

化危机 开销路

民泰银行助农扶小显担当

记者 曹钰

多亏她拉了我一把！邵锦兵说。从10年前，信用卡逾期、征信有污点、借贷碰壁，到现在转行餐饮业，创建品牌，第二家装修落地，邵锦兵口中的她，正是民泰银行。而邵锦兵的励志故事背后，则是地方金融机构的大义与担当。

助小微餐饮
迈上 互联网+ 快车道

楼上包厢已经满了，楼下先点菜吧。城西街道芝岙村一独栋楼前停满车，店主邵锦兵站在门前，招呼着往来客人。走近一看，这不到300平方米的餐厅人气满满，招牌上“大兵哥（私房夜宵）”这几个大字格外醒目。

注册品牌太难，大兵哥这个名字一直注册不下来，我还在等审核下来，做新的招牌。邵锦兵见我盯着招牌，笑着说，温岭店是三年前开的，松门那家是今年年初开的，我过段时间要升级装修。

邵锦兵说，从前年开始，他就以“大兵哥”为店名，招加盟商，而五年前的自己，曾陷入征信污点的危机，难以翻身。

我到现在还记得，五年前，因为缺少资金到处找银行贷款。邵锦兵说，几年前，遇到家庭变故急需资金周转，跑了好几家银行，都被拒绝。就在近乎绝望时，民泰银行给了他一线希望。

那天在营业厅，我以为又要被拒绝，网点经理江利平（现民泰银行太平小微支行行长）叫住了我。邵锦兵说，那天江利平很认真地听完他的讲述，并劝他不要放弃。而后没多久，他就接到银行的好消息。一笔金额不大但及时到账的贷款，帮他重振旗鼓。

记者向江利平了解到，其实邵锦兵到银行来的第二天，江利平就去了他所在的村了解情况。多年的职业习惯，让江利平养成了不光看数据，眼见为实的习惯。

江利平在村部侧面了解到，邵锦兵背景情况不错，很早入了党，从事鞋业加工多年，经营情况稳定。然而前些年，邵锦兵的父亲因癌症开始了两年多的化疗医治，自那

时起，邵锦兵的生活有了变化。随后，江利平去邵锦兵家，和他再次沟通，知道他当时病急乱投医，借了多张信用卡，因为没有金融意识，最终多张逾期影响到征信。

那天，回到银行，江利平向上级说明了情况，申请为邵锦兵授信10万元，帮助他脱离困境。

之后，邵锦兵借助抖音快车道，开美食直播吸粉，没多久就累积了粉丝几万名，同时，通过互联网渠道做起了夜宵外卖。

别人白天营业，我就夜里营业；年轻人喜欢玩抖音和看直播，我就在这里下功夫；别人开店只能吃饭，我就打造能打牌，玩轰趴的店。做别人没有的，投其所好，就一定做起来。邵锦兵说起自己的创业之路，不过，若不是民泰银行拉了我一把，我也不会有今天。真的很感激！

据了解，民泰银行为邵锦兵提供的贷款服务，是该行在温岭地区发放的个人经营性循环贷款，随借随还。目前，已发放1678户，4.92亿元。

助地方产业
熬 出甜蜜动力

无独有偶，均根万顺红糖厂的徐日兵也是民泰银行助农惠企行动的受益者。

来到万顺红糖厂，这里与8年前有很大不同，红糖园里春游的孩子，有的钓龙虾，有的打糕条，还有些在大人陪伴下摸鱼抓虾。若不是空气中弥漫的香甜味道，真会忘记这里是一家生产红糖，并且产值已步入千万级别的企业。要知道8年前的万顺红糖厂，曾几度陷入滞销困境，难以自救。

今年，我们的红糖供不应求，这里打包的红糖是前几天参加伴手礼大赛时，被订购走的。徐日兵看着车间一盒盒正在装箱的红糖伴手礼说，这几年，红糖厂产值级级跃升，今年应当会突破1000万元产值，比起七八年前，确实有了明显的变化。

徐日兵说，几年前，红糖厂因为缺少渠道，陷入销路打不开的困境，恰逢民泰银行进村入户，帮扶地方产业。于是，徐日兵借助民泰银行和其他几家地方银行的渠道，打开销路，连续几年销售了好几万斤红糖。

光靠银行帮扶还不行，我没事就会去外地走访甘蔗园，看看哪里的甘蔗好。徐日兵说，就在前几年，他发现广西一地区种植的蔗糖，在甜度和品质上都远胜温岭本地甘蔗，便引进一部分到温岭试着生产。试生产证明广西蔗糖在甜度上远胜本地果蔗，举例来说，100斤本地果蔗可产出7斤红糖，而100斤广西蔗糖可产出红糖15~16斤。

这几年，在银行和政府帮扶下，我们红糖厂的销售渠道打开了，销量越来越大，自己种植的甘蔗已经满足不了生产。徐日兵说，我一方面扩建甘蔗园，一方面和广西农户保持密切联系，以备不时之需。而决定签约广西蔗糖，是因为2009年的那次台风。

徐日兵说，当时温岭好几处甘蔗园都受到重创，他因提前布局了广西供应渠道，保证了红糖的稳定供应。此外，糖蔗熬的红糖，口感远胜温岭果蔗，销量的连番升级也是自那时开始。

如今稳定的销售局面，最感谢的还是地方政府和民泰银行。徐日兵说，在和民泰银行接触前，他一直以为银行能为商户提供的只有金融服务。然而，民泰银行还将红糖加入银行的采购名单，这么多年一直帮他推广和销售。

记者打开民泰银行公众号，商场首页有均根万顺红糖的推荐，推送的头条也有该厂产品的抢购链接。

今年，我们在网上帮他销售了1000罐红糖。万顺红糖在我们的网站上口碑很好，他们采用古法柴烧铁锅煎熬，这种传统制糖工艺在市场上很稀缺，民泰银行市场部梁经理说，刚开始，我们的合作建立在金融产品上，但通过接触，我们发现这名客户的实际困难在销售上，为了响应政府号召，帮扶地方产业，我们便开始了这么多年的渠道合作。

据了解，民泰银行的网上商城里，保温杯、温岭老酒、红美人礼盒、罗莱家纺羊羔绒被子都是本地商家的产品。这也是民泰银行扶助商户的一项措施，该行挑选了多家优质客户的商品进行推广宣传，并上线到银行的积分商城。此外，对于反响较好的商品，该行将产品纳入银行的物资采购清单。这一点一滴的帮助，为地方小微商户带来了希望和力量。

移动银行 进企业
上门服务暖人心

工行温岭支行抢抓招新先机 管家式 服务获好评



通讯员 金茂盛 记者 曹钰

这段时间，工行温岭支行员工小张每天都要去企业送服务上门，帮企业员工办工资卡。据了解，这是工行温岭支行为解决企业难题，抢抓企业招新先机，提前布局开展的行动。

我市不少企业位于乡镇，位置偏僻，且生产任务重，员工办理激活银行卡不方便，影响了工资的发放。于是，该行加班加点主动为企业上门服务，通过提前沟通、优化流程、配套服务，满足了企业员工办卡需求，获得了企业的好评。截至3月底，工行温岭支行共计为51家企业上门服务，办理借记卡2316张、融e行1314户、电子医保卡1370户。

提前布局，畅通服务渠道

要完成辖内50多家企业同一个时间段的业务办理，是需要提前规划，统筹安排。我们梳理了辖内企业清单，分别了解企业需求，提前与企业主及企业人事部门沟通，为今年新招员工较多的企业建立了名单，把服务送上门。该行相关负责人表示，为了不遗漏一家企业，该行将旺季以周为单位划分时间表，提前规划上门服务时间，预留服务时间空档，方便需要上门办卡的企业。

设计流程，提高服务效率

你们能来这里太好了，我们不用请假去银行办工资卡了。松门一企业门卫室里，站满了员工，这些员工一吃完中饭，就陆续赶了过来。

为企业上门办卡，一般利用下班后及中午休息时间。为进一步方便企业员工，提高服务效率，工行网点优化工作流程，抽调员工以流水线式服务为企业员工办理一揽子业务，让客户从进门到出门不绕弯、不遗漏，满足客户需求。

配套服务，增加服务效益

我听说，你们工行可以开通一种服务，工资放在账户里，既有利息，也可以随时取出来，就帮我开通这个吧。一位企业老员工向银行工作人员咨询。工作人员耐心地为这位老员工讲解，并当场给他办理了该业务。

据了解，工行网点工作人员在此次上门服务前，与企业主和企业人事部门进行了沟通，根据企业员工招新特点与实际需求，为企业员工准备了不同的服务办理套餐，对于客户的基本结算、理财需求、增值服务予以兼顾，让客户在上门办卡的过程中享受多项服务，避免客户多次往返网点，实现最多跑一次。

在银行越来越多的，银行产品趋同化的现今，只有有温度的服务，才能更好地贴近客户、维护客户。工行温岭支行一直以来秉持“工行温度，兴实惠民”的服务理念，以饱满的热情，做好客户服务工作，做客户身边的银行。

12个网点举办12场主题活动
温岭联合村镇银行献礼母亲节

本报讯（通讯员吴润枝 记者赵碧莹）城西支行、新河支行分别与温岭市第一人民医院、台州市肿瘤医院合作，邀请专家到场开展健康讲座；松门支行邀请老中医现场问诊；横峰支行为客户提供口腔义诊服务；滨海支行邀请理发师为客户免费理发。为营造孝敬母亲、关爱女性的美好氛围，同时拉近客户和银行的距离，日前，杭州联合银行主发起的温岭联合村镇银行举办了“感恩母亲·村镇有爱”大型母亲节活动，向妈妈们送上节日祝福。

5月8日和9日两天时间，该行12家网点先后举办了12场主题各异的活动，创意十足、精彩纷呈。

除了各类义诊活动，我们还准备了多个温馨的节目。比如，我们在总行营业部开展古风团扇制作和中国风摄影活动，为喜爱古风的妈妈们送上了一份别致的节日礼物；松门支行、大溪支行、科技支行、石塘支行、泽国支行等也都推出感恩母亲主题摄影活动，为妈妈们免费摄影，记录特殊时刻，定格美丽瞬间。该行相关工作人员说。

与此同时，温岭联合村镇银行各家支行还贴心地为妈妈们准备了母亲节专题蛋糕、鲜花以及各式各样的精美小礼品，现场更有抽奖、有奖竞答和游园会等活动，为妈妈们送上祝福。

母亲节主题亲情活动的开展，让身为母亲的女性客户感受到了来自温岭联合村镇银行的关爱，拉近了我们与客户之间的距离，也能让客户对我们更加认可和信任。该行相关负责人表示，未来，温岭联合村镇银行将继续坚持“便捷、亲和”的服务理念，为温岭市民提供更优质、更贴心的金融服务，打造“联合温邻”品牌，做温岭市民的好邻里。

非法集资 不受法律保护

参与非法集资活动

风险自担

温岭市金融工作中心 宣