日报/滨州网惠民讯(通讯员 陶舒 报道)今年以来,在疫情防控形势吃紧的时刻,惠民县烟草专卖局(营销部)迎难而上,筑牢疫

情防控屏障,与零售客户一起抗击疫情,共渡难关,依托微信平台开展线上服务,确保疫情防控不松懈、服务客户不间断。

## 真情关怀做到位,关心提醒不可少

“大家一定不能有侥幸心理,一定要做好个人防护!”

“大家要听从社区防疫工作人员的指挥,时刻关注自己的健康码状态。”

在诚信互助小组群里,一条条提醒消息温暖着大家的心。疫情防控期间,惠民县烟草专卖局(营销部)始终把零售客户的安全和身体健康放在首位,充分利用诚信互助小组微信群等线上渠道,及时发布全市疫情防控最新动态和防控相关要求。同时,该局组织全体党员对辖区零售客户开展疫情防控知识线上培训,学习掌握最新的疫情防控政策措施,不断提高零售客户的疫情防控意识。

## 志愿服务抗疫情,防控细节显担当

该局(营销部)严格落实上级关于疫情防控工作的部署要求,迅速组织党员志愿者到还在营业的零售客户店中进行全方位消毒,并排查辖区内零售客户行动轨迹,帮助老年零售客户申请核酸检测上门服务,确保零售客户零感染,最大程度减少疫情对生产经营造成的不利影响。

该局(营销部)各党支部把扎实做好疫情防控工作作为考验党员的试金石,号召党员干部在疫情防控工作中冲在前、打头阵,以实际行动践行共产党员的使命担当。同时,组织摸排辖区内零售客户重点人员行动轨迹、身体状况等,做到“不漏一人”。

## 线上服务不停歇,特殊时期有保障

为做好疫情防控期间客户服务工作,惠民县烟草专卖局(营销部)组织营销、专卖人员线上解答零售客户提出的各类问题。营销人员加大线上指导力度,通过电话、微信、视频等形式做好客户信息排查和情绪安抚工作,把当前的货源供应等相关政策宣传

到位,在线解决零售客户关心的卷烟经营、店面陈列、零售终端管理系统运行等多方面的问题。

专卖人员坚持以“第一时间记录,第一时间回复,第一时间处置”标准,线上各类市场举报、投诉、咨询问题,逐一跟进和情绪安抚工作,有效提升零售客户和消费者满意度。

# 关于金融场景搭建的几点思考

农行滨州分行调研组



信息科技的飞速发展和人们消费方式的转变推动了商业银行数字化转型进程,以场景金融为主要特征的互联网金融逐渐发展成为一种新的趋势,通过搭建金融场景,将金融融入衣、食、住、行等日常生活和生产中,提升商业银行的获客、活客能力。关于搭建金融场景搭建,农行滨州分行调研组提出以下几点思考和建议:

加快数据整合与应用。数字化转型是数据的整理和融合,标准不统一、数据分散、服务支持能力弱等问题是转型亟需解决的问题。一是持续推进数据治理工作。商业银行数

据治理牵扯到各条线、各部门、各系统,将数据治理提升到全行战略地位,做好数据采集、融合、筛选、存储等工作,一方面可以提升数据质量分析、数据建模工具等技术层面支撑,另一方面可以为数字化转型场景搭建提供评价支撑。二是切实提高数据整合能力。通过整合内外外部数据,加强与金融同业、互联网企业、数据公司以及工商、税务、信用评级等外部数据共享,不断发掘个人客户资金流向分析系统、农户信息档案系统等大数据应用潜力,构建客户精准画像,为各层级精准营销提供大数据支撑。

持续抓好重点场景推广。以缴费中心平台、无感支付平台、综合收银平台、“惠农e通”平台等系统为基础,着眼新型金融场景搭建,无感场景建设,多产业经营体系互联以及核心企业产业链上下游客户交

易线上化,构建多行业辐射圈层和普惠产业链式金融场景服务体系。围绕衣、食、住、行、游、娱、医、教等高频生活消费场景,推动便民缴费、智慧商圈、智慧校园、智慧物业、智慧出行、智慧医疗、智慧政务等核心场景建设,构建高频消费金融场景体系,实现金融服务和行业解决方案的模式化推广应用。

深化多维度场景联合搭建。金融场景搭建需要构建的场景不是由单一简单场景组成,而是需要由多个场景相互组合叠加,成为一个较为多元的系统。因此,潜在的金融化场景一定是能够由多个渠道叠加起来,有足够的复杂度和应变能力,客户只需通过掌上银行这一金融媒介,即可融入多个场景,这样才能够不断满足用户新的需求变化。通过金融场景深挖客户需求,将金融服务嵌入客户产生

活,通过自建、共建、他建三大金融场景搭建模式,实现交叉引流、场景渗透。一是依托衣、食、住、行等生活场景,将金融服务嵌入已有的互联网生态圈中,全力构建良好的金融场景化生态系统,为客户带来流畅、便捷、高效体验。二是对接交通、医药、制造、电信、娱乐等行业,接入生活服务、休闲娱乐、健康保健等互联网应用,为消费者提供一站式服务,从单一线下模式“引流客户”向合作模式“截流客户”方向发展,从而提高获客活客能力。

未来的金融场景应用,将会是一个以大数据集合为根本,以个人金融场景和产业金融场景为开端的生态链。金融场景搭建过程中,实现客户信息数据融合分析,可为客户提供“千人千面”专属金融需求,真正让客户在金融场景中感受“你需要,我都在”。

# 提升金融服务水平 积极应对农村老龄化态势

农行滨州分行调研组

“十四五”是我国应对农村老龄化问题的战略机遇期,农业银行打造服务乡村振兴的“领军银行”,要坚守金融为民初心,主动肩负起实现农村老有所养的使命担当,积极配合国家政策导向,充分吸收现有养老金融业务成果经验,因地制宜探索金融产品和服务创新,不断提升农业银行养老金融服务在农村地区的覆盖面和影响力,树立农村养老金融领域行业标杆。

因时因地差异化实施农村养老金融服务战略。定期监测村庄人口结构变化,以县域为单位动态

调整农村养老金融服务半径和策略。针对农村养老资源丰富、老年人消费储蓄能力较强的地区,要加强老年消费、老年投资储蓄等领域金融服务创新;针对农村老年人基本养老能力薄弱地区,要重点加强对农村民营养老机构、互助养老机构等养老基础设施建设的金融支持力度。

积极推动县域地区“银发”产业链发展。聚焦老年用品、智慧养老、养老机构、医养结合等重点领域和重点区域,建立“银发”产业链投放白名单,扩大抵质押物接受

范围,如探索床位收费权质押贷款等;根据“银发”产业发展特点,积极构建金融加非金融“银发”经济场景,依托多样化融资渠道和金融工具推动“银发”产业发展;深化银政合作,积极参与政府主导的产业引导基金、专项扶持基金等农村养老服务项目,为有条件的农村养老服务项目承接主体提供信贷、融资租赁、信托等全方位综合金融服务。

加快推进农村养老金融产品服务创新。加强银、政、保合作对接,提升城乡居民养老保险、商

业养老保险委托投资能力。加快抢占农村个人养老账户市场,积极创新并承销个人养老金可投资金融产品。线下优化银行网点各类设施设备,提升便捷性;线上加快推动掌银“乡村版”“老年版”组合优化,简化业务办理流程,优化服务渠道。定期开办辨别真假币、防电信诈骗等主题的知识讲座,提高农村老年人金融素养。针对农村老年人金融服务需求特点,创新研发一系列具有农行特色、覆盖客户全生命周期的低风险储蓄、理财、保险、信贷养老金融产品。