

## 德城区农村信用社

# 创新金融服务 推进区域经济腾飞

德城区农村信用社作为农村金融的主力军,坚持“面向三农,面向社区,面向中小企业,面向县域经济”的市场定位,始终把支持“三农”作为各项工作的重中之重,以支持农民增收、服务农业发展、致力于新农村建设为己任,加大信贷投放,推进金融创新,全力服务地方经济发展。截至7月末,各项贷款余额59.95亿元,较年初增长5.7亿元。

——以强有力的拳头产品,助推小微企业“腾飞”发展。结合小微企业贷款“短、频、快”的特点,该联社推出了“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,并推行“阳光办

贷”、“上门服务”,最大限度地简化贷款手续,缩短审批时间,极大提高了办贷效率。目前支持小微企业39.89亿元,满足小微企业的贷款需求。

——成立专营服务机构,支持农民专业合作社发展。在黄河涯分社专门成立了农民专业合作社专营服务机构,配备了专业服务队伍,设立了服务专柜,把符合条件的农民专业合作社全部纳入信用评定范围,积极开展评级授信,核发贷款证,第一时间发放贷款资金,目前,扶持发放农民专业合作社贷款1538万元,大力支持农业产业化龙头企业和农民专业合作社走上致富路。

——“百个自助设备”扮靓

德城,便捷老百姓生活。面对客户多元化金融服务需求,短期内安装布设自助设备达到103台,推行“社区金融便利店”,在农村地区大力布设“农金通”,同时辐射开展了POS机具、网上银行、手机银行等电子机具的布放营销工作,真正构建社区老百姓身边的“便民银行”。

——助力“两区同建”,推动城镇化建设。积极服务于“两区同建”工程,充分发挥农村金融主力军作用,为农村环境改善和城乡协调发展提供强有力的金融支持,推出“新居乐”农民住房贷款业务,改善农村居住环境,为二十里铺社区组建的购房联保体2个,户数78户,综合授信653万元,支持农民住进了新

楼房,让乡亲们摆脱冬不暖、夏不凉的土坯房,像城里人一样住上楼房,有力地促进了新农村建设和农村经济发展。

——立足服务“三农”,推进区域经济腾飞。深入开展了“三大工程”,即“金融服务进村入社区工程”、“阳光信贷工程”和“富民惠农金融创新工程”。通过成立阳光信贷服务大厅,设立“贷款专柜”、制定《阳光信贷公示栏》、《客户经理监督栏》等措施,对符合贷款条件的农户审查、核定授信额度,发放贷款证,农户凭贷款证可直接到信用社办理贷款,方便快捷。目前支持涉农贷款余额达44.78亿元。

(孙海敏)

### 联社资讯

## 庆云联社:电子银行改变百姓生活

为老百姓提供安全、方便、快捷的金融服务是庆云联社追求的金融普惠目标,今年以来,该联社继续加大了手机银行、网上银行、POS机具及自助设备等电子银行的推广宣传力度,并逐步升级完善了支付网络。现在,拥有庆云联社电子银行产品的客户,不仅可以随时随地实现转账汇款梦想,还能大大减少手续费。目前,该联社辖内企业类客户已经全部使用了电子银行产品,辖内村庄,社区居民可以通过超市POS设备实现刷卡消费及汇款转账。(吴恩峰)

### 建行德州分行:

## 在全市金融系统经典诵读比赛中勇夺桂冠

7月29日上午,“建行杯”德州市金融系统“学经典爱中华 共圆中国梦”经典诵读比赛在建行德州分行举办。此次比赛由人民银行德州中心支行主办,建行德州分行协办,共有来自全市金融机构的14个代表队参加。

活动现场,配乐诗朗诵、情景剧等多种艺术形式纷纷亮相,优美的诗篇,深情的诵读,经典的配乐,让现场观众无不陶醉在华夏五千年的经典长河中。本次活动不仅为广大干部职工提供一个了解传统文化、继承民族智慧的平台,而且丰富了员工的业余文



化生活,营造了“学经典、用经典”的良好氛围,进一步培育和践行社会主义核心价值观。

经过激烈的角逐,建行德州分行和人民银行德州中心支行代表队获得一等奖,建行德州分行以总分第一名的成绩获得了德州市金融系统经典诵读比赛冠军,并将代表金融系统参加全市经典诵读比赛。(季宁)

### 农行德州分行:

## 勇夺省行国内贸易融资业务知识竞赛团体一等奖



(省农行领导向团体一等奖颁奖)

7月23日至24日,农行山东省分行举办国内贸易融资业务知识竞赛。经过两天的激烈角逐,由胡寿勇、王士勇、张阳、安舒、马小雪组成的德州分行代表队不畏强手,精彩发挥,勇夺团体一等奖、优秀组织奖、个人二等奖。(刘西育 宫玉河)

### 小知识:国内贸易融资业务。

国内贸易融资业务是围绕国内贸易中核心企业的交易链,基于应收账款或存货所对应的未来现金流,对核心企业及其上下游交易对手给予融资支持,实现银行融资和企业供应链的物流和资金流紧密结合。

### 工行德州分行:

## 用心服务 收获满意

作为当地存款和资产规模最大的国有商业银行,工行德州分行围绕“服务”和“创新”,秉承“工于至诚 行以致远”的工作宗旨,不断加强服务品牌建设,在为地方经济和市民提供全方位金融服务的同时,实现了各项业务超常跨越发展。该行先后四次跻身全国二级分行30强,被山东银监局授予“良好银行”。先后荣膺“2013山东十大服务品牌”“山东省服务名牌”、“省级文明单位”、“德州最具影响力银行”“德州十佳诚信企业”“德州最佳服务银行”“德州市民最满意银行”“德州首届消费者满意单位”等殊荣。连续多年被德州市委市政府授予“支持地方经济发展先进单位”和“机关效能先进单位”等荣誉。

### 弱势群体的“终点站”

走进工行三八路支行东地北路分理处,墙上的“全省敬老文明号”称号是对这个网点的最大褒奖。该称号在全省工行系统共两家,这是全市的唯一一家。“老花镜、休息椅、饮水机、便民伞、服务卡、玻璃门防撞提示、雨天防滑提示、应急药箱……”走进三八路支行东地北路分理处,醒目的老年人提

示和服务设施一应俱全。该网点还为老年客户群体提供大堂专员、专用绿色通道、专业理财咨询及规划等优先、优质、优惠的差异化服务受到老年客户的好评。该分理处周边有一个部队干休所,其中大部分是老年人。为了能够更好地为这些老人服务,分理处的员工们将130名老人登记编册,55岁至65岁一组,65岁至75岁一组,75岁以上一组。根据不同年龄段的老人,制定不同的服务方案。“作为一家国有银行,不但要创造经济效益,还要让老百姓都享受到优质的金融服务。”这是工行自上而下达成的共识,“以客户为中心”的服务理念也贯穿在各项工作中。

### 老百姓的理财“高参”

早上9点刚过,工行三八路支行理财经理赵艳霞的办公室里开始热闹起来了。“艳霞,上次我买的理财产品收益不错,这不还有几天就到到期了,你快帮我参谋参谋,这次再买哪个产品。”“先坐下,我给你倒杯水,咱慢慢说。”32岁的赵女生一大早就找赵艳霞推荐理财产品,在多次的“合作”中,两人已经成了无话不谈的姐妹。

“客户跟理财经理应该是朋友的关系,基于朋友之间的信任感,才有了合作的基础。”赵艳霞介绍,理财师应该是客户的参谋,给予客户最好的建议或是客户遇到的问题要能够及时的解决,让客户保值增值是我们的目标。

生活中,年轻人对理财产品往往接触的比较快,而一些老年人也有理财需求,希望手里的一些“退休金”能够保值增值。但常规的股票、基金等投资品种风险较大,不适合老年人理财。针对这一人群,在工行德州各个支行向有需求的老年客户积极推荐稳健保本的理财产品。

### 托付的背后是信赖

排队,似乎是每个银行都面临的一个难题。工行德州分行却有自己的一套办法。

“您好,需要办理什么业务。”在每个工商银行的大堂经理从你踏入银行的那一刻起,就是你的专项服务人员。工商银行的“首问负责制”让市民可以快速的办理各项业务。

工行的自助设备齐全,目前仅存折取款,大额汇款(5万以上)、办理挂失等一些特殊业务需要柜面办理,其余的业务

均可在自助设备完成。比如“自助回单打印机”,上面的项目齐全,回单中包括对方账号在内的所有信息很全,避免了重复排队。

工行天衢东路支行的位置离农贸市场很近,商户们每天忙完了手中的活已经到了晚上8点多,第二天一大早又要去进货,所以存取钱的业务都要在自助取款机上完成。为了更好地为这些商户服务,该支行改变存取款机的库存限制,让商户可以更好地存款、取款。“我们采用特事特办的原则,按规定自助机器是三天一清查,我们将时间改为每天清查,虽然麻烦,但更好地能为商户们服务。”该支行行长王洪梅说。

“差点就上高速了,真是太感谢你们了。”北京的王先生在工行东风西路支行办理完业务之后将钱包落在了柜台上。工作人员发现后,根据之前的信息拨通了王先生电话。“我去北京办事,钱包里有很重要的信息,落下就麻烦了,你们的服务态度真好。”王先生在北京回来后将一面锦旗送到了该支行,也是该支行今年以来收到的第二面锦旗。(宋开峰)

### 临邑农信:

## 八一期间走访慰问驻临官兵



临邑联社八一期间慰问驻临官兵。

“八一”建军节来临之际,7月30日临邑联社监事长黄家信代表联社党委前往临邑县消防大队、人民武装部、武警中队看望慰问驻临官兵,送去慰问金,表达了信人对官兵们美好节日祝福。

慰问期间,黄监事长代表联社党委与官兵代表进行了交谈。对他们在服务地方经济发展、保障人民生命财产安全、对农信社工作的大力支持等方面作出的贡献表示感谢。同时,就农信社营业网点安全保卫、消防安全措施以及对员工进行专业培训、指导等工作相互交换了意见,为今后工作更好的配合奠定了良好基础。(王丽)

## 平原县农村信用社西瓜产业带出致富产业链

平原县王打卦镇潘邓村在县农村信用社贷款扶持下,大力发展大棚西瓜。在西瓜产业的带动下,形成了一条农民致富的产业链。

潘邓村共有300多户农民,种植大棚西瓜1100多亩。西瓜形成了产业,需要外销,在信用社的帮助下,他们在村西路口建起了大型西瓜交易市场,有20多户农民在村内盖起了楼房门店,饭店、旅店、百货超市一应俱全,为前来购瓜的客户提供服务。

有了充足的西瓜资源,很多村民又看上了搞长途运销西瓜这一发财的机会,在信用社300万元贷款的扶持下,有30户农民买了汽车,搞起了西瓜运销。

鸡粪是西瓜的好肥料,种瓜户每年都花高价外出购买。有10户村民便搞起了养鸡,年存栏量达60万只,年产70万方鸡粪供西瓜种植户使用,养鸡户实现了效益最大化。几年来,信用社共累计向该村发放贷款1200多万元,使西瓜产业带出了一条与市场服务、运输、养鸡产业相连的致富产业链,全村人均纯收入达到了2万多元。(高玉才 张磊)