

小微企业成长的印记

——德州农商银行缓解小微企业融资难题纪实

近年来,小微客户融资难、融资贵、担保难这些问题虽是老生常谈,但依然是个“老大难”问题。德州农商银行又是怎样为小微客户排忧解难的呢?

创新担保方式 解决“成长烦恼”

“每个月账上飘着几十万应收款。”做玩具代理的个体户张家硕的一句话让人不禁倒抽了一口冷气。“我给大型超市供货,但由于不能及时开具发票等原因,押钱时间比较长,一到进货、补货时资金就周转不动了。这些年难的时候都是从农商行拿的贷款,一步步走到今天的。”

没有抵押物,担保难,是个体户普遍存在的问题。张家硕是个体户的一个代表,同时又是德州农商银行多年来扶持起来的个体户的一个典型例子。从2010年至今,他也从起初的给我市12家超市供货到如今给我市、日照、滨州等23家大中型超市供货。

“我们农商银行小微贷主要注重借款人的经营实力,将更多的信贷资金投放到真正从事实体经济的小微客户那里。”德城区科技支行王行长如是说。

另外,为缓解小微客户的担保难问题,该行还创新推出了“互助贷-联保贷款”,让小微客户携手共进,抱团发展。

量身定制信贷产品 实现随用随贷

“福农卡不仅审批快,授信期内还能通过ATM进行自主放款,无需任何审批,这一点实在太方便了。”张家硕说。“福农卡是德州农商银行贷款证的升级产品,贷款额度最高可达200万元。尤其适用于短期个人贷款。”德州农商银行小微事业部工作人员介绍道。

“福农卡最大的好处是随用随贷,可以实现ATM自主放款,不用款不计收利息,循环使用次数越多越划算,对于资金周转率高的客户再合适不过了。”张家硕说。

在贷款期限方面,福农卡一次授信可使用3年,打破以往一年一贷、一年一还的传统模式,确保了贷款期限与客户从事的行业周期相匹配。所有经营类信贷产品都适用福农卡贷款。

优化服务内涵 实现无缝对接

德州农商银行创新了还款方式——“无缝对接法”,同时创新研发“鑫悦”微贷系列产品,致力于打造专业市场信贷产品的私人定制,为飞马肉联厂的商户专门制订了“冷链贷”信贷产品,受到广大商户的欢迎;针对教师、医生、公务员等高端消费人群

推出了“白领通”纯信用消费贷款;同时对接专业市场、零售客户,推出了“鑫信贷”、“理财质押贷款”、“二手房按揭贷款”、“二手车贷款”、“家庭装修贷款”等产品,针对不同群体研究制定不同的信贷产品。

为进一步优化小微客户金融服务内涵,扩大小微客户受众群体,在成立了两家小微贷款营销中心,配备了优秀的客户经理的基础上,还开展上门营销,入户问需,进行量贩式、集团化营销模式。截至5月末,德州农商银行支持小微贷款余额49.02亿元。

(刘玉磊 孙海敏)

农行山东省德州分行

建立党员“图书角”“红色书籍”受青睐

农行山东省德州分行注重党员的学习,把建设学习型组织、知识型员工纳入到党建活动中。该行在党建活动室专门开辟了党员学习“图书角”,购置了一大批“红色书籍”供党员学习。其中《苦难辉煌》、《红色的起点》、《他改变了中国》等是被阅读量最高的,体现了党员在学习中了解党史、尊重历史、勇做先进党员的愿望。

(宫玉河)



农行齐河县支行

举办“小小银行家”金融体验实践活动

为庆祝“六一”儿童节,6月1日,农行齐河县支行为孩子们举办了一场“小小银行家”金融体验实践活动,邀请全县16名小学生走进农行学理财,为“六一”儿童节奉上一份特殊的礼物,受到孩子们的欢迎。

该行组织孩子们观看了《走进农行》、《货币的起源》、《巧理零花钱》动画片,帮助孩子们初步学习金融知识,树立理财观念和意识。还为各位孩子家长奉上一份“金融”盛宴,在宣传漂亮妈妈卡、鲁通卡同时,还大力宣传基金定投、“快溢宝”、个人理财、家装贷等产品。还让孩子们现场观看了“单指单张”点钞技能,工作人员现场示范和讲解点钞的正确手法,收到良好的效果。最后,该行为表现好的小朋友颁发了奖品。

(宫玉河 王曙光)



诚实守信建行人,拾金不昧受表扬

5月25日上午,宁津支行员工正在紧张地各自忙碌着。突然,门前来了电视台的采访车,大厅里来了电视台的几个记者,携带着摄像机要采访一下建行的刘经理。

事情原来是这样的,这个周末,建行员工刘华荣

在宁津盐百商厦购物时捡到一个钱包,钱包内有大额现金,考虑到丢钱包的人一定很着急,于是她通过商场的广播进行失物招领。几经周折终于等到了失主前来认领。由于钱包内有失主的身份证,所以很顺利的就将钱包归还了

失主。失主当场就要拿出现金进行感谢,刘华荣拒绝了,没有留下联系方式就匆匆回家了。为表达谢意,经多方打听,失主得知刘华荣在建行工作,于是带着电视台的记者和锦旗前来建行当面致谢。

近年来,在上级行的领

导下,宁津支行始终高度重视精神文明建设和诚信建行打造,员工精神饱满,积极向上,多次涌现出拾金不昧和护送迷路老人回家的善举,展现了建设银行的良好社会风貌,被当地群众广为称赞。

(季宁)

财经资讯

为爱储存 让梦飞翔

中行理财为您保驾护航

十年后,你把你现在的奔驰宝马给你子女,你子女会说太旧了。

十年后,你把你现在的苹果6S给你的子女,你子女会说别逗了。

今天,你做上基金定投、零存整取,十年后,你子女会说,爸爸妈妈你们太明智了。

“授之以鱼,不如授之以渔”给予子女财富,不如教会子女如何创造财富。

理财从现在做起……有家长已意识到培养孩子节约与理财意识,依托中国银行业务,总结以下四种理财规划投向,供家长们参考:

一:基金“定投”:可以培养孩子对理财和投资的认知。虽然目前A股市场处寻底阶段,但点位已相对较低,可选择优质权益类基金产品“定投”形式介入,通过时间拉平投资风险。长周期看,市场在走牛后会筹备一笔满足孩子未来需求的教育金。例如:每月200元基金定投,平均收益6%计算,5年时间即可累计10.66万元,实际上我们投入的本金仅为200元*12月*5年=12000元。

二:理财产品:属于较稳健的投资品种。虽然经过多次降准降息,当前收益率同比普遍下滑但仍明显高于存款。家长可分期限或孩子资金需求时间购买较稳健的理财产品(风险R3以下)。在孩子不同年龄段获取收益,来补充逐年攀升的教育费用。

三:储蓄存款:存款是众多投资理财产品中最为安全、稳健的儿童理财规划。家长可根据孩子的用钱时间及金额来规划设定存款期限。孩子用钱路径对应存款期限,用时可逐一支取,不必一次结清,余下存单继续享用较高的存款收益。

四:投资收藏品:给孩子购买邮票、纪念币等有保值和多样性知识面的收藏品,既能培养孩子的良好兴趣,又能在上大学用钱的时候,快速变现增值后的收藏品。

时间是金,积少成多,给孩子从小塑造一个财富积累的概念。一个细细体会积累的魅力过程。详询中国银行各营业网点理财经理。

(崔小园)