

建行德州分行

发展投行业务 促进经营转型

本报11月25日讯 近年来,建行德州分行大力发展投行业务,充分发挥该业务高、精、专的优势,与上级行政策导向契合,有效提高了该行资源的获取能力,缓解了企业贷款压力,促进了对公业务转型和中间业务规范发展,实现企业存款的快速增长。记者从建行德州分行了解到,截至目前,该行已为德州市公路工程总公司、古贝春集团有限公司、山东禹王实业有限公司、山东华鲁恒升化工股份有限公司发行了5.2亿元资产收益权类理财产品,为山东金光集团发行1亿元股权受益权理财产品。

据悉,目前总行已批复正准备申报的项目是:中澳集团2亿短期融资券发债项目和景津环保1亿资产收益权理财项目。省行预审批已批复项目

是:华鲁恒升1亿元资产收益权理财。目前储备的项目有:山东恒源石油化工有限公司3亿元、古贝春集团有限公司1亿元、金光集团有限公司1亿元的资产收益权理财项目;华源生态科技2亿元和格瑞德集团3亿元的城镇化建设理财项目。山东龙力生物科技股份有限公司5亿元私募债项目。目前重点关注的是:经济开发区8亿元城投债业务的进展情况;禹城支行向国信证券推荐的自来水公司2亿元私募债项目进展情况。

据了解,建行德州分行加强联动,强化对接营销;丰富项目储备,拓展业务空间;加大与外部机构合作力度,扩大直接融资业务。直接融资是下一步我国金融体制改革的重要着力点之一,将

逐渐成为企业融资的主渠道。近两年该行加大了与建银国际、中投证券等外部专业机构的合作力度,充分发挥强强联合的优势,来为客户解决直接融资需求。同时积极与金融办做好对接,进一步了解企业上市和并购重组等业务需求,通过建银国际等海外机构,利用境外资源为企业境外上市、发债和并购提供有力支撑。

记者还了解到,建行德州分行下一步继续紧密结合政策和该行实际,重点支持国家政策鼓励发展的行业产业,优先支持战略性新型行业,以精细化管理、规范化管理和全面风险管理为保障,强化目标客户营销与优质项目储备,促进投行业务又好又快发展。

(财经记者 孙萌萌 通讯员 季宁)

武城联社

三举措助当地经济发展

一、全力助推企业转型升级。武城联社持续加大对中小企业的支持力度,重点对企业的技术改造项目进行扶持。

二、深化支农金融服务。武城联社坚定自身市场定位,同时加强信贷农业的支持力度,为农村地区提供更多的技术支持和咨询服务,帮助其发展壮大。

三、加大金融服务创新。武城联社结合当地实际情况,对当地市场环境进行详细调查,在此基础上创新符合需求的产品,为客户提供多样化服务。同时联社注重创新型人才的培养,建立创新队伍并完善创新激励机制,调动广大员工积极性,提高创新质量。(王晓辉)

庆云联社

致力打造“邻居”银行

为更好地延伸金融服务的触角,消除农村金融服务的“真空地带”,提高农村金融服务的广度和深度,庆云联社积极实施金融服务进村入社区工程,切实做到四个提升,致力打造“邻居”银行:一是优

化电子机具布局,提升金融服务效率。二是加快“折换卡”进度,提升“泰山卡”营销和服务水平。三是强化银村(社区)对接,提升金融服务质量。四是拓宽支付结算渠道,提升金融服务便利度。(张涛)

平原农信

三措并举抓节约

今年以来,平原县农村信用社采取三条措施狠抓厉行节约,反对铺张浪费。办公、会议、招待等各项费用比去年同期下降40.93%。

一是办公费用上省。全社实行无纸化办公,打印材料一律双面使用。二是油、电、水上省。对办公室、楼道内的电灯责

任到人,定时开关。对公务用车一律实行保养、加油、维修三统一。三是会议招待上省。除每季度召开经营分析会外,一般不召开全县大会;节假日不搞聚餐活动;上级领导来检查指导工作,不进高档酒店、在单位食堂安排工作餐。(高玉才 董业勋)

庆云联社

开展利率宣传周活动

为进一步普及金融常识,提高群众对银行存贷款利率的了解,庆云联社在全辖范围内开展了金融知识宣传周活动。

此次宣传活动主要从有关利率制定的法律、法规《中华人民共和国商业银行法》、《人民币利率管理规定》入手,

在优化利率服务、创新金融利率产品、服务地方经济发展的做法和成果方面积极开展形式多样的宣传活动,努力营造诚信的金融利率环境,提升公众的金融意识和远离高利贷诱惑的自我保护意识,得到了群众的一致好评。(王新波)

平原农信社重奖征建议

为组建农村商业银行,平原县农村信用社在全县开展“我为深化改革、创建农商行献言献策”活动。

对干部职工提出的意见和建议,联社专门成立评审小组进行逐条汇总、分析、论证。对大胆创新、思路新颖、在推动全局工作上具有较强指导性和引领性的建议和措

施,一经采纳,联社将分别给予2000至5000元的重奖。到目前,全县已征集干部职工建议800多条,涉及业务发展、经营管理、员工队伍、企业文化建设、薪酬考核、不良贷款清收等十多个方面,为推进企业改革和发展理清了思路,蓄集了后劲。(高玉才 董业勋)

工行德州分行手机银行用户突破30万

记者日前从工行德州分行获悉,截至9月末,该行新增手机银行客户已突破9万户,手机银行客户总量突破30万户,工行移动银行品牌凭借其良好的便携性、易用性、功能性走进了千家万户,得到了市场和客户的广泛肯定和认可。

工行德州分行相关负责人告诉记者,作为国内最早开始大规模发展电子银行业务的商业银行,工行紧紧抓住社会信息化和金融服务多元化的时代潮流,依托先进的信息系统和强劲创新能力,不断完善涵盖网上银行、手机银行、电话银行、短信银行和自助银行的电子服务渠道,近年来,该行顺应手机通讯和移动互联网快速发展的趋势,大力推广移动金融服务,通过手机银行把

市民接触到的各类金融活动打包送到客户“掌”上,用个性化特色亲民服务成功打动了客户心。

据了解,工行手机银行是该行依托移动通信运营商网络,为客户提供的通过手机办理账户管理、转账汇款、缴费、消费支付、理财投资等自助金融服务的电子银行业务,具有随身携带、申请简便、功能丰富、安全可靠等特点。只要你拥有一部能上网的手机,你就可以在候机、等车时了解金融信息,办理金融业务,也可以在开会、聚餐、逛街时找个间隙处理你的金融事务。管理账户、打理财务、缴纳费用,一切尽在“掌”握。工行手机银行自推出至今,已涵盖了短信手机银行、WAP手机银行、iPhone手机银

行、Android手机银行、WindowsPhone手机银行,iPad个人网银、苹果电脑版个人网上银行、企业手机银行、Windows 8平板电脑个人网上银行、Windows Phone 8手机银行等一系列移动金融产品,可以为客户提供账户查询、转账汇款、定期存款、通知存款、投资理财、支付缴费、结售汇、电子工资单、预约取现等一站式金融服务。

与此同时,工行德州分行积极拓展电子渠道的便捷支付服务,在业内首推网上便捷支付服务——“工银e支付”,方便注册用户通过网上银行、手机银行进行小额网上购物、自助缴费、转账汇款等业务,有效提高了支付的便利性。(宋开峰)

德城区农村信用社拨动现代农业发展之弦

近年来,德城区农村信用社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,鼓励引导创建现代农业示范区,推动了农业规模化、产业化运营,助推传统农业向现代化农业发展。

贷“活”地方养殖产业

在华鑫养殖合作社最需要资金时,信用社信贷人员主动上门开展贷前调查、信用评定、开办农民专业合作社专柜、限时办结,为养殖户农户发财致富铺路搭桥。

该联社在黄河涯镇设立了农民专业合作社专营服务机构,配备专职工作人员,实行“专业机构+专业人员”负责农民专业合作社贷款调查、授信、放贷。采取“宜社则社,宜户则户”的贷款方式,采取“公司+合作社+基地+农户”四位一体的贷款模式,积极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,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,促进了农民专业合作社的蓬勃发展,为农村经济发展和农民持续增收增添了新动力。

贷“活”地方特色产业

“在我们缺乏资金的时候,信贷员主动走进我们合作社,第一时间帮助解决了资金难题。”德丰罗非鱼养殖合作社池总说。在合作社资金匮乏时,信贷人员主动与德丰罗非鱼养殖专业合作社联系,推出了“林权抵押贷款”产品,为其办理了林权抵押贷款。

该联社还推行“承诺服务”、“上门服务”,定期上门对黄金客户和优质客户进行走访,宣传农信社信贷政策,了解农民专业合作社的信贷需求,大力支持农民专业合作社产业化、规模化经营,重点支持产业基础牢、经营规模大、品牌效应高、服务能力强、带动农

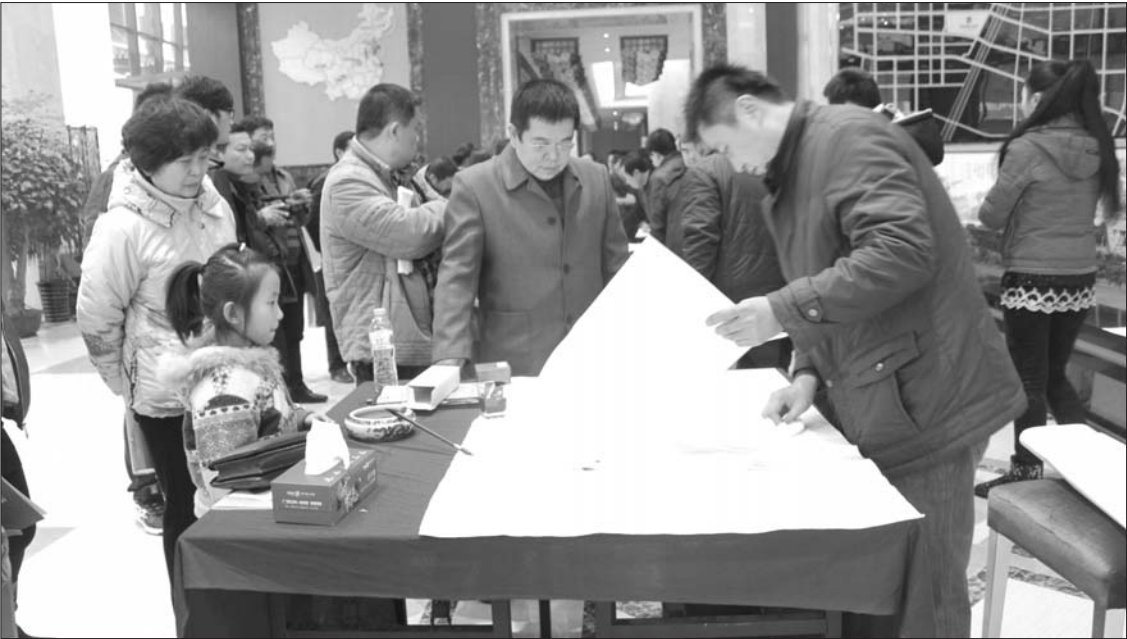
户多、规范管理好、信用记录良的农民专业合作社,有力“贷”动了当地农村专业合作社及村民的创业致富。

贷“活”地方龙头产业

在德城区农村信用社信贷资金大力支持下,鑫坤畜禽养殖合作社已发展成为德州市最大的肉食鸡养殖基地。

今年以来,信贷人员深入养殖专业合作社进行调研,积极给予信贷支持。同时,创新适应农民专业合作社融资要求的金融产品体系,信贷人员实行跟踪上门服务,发展网上银行、手机银行等全方位的金融服务,实现了农民专业合作社资金结算、融资的高效与快捷,并积极向合作社赠送科技宣传材料,提供种养业、农业新技术等科技知识。通过信用社与龙头企业的合作,惠泽了广大养殖户,壮大了企业,信用社也取得了收益。

(刘玉磊 孙海敏)



11月23日,山东艺术联展德州站走进德州唐人中心。走进售楼处一幅幅绘制精美的书画映入眼帘,让人体味到一场古香古色的文化盛宴。 本报记者 贺莹莹 摄