

## 四家股份制银行强势入驻

# “五虎相争”谁是最大赢家?

本报记者 马瑛

2013年1月10日,交通银行德州分行正式试营业;2013年2月27日,威海市商业银行德州分行开业;2013年4月27日浙商银行德州分行试营业;2013年6月初恒丰银行德州分行也将试营业。四家股份制商业银行先后落户德州,到底给德州的经济发展带来了怎样的推动力和发展力?加上本土的德州银行,“五虎相争”如何赢市?

### 先做优质客户 再来深耕细作

“这几家银行早就来了,到底能办理什么业务啊?”德城区市民张先生饭后散步时看着交通银行的大牌子表示疑问。交通银行位于三八路经济技术开发区最耀眼的十字路口处,恒丰银行位于三八路美食城附近,威海银行坐落在天衢路的市民密集生活区,浙商银行位置相对较远,这几家银行从被批准筹建到装修,它们每一天的变化都被市民看在眼里。

虽然几家银行已经陆续开始试营业,但市民还是觉得离自己的生活有点远,“是不是没有针对咱老百姓的业务。”张先生说。

四家新入驻的股份制银行中只有恒丰银行还未正式试营业。走进三家已经试营业的股份制银行,营业厅内并没有叫号,等号,排队的市民,“威海银行个人产品服务很多,只不过对外宣传的比较少,业务开展的也暂时比较慢。”威海市商业银行办公室的孙主任说。

“人家毕竟是来挣钱的,当然先抢优质客户开展公司业务,个人服务慢慢才会跟进。”一银行工作人员“酸溜溜”地说。有业内人士指出,新进银行机构先通过公司业务,以最快速度做大做强,站稳脚才能深耕细作逐步发展。

### 看似门可罗雀 实则大潮涌动

试营业期间,几家银行营业厅里相对“冷清”,但记者了解到,各家银行早就紧锣密鼓地抢滩德州市场,“客户自然要优中选优,只有早下手才不会让自己被动。”威海市商业银行的孙主任说,截至4月底,威海商业银行共放款7.3791亿元。记者从德州市金融办了解到,4家外来银行今年将投放50亿元贷款支持德州经济发展,每家银行的全年新增贷款计划在12亿元左右,威海银行短短几个月已经完成



了全年计划的61%。

恒丰银行尽管还未正式试营业,该行的魏行长也信心满满地告诉记者:“开业之际,恒丰银行的放贷数额力争实现7-8个亿。”魏行长还称,恒丰银行德州分行还未落地之前,恒丰银行济南分行在德州就有业务,贷款余额已有5个亿,业务续单时将划分至德州分行,“如果全年计划是12个亿,可以说压力并不大。”浙商银行于4月27日试营业到目前,也已经放贷接近5个亿。

股份制银行强势入驻,对德州本土商业银行冲击较大,“确实感受到了压力,但挑战和机遇共存。”德州银行公司业务部总经理张金红说,今年年初至4月底,德州新增投放贷款数额已经突破10个亿,完成全年新增贷款计划的50%。

### 企业最先受益 开始“挑肥拣瘦”

“快!申报快,资金快,手续简单不复杂。”德州宏森机械有限公司的朱培森用了一个“快”字形容他心目中的威海银行,300万元贷款从申请到资金到位只用了一周,“以前可能会需要半个月,效率大幅提高”。

“如果没有这些商业银行,我这个工程开展起来还真是麻烦。”德州簸箕刘工贸开发有限公司董事长董吉增说,簸箕刘工贸承接了德州九大社区之一的袁桥社区项目,该项目计划投资143800万元,实际投入将超过15亿,由于该项目市政府通过BT方式运作,开工承建需要大量资金,融资成为董吉增面临的首要问题,“威海银行1个亿,德州银行1个亿,恒丰计划3个亿,有了这5个亿,我就能开工了。”董吉增笑着说。

恒丰银行德州分行的魏行长说,商业银行进驻德州主要是让德州经济市场整体融资成本下降,拓宽企业的融资渠道,让利于企业。“现在有的企业已经开始跟我们讲条件了,他们会比较不同银行的产品项目,看服务,看利率”。

### 竞争产生积极效应

“目前德州不论是商业银行,还是村镇银行都存在竞争不充分的现象,股份制银行入驻德州,短期内市场竞争充分,长期竞争优化就体现出来了。”银监局德州分局办公室孙主任说,竞争将产生积极效应,经过至少一年的磨合期,银行的产品设计会更加科学化,市场细分更加充分,服务质量和内容也将整体提升,最终受益的是德州的百姓和企业。

## ●联社动态

### 乐陵联社

#### “从点到体”打造合规体系

乐陵联社以合规文化建设作为合规管理的核心,以加强高管合规意识为起点,中层形成一条线,创造服务、信贷两个面,打造完美的合规体系。一是以点成线。以中层干部为重点,加强合规管理,依次扩展到会计主管、信贷专管员,形成中层一条线的合规氛围。二是以线成面。以会计主管为主,全体内勤

为辅,创造柜台服务平面。以信贷专管员为主,全体客户经理为辅,创造信贷服务平面。三是以面成体。以电子银行业务贯穿,将柜台服务与信贷服务相结合,打造一个坚不可摧的信用合规团队。以合规教育为契机,不断提高员工业务素质,构建浓厚学习氛围的合规体系。

(李培刚 张艳)

### 庆云联社

#### 送金融知识进校园

近日,庆云联社金融知识宣传小分队在庆云一中开展“送金融知识进校园”活动。该联社通过悬挂横幅、佩戴绶带、实物讲解、宣传互动等方式进行多方式宣传,吸引了广大学生积极参与,有效提升了宣传的直观性、趣味性,确保了宣传的覆盖面。同时,为增强宣传的针对性,该联社事

先对现有产品进行了认真筛选,将泰山如意卡、个人网银、手机银行等目前流行、学生群体较为感兴趣的产品作为主打宣传内容,通过产品展示、产品体验的方式积极与学生互动。经过半天的集中宣传,共发放材料200余份,接受学生咨询100人次,取得了较好的宣传效果。(王新波)

### 德州中行 积极开展 金融知识宣传周活动

5月11日,德州中行在德州市中心广场开展金融知识广场宣传活动,正式拉开为期一周的金融知识宣传周活动序幕。

在广场活动现场,该行以居民日常金融需求为出发点,主打个人消费贷款、银行卡分期业务、网上银行、出国留学一站式服务等与居民日常生活密切相关和具有中国

银行特色的业务产品宣传,通过更加“接地气”的宣传内容,迅速拉近与居民的距离,让客户更长时间驻足宣传展台,更深入地了解相关金融知识。在一上午的宣传活动活动中,中国银行展台成为最受客户欢迎和接待客户量最多的展台之一,受到州城人民的广泛赞誉和一致好评,达到良好的宣传效果。

### 农行德州分行

#### 开展金融知识宣传周活动



5月11日,农行德州分行推出了由8名业务骨干组成的金融知识宣传小组,他们身披带有农行LOGO的绶带站在业务咨询台前散发宣传资料,悉心介绍业务产品,耐心回答客户咨询。(宫玉河)

## 资金支持到位 支农惠农“样样红”

今年以来,德城区农村信用社继续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”,将全社强农、富农、惠农的力度深度再加大,通过组织信贷人员到田间、走村串户,进行调查摸底,及时开展农户和涉农资金需求调查,及早掌握农村产业结构调整 and 涉农

经营的趋势和动态,在充分调查掌握了第一手资金需求资料后,及时制定信贷支农计划,做到人员、资金、措施、服务“四到位”,最大限度地满足辖区内涉农资金需求。同时,积极贯彻落实党的十八大精神,围绕十八大提出的“四化同步”战略,在城镇化、农业现代化加大力度,加

大对绿色生态现代农业的信贷投入,大力推进生态文明建设,创新金融服务,将支持涉农科技型企业作为信贷支农的工作重点,努力建立多元化的农业科技创新融资体系,积极支持农业基础设施建设,全面促进现代农业发展,极大地带动了地方经济的发展。

## 优质服务到位 让三农普照“最温暖的阳光”

德城区农村信用社依靠营业网点最多、服务范围最广、资金实力最强的优势,立足城乡,服务大众,采取巩固策略,维持并发展传统优势地位,将“三农”、城乡统筹、城镇化建设列为重点支持对象。今年以来,该联社积极探索服务“三农”的有效途径,加大对实体经济的有效投入,从更高层次、更广范围、更新层面上切实增强服务“三农”的充分性和有效性,按照强农、惠农、富农政策要求,充分发挥农村信用社支农主力军作用,通过进一步开展

农村金融服务进村入社区工程,进一步统筹城乡经济发展,提高农村金融服务的广度、深度和密度,推动农村金融服务向乡村和社区延伸,进一步提高金融网点覆盖率和便利度,使广大农民充分享受安全、便捷、丰富、高效的金融服务,满足农村居民不断增长的金融服务需求;推行阳光信贷,通过实行信贷过程公开化、透明化管理,提高信贷业务透明度,让客户了解农村信用社办理贷款的全过程,贴近农户,真正实现富民惠农;进

一步实施富民惠农创新工程,立足“三农”需要,坚持以市场为导向,积极创新“量体裁衣”式的金融产品和服务方式,积极推广网上银行、“财富在手卡”手机银行、泰山如意卡、农金通、POS机具等业务,提升农村金融服务质量和效率,帮助广大农民群众发展生产,改善生活,加快实现富民惠农奔小康,持续满足多元化、多层次的农村金融服务需求,将金融服务阳光播撒到支农的每一个角落。

(付小剑 刘玉磊 孙海敏)