



农行牡丹支行:

“齐鲁富民贷”助力乡村振兴

本报讯(通讯员 李冰) “这笔钱真的是及时雨啊!本来我都没抱太大希望,没想到农行工作人员不仅上门帮我办理,而且不到一个星期的时间贷款就下来啦!”菏泽市牡丹区大黄集镇毕寨村的张得军一边配鸡饲料一边激动地对笔者说。

近日,农行牡丹支行个贷中心人员积极对接各街道、各村委,走村入户宣传“齐鲁富民贷”业务,联合两区乡村振

兴局多次开展产品宣讲会。通过与政府部门对接,农行牡丹支行个贷中心工作人员了解到牡丹区大黄集镇毕寨村养殖户张得军急需一笔资金周转,农行牡丹支行个贷人员积极响应,第一时间上门服务。经了解,张得军从事畜牧养殖业已有4年,现有11个鸡舍、16万只鸡、养殖场占地面积达22.5亩,因资金周转问题急需一笔钱购买鸡饲料,特向银行申请贷款45万元。农行

牡丹支行个贷中心工作人员了解情况后,迅速建立农户档案,收集贷款资料,次日便发起贷款流程,在短短的一星期内便完成了贷款投放。借助政策支持,此笔贷款还能享受一年期最低2.65%的优惠利率。

农行牡丹支行的高效率办贷得到了农户的高度认可,有效解决了当地农户生产经营贷款难问题,以实际行动助力乡村振兴。

农行牡丹支行成功堵截一起电信诈骗

本报讯(通讯员 李继华) 近日,农行牡丹支行“拒绝”为客户办理转账汇款业务,“醒悟”过来的客户对工作人员连声道谢。

3月25日下午,天空下着小雨,两名50多岁的男子冒雨来到农行牡丹支行,在经过严格的测温、登记、查验健康码和行程码等防疫措施后,两人走进营业室。网点主任孙晨上前询问,得知两人准备给他人汇证明金时,出于职业的敏感性,他向客

户详细询问汇款缘由。原来,该男子近日在网上办理了5万元低息贷款,对方称由于他提供的收款银行卡号少一位数,贷款无法到账,需要他给对方汇款3万元证明金,证明是自己的账户,5万元贷款才能入到他的卡里,3万元证明金也会一起退回。于是,他向朋友借款3万元,两人一同到该行办理汇款。

孙晨察觉到这是一起电信网络诈骗,立即劝阻客户汇款。但是客户坚持要给对方

汇款,且声称即使被骗也与银行无关。孙晨将两人请到贵宾室,继续做客户的思想工作。客户慢慢冷静下来,也渐渐意识到自己遇到电信诈骗了。他拉着孙晨的手说:“不好意思,刚才我态度不好,要不是你们拦着,我这钱就打水漂了,谢谢你们!”

面对电信诈骗,农行牡丹支行工作人员反应迅速,不仅维护了客户的利益,而且获得了客户的认可,树立了良好的社会形象。



识别假币

近日,单县农商银行开展教授客户熟知并掌握眼看、手摸、耳听、监测“四招快速识别假币”方法技巧活动,维护了金

融秩序,提升了金融消费者的反假意识。图为工作人员向客户讲解人民币真伪辨别方法的场景。 通讯员 杨依新

单县农商银行:捐款20万元助力疫情防控

本报讯(通讯员 杨依新) 4月7日,单县农商银行向单县慈善总会捐款20万元,用于支持疫情防控,以实际行动彰显农商银行的责任与担当,为打赢疫情防控阻击战贡献力量。

单县农商银行将严格落实省

联社和县委县政府疫情防控部署要求,统筹抓好疫情防控和业务发展,扎实做好各项金融服务,加大信贷支持力度,最大限度地帮助企业 and 商户抵御疫情带来的影响,为抗击疫情、助推经济发展作出新的更大贡献。

心系客户,服务至上 ——记中行菏泽分行康城支行客户经理常明

常明是中行菏泽分行康城支行的一名个人客户经理,他热爱本职工作,自从担任这个职务以来,从来没有休过假,经常主动放弃周末休息时间加班加点办理业务。每周巡店,只要是汽车经销商有客户要叙作分期业务,他都是第一时间赶到店内现场签约。有时客户白天没有时间,他就等到晚上上门签约,经常待资料整理完才发觉已是深夜。在工作中,常明兢兢业业、虚心好学、精益求精,取得了突出业绩。

练业务,提升服务质量

在营销工作和票据专管工作中,他始终虚心学习业务,用心锻炼技能,耐心办理业务,热心对待客户。作为银行的一员,他在工

作中牢固树立服务意识,始终心系客户,努力提高服务水平和服务质量。如今在全行积极向上的发展氛围中,他始终踏实认真,兢兢业业,虚心好学,精益求精,刻苦钻研,业务技能有了长足进步,工作上取得突出业绩。

在优质文明服务上,常明严格要求自己,坚持想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧的服务理念,始终将客户利益放在首位,为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中,他做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下良好的印象,赢得了客户的信任和认可。

舍小家,敢担当善作为

寒来暑往,春去秋来,不论是

寒风刺骨、大雪纷飞还是烈日当空、大雨倾盆,他始终义无反顾,只要客户有需求,他就第一时间赶到现场。2020年7月的一天,常明的第二个孩子出生,他仅仅陪护了几天就急着回去上班。他告诉妻子,营销的客户在流失,付出的心血一旦丢掉了就很难挽回。

2021年,更大的挑战再次到来,由于行里人员紧张,只有他一人在做汽车分期业务。3月,妻子由于业务需要被借调至省行工作,双方家里老人及两个孩子要托付给他。想到平时爱人对他工作的支持,他同意了。从此便肩负起家里、行里两条重担,过起了两地分居忙里忙外的生活。为了不耽误业务发展,他将大儿子交给托

管中心,小儿子交给母亲照顾,挤出一切可用的时间抓紧办理业务。

出成绩,传递中行温度

汽车分期业务对时效性要求非常高,当日放款提车的订单占比较高,在市场竞争中除了金融同业,还有汽车金融。为满足汽车经销商需求,常明总是加班加点第一时间完成业务提报,提供专业、高效的服务。对合作方推荐的客户做到及时联系、业务跟进,及时将审批结果通知店里,用真心、真情、真意去服务客户,进一步提升了客户的体验感。

在工作中,常明毫无怨言,勇敢地经受和面对每一次营销中的困难和压力,以他坚定的意

志,执着地追求着他的梦想。随着签约的经销商不断增多,分期业务量也急剧增加,不论是叙作分期笔数还是金额都在大幅提升。2021年分期总额突破亿元大关,他本人也被总行中国银行股份有限公司授予消费分期业务“银牌客户经理”称号,被省行授予“二十佳消费金融客户经理”荣誉,被市行授予“对公存款先进个人”等荣誉。

常明说,这些成绩的取得,不是因为自己有多优秀,而是得益于领导的关心和同事的紧密协作。正是因为有了中行这个大舞台,他才能把“汽车分期”这项工作做好,只要客户有需求,他一定想办法,以实际行动传递中行的温度。

通讯员 张千彦

