

德城区农村信用社

全力助推农民专业合作社发展壮大

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地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较大,德城区农村信用社为支持辖内合作社健康快速发展,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。

成立专门机构,提供全方位金融服务

制定了《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》,联社成立了农民专业合作社专营服务机构领导小组,针对合作社贷款担保难的问题,创新了贷款担保方式,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。同时,积极推行一站式服务,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,详细了解合作社的基本情况,调查面达到了100%。通过初步的到户调查,了解农民合作社种养规模等情况,当场解答农户提出的疑难问题,介绍该联社扶持合作社的政策及贷款准入条件,满足符合条件的农民专业合作社的资金需

求。先后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,选择效益较好,规模较大的合作社安排专人逐户上门做好工作,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,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,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。同时,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。截至目前,共支持农民专业合作社贷款共计1538万元,陆续为东顺养殖、金坤养殖、鑫盛畜禽等专业合作社投放贷款,使合作社规模得到了进一步壮大,带动农户走上了致富路。(汪会飞 孙海敏)

中国银行德州分行

网络学院在线考试成功举办

2014年8月21日中国银行德州分行携手上海臻一培训公司成功为全行员工在德州学院大型电子阅览室组织了集中式在线考试。

经过一段时间的在线学习,中国银行德州分行网络学院参加培训的员工们都取得了丰硕成果,深刻了解到作为一名当代银行从业人员需具备的职业操守及自身对客户、对本职工作负有的职业责任。在观看完系统统计的成绩后,满意的微笑是对自己最好的肯定。

本次学业考试在中国银行德州分行和上海臻一公司的积极配合努力和各部门高度配合下取



得了圆满成功。学业考试是提高银行职员思想理论水平和业务水平的重要途径,同时也是对参考人员在知识学习和网络学院培训后的总结和检验。此次培训将进一步提高中国银行德州分行员工的思想觉悟,明确自身奋斗目标,对加强其员工队伍建设起到良好的推动作用。(李华成)

建行德州分行

金融知识宣传



按照德州银监分局的统一部署,建行德州分行走进德州学院开展集中宣传活动,设立咨询台,组织业务骨干进行金融知识公益性宣传,并发放宣传资料向广大青少年进行讲解。同时,为了深入扎实地开展好此项活动,让金融知识更加贴近广大消费者的需求,建行以营业网点为阵地,展示活动宣传标语,摆放金融知识宣传材料,主动向前来办理业务的客户进行宣传。(季宁)

联社资讯

庆云农信社

电话银行帮助市民解决烦心事

“一个电话就能把贷款转账过去,真省心!”庆云县世纪星文体器材公司的王经理高兴地告诉笔者。

近日,庆云农信社积极推广电话银行业务,走上街头向广大市民讲解电话银行服务功能,市民可以通过电话银行实现实时账户查询、资金管理、转账汇款、自助缴纳话费等业务,电话银行业务服务具有签约灵活、转账快捷、综合管理的特点。截至目前,该社已经累计发放宣传折页5000余份,签约电话银行2万余户,为老百姓提供了实实在在的方便。(祖亚楠)

齐河农商银行

加强客户体验提升服务水平

2014年,齐河农商银行不断改进服务水平,在细节上精雕细琢。在网点设置网银体验机和多媒体服务终端,安排大堂经理全程陪同首次体验网银业务及多媒体体验的客户,使客户享受互联网和多媒体带来的便捷。在营业网点作出三个提示:客流高峰,防范诈骗和人身安全。开展走百村,访万户活动,通过现场搭台教客户假币识别、网银及手机银行使用及贷款证现场办理与客户在家门口形成互动,提高村民参与热情,截至目前,该行已走访399个村庄,回答客户疑问1000多条,发放宣传笔2万多支,取得良好的宣传效果和服务成效。(张河山 岳超)

与民同心 与“农”共舞

农行德州分行扶持新型农业经营主体纪实

农行山东德州分行积极把握新时期“三农”新特点,在支持和发展农村新型经营主体上,走出了一串闪光的足迹。

从“玉鸟之乡”到“面粉重镇”

近年来,让“玉鸟之乡”再次声名远扬的是“中国面粉名镇”的美誉。

双庙镇镇长王秀华介绍说:双庙镇面粉加工企业15家,全镇日加工面粉能力3500吨,年实现销售收入36亿元,利税7800万元。已成为全市最大的面粉生产基地。作为“国家重点扶贫龙头企业”、“省级农业产业化龙头企业”,农业银行给予

了鼎力支持。自去年以来,农行已累计为企业授信“小麦宝”信贷支持3000多万元,而授信额度则保持在5000万元。

“产业链”变成农民“财富链”

齐河县赵官镇葛庄村的老葛指着一号鸡舍高兴地说:“去年,我和平原县大蔡和盛肉鸡养殖专业合作社签订了合同,销路利润有了保障,可是资金出现了缺口。多亏农行,让大蔡牧业有限公司给我担保贷了60万元的贷款,帮忙度过了难关。”

对此,农行平原县支行充分利用获批总行11个与普惠农牧投资担保有限公司(下称普

惠)合作经营行的契机,积极与普惠合作单位“六合”本县分公司大蔡和盛肉鸡养殖专业合作社联系沟通,在本市近万个养殖户中筛选优质目标客户,积极开展“六合”产业链项目营销。2014年4月30日,该行成功发放了德州市农行系统首笔“公司+农户”贷款60万元,另外7户申请额总计320万元产业链贷款已上市分行审批。截止到2014年8月末,该行累计向农户发放小额贷款2.9亿元,贷款余额达到9965万元,惠及全县235个村庄、近万户农民。

让农民“牛”起来

庆云县常家镇四柳社区的刘中庆养殖了200多头牛。他说:“上午刚出栏了15头‘大连雪龙’,可以卖到27万元,我能纯挣5万多块。这要感谢农行给我的贷款支持。”

自2012年开始,农行庆云县支行创新农户贷款管理模式,推出“公司+基地+农户”方式,为巨丰牧业有限公司养殖基地养殖户发放贷款。刘中庆是贷款户之一。现在,农行已获上级行批准,产业链贷款额度增加到6000万元,每个基地农户最高可申请到200万元贷款,可有效解决养殖户融资难题。(宫玉河)

乐陵联社

将服务送到老百姓的心坎上

走进乐陵市人民医院门诊楼,可以清楚看到农村信用社的标志。5月份,乐陵联社在该市人民医院布放的自助存取款机正式投入使用,给来院看病的病人提供了极大的便利。2013年,乐陵联社开始在市区内规划行式自助设备布放,通过广泛的调研,走访选取亟需金融服务的地点安装自助设备,截至目前,已在乐陵一中、乐陵金鑫宾馆、乐陵市人民医院开通三台行式自助设备,建材市场、黄金水岸小区的自助设备正在规划中。

近年来,乐陵联社立足地方实际,大力推广普惠金融服务,斥资近千万元大力拓展各类自助存取款机具及电子银行产品,短短几年内,在乐陵当地实

现了电子机具全覆盖,为当地农民带来了极大的便利。

“附近四五个村的老百姓支取粮食直补,低保和一些小额取款都来我这里办,最忙的时候一天能办五六十笔业务。”乐陵市黄夹镇后仓村的“农金员”杨清周用浓重的方言和我们介绍他的“业绩”,其中还夹杂着些许银行业的“专业术语”。

近年来,乐陵联社根据人行、省联社统一要求,在辖内服务区域大力开展电子机具布放活动,满足不同层次客户的需求,做到广大老百姓“足不出村”即可享受便利、快捷的基础金融服务。

乐陵联社“走到哪里我们的服务就跟到哪里”的承诺正在慢慢地变为现实,丰富的电

子机具种类和电子银行产品能够满足不同年龄段、不同阶层的使用需求,同时也为其业务推广打下了坚实的基础。

截至目前,该联社已启用自助存取款机具48台,安装各类POS机具1500余部,安装农金通43台,电子银行产品开户3.63万户,发行银行卡近30万张。实现了ATM乡镇全覆盖,电子机具村庄全覆盖,农金通偏远地区全覆盖,银行卡农户全覆盖,达成了“家家用上银行卡、电子机具村村通”的目标。

“我们的投入和付出就是为了让老百姓享受到更加便利的金融服务,别的银行走不到的村庄我们要走到,别的银行办不到的事情我们要办到。我们目前正在做的就是积极打造

“一公里服务圈”,让当地所有村庄的老百姓走路不出一公里就能找到我们的服务点,不管是小额存取款、转账还是购物,一张泰山卡全能办得了。让老百姓满意的金融服务才是真正的普惠金融。”提到“普惠金融”,乐陵联社理事长杨希军总是信心满满。

当前,乐陵联社以其浓烈的社会责任感,大力发展“普惠金融”,真正地将基础金融服务送到老百姓的家门口,送到老百姓的心坎上。“深入基层,扎根农村”,不只是一句承诺,更是一种责任。服务于农民、服务于中小企业、服务于社会、服务于地方经济发展,哪里需要,哪里就会有他们的身影。

(李培刚 郑海波)

平原县农村信用社

平原盆景蔬菜受到市场青睐

孔令健是平原县的蔬菜种植能手。为了提高种菜效益,今年春天,他在农村信用社20万元贷款的扶持下,从外地引进了有机盆栽蔬菜技术,并请来专家现场指导,共种植咖啡菜、八宝菜等20多个品种。这类盆栽蔬菜实行无公害栽培技术,不施化肥,不打农药,既能当盆景观赏,又能食用,受到了市场青睐,走进了大城市的饭店和市民的餐桌。从育苗到出售仅用20多天,孔令健的盆栽蔬菜一上市,受到了德州、济南一些大饭店和市民的青睐,收入十分可观,一年能赚20多万元。目前,王其村村民在孔令健的带动下,在信用社贷款支持下,正在扩大规模,把全村建成有机盆栽蔬菜基地。(高玉才 田正波)