

建行德州分行

践行“两创一促”，助力小微企业发展

本报11月18日讯 近年来，德州建行积极贯彻落实国家支持小微企业发展的政策，以小微企业新产品创新推广为契机，努力扩大该行小微企业客户群体，积极践行“两创一促”，全面承担起企业社会公民责任。

“截至10月末，我行小企业客户数354户，比年初新增93户。我行小企业非贴贷款余额191974万元，较年初新增43254万元。10月末当年累计实现小企业非贴贷款投放176321万元。”建行办公室人员向记者介绍。

加大金融扶持力度，支持实体经济发展

近年来，德州建行大力支持德州“10+3”新兴战略产业发展，积极争取上级行信贷政策支持及信贷规模倾斜，切实支持当地实体经济发展。截至2013年10月底，合计支持“10+3”战略产业内小企业客户167户，贷款金额8.1亿元。

斜，切实支持当地实体经济发展。截至2013年10月底，合计支持“10+3”战略产业内小企业客户167户，贷款金额8.1亿元。

专注小微企业业务，打造小微专业品牌

目前，德州建行小企业经营中心已打造成为全行专业服务小微企业的部门，是辖区内较早成立独立的小企业业务部门的银行金融机构之一。场所建设及人员配备均走在同行业前列。独立的经营场所、专业化的服务团队，德州建行“小微企业业务”已打造成为德州市的金融品牌。

开展产品服务创新，解决企业融资难题

近年来，德州建行紧跟市场需求

变化，注重小微企业金融产品和服务创新，为有效解决小微企业融资难提供解决方案。2012年以来，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，切实减轻了企业融资成本，解决了企业融资难的问题。特别是建行“助保贷”、“善融贷”业务已成为全市金融系统标杆产品。

记者还了解到，德州建行将持续践行“两创一促”，深化对小微企业金融支持的理解和认识，大力鼓励业务产品创新，加大小企业贷款投放力度，为当地小微企业的发展及当地经济繁荣贡献力量，继续履行企业社会公民责任。(财经记者 孙萌萌 通讯员 季宁)

联社资讯

平原农信开展

“学公报、话改革、征谏言”活动

党的十八届三中全会闭幕后，平原县农村信用社组织干部职工认真开展“学公报、话改革、征谏言、促发展”活动。联社采取组织干部职工集中学习，班子成员分组辅导，职工抽空自学，定期组织讲座确保学习效果。通过学习，他们对中央部署的15个方面的改革倍感鼓舞，特别是对金融改革更

加充满期待。在学习过程中，他们针对本社实际情况，紧紧围绕如何推进改革，早日实现组建农商行这一奋斗目标，开展献言献策活动。围绕业务发展、经营管理、员工队伍建设、企业文化建设、薪酬考核、市场拓展等方面提出了800多条意见和建议，为促进今后工作开展增添了后劲。(高玉才 董业勤)

德州市农信社打造金融服务现代农业新图景

近年来，山东省德州市农村信用社坚持面向“三农”的发展方向，紧紧围绕“促进农业现代化”的战略部署，积极创新金融产品，大力优化金融服务方式，有力地促进了“三农”经济发展。截至2013年9月末，全市农信社各项贷款余额339.2亿元，较年初增长40.6亿元；涉农贷款余额300.73亿元，较年初增长34.88亿元，涉农贷款占比88.66%，新增占比85.92%。

加快金融创新 铺就支农惠农新坦途

德州市农信社积极创新低成本、可复制、易推广的金融产品和服务方式，有效加大对现代农业的扶持力度。

截至9月末，德州市农信社共办理应收账款质押贷款300万元，第三方监管动产质押贷款10.25亿元、林权抵押贷款1799.8万元、农民住房贷款1.82亿元、农业产业化龙头企业贷款12.64亿元、农民专业合作社主体及社员贷款2.13亿元。

扩大信贷规模 满足现代农业资金需求

截至2013年9月末，全市农村信用社累计向专业种养大户发放贷款2811.9万元，向家庭农场发放贷款100万元，向农业产业化龙头企业发放贷款12.64亿元，向农民专业合作社发放贷款2.13亿元。

畅通结算渠道 推进农村金融现代化

截至9月末，全市累计布设自助设备434台，较年初增长59台；布设各类POS机具17738台，较年初增长574台；布设农金通611台，较年初增长73台。同时，农信网上银行、手机银行、电话银行等现代结算方式在农村地区的推广应用，使农民朋友“足不出户”即可享受现代化的金融服务。截至9月末，全市累计开通企业网银4361个，较年初增长832个；开通个人网银162239个，较年初增长22568个；开通手机银行108108个，较年初增长23374个。

(王保刚 刘希伟)

庆云农信社

积极推进金融服务设施建设

今年以来，庆云农信社以网点转型为契机，不断推广完善金融服务渠道建设，加速提升电子业务分流和产品分销能力，促进农村金融服务水平不断提高。

该社努力加快ATM等自助服务设备建设，全面推进“农金通”农民自助终端，加大农村地区电子机具布设力度。截至目前，该社已

布设电话POS1148部，实现了辖内电子机具无缝隙全覆盖。该社还通过为各网点配备智能手机，开展电子产品体验式营销，引导农村客户通过网上银行、手机银行、POS等电子渠道办理各类结算、缴纳话费、网络购物业务，切实以科技含量高的优质金融产品及服务方便农户享受各类金融业务。(张涛)

德城区农村信用社“三步曲”奏响文明服务激越华章

今年以来，德城区农村信用社不断创新服务思路，丰富服务内涵，扩大服务外延，强化服务品质，“三步曲”奏响文明服务激越华章，努力打造一流金融服务品牌。

第一步曲：转型服务，“内涵式”改造提升，“外延式”跨越拓展。

一是将服务“内化于心”，从外延到内涵延伸服务。加快服务转型，做好“新”字文章，深挖服务潜力，创新方式方法，做精做细服务工作，丰富服务内涵，延伸服务领域。从形式上向内涵上转变，将服务意识转化成一种自觉行为，主动和善于从客户角度出发进行换位思考，做到热情一点、细心一点、耐心一点、周到一点，以规范、周全、细致的服务树立品牌形象。二是注入服务特色，推出“首问负责制”。按照谁接待、谁受理、谁跟踪、谁解决的原则，制定

《“首问负责制”的管理制度》，要求每位员工都是“首问负责人”。规定客户到辖内网点办理业务或咨询业务时，第一个被客户问及的员工为首问负责人，客户的每次来电、来访都要及时地圆满解决，加强后续跟踪服务。

第二步曲：创新方式，“解剖式”检查提升，“导学式”创新举措。

一是创新检查方式，实行“解剖式”服务检查。实行检查人员进驻网点“坐堂制”检查，对辖内39个网点和每名员工进行全面“解剖式”服务检查，使文明服务水平达到“质”的飞跃。二是创新通报方式，下发“导学式”服务通报。建立规范服务，每月下发《服务导学》，通报表扬辖内网点日常服务中的典型优秀柜员服务案例及服务点评，积极探索个性化、差异化服务新路子，站在客户的角度想问题、解决问题，在亲情服

务、增值服务上下工夫，打破常规柜员的服务理念，为客户开辟“绿色通道”。

第三步曲：延伸思路，“标准式”限时服务，“培训式”增值服务。

一是推出限时服务，制定“标准式”办理时间。率先推出“限时服务”，为柜员办理限定时间，对于客户大额取款、挂失等业务测定办理时间平均值，规定办理时间标准，提高柜员业务办理效率，为客户节约大量的时间，让客户享受更加便捷的服务，增加客户满意度。二是外聘老师授课，加强“培训式”增值服务。加强员工服务培训，专门聘请系统外专业老师举办文明服务培训，教授服务技能等相关知识，帮助员工练好“内功”。同时按月评选出“服务明星”先进及后进，给予张榜公布，真正打造网点星级服务。

(付小剑 华林)

农行德州分行

圆满完成援藏任务



农行德州分行援藏干部张志勇(右二)和山东分行援藏工作组其他成员在阿里地区普兰县中尼边境界碑留影

自6月份开始，农行德州分行按照上级部署，委派特殊资产部高级专员张志勇前往阿里西藏阿里分行，经过四个月艰辛工作，圆满完成了援藏任务。

精心准备 进行业务培训

6月初，张志勇来到阿里分行被分到资产处置部以后，了解到阿里分行不良资产各项任务除去呆账核销进度为零，其他指标完成情况比较好。为扭转呆账核销落后局面，张志勇决定首先对呆账核销业务进行培训。

发挥强项 解决实际困难

张志勇充分发挥自己熟悉会计业务以及信贷管理的优势，帮忙解决阿里分行资产处置工作中存在的主要问题；帮助解决自营贷款出现

不良后的管理问题；帮助解决委托资产管理系统与会计系统数据核对不一致问题；帮助解决呆账核销的材料组织问题。

搞好调研 和藏族同事打成一片

张志勇积极参加集体活动，一方面进一步了解情况，另一方面帮助和促进阿里农行的工作。另外，还深入阿里分行所辖支行和营业网点，和单位的领导及部分员工进行座谈，详细调查了解县域经济发展、支行业务经营、基层员工生活等情况。

张志勇以坦诚、尊重、乐于助人、勤奋和业务能力赢得了农行阿里分行领导和同志们的认可，展示了德州人的厚德、进取形象。

(财经记者 孙萌萌 通讯员 宫玉河)



基金健诊，为财富增值添动力



中国银行德州分行理财中心理财经理 周传芳

近一个时期，市场上主要基金公司开始发力，整个基金市场的基金净值较去年平均提升7%以上，有的基金甚至上涨50%以上，更有个别基金净值持续突破历史高点。如何

判断手中的基金是好是坏？做好基金“健诊”至关重要。

健诊一只基金如何，可以从以下方面判断：

一、基金的业绩：

基金业绩可以较为直观地反映出基金的好与坏。在实际应用中，客户不能只盯住基金当期业绩或某一阶段的业绩，还要看基金半年、一年、两年和一个阶段内的涨幅，优选增长态势良好的基金。同时，还要把所选基金和同类基金进行横向比较。

二、基金经理的业绩及稳定性

众所周知，基金经理业绩能提升整个公司的业绩和知名度。看基金经理的业绩，主要看基金经理管理本支基金的业绩评定。如果出现基金经理中途换掉或有多名基金经理共同管理一只基金，在持有选择

上也要更加慎重。

三、基金重仓持有股票表现

若前两项基本满足要求，还要看基金的持仓情况。一看基金的规模，如果过大，容易造成基金净值大幅下降。二看基金前十名的股票所在的板块，假如基金大量持有房产、白酒、有色、银行等板块的股票，受宏观经济政策和行业因素影响，基金很难有好的表现，应坚决地予以赎回。

周传芳，中国银行德州分行理财中心理财经理，国际金融理财师，具有20年的银行理财从业经验，先后取得劳动部理财规划师、AFP、CFP资格认证和证券从业资格，在外汇市场、黄金市场、基金市场有丰富的理财实践经验。联系电话：0534-2318719。