

工行菏泽分行:

## 持续保持业务快速健康发展



今年以来,工商银行菏泽分行牢牢抓住发展机遇,通过更新思想观念,加强考核引导,夯实客户基础,拓宽业务市场,实现了各项业务持续快速健康发展。截至今年10月底,该行各项贷款较年初增加41.61亿元,增长22.26%,全省系统排名第1位,全市大型商业银行增量占比第1位,增量贷存比142.4%,较年初提高了31.5个百分点。各项存款较年初增加29.22亿元,增长13.70%,全省系统排名第6位。

该行围绕业务发展和服务

质量提升,开展了一系列活动。第一季度在全行开展了旺季服务活动,实现各项业务开门红。第二季度开展“超越自我,全员建功”服务活动,取得显著成效。第三季度以来在全行开展拓户服务营销活动,工行服务客户的各类产品深入千家万户。该行第一季度荣膺全省旺季服务活动优胜奖,综合绩效考核全省排名第9位、第二季度排名第8位、第三季度排名第7位,一步一个台阶稳步提升。

力促支行特色发展,切实增强网点竞争力。结合不同支行、不同区域特点,在考核导向、工作调度等方面,更加注重存款日均考核、网均考核、创新

业务考核,更加注重客户增长和结构优化考核。设立支行个性化考核指标,努力使支行优势业务更加明显,特色业务不断壮大,发展短板得到弥补。着眼于布局调整、功能提升,灵活配置人力资源,实施以强带弱,提高网点竞争力和整体工作效率。

紧抓地方经济快速发展机遇,加大贷款投放力度。对龙头企业和重点项目加大信贷投入,对骨干企业扩大授信,对到期贷款做出续贷安排,夯实资产业务发展的客户基础。高度关注实体经济发展和中小企业成长,积极推广符合中小企业需求的网

贷通、易融通等金融产品。抓住城市化进程加快机遇,强化开发贷款与个人住房按揭贷款的联动工作,从源头上掌握按揭资源。

更加注重业务创新,实现重点突破。加大信贷业务创新力度。主动适应“金融脱媒”趋势,充分利用短融、股权融资、委托贷款、银团贷款等新产品,帮助客户解决资金需求。加快推进新产品的应用推广进度,多项新业务实现较大突破。各县支行已开办财智账户卡业务,多个支行开办了企业网银结汇业务,所辖巨野支行已开办票据池业务。

(李鲁民)

### 建行菏泽分行: 款余额和新增 均居当地同业首位

今年以来,建行菏泽分行以提高服务水平,提升市场份额为努力方向,全力强化客户基础和项目储备,坚持“创新发展、稳健发展、和谐发展、持续发展”的办行方针,紧盯市场,紧盯同业,总结同业和系统好的经验,研究借鉴,启发思路,持续改进,不遗余力地抓好稳存增存,为做好存款业务年底收口工作打下坚实基础。

截至11月末,建行菏泽分行全口径存款、一般性存款余额和新增均超越当地工行,取得同业第一的好成绩,余额占比分别达到28.01%和28.59%,较年初新增四行占比分别达到35.29%和37.58%,对公存款比年初新增四行占比高达53.59%。

(梁连增)



郓城联社:成功开通VIP银行卡业务

为提升客户服务质量和增强对高端客户的综合竞争力,郓城联社于11月初正式推出VIP银行卡业务,其主要是根据客户经济基础、信用水平、信用度、活跃度、忠诚度、贡献度等综合考量,向优质客户发行的一类银联标准借记卡产品,其中可分为泰山如意金卡、泰山如意白金卡、泰山如意钻石卡三种,服务内容主要包括优惠服务、优先服务、理财咨询服务、亲情服务和紧急援助服务等个性化增值服务。VIP银行卡业务的开通,让广大高端客户真正享受到差异化、个性化的优质高效服务,使郓城联社向建成一流金融机构的目标又迈进了一大步,在大幅度提升行业的竞争力的同时,有效促进了各项业务持续健康发展。

(吕善仓)

### 中行菏泽分行: “小贷盈通”助力小额贷款公司发展

近日,中国银行菏泽分行在菏泽首家推出“小贷盈通”融资产品,推动了小额贷款公司的业务发展,较好满足企业和市民的融资需求。

近年,随着菏泽经济快速发展,企业的融资需求日趋旺盛,随着国家金融政策的逐步

放开,菏泽融资环境也日益宽松,非银行类金融机构如雨后春笋般蓬勃发展,特别是小额贷款公司迅速壮大,截止到10月底,菏泽已成立小额贷款公司11家,待批的5家,由于这些公司注册资本较少,导致放款能力有限,急需从银行融入

资金提高放款能力。针对此种融资需求,中行积极进行产品创新,推出了针对小额贷款公司的融资产品“小贷盈通”。该产品机制灵活,准入门槛低,配套服务健全,该产品一经推出,就深受广大小贷公司的欢迎,前来该行咨询的络绎不绝,截

止到10月底,该行已成功为4家小贷公司叙做贷款2亿元,带动小贷公司向菏泽900余户小微企业和自然人累计发放贷款9.5亿元,直接拉动社会融资总量近7亿元,极大地满足了当地三农、中小企业及广大市民群众的融金需求。

(王猛)

### 牡丹区联社: 成功开通DVP结算业务

近日,牡丹区联社正式与中央结算公司签订了《债券交易“券款对付”结算协议》,标志着该联社成功开通券款对付(DVP)结算业务,DVP业务的成功开办,进一步提升货币市场业务结算效率,降低交易结算风险,有效带动该联社货币市场业务健康、稳定发展。

“DVP结算”是全国银行间债券市场的一种交易方式,是指债券交易达成后,在双方

指定结算日,债券和资金同步进行相对交收并互为交割条件的一种结算方式,具备“低风险,高效率”特点。此前,牡丹区联社货币市场交易均采用传统结算方式,均不能实现资金和债券的同步交割,容易造成汇划速度慢、资金清算不及时等问题。为此,牡丹区联社切实转变思想观念,充分认识到成功开通DVP结算业务对于促进经营发展、加强流动性管理及减少与交易对手间交易纠纷的积极意义,明确业务发展部为DVP结算业务的主管部门,安排专人认真准备,积极审核

DVP专户开户备案资料等相关事宜。首先,及时与中央结算公司沟通联系,11月中旬组织部室人员分两批参加了中央国债中心在北京举办的“DVP结算”业务培训班,随后在中央国债公司开通了DVP专户,并于开户当日向省联社做好备案工作。其次,完善内控,管控风险。制定了DVP业务操作规程,同时对原有货币市场管理办法和操作规程进行重新梳理,建立完善内部风险防控体系,对所有货币市场从业人员进行了DVP业务培训,重点学习相关制度、操作流程和重点环节,增

强人员综合素质,确保业务顺利开展。最后,加强宣传,外塑形象。通过前台交易系统、电话、互联网等方式,积极宣传DVP结算业务,根据交易对手交易风格和投资重点有侧重地拓展市场,精选合作客户,最终确定潍坊联社为交易对手,于11月19日与该联社成功办理了第一笔“券款对付”结算业务,截至目前,牡丹区联社共办理“券款对付”结算方式质押式回购业务21笔,金额31.2亿元,预计到期实现利息收入119万元。

(王大鹏)

### 鄄城联社: 改进金融服务 助力经济社会发展

今年以来,鄄城联社秉承创新的理念,积极开办新业务。创新推广信用贷款、城镇化建设贷款、住房消费贷款等11项贷款新品种,截至目前共发放新品种贷款1347笔、金额33898万元,有效解决客户融资难担保难的问题。同时,进一步扩大抵押物范围,提升了信贷支农水平。开通国际业务、货币市场业务、贵金属业务,成功加入全国银行间同业拆借系统和债券交易系统,积极申请开办理财业务,广伸服务触角,改变之前较为单一的服务范围,满足客户更深层次金融需求,提供更加全面快捷的金融服务。累计布放自助设备36台,农民自助服务终端163台,电话POS 1151台,拓展网上银行客户16250户,手机银行客户5456户,有效畅通农村支付结算渠道,转变了农民金融消费观念,方便农村日常金融消费,基本实现城乡居民足不出村即可办理小额业务的目标,切实履行“农村信用社是老百姓自己的银行”这一承诺。

用心服务赢得全社会和上级单位认可,鄄城县农信联社荣获省级文明单位、菏泽办事处2012年度综合考评第二名、“农信杯”优秀内部审计项目单位、鄄城县文明诚信示范单位、支持县域经济发展先进单位等省市县多项殊荣,理事长杜万国同志荣获富民兴鲁劳动奖章,一年来,辖内21名员工荣获市县的各项荣誉。如今,该联社已启动银行化改革的步伐,力争今年年底达到改革所要求的各项指标,明年正式挂牌成立农商行,改制后的鄄城县农信联社将以更优质的服务践行自己对社会的承诺,推动经济社会更好更快发展。

(刘淑敏)

### 单县联社: “绿色窗口” 为残疾人解忧

单县联社在继“信货助残”“关注孤残儿童”活动后,又于近日结合网点建设积极打造“绿色窗口”,为残疾人提供无障碍服务。

该社不仅在网点特设“残疾人优先办理”、“残疾人贷款绿色通道”等标识牌,优先为残疾人办理业务。同时,对有资金需求的残疾人,采取入户调查、简化贷款手续,针对残疾人自身经营特点完善贷款评级体系,优化贷款流程,为残疾人申请贷款提供便利。展现了单县农信社作为“单县人民自己的银行”的崭新品牌形象,得到广大客户的高度赞扬。

(王南京 马爱华)

### 定陶联社: 自助放贷不是梦

为进一步方便城乡客户的小额用贷款需求,山东省农村信用社于近日推出“福农卡”业务,它是一款兼具普通借记卡和贷款证功能,实现一卡两用,贷存合一的新产品。客户可在信用社取得授信,签订相关合同,协议为福农卡客户,持卡人通过联保、定向担保等方式,即可快捷、简便地获得小额授信额度,随用随贷,余额控制,周转使用,方便快捷。定陶联社积极开展“福农卡”的宣传推介工作,自业务推广以来,短短数周的时间就实现授信300多万元。

(王娟)