

德城区农村信用社撑起现代农字大旗

# 聚力助推现代农业发展

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10月末，涉农贷款余额47.20亿元。

## 搭建平台，畅通渠道，激发金融潜力

按照德州市农业局提供的专业合作社名单，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。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，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、信用记录良的农民专业合作社。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构实施方案和农民专业合作社贷款指引，配备专职工作人员负责农民专业合作社贷款调查、授信、放贷，带动区域经济发展。

## 重点扶持，跟踪服务，发挥政策引力

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。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”，及时提供资金、技术支持，帮助合作社解决发展中的难题。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2068万元。

## 创新路径，优化服务，注入资金活力

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。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。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”。(孙海敏)

## 联社资讯

### 平原农信

## “三个交叉互查”防风险

平原县农村信用合作社“三个交叉互查”加大审计力度，以堵塞经营漏洞，确保合规经营，降低信贷风险。

一是与兄弟县联合实行跨县互查，借助外县力量审计发现遗漏死角，对查出的问题，督促涉及人员整改到位，并对责任人给予从严处罚。

二是全县基层社之间主管会计实行对调，协助审计人员进行交叉互查。

三是联社内各条线之间相互交叉检查，用不同的视野深挖细找存在的问题，使审计面向宽、严、细、实方面扩展。

今年以来，他们通过采取“三个交叉互查”方式，克服了过去审计工作因碍于情面，不好意思深查细究的做法，做到了认真细查，不徇私情。到目前，全县共检查各项业务13589笔，涉及业务金额19.15亿元，查出问题549个，整改率达97%。(高玉才 田正波)

## 建行德州分行

# 服务三农 打通最后一公里

建行德州分行积极贯彻落实国家“强农、惠农、利农、便农”政策，依靠助农取款服务延伸了建行的服务渠道网络，扩大了金融服务半径，弥补了在农村地区物理网点的不足，方便农村地区群众更便捷享受建行金融服务。

据悉，银行卡助农服务点是指建行在乡（镇）、村指定合作商户服务点布放银行卡受理终端，主要向借记卡持卡人提供小额取现和余额查询服务，同时可办理限额转账、公用事

业缴费等其他业务。

该行选取县域支行作为试点，经过多方努力，于10月底顺利完成助农服务试点的首笔取款业务，为其他网点顺利开展提供宝贵经验。

该行一是高度重视，明确方向。召开专题会议，明确工作重点，抓住有利时机，延伸服务触角，同时邀请省行个别相关专家就助农取款服务做了专题培训，理顺了经办业务的思路和流程。二是认真营销，积极探索。各支行专人

负责人，认真学习培训材料，提前做好“银行卡助农取款服务点”、“银行卡助农取款服务须知”标牌制作、“银行卡助农取款服务登记簿”设置等准备工作，精心进行市场调研，并做好对外业务宣讲，成功营销目标客户。三是认真把关，规避风险。营销人员在受理服务点申请后，遵循“三亲见原则”收集服务点相关资料，并逐级上报进行审查，严格控制准入条件，对申报材料内容的真实性负责，签订业务合作协议，

明确权责。

此外，针对农村信息获取相对不便，农民金融知识比较缺乏的状况，建行德州分行加大了金融知识和现代金融产品的宣传，先后组织了金融知识服务宣传月、金融知识下乡等活动，辖内支行深入乡镇、农村市场，开展现场咨询、宣传活动，发放宣传材料，介绍定期存款自动转存、龙卡汇款、电子银行、假币识别、防范金融诈骗及非法集资的危害性等，取得了良好的效果。(季宁)

## 农行德州分行

# “四押”贷款破解企业融资难

农行德州分行把破解企业融资难作为支持当地实体经济的突破口，积极开展金融服务创新，加大对新型质押产品的推广力度，在防范风险的前提下，相继开办中小企业动产质押、知识产权质押、股权质押和应收账款质押等业务，帮助企业拓宽融资渠道。今年以来，该行累计办理法人客户质押贷款业务3.8亿元，中小企业创新质押贷款余额达到4.6亿元。

该行积极引入第三方监管公司，大力开办动产质押融资业务。与两家符合资质的监管公司签署合作协议，由监管公司监管质押实物，为辖内某面粉集团、某辣业公司等3个客户办理动产质押1.25亿元。

该行积极推进驰名商标企业对商标权进行评估，在此基础上为企业核定融资额度。先为某体育产业集团、某股份公司等2个客户办理商标质权

贷款1.54亿元，为某枣业集团办理专利权抵押贷款2000万元。

该行还以股权作质押为某实业集团办理贷款1900万元、以应收账款为质押为某纸业公司办理国内保理业务5200万元、仓单作抵押为某淀粉糖公司办理质押贷款1000万元。

为强化风险防范，该行对质物的权属进行确认，保证权属清晰，严格按照贷后管理办法及押品管理办法实施贷后监

管，现场核查质押业务的保管是否符合规定，质押品是否存在毁损、灭失等现象，以判断质押品的流动性、处置的便利性、风险的相关性及法律关系的有效性等。该行慎重选择监管方式，对采取现场监管的，按规定进行独立存放和监管，并采取相应风险防范措施。该行还加大对质物的管理，防止企业未经银行同意擅自变卖或处置质押动产。(宫玉河)

## 禹城农商行

### 信贷内训师选拔完成

11月6日晚，禹城农商行通过公开应聘的方式，从20余名信贷人员中选拔出6名内部培训师。为确保选拔工作的顺利进行，该行成立了以董事会秘书为组长，风险管理部经理、贷款检查中心负责人、审查审批中心负责人为成员的内训师队伍建设领导小组，具体负责内训师选拔、培训计划的制定及督导落实等工作。今后，内训师将参与制定总行各类信贷制度办法、操作流程，并承担有关课题研究、教育培训等工作。此次内训师选拔，是该行人力资源战略体系建设的重要组成部分和关键环节，对提高信贷队伍整体素质、推动各项业务平稳快速发展具有重要意义。(胡彬 季海)



## 中银理财帮您科学规划理财人生



陈丽 中国银行临盘支行理财经理

居家过日子，柴米油盐都要精打细算，而家庭理财也是一样的。但是家庭理财的规划

要更为精细，更为长远，更为科学。虽然每个家庭的情况千差万别，但家庭理财规划的步骤与原则却是基本相同的。具体来说，就是设定理财目标，了解家庭财务状况，评估风险承受能力，选择适当投资工具，寻求专业人士帮助。

刘先生今年36岁，目前担任国企技术人员，每月家庭收入9000元，而消费支出大约在5000至8000元左右。夫妻俩总觉得自己花钱没有计划性，虽然每月的收入不少，但却经常变成“月光族”。另外两人近期出售了一套住房，有了100万元的资金入账，但夫妻俩准备明年再购置一套新房，

所以把这笔资金简单地存为了三个月定期存款就再也置之不理了。但是看着周围同事炒股、买基金、购买理财产品，收益颇丰，刘先生难免也有些着急。

经过详细的了解，我们为其重新做了资金配置：其中50万元长期不动款转为我行的五年期安邦财险，年化收益率5.35%；50万元准备明年换房的资金转为适合中期持有的理财产品，年化收益率5.50%，这样稍微转换了一下，一年的收益就比原来增长了25000元左右。另外，我们推荐刘先生夫妇将每月结余存为货币型基金，年化收益率

约在4.2%左右，比活期存款收益高十多倍！

日子在于精打细算，理财在于科学规划。在生活中，每月按照计划进行强制储蓄，积少成多。久而久之，“月光族”也可以成为理财高手，不信您就来试试吧！

陈丽，中国银行临盘支行理财经理。具有国际金融理财师(CFP)、理财规划师、保险从业资格、银行从业个人理财资格。擅长个人与家庭理财分析、客户的交流沟通，问题的分析解决；熟悉股票、基金、保险、黄金等理财产品，并量体裁衣，做出适宜的资产配置和详尽的理财策划。联系方式：4868015