

德城区农村信用社

扎根德州大地服务城乡大众

今年以来,德城区农村信用社坚持“立足城乡、服务大众”的服务理念,同时结合党的群众路线教育实践活动,真正将群众所想、所急、所需放在心上,为广大城乡居民送去贴心服务,搭建起为民服务的连心桥。

对接小微,量体裁衣产品新

自去年开始,德城区农信社针对小微企业客户创新推出了“短快通”短期流动资金贷款这一拳头产品,该产品突出了“周转时间短、手续办理快、担保方式多、费用成本低”的四大特色,着力解决企业短期融资难问题。同时,该社在当地报纸、电视、

“农信社的‘短快通’短期流动资金贷款,可真是方便快捷,贴近我们小微企业的需求啊!”馨秋生态园张总感激地说。有了信用社的支持,德州馨秋已从原来单一的生态园发展成为集“育、研、养一体化,采、尝、赏一条龙”的绿色农业生态园。

针对城区小微企业贷款“短、频、快”的特点和需求,该社及时改进服务,创新推出了“短快通”短期流动资金贷款这一拳头产品,审批快速,贷款手续便捷,专为中小企业主和个体工商户量身打造的紧急融资通道,着力解决企业短期融资难问题。同时,该社在当地报纸、电视、

街道、社区等加大了宣传力度,贷款服务到位,深受企业欢迎。该社还创新推出了“小微社团贷款”,速度更快、方式更灵活,满足了小微企业客户的资金需求,扩大了优质客户群体。截至目前,德城区农信社小微企业贷款余额34.45亿元,共支持中小微企业458家。

对接农户,定制服务送到门

“多亏咱农村信用社解决了俺资金难题啊。自从养猪以来,日子是越过越红火了,马上就要奔小康了!”德城区黄河涯镇养殖户王和祥说。今年46岁的王和祥从事养猪已有15年,现在也是黄河涯镇最大的

养猪户,日子过得有滋有味。

15年前,他只是普普通通种地的农户。“那时,他收入来源很少”。熟悉王和祥的人都这样说。自从得到信用社第一笔5万元小额贷款,尝试从事养猪赚得第一桶金后,王和祥的养殖规模得以年年扩大,现在还扩大成养猪专业合作社。

在“四化同步”的新形势下,该联社积极探索金融支持现代农业发展的新模式,大力扶持农业产业化龙头企业和农民专业合作社,面向产业链各个环节,支持种养大户、特色农产品生产加工、农民专业合作社、农业龙头企业、农业生态

园区的建设发展,积极引导桃源、耿李杨等创建现代农业示范区,助推传统农业向现代化农业转型。

针对农民专业合作社组织模式特点和经营管理水平,在人民银行、市农业局的指导下,率先在黄河涯分社成立了全省首家农民专业合作社专营机构,开展“阳光信贷工程”活动,主动送“贷”上门,先后支持德丰罗非鱼养殖合作社、华鑫养猪合作社等。目前,扶持发放农民合作社社员贷款61户,贷款金额1426万元;发放以合作社为主体的贷款6户,2080万元。

(刘玉磊 孙海敏)

工行德州分行

新增手机银行用户近7万户

今年以来,工行山东省德州分行紧密结合市民金融服务需求新变化,不断加快移动金融服务创新营销步伐,对口宣传,优化服务,截至3月末,新增手机银行用户已近7万户,实现业务持续快速发展。“手机银行延长了银行的服务时间,扩大了服务范围,真正实现了24小时全天候服务,成为了我们的‘指尖银行’”。尝到了手机银行甜头的张先生发出了由衷的感叹。

据介绍,目前,工行德州分行手机银行涵盖短信手机银行、WAP手机银行、iPhone手机

银行、Android手机银行等一系列移动金融产品,功能有20余个大类、100多项子功能,可提供账户管理、转账汇款、缴费支付、手机购物、贵金属买卖、理财产品结售汇在内的全面金融服务。以iPhone手机银行来说,就为用户提供了18个大项、114子项业务功能,包括账户管理、转账汇款、个人贷款、缴费站、手机股市、基金、外汇、贵金属、理财、信用卡等各类金融服务。您只需持有任意一张工银财富卡、灵通卡、理财金卡、牡丹信用卡或活期存折以及一部支持上网功能的手机就

可以办理。

在手机银行的使用安全方面,工商银行推出了一系列配套产品,如工银电子密码器,它外形类似小型计算器,无需安装驱动程序,操作简单携带方便,采用动态密码时刻保障用户信息安全,特别适合使用iPhone、Android、Window phone等手机用户。

为切实做好手机银行营销推广工作,工行德州分行强化现场体验,为每个营业网点配备了智能手机和平板电脑,向客户宣传介绍手机银行的方便、快捷、安全、高效,汇率优

惠等吸引客户。通过主动的现场引导、耐心的操作指导,推动客户使用手机银行办理查询、缴费、转账汇款、密码修改等业务,并对客户在操作中出现的问题,现场进行讲解。认真落实“行商”战略,利用“3G”终端深入企业、学校进行现场推广服务。在企业、单位开通手机银行后,深入单位现场引导和操作演示企业手机银行,有效引导客户接受和使用企业手机银行产品,做到“开户一户、教一户”,有效促进了业务推广。

(宋开峰)

农行齐河县支行

帮客户避免10万损失

3月14日上午10时左右,一名30多岁女性客户持2张金额为6万元的定期存单来到齐河沁园分理处办理支取业务。柜员赵勇接过客户的存单审核后,顺便向客户介绍农行的理财产品,这位客户不耐烦地打断他说:“我有更大的用途,快提给我吧!”

赵勇联想到上级行经常下发的风险提示,本着对客户负责的精神,没有计较客户的态度,而是耐心和客户交流起来。经详细询问得知,此前客户接到一个自称是央视“星光大道”编导的邀请电话,让她交10万元赞助费到“星光大

道”表演。凑巧她正是在县城小有名气的歌手,巴不得有这么个大显身手的机会。于是,凑够了钱后不顾丈夫阻挡执意前来银行提款汇款。

柜员赵勇结合案例,劝说客户慎重。经过和客户详解,避免了10万元损失。第二天夫妻俩人一起前来千恩万谢,愧疚与感激之情无以言表。

营业网点要进一步增强忧患意识、风险意识和责任意识,同时告诉客户及时报案,以便公安介入,最大限度地堵截诈骗案件发生,减少客户损失,维护银行声誉。

(周立群 宫玉河)

建行德州分行

举办骑行比赛丰富员工业余生活



为倡导绿色、运动、健康的生活理念,进一步活跃员工文体生活,建行德州分行组织举办了自行车骑行比赛,由高地世纪城出发到减河湿地公园东岸沿河骑行,比赛总里程30公里。本次比赛有市分行、城区各支行骑行爱好者20多人参加。在骑行比赛中,大家欣赏着沿途春暖花开的景色,愉悦了心情,锻炼了身体,展现了良好的精神风貌。

(季宁)



中银短期理财让您收益更多

财的预期年收益率不等于实际收益率,购买前多问多比较,如产品是否保本、收益最差多少等情况。下面就如何购买理财产品给您几点建议。

首先,弄清产品期限。所有固定期限的理财产品都有不定期限的募集期,在募集期内购买理财产品只按活期利息计息。所以大家购买银行理财产品时,要关注起息日和到期日。在此特别提醒的是,中行产品几乎都是T+0到账(节假日除外)。

其次,进行收益比较。如果您的资金闲置时间比较短或是流动比较快,建议您购买中行的超短期理财产品“中银日积月累日计划”。该产品每个工作

日的上午9点至下午3点半之间随时都可进出,首次起点金额5万元,年收益率2.8%,每日计息、每月15日为固定收益返还日,剩余份额只要不低于1000元,递增最低千元就可进出,不但不耽搁您的资金使用,还会得到较高收益。

再次,关注投资范围、风险、收益率。投资范围决定投资者要承担的风险,比如有的产品投资债券,而债券里面有企业债和国债,投资国债肯定风险较小,企业债风险相对较高。投资者在选择产品时,应着重考虑产品收益有无实现可能,可参考产品以前年度业绩,或关注市场走势分析。

如何购买:

您可携带有效身份证件到中国银行柜台开立账户并签约网上银行、理财账户,银行会有专业的理财经理为您介绍所有产品,教您如何在网上银行选择或购买,此后,您就足不出户就可轻松理财。

刘红,中国银行武城支行专职理财经理,国家二级理财规划师,具有10年银行理财从业经验,2013年度荣获“全省个人金融业务百佳客户经理”荣誉称号,在个人家庭理财、基金和贵金属市场销售方面具有丰富的实践经验。垂询电话:0534-6517688。



中国银行武城支行
专职理财经理 刘红

当今社会,已经进入全民理财时代,而个人短期理财越来越受到客户的青睐。对于初次个人短期购买理财产品的您来说,一定要牢记个人短期理

庆云联社积极开办住房按揭贷款业务

今年以来,庆云联社将住房按揭贷款作为重要推广业务,先后通过电视台、庆云报等媒体进行了集中宣传。同时,通过出动宣传车、张贴条幅、粉刷墙体广告的方式在每个村庄社区及主要街道进行宣传,积极营造浓厚氛围。该社积极完善贷款服务流程,缩短办贷时间,提升信贷服务质量,住房按揭贷款业务得到了社会各界一致认可。

截至目前,该社已经为常安公寓、鸿福苑、祥云国际、鸿瑞花园等小区开通了住房按揭贷款。先后为200多名客户办理了5000万元的按揭贷款,帮助有住房需求但是面临资金困难的购房者实现了住房梦想。

(王新波)