

德州部分ATM机可打冠字号

部分新式存取款一体机有此功能



德州湖滨大道上的一处建行ATM机存取款已可以打印冠字号。本报记者 马志勇 摄

本报10月15日讯(记者 马瑛) 11日,记者发现德城区部分建行网点ATM机器取款与存款时可打印冠字号,为人民币打印“身份证”,防止出现假币。

“咦,什么是打印冠字号啊?”11日中午,在湖滨北大道建行ATM机器取款的高女士纳闷地说。随后,高女士点击了打印冠字号,机器吐出的自动柜员机客户通知书与一般取款后获得的单据没太大差异,有所不同的是,高女士取出的人民币冠字号都被打印在通知书。随后记者在ATM机器上操作了解到,不仅取钱可以打印冠字号,存款也可以打印冠字号,记者分别取款和存款500元,并打印

了冠字号,与人民币核对之后,准确无误。

建行德州分行的工作人员告诉记者,人民币实行“一票一号”制管理,冠字号相当于每张人民币的“身份证”。ATM机加载钞票冠字保存、打印功能后,一旦储户在ATM机取到假币,取款凭条就能作为索赔依据。

有业内人士表示,记录冠字号码的好处还不止于此。和身份证号一样,钞票的冠字号也具有唯一性。如果存取款时都能准确记录钞票的冠字号码,就可以追踪每一张钞票的来源和流向。一旦发生了盗抢案件,又知道被盗抢现金的冠字号码,就可以利用这些冠字号码建立数据库,跟踪所

丢失的现金,从而为破案提供线索。

据了解,ATM机纸币冠字号码追踪主要采用软硬件结合的方式,这种ATM机具有为用户提供集钞票真伪识别、钞票来源定位、钞票交易监控、恶意交易主动防御等功能,大大降低自助设备使用中可能出现的现金风险。由于通知单采用的是热敏打印技术,字迹仅能保持3个月到半年左右。

“9月份开始,德州陆续引进这种机器,并不是全部的存取款一体机可以打印冠字号,现在只有部分网点的新式存取款一体机有此功能,将来会全面推广这类机器。”建行德州分行的工作人员说。

德城区联社 启动“惠民三大工程”助生产

入秋以来,德城区联社不断加大农户贷款投放力度,全面启动实施金融服务进村入社区、阳光信贷和富民惠农金融创新“三大工程”,坚持“早筹集资金、早落实工作、早见到实效”的“三早”工作指导思想,全力支持“三秋”生产。截至目前,该联社备足3600万元专项资金助“三秋”,积极支持农民购买农药、化肥、农机

具等生产物资,为广大农民群众提供优质便捷服务。

该联社强化服务手段,积极开展“送金融知识进社区”活动,“普及金融知识万里行”,将“三秋”金融知识、科技信息、帮扶情况、业务品种及时送到农民手中,保证农民获得更多农业知识,做到秋耕播不误农时。

(刘玉磊 孙海敏)

临邑联社 开展员工异常行为排查活动

近几年临邑农信社新招大学生员工约100多人,为了促使员工敬业爱岗,廉洁自律,杜绝违规行为,10月8日—12日,监事长黄家信带队,监保部经理于观峰及部室人员,对全县信用社员工开展了异常行为排查活动。

本次活动重点对“九种人”、“五类行为”、非法集资、民间借贷等职工八小时之外的

不良行为进行排查,通过与职工谈话,贷户座谈等形式深入了解职工的思想动态,特别是客户经理在发放贷款中是否存在吃、拿、卡、要等违规行为。对新上班的大学生交友情况、消费情况进行了解,家在外地的大学生通过对其家人电话回访,真正了解职工的思想动向,把不良行为消灭在萌芽之中。

(王丽 于观峰)

千万元贷款“喂”出养鸭大镇

平原县王杲铺镇是鲁西北地区远近闻名的养鸭大镇,全镇400多户农民建起了养鸭场,共饲养蛋鸭300万只,年户均纯收入8万元。提起养鸭业的发展,鸭农们打心眼里感激信用社,都说是信用社用千万元贷款帮助“喂”出了个养鸭大镇。

王杲铺镇地处马颊河畔,水资源丰富。王杲铺信用社利用这一优势,帮助沿河10多个村建起了养鸭协会,制订了协会章程和管理办法,对养鸭的会员优先给予贷款扶持。3年多来,信用社共发放贷款一千多万元,把养鸭发展成了该镇的一大主导产业,一年可使农民增加收入3000多万元。

(高玉才 于华)

临邑联社建案件防控长效机制

临邑联社从源头入手,强化合规知识教育,加大检查监督力度,切实加强案件专项治理工作,从制度制定、完善、执行和落实上下功夫,逐步构建起科学合理、运行高效的案件防范长效机制,为各项业务的又快又好发展提供了安全保障。

强化制度建设,构筑合规防线,树立“大安全”理念,构建保障综治网络、倡导合规文化,推进业务发展。该联社通过以上三项逐步完善制度体系,建立案件治理长效机制,真正体现“谁主管、谁负责”的岗位责任制,形成上下联动、齐抓共管的案件防范新格局。(马静)

禹城联社为银行化改革把脉

为加速推进银行化改革进程,梳理分析改制过程中存在的疑点难点问题,10月10日,禹城联社邀请省银监局农一处副处长隋治河同志就该联社农商行筹建工作进行现场指导,并召开座谈会。期间,隋处长在听取工作汇报后,结合禹城联社工作实际提出几点建议,一是新募集股金可以适当向内部职工

倾斜,保障改革发展成果全员共享,培育健康向上的企业文化;二是充分利用当前有利的外部环境,借势壮大自身规模,提高经营管理水平,更好地融入当地经济社会发展大局;三是鼓励支持农信社改制农村商业银行后异地设立分支机构,为未来的盈利增长提供更加广阔的发展空间。(刘伟 季海)

平原奶牛场与加工企业“联姻”

现如今,德州畅元牧业公司经理张复君,再也不用为鲜奶销售而发愁了,因为在平原县农村信用联社的贷款扶持下,他的奶牛场扩大了规模,与伊利牛奶公司结成了合作伙伴。

今年4月,信用社以担保的形式给该公司发放贷款150万元用于扩大奶牛饲养规模,使奶牛饲养量很快增加到400多头,年产鲜奶3000多吨。规模扩大了,一些牛奶加工企业便纷纷找上门来要求合作,最后张复君与伊利公司建立了协作关系,伊利公司派来专门人员进驻奶牛场,负责牛奶饲料监测、牛奶质量化验,每天挤的鲜奶都被专车拉走,年纯收入达60万元。(高玉才 李传英)

农行州城支行“百日资产营销活动”首战告捷

自2012年9月19日农行德州分行开展百日资产业务综合营销活动以来,州城支行个人资产业务迅速发展,截至10月10日,该行个人贷款余额54557万元,较年初增加5304万元,较8月底增加2232万元,完成市场营销活动计划的94%,其中个人住房贷款余额为49303万元,活动以来累计发放2282万元。目前个人资产业务已成为该行资产业务的盈利基础,成为优质个人客户群体的强大支撑。

受经济环境等历史因素影响,该行公司类法人贷款业务发展缓慢,已远远无法满足资产业务发展的要求。该行新一届党委审时度势,及时确定新的业务发展战略,依托地处德州市重点建设区域德州经济技术开发区、高铁新区的区

位优势,不断加大对优质房地产客户的营销力度。一是积极加快经营战略转型,以全行之力带动个人住房贷款业务的快速发展。自“百日资产营销活动”开展以来,该行先后营销了嘉泰房地产“尚城国际”、通源房地产“南源丽都”、德兴房地产“墅香苑”、海天房地产“海天庄园”等一批知名楼盘,签订按揭楼盘4个,签订按揭协议金额2亿元。二是积极营销非房个贷业务。努力抢占德州各大专业市场,突出“走进专业市场,走进沿街门市,走进综合写字楼”营销,充分利用好上级行优惠政策,强势介入,全力拓展,并通过个人贷款业务,带动存款、银行卡、电子银行、个人理财等业务的综合营销,提高综合收益水平。自活动开展以来,个人资产业务拉

动高端个人客户200多户,带动个人存款4000万元,银行卡、电子银行、个人理财也取得较好的带动作用。

农行州城支行实行优化费用资源配置,掀起全员抓营销热潮。一是找准营销切入点,锁定营销目标和营销分工,明确营销责任,加大绩效考核力度,完善收入分配机制,坚持费用资源向营销一线、向营销业绩倾斜,突出资源配置在业务发展中的引导作用,实现劳有所得,合理拉大工资收入差距,调动全员营销积极性,鼓励员工积极介绍、营销个贷业务。二是积极引导员工转变经营理念,利用晨会业绩通报、夕会总结、营销明星榜、优秀党员示范岗等方式,激发员工的营销热情,在全行营造浓厚的营销氛围,并积极研究和解决营销中存在

的问题,收集、总结、推广先进的营销思路和经验,全员参与、团队出击,从源头上抢占先机,争取工作的主动性。三是逐步探索适合发展和竞争、便于分工协作及整体联动的新模式,通过最大限度压缩后台和临柜人员,将更多的员工充实到客户经理队伍,实现以市场和客户为中心,前台与后台、机关与网点的和谐联动营销。

农行州城支行提高效率强化服务,有效提升综合回报水平。一是为提高客户经理的业务素质,该行定期组织培训,由市行房贷、信贷专家讲解房地产业务的最新政策、制度、流程以及主要风险点;邀请社会上的培训专家,营销精英讲解最新的服务理念、营销知识,有针对性提高客户经理

的综合营销能力。二是优化办贷流程,实现业务办理“四快”,即快调查、快审查、快报批、快发放。针对目标客户群,下大力气,分头走访,重点营销,认真梳理和优化办贷流程,实现了“一次调查、一次审查、一次报批”,减少了不必要的流程环节,提高了办贷效率,从受理、调查、审查、审批、放款“一站式”办结,受到客户的广泛好评。三是在大力拓展个贷业务的基础上,注重为客户提供一揽子金融服务和交叉营销,有效实现了综合收益水平的提高。同时,在营销活动中时刻绷紧风险防范这根弦,严格按照规定和要求操作,确保资产发展质量。

(宫玉河 苏厚华)