

建行德州分行

金融输血助推经济跨越式发展

今年以来,建行德州分行围绕全市科学发展,建设幸福德州的总要求,全力强化信贷投放,优化客户服务,为全市优化经济结构,转变发展方式,促进社会和谐,助力社会经济跨越式发展做出了积极的贡献。截至6月底,人民币各项贷款新增19.9亿元,增速11.8%。

加大对骨干企业和传统企业的支持。根据德州市企业发展状况,支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业,投放金额过亿元的项目达到15个,今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口

商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过21.83亿元,及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

提升小微企业扶持力度。今年以来累计发放小微企业贷款11亿元,新增2.4亿元,为450余户小微企业提供了贷款支持。

推动涉农项目和城镇化建设。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业,累计投放贷款2.4亿元,重点支持了禹城、临邑、齐河县共5.75亿元新农村建设项目。

强化金融产品创新。为有效解决小微企业融资难的问题,为

“10+3”战略产业内小企业客户贷款达14亿元。办理了“方正富邦创融—外海江南水郡债权1号专项资产管理计划”基金托管业务,金额共计2.6亿元;办理了“禹城农商行富民—兴禹系列理财计划”理财产品投资托管业务,总金额为12亿元。

个贷业务投放取得新进展。围绕建设幸福德州,大力发展个人助业贷款和个人住房贷款,个人贷款余额60亿元,发放12.2亿元,新增8亿元,个人贷款占全行非贴贷款的比重提升了1.21个百分点,其中发放住房贷款11.9亿元。

立足“德馨服务”品牌,提升服务质量。建行德州分行立足于“德馨服务”品牌的打造,从制度落实、工作效率、文化建设等多个层面加大力度,强化落实。大力发展电子银行和自助银行,缩短客户等待时间。培育服务文化,推行心本管理,实现服务境界再升华。

强化风险合规意识,提高案防水平。全行加快不良处置,通过核销、免息、转抵债资产等方式处置了多笔不良贷款,不良贷款余额7600万元。同时,开展廉政教育讲座,不断加大案防力度与合规教育。(季宁)

联社资讯

临邑农信社>>

支持专业合作社 领跑致富

今年以来,临邑农信社把支持壮大农业专业合作社作为发展规模农业的突破口,主动与县工商局对接,及时掌握专业合作社的注册分布情况,组织全辖46名客户经理,分成15个工作小分队,由信用社主任带队,深入调查了解专业合作社的发展现状及信贷资金需求情况,建立专门台帐,明确帮扶目标,量身订制扶持计划,适时发放信贷资金。同时,他们还联系专家技术人员,定期上门服务。通过赠送《山东科技报》,编辑提供致富信息等方式,支持专业合作社成为全县农民的领跑致富排头兵。截至目前,已累计发放信贷资金1.2亿元,支持122个农业专业合作社。(钟振华)

陵县联社>>

搭建高效 审计平台

陵县联社审计部在2014年审计工作中,打破传统“审计检查发现问题——移交被审计网点——条线督促整改落实”的单一反馈流程模式,创新采用“双流程”反馈法。第一条流程:审计检查发现问题——移交各部室及被审计网点——条线管理部室根据问题梳理制度,规范操作向全辖进行风险提示;第二条流程:网点自身查摆问题,工作中经验总结——上传给审计部,审计部负责进行整理、解答,出具制度依据,规范做法——反馈给全辖网点进行信息共享。通过此方法有效实现单个风险全辖范围内的系统性整改,单个经验的全面共享。(任秋云 王翔宇)

平原农信社>>

向小微企业 增贷2.84亿元

前不久,平原县农村信用社又向该县鑫隆源奶牛养殖场增贷200万元,帮助奶牛场扩大规模,使其饲养量达到了400头,日产奶1000公斤以上。至此,今年上半年,全县共向小微企业投放贷款2.84亿元,占新增贷款总数的90%以上。

今年以来,平原县农村信用社采取信用联合体担保、动产质押第三方监管等贷款抵押方式,采取三个集中加大对小微企业的贷款投放力度,一是贷款集中向小微企业倾斜,二是集中领导抓落实,领导班子成员包企业,三是集中人员搞服务,公司业务部人员进驻企业抓放贷责任制,实行定期调度考核,力促在确保放贷质量的同时加快放贷进度。到目前为止,全县已贷款扶持小微企业93家。(高玉才 董业勤)

德城区农村信用社

金融服务 帮农民敲开致富门

近年来,由于国家对“三农”重视程度日益提高,国家对农民种、养殖资金的投入加大。地方财政和国家财政也相应的对三农在资金上做了一定倾斜,从而催生了一些新型农业经营主体。新兴农业经营主体中农民专业合作社占比比例较大,德城区农村信用社为支持辖内合作社健康发展,成立了合作社专营机构试点,专职为辖内合作社服务,构建了“一对一”全方位金融支持模式,帮农民敲开致富门。

成立专门机构,提供全方位金融服务

根据该联社《农民专业合作社专营服务机构实施方案》和《农民专业合作社贷款指引》,成

立了农民专业合作社专营服务机构领导小组,创新了贷款担保方式,根据“宜社则社,宜户则户”的原则,对家庭式合作社实行有实力的个人担保方式,全部家庭成员签订担保协议;对效益好有一定实力的合作社可以实行企业担保方式,进一步增加贷款投放规模。实行一站式服务,跟踪上门服务,集贸市场宣传等,积极向合作社赠送科技宣传材料。今年以来,向合作社社员赠送《山东科技报》1300多份,提供种养业、农业新技术等科技知识,帮助解决合作社发展中的难题。

主动上门服务,建立农民专业合作社档案

组织人员走村串户对合作

社进行调查了解情况,面对面的和合作社的法人代表、社员代表进行座谈,调查面达到了100%。通过初步的到户调查,了解农民合作社种植规模等情况,介绍该联社扶持合作社的政策及贷款准入条件,符合条件的农民专业合作社的资金需求。建立农民专业合作社档案101份,建档率达90%以上。根据调查情况,帮助有实体经营并有贷款需求的合作社建立健全相关规章制度及资料等,使其尽快满足信用社贷款准入条件。

优化信贷流程,加大合作社贷款投放力度

在调查摸底,逐户建档的基础上,对符合贷款条件的合作

社,全部纳入信用评定范围,积极开展对合作社及社员的评级授信,核发贷款证,优化、简化审查审批流程,在有资金需求时,可直接到柜台办理,第一时间提供资金支持,在授信额度内“随用随贷,周转使用”,方便快捷。针对辖内合作社组织模式特点和经营管理水平,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,支持农民专业合作社及社员扩大生产。截至目前,共支持农民合作社贷款共计1538万元,陆续为东顺养殖、金坤养殖、鑫盛禽畜等专业合作社投放贷款,使合作社规模得到了进一步扩大,带动农户走上了致富路。(孙海敬)

农行平原县支行对公存款强势增长

农行平原县支行坚持存款立行,存款兴行理念,狠抓扩户增存工程,上半年对公存款余额攀升至51563万元,较年初增长19850万元,创近四年新高,存款增量市场占比均占同业内和系统内首位,系统内排名同比上升7个位次。

穷则思变,凝聚存款立行共识。该行深入实施在全市开展的“扩户工程”,剖析自身不足,细化存款目标,落实营销责任,健全奖

惩机制,在思想和制度机制上为上半年对公存款业务的持续、强势增长奠定了坚实基础。

扩户增存,深挖核心客户增存潜力。该行一方面强制网点改变服务营销观念,为核心客户释放服务空间;一方面根据实际,确定了扩户工程目标。全年下达了上半年新拓展对公结算帐户50个的营销目标。

上下联动,信息共享。该行建立了行长与前台部门、前台与

后台、客户经理、柜员与经理主任之间的信息交流和反馈机制,将行长电话、邮箱在全行公开,上下联动,支行各单位资源共享,大大提高了营销成效。

发挥产品渠道增存作用。该行将开放式理财产品作为各营业网点营销重点,科学帮助客户核定期限,引导客户考核期关键时点赎回。半年末,该行各项理财产品余额达1.4亿元,季末赎回8000多万元。

健全激励机制增强内生动力。为充分挖掘全员存款营销潜能,该行先后出台了《春天行动考核办法》、《贵宾客户营销提升办法》,下发了做好年中存款组织工作的通知,明确了任务目标,匹配了财务资源,同时将全行财务资源向一线倾斜,重点向营业网点倾斜,将营销收益最大化,同时确保营销责任利益同步,大大激发了员工营销能动性。(赵曙光 宫玉河)



“巧”买基金 “巧”理财

4000亿资金,收益相当可观,孰不知余额宝的本质就是天弘基金管理公司的天弘增利宝货币基金。余额宝和其他互联网金融产品一样是借助了互联网的渠道,帮助广大客户购买基金和其他理财产品。

基金没有绝对的好坏,只是投资方向、购买时机不同,致使收益有较大差异。基金为大众提供了一个投资股票市场、债券市场、货币市场的机会。

其实基金不仅可以帮您获得投资收益,还可以应用到其它方面,甚至可以运用到企业的合理避税。就当前经济环境来讲,提以下几点建议:

一、建议客户利用一部分活期资金购买货币型基金产品。货币型基金投资于风险较小的货

币市场工具,货币型基金申购赎回没有任何费用,面值为1元,每月固定时间分红;货币型基金赎回后第二个工作日即可到账(当天下午3点以前赎回,第二个工作日下午6点到账);基金公司将资金投资于货币市场工具,获得的收益要远远超过活期存款利息,而且是日复利计息,目前大部分货币型基金的年化收益在4%以上,是活期收益的11倍。

二、建议单位购买基金,进行合理避税。根据财政部、国家税务总局的财税[1998]55号《关于证券投资基金税收问题的通知》财税[2008]1号《关于企业所得税若干优惠政策的通知》的规定,基金分红企业投资者免征企业所得税。

需求投资者可密切关注基金公司分红公告,购买日期需要在权益登记日之前购入,否则不能避税。

三、利用基金增加投资方向,分散投资风险。基金公司利用客户的资金投资不同的方向,专业的投研团队确保客户的资金在不同的投资领域实现应有的投资业绩。“将鸡蛋放在不同的篮子里”是投资者的信条,那么基金为投资者找到了很多不同的篮子。

周传芳,中国银行股份有限公司德州分行营业部理财中心理财经理,2012年通过CFP(国际金融理财师)认证资格,长期从事理财工作,对黄金、外汇有一定的研究。



周传芳 中国银行股份有限公司德州分行营业部理财中心理财经理

说到基金,有一部分人不认可,主要原因是投资者经历2007年下半年的暴跌和近6年的A股熊市,很多人赔钱了,有的甚至本金“腰斩”;但是去年余额宝横空出世,短时间内就吸收了近