

优化支付环境 抢占市场先机

德城区联社马上“春天行动”高效提速又便捷

2014年,德城区联社持续加强电子银行营销和自助设备布放力度,优化支付环境,抢占市场先机,“乘上金融高铁”马上“春天行动”,截至2月9日,网银,手机银行户数分别达到27701户、16504户,分别较年初增长1116户、552户,全面提升了城乡支付服务水平。

马上高效:“量体裁衣”提供流动服务

早计划、早行动、提服务,本着满足客户需求目的丰富营销手段,继续开展“电子银行零费用”营销活动,对网上银行、手机银行短信版、WAP版推行上门服务、跟踪服务和流动服务,实行定期市场分析,明确营销重点,开展网点“拉网式”营销,取得明显效果;进社区,走市场,增客户。通过召开业务推

介会、走访调查等方式,逐个对接龙头企业、黄金客户,将手机银行短信版三重好礼、刷卡有奖活动等进行立体包装宣传,有效扩大了客户群体。找定位,多途径,重宣传;在全区各主要路口LED和营业网点显示屏上播放电子银行业务宣传片,通过微信平台发布信息,在各大商场、超市、企事业单位开展“扫一扫农信服务进万家”活动,人人做到会用、会教、会宣传、会营销,为客户提供零距离服务。

马上提速:“绿色通道”助力高效便捷

结合城区经济发展提速、城乡居民收入水平提升、居民消费旺盛的需求特点,融入经济发展潮流,坚持高起点起步、高标准管理、高质量运行,加大

选址布设力度,逐步延伸金融服务触角,目前已布设金融自助服务设备已突破百台,总量达到了103台,方便了百姓生活;大力实施“金融服务进村入社区”工程,弥补农村地区金融服务设施的不足,在人口密集的乡镇布设自助设备和POS机具,打造金融服务特色品牌;大力推广“社区+连锁超市+自助设备”模式,依托集团企业和大型商场、超市,大力推广商超经营链、企业供销链等模式,加大对现有空白商圈的位置选取力度,进一步提升离行式自助设备的建设效率。

马上便捷:“全面覆盖”优化支付网络

创新业务种类,丰富支付产品。积极组织人员参加电票业务考试,运河经济开发区信

用社和河东经济开发区信用社两家网点成功加入电票系统,电票业务受理社达到3家,大幅提高了电票业务办理能力;加大支付密码器推广力度,要求各单位新增支票原则上必须使用支付密码器,同时加大存量支票推广力度,切实提高支付密码使用覆盖率,防范负业务风险;在黄河涯、抬头寺布设19台农金通,解决农民小额现金存取、转账、缴费、查询等方面的服务需求。全辖网点已有27家开通大小额支付系统,覆盖率达到69.23%,将支付环境建设工作作为抢占农村市场的有利武器,荣获“全国改善农村支付服务环境先进集体”,实现了现代支付结算体系“进乡入镇”。

(刘玉磊 孙海敏)

联社资讯

庆云联社 推广泰山如意VIP卡

近日,庆云联社员工走进社区、集市、大型商场进行泰山如意VIP卡的宣传,本卡除具有山东省农村信用社泰山如意卡所有的存取现、转账和消费功能外,客户还可以在此基础上开通个人网上银行、手机银行、电话银行等电子银行业务,并根据VIP等级享受相应的增值、优惠服务。目前,该联社共发放宣传折页5000余份,出动宣传车6辆,共发行泰山如意VIP卡428张,通过发行泰山如意VIP卡,构建了适应不同层次客户需求的银行卡产品和服务体系,增强了广大客户对庆云联社银行卡品牌的满意度和忠实度,更好地巩固和拓展银行卡业务市场。(祖亚楠)

农行德州分行印制员工行为“袋袋书”

为响应党中央坚决落实“八项规定”的号召,农行德州分行从规范分行本部员工行为着手,积极开展反“四风”活动,印制员工行为“袋袋书”,便于员工随身携带,随时学习、对照执行,取得良好效果。他们的做法是:

加强形势教育,统一思想,提高认识。分行党委多次召开会议,学习传达研究落实中央“八项规定”文件精神,统一思想,吃

透精神,严格要求,狠抓落实。

编发员工行为“袋袋书”,做到行有所依。市行监察部将《中国农业银行员工行为守则》、《中国农业银行严格禁止员工行为的若干规定》、《中国农业银行领导人员廉洁从业若干规定》等文件摘编成册,印制成随身携带的“袋袋书”,发给每一个员工,方便员工学习、遵守、对照执行。

严格考勤制度。为加强市

行本部员工考勤管理,严肃劳动纪律,维护正常工作秩序,分行于年初出台了《德州分行本部员工考勤管理办法》,考勤内容包括出勤、迟到、早退、旷工和请销假。市行本部设立考勤委员会,并将考勤结果与绩效工资挂钩。

加强履职尽责监督管理,市分行行长与市行领导班子成员、支行行长,市行领导班子成员与市行机关部门负责人,市

行机关部门负责人与员工逐级签订《党风廉政建设暨合规经营防范案件责任书》,落实工作责任。

加大激励机制建设,调动员工的工作积极性。分行相继出台各业务条线考核办法,并加大奖惩力度调动员工服从组织管理、干好各项工作的积极性,逐步实现从被动管理向主动管理的转变。

(杨凯晶 宫玉河)

工行德州分行服务地方经济发展获殊荣

工行德州分行坚持把自身经营发展与德州经济发展战略,履行企业经济责任与社会责任有机结合,不断创新金融服务,加快推进经营转型,在为企业和地方经济提供全方位金融服务的同时,实现了各项业务健康发展。在日前召开的德州市2013年推动科学发展建设幸福德州表彰大会上荣膺“2013年度全市支持地方经

济发展先进金融单位”,受到公开表彰。

调整战略布局,项目贷款投放大幅增长。紧紧围绕全市105个市级重点项目和175个重点工业项目,抽调信贷骨干力量,逐项目组建金融服务小组,全方位做好金融服务工作。截至年末,累计投放项目贷款15个,累计投放金额达近17亿元。

创新经营模式,小微企业贷款持续攀高。在信贷政策、信贷规模等各方面加大倾斜力度,不断转变服务模式,创新业务产品,积极探索以多元化综合性服务支持中小企业发展,中小企业贷款增量始终处于同行业前列。截至年末,小企业贷款累计投放突破65亿元,小企业贷款余额、累计投放额均居全

省系统排名前列。

认真落实国家“惠民生”工作要求,加快商品交易市场“进驻”步伐,深入开展“工行进市场 服务进商户”个人经营性贷款主题活动,与重点交易市场进一步加强营销合作,积极满足居民个人住房、消费等金融需求。年末个人贷款较年初增加10.56亿元,同业占比第一。(宋开峰)

齐河农商行 改善农村支付环境

齐河农商行以服务“三农”为宗旨,积极改善农村支付环境,扩大支付清算系统、自助设备及受理机具在农村地区的覆盖面,拓展非现金支付工具的应用。在营业网点实现了“现金区”、“非现金区”、“客户区”、“自助区”四大区功能。在全县34处网点布设ATM自助设备及查询机,安装了客户排号机系统和视频终端宣传系统,配备了大堂经理和保安,逐步实现了现金业务与非现金业务分离。在城区及乡镇集贸市场、批发市场、零售超市、大型超市、产品加工企业等场所共安装POS机2300台,为客户非现金消费及采购提供了刷卡转账平台。(王应霞)

庆云联社打造“免费”支农新模式

“农信社不但提供资金支持,而且还免费送网银,我们创业致富的信心更足了……”日前,刚拿到贷款证的刘先生又接到了农信社工作人员免费赠送的网银,高兴之情溢于言表。

近年来,庆云联社不断调整支农思路,实行客户开通手机银行、网上银行全免费,手把手教会客户通过手机、网络进行资金汇划。同时根据客户贷款用途,有针对性地免费将《山东科技报》及时送到客户手中,不仅让客户对贷款政策有了清晰的认识,还促使客户掌握和了解更多的生产经营知识。(陈凤亮 孟维胜)

齐河农商行 提高用卡意识 保护农民权益

2013年,齐河农商行持续加强金融知识进万家及“电子机具村村通、家家用上银行卡”活动目标,以农户足不出村办理业务为根本出发点,增强电子机具及办卡、用卡意识,以借记卡的代发工资、代发补助等,在中心集镇和经济较为发达的乡村批发交易市场、集贸市场、农资店、商店、连锁超市等处推广应用银行卡。巩固农民工特色服务政策,积极签约特约商户,加大对ATM机和POS机的投放,加强对自助银行和银行卡受理终端的日常巡检、维护和管理,防范和打击各类银行卡犯罪行为,维护银行卡市场的安全。(张河山 岳超)



德州中行临邑支行 理财经理 陈丽

理财也要“有的放矢”

时下,市场上比较流行的要数银行理财产品,有很多朋友走进银行理财室都会问:“最近有什么好的理财产品,收益率高的给我介绍介绍”。

这里就存在一个误区。很多客户将风险低、收益比存款高做为购买银行理财产品的理由。所谓“低风险,高投资回报率”只有在较长时间跨度(一般至少一年)才有可比性,如果这几天买一款短期理财产品,过几天再换另一款,这样一个周期下来,收益往往也是打折扣的,因此,并不是收益率高的产品就一定是最好的。同时,市场上还有很多其他投资方式也具备银行理财产品优点,比方说货币基金等短期投资产品,货币基金流动性强、风险低、收益一般也比存款高。就我个人而言,在帮客户制定理财方案时,我一般都会问客户:“你这笔钱

有多少,要存多长时间?”,理财必须结合客户自身实际情况,根据资产总量情况及存放时间来通盘考虑,通过合理的资产配置,达到保值增值的目的。

例如:A先生有10万元钱5年以上不使用,那么我建议做银行理财产品,因为理财产品都是短期,虽然近期收益率非常高,但是不能够保证到期后还能够再续做到高收益理财产品,另外加上理财产品之间的空档期,所以加权平均下来理财产品做长期就不合适了。推荐客户可以购买5年期安邦财险,收益率可以达到5.35%;或者5年期国债收益率5.40%,这样即省心又能够保证客户长期的收益率。

又例如:B女士有3万元钱,想做理财产品但不够起存限额,一直放在活期存款上攒着,够到门槛再买银行理财产品。针对这类情况,推荐客

户购买货币型基金或理财型基金,此类产品保本且流动性高,1000元起存,从近期市场表现来看,货币基金及理财基金的7天年化收益率平均在5%以上,远远要比活期存款利率(0.35%)要高很多。

财富的本质在于流动!泛泛而论,理财的形式多种多样,有储蓄、债券、股票、基金、理财产品、外汇、保险等等,只要科学规划,有的放矢,总有一个“理财方案”是最适合你的。

陈丽,中国银行临邑临盘支行理财经理,国际金融理财师,具有8年的银行理财从业经验,先后取得劳动部理财规划师、AFP、CFP国际理财资格认证和保险从业资格认证,在家庭理财及基金市场、黄金市场有丰富的实践经验。联系电话:0534-4868015。

“你不理财,财不理你”。这句话很通俗,却很有道理,当前有很多居民都想理理财,让钱生钱,实现资产保值增值,但是在具体的实践中,大多数客户往往盲目跟风,“算计”不到位,理来理去反而“赔钱”。因此,理财需要缜密的规划与科学的引导需要“有的放矢”。