

立足“三农”定位

农行服务德州经济

一直以来，农行以服务三农为己任，坚持“面向三农、服务城乡”的市场定位，紧紧围绕德州市经济发展的脉搏，突出信贷投放重点，深入推进战略转型，努力化解经营风险，强化内控合规建设等工作，为德州经济结构调整和发展做出了贡献。



农行德州分行先后荣获“2010年度全市科学发展综合考评先进单位、机关效能暨行风政风建设先进单位、全市信访工作先进单位、省分行农户金融业务先进单位”等多项荣誉称号。全辖13家支行均被市消费者协会授予消费者满意单位称号。先后有20多名员工获得省公安厅、人行、农总行及省行的表彰奖励。

在市场竞争日趋激烈的形势下，全行上下抢抓机遇，通过开展客户普查，锁定目标客户，实施联动营销，狠抓源头拓展，促进了各项存款的稳定增长。今年前三季度，在德州四家国

有大型商业银行中，农行各项存款存量份额25.16%，比年初提高0.65%。增量份额31.78%，比年初提高15.64%，居第2位。在全省农行系统内，增量占比3.97%，同比上升0.28%；增幅居第6位，高于全省平均增幅2.26%。

为推进全市经济跨越发展，建设幸福德州，积极构建“10+3”现代产业体系，积聚了一些高端行业、重点项目和优质客户，其中2011年确定107个重大项目和102个城建重点工程，还有现代产业体系52个签约项目，太博会37个重点签约项目和资本交易大会55个

签约项目，农行调整客户结构和业务结构，加快有效信贷投放，提升经营效益提供了新的发展机遇。

今后一段时期的工作重点是：以提高信贷精细化管理、夯实内控管理基础和提升风险管理水平为目标，力争各项业务在系统和同业排名都有一个大的提高，为地方经济的贡献度进一步提升。

首先是加大对重点区域的支持力度。将主城区、黄三角及部分金融生态环境好、资源富集、区域经济发展较快的县市，列为重点支持区域，实施信贷资源倾斜。城区支行积极营销、

大力拓展重点核心客户，积极跟进市政府重点项目，主动与城市产业结构、区域功能布局和政策导向有效对接，努力寻求新的业务增长点。农区支行紧密结合当地县域经济特色，以县域支柱产业、农业产业化龙头企业为重点，不断加大对农村高端市场的拓展力度，确保涉农贷款增速不低于全行平均水平。

其次是加大对重点客户和重点项目的拓展力度。依托“10+3”现代产业体系建设，加大对核心客户的贷款投放力度。按照“营销一批、投放一批、储备一批”的原则，加快重点项目营

销进度，储备一批重点项目。与政府有关部门积极对接、沟通“高铁新区”、“10+3”现代产业发展规划，谋划设计区域性、综合性、便捷性的金融服务方案和拓展计划。对符合准入条件、回报率较高的重点项目，尽快纳入项目储备，为信贷业务持续发展奠定基础。

再次是加大对零售业务的投放力度。完善调整小企业金融服务中心的职能，借鉴同业先进经验，优化信贷业务运作流程，集中拓展一批成长型中小企业，扭转小企业信贷业务下滑的局面，确保全行小企业贷款增速不低于全行贷款增速。

农业银行“传世之宝” 实物黄金业务大优惠

“传世之宝”实物黄金买卖业务，是指中国农业银行自主经营，通过指定营业机构，与投资者进行“传世之宝”实物黄金产品卖出（销售）和买入（购回）交易的业务。

质量优势：“传世之宝”实物黄金产品原料均通过境外行或上海黄金交易所场内交易获得，有行业认证保证；选择国内知名黄金企业加工，质量上乘。

收藏优势：“传世之宝”文化内涵丰富，其正面刻有当代艺术大师韩美林先生（奥运福娃设计者）手书的“传世之宝”字样，采用锻压工艺，工艺复杂，外形美观。



购回优势：“传世之宝”可以在农行开办网点随时购回，手续简单，客户不必承受较大损失。

价格优势：“传世之宝”报价优，交易成本低。金价随行就市，普遍低于金店10-20每克。

农业银行“基金宝” 超低门槛 积少成多

“基金宝”是农业银行开放式基金定期定额业务的简称，是客户委托银行每月固定时间从指定的基金账户（基金账户）代客户提交申购（赎回）固定金额（份额）基金产品的申请业务。

业务特点：

超低门槛，百元即可。最低支持一百元起步。

定期投资，积少成多。闲钱聚沙成塔，分享经济成长。

自动扣款，手续简便。手续一次办理，每期自动提交申购申请（客户可以约定每月1到25日的任意一天）。

平均投资，分散风险。
分散投资风险，获取长期回报。

定期赎回，组合灵活。

支持定期定额赎回功能，方便投资人进行约期还款及缴费（巨额赎回情形除外）。

种类繁多，选择多样。联合八大基金公司数十种基金。



中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

WWW.95599.CN



个人网银



电视银行



企业网银



手机银行



电话银行

大行德广 伴您成长