

德城区农村信用社

## 紧跟经济发展“主流” 助推现代农业发展

近年来,农业产业化龙头企业和新型农村经济合作组织相继出现,同时也出现了家庭农场、生态农业新型经营模式。在新的经济形势下,德城区农村信用社秉承“跟着农民走,跟上经济发展主流”的理念,积极探索和创新农业贷款模式,大力扶持农业产业化龙头企业和农民专业合作社,积极引导创建现代农业示范区,助推传统农业向现代化农业发展。截至6月末,涉农贷款余额44.94亿元。

**成立专营服务机构,助推农民专业合作社发展。**

一是调查摸底,逐户建档。按照市农业局提供的319户专业合作社名单,该联社主动协调农业及工商等相关部门,掌握农民专业合作社的发展情况,对符合支持条件的农民专业合作社逐一建立信用档案,了解其运营状况和资金需求。二是开展信用评定,把符合条件的农民专业合作

社全部纳入信用评定范围,结合当地实际和自身经营状况,积极开展对合作社及社员的评级授信,核发贷款证。贷款发放坚持“七个优先”,优先支持产业基础牢、经营规模大、品牌效应高、服务能力强、带动农户多、规范管理好、信用记录良好的农民专业合作社。三是在黄河涯设立了农民专业合作社专营服务机构,制定了《农民专业合作社专营服务机制实施方案》和《农民专业合作社贷款指引》,配备专职业务人员负责农民专业合作社贷款调查、授信、放贷。同时积极与镇政府联系沟通,取得镇党委政府相关部门的支持。

**创新担保方式,量身打造“四位一体”金融服务。**

一是针对农民专业合作社组织模式特点和经营管理水平,创新担保方式,采取“公司+合作社+基地+农户”四位一体的贷款模式,积极开展联户联

保、林权抵押等相关贷款业务,优化、简化审查审批流程,社员可直接到柜台办理,在授信额度内“随用随贷、周转使用”,方便快捷。二是实行一站式优质服务,实行跟踪上门服务,让合作社社员乘上“信息快车”,积极向合作社赠送科技宣传材料,提供种养业、农业新技术等科技知识,及时提供资金、技术支持,帮助合作社解决发展中的难题。三是重点扶持,带动区域经济、产业经济发展。目前已扶持德丰罗非鱼养殖专业合作社、溪林湾养殖农民专业合作社等农民专业合作社1538万元。

**优化金融服务,助推现代化农业科技型企业腾飞。**

根据德州市委市政府开展以农村社区和产业园区为总抓手的“两区同建”农村综合建设工作,该联社积极支持农业产业化龙头企业和涉农企业,重点支持了馨秋种苗科技、宏光

绿色食品、扒鸡集团等农业产业化龙头企业、涉农企业,推动了农业规模化、产业化运营。一是结合企业贷款“短、频、快”的特点,创新贷款方式,全面推出了“无缝隙优质服务”、“不抽回资金承诺服务”及“短快通”三大拳头产品品牌,配备“专业服务区”、“专业服务队伍”、“专业金融产品”贷款模式、金融产品和服务创新的“三线一体”支持体系,优化、简化审查审批流程,提高办贷效率。二是主动走进企业开展一站式服务,提供网上银行、手机银行等全方位的金融服务,实现了涉农企业资金结算、融资的高效与快捷。三是开展“阳光信贷”工程,通过实行信贷流程公开化、透明化管理,提高信贷业务透明度,让企业了解农村信用社办理贷款的全过程,打造一条公开透明、规范高效、互惠互利的支农“绿色通道”。

(刘玉磊 孙海敏)

联社资讯

平原农信社

### 120多名党员 七一下乡“接地气”

平原县农村信用社120多名党员,在深入开展党的群众路线教育实践活动中,迎来了党的93岁生日。为了向党的生日献礼,把党的群众路线教育实践活动搞得扎实有效,近日,联社党委作出决定:在全县党员干部职工中开展“下乡走访接地气”活动。他们针对今年上半年农村个人贷款增量下降,信贷市场不景气的实际情况,从6月30日开始到7月6日为止,组织下乡开展一周的走访调查。在深入搞好调查研究的基础上,根据农民需求,研究制定进一步开拓农村信贷市场的办法和措施,为促进下半年贷款营销加油助力。

(高玉才 董业勤)

齐河农商银行

### 深耕三农播“乡音”

2014年,齐河农商银行坚持做精做深三农业务,将客户服务从“一刀切”升级到“差异化、特色化”。集中培养一批熟知三农和小微企业的专业人才,发挥接地气、链条短的优势,重点做好客户信息收集和分析,及时掌握需求,迅速研发对应产品和服务,满足客户多样化需求。延伸服务链条,从单纯的扶持“农户”向扶持农业项目发展,对务农、创业、城镇化建设等给予一对一服务。将金融服务推进与社区建设相融合,以营业网点为中心,各农金通、POS服务站为支点普及金融知识,改善农村金融环境。

(张河山 岳超)

持“漂亮妈妈卡”享88折优惠

农行德州分行牵手特惠商户服务母婴生活

今年以来,农行山东德州分行深入开展“学卡、用卡、营销卡”活动,继成功签发全市农行系统第一张以已婚女性为目标客户群体的“漂亮妈妈卡”之后,针对该种产品客户群消费观念新,信用卡动账率高的特点,及时跟进市场拓展,深入推进该产品的营销,配套该卡种成功签约

了德州市德城区佳宝乐母婴生活馆特惠商户。

该商户将为持有该行“漂亮妈妈卡”的客户提供八八折的购物专享优惠,填补了该行针对母婴保健的专享金融产品空白,为今后农行推动营销该卡种、增强市场占有率提供了有力支撑。

(段旭光 宫玉河)



建行德州分行举办了“迎七一员工健步走”活动,城区500多名员工参与,在丰富员工业余生活的同时,也展示了建行员工团结和谐、敢于拼搏、敢于争先的精神风貌。

(季宁)

## 中银积分,精彩无限



陈剑 中国银行德州分行理财经理

大家好,很高兴又和大家见了,今天给大家介绍一下中国银行的客户积分,让您真正体验到中国银行会员的“实惠”。

中国银行的客户可以有两种积分,一种是尊享积分,一种是消费积分。每一种积分的获得均让您真正体验到中银积分给大家带来的缤纷生活。

尊享积分是中国银行按照您的资产(在我行存款、基金、理财产品等)为您累计的专属积分,累计规则为每20万元资产1个月

累计1分,资产越多累计积分越多。我行现开通尊享积分兑换机场贵宾通道、健康体检、高尔夫、洗衣等尊享服务。目前在德州地区,客户可以兑换当地的洗车以及洗衣服务。尊享积分兑换的服务种类会随时增多,让您真正享受到中国银行的“会员”服务。

消费积分是客户持中国银行信用卡在商户(批发类除外)进行消费,境内每消费一元积1分,境外采用双倍积分。消费积分可在[中国银行](#)首页“中银365”中查找自己喜

欢的礼品,并直接兑换。礼品种类十分丰富,有家居日用、数码礼品、车载工具、手机充值、高尔夫、网球、羽毛球、游泳场馆预定等等。

小积分大用处,中国银行为您积累点滴,让生活无限精彩!

陈剑,中国银行德州分行理财经理,获得国际金融理财师(CFP)资格认证,保险从业资格,在出国留学、外汇市场、基金市场具有丰富的理财实践经验。联系电话:0534-2318078。

## 齐鲁晚报暑期“2014海滨军令营”召集令

领略山海风情 体验军旅生活 结交各地朋友 增彩假期生活  
6天5夜军营封闭训练 24小时军事化管理 职业军官培训

报名费:1600元/人

团购优惠价:5人及以上组团报名,每人获赠2015年全年齐鲁晚报一份

夏令营时间:6天5夜 地点:威海环翠区民兵训练基地

开营时间:一期7月7日-12日,二期7月14日-19日,三期7月21日-26日,四期7月28日-8.2,五期8.11-8.16,六期8.18-8.23。

每期限额100人。

招生对象:8-16周岁,身体健康。

报名费用包括:往返威海卧铺车票,夏令营活动培训费用,军事训练费,6天5夜住宿费及三餐费,栖霞口神雕山野生动物园门票及来往车费,军训服装1套,荣誉证书,保险费用等。

自备物品:个人换洗衣物、洗漱用品、杯子。

报名地址:经济技术开发区董子文化街齐鲁晚报德州记者站

报名咨询电话:0534-2696683 18805346587

