

齐鲁晚报 2012.10.18 星期四

工行菏泽分行不断加大贷款投放力度——

增幅全省第一 增量全市第一

今年以来,工行菏泽分行按照市委市政府和上级行工作部署,突出资产服务的发展主渠道地位,抓好客户,夯实基础,以强有力的市场营销带动业务发展,牢固树立领先优势,保持了信贷业务的持续发展势头。至9月末,全行各项贷款较年初增加33.81亿元,较去年同期多增20.07亿元,增幅22.41%,全省排名第1

位,增量全市国有商业银行占比45.54%,排名第1位。其中小企业贷款增量全省排名第5位、贸易融资贷款增量全省排名第4位,个人贷款增量及增幅均居全省第1位。

抓好银企对接,落实资金到位率。有效落实《菏泽市2012年银企对接活动方案》,进一步加大对地方经济的信贷支持力度。

今年第一次银企对接会上共签约企业66户,签约金额35亿元,目前实际到位资金46亿元。继续深化重大项目营销主导地位,对辖内项目进行积极筛选、储备,择优支持,积极主动与企业对接,对已经落实贷款条件的项目第一时间上报审批。

在利用好传统的信贷手段外,着力做好信贷业务创新产品

的营销推广工作,充分利用总省行推出的债务融资工具、融资租赁、银团贷款等各项金融业务新产品,营销客户、吸引客户、留住客户,维护优质客户关系,增强市场竞争力。为了更好的支持签约企业发展,该行除积极向上级行争取扩大自身信贷规模外,还想方设法,积极争取,自总、省行引入资金向东明石化等企业发

放表外融资,利用外来资金支持菏泽地方经济发展。

与此同时,加大经济资本管理力度,有效调整信贷结构,增强风险抵补能力,资产质量得以显著提升,实现了信贷业务的健康发展。(通讯员 李鲁民)



农行郓城县支行:

对公存款业务快速增长

今年以来,农行郓城县支行根据市行“同业争先,系统跟紧”的发展要求,认真贯彻落实年初会议精神,采取多项措施,狠抓对公存款业务发展,取得了显著成效。截至9月末,该行对公存款余额达到8.46亿元,较年初增加1.93亿元,完成年度计划的113.57%,存量、增量均居县域第一位。

认真开展法人客户营销活动。该行针对全县对公客户

的分布及规模,分层次、分行业、分区域逐户制定产品营销方案,将有效账户开立、产品联动营销作为营销重点,提高了营销成功率。

开展承兑保证金营销活动。针对承兑业务发展的特点,该行开展了企业银行承兑保证金专项营销活动。对存量优质信贷客户的授信额度,要求全额承兑汇票占比不得低于授信额的20%;对新增授信客户,承兑汇票额度

占比不得低于授信额的50%。9月末,该行银行承兑汇票保证金达到2.07亿元,较年初增加1.5亿元。

狠抓对公大客户存款营销。该行对全县前30名客户实行客户经理责任制。行长、分管行长定期或不定期到企业走访或座谈,密切银企关系,有效夯实了存款增长的基础。

利用产品的带动作用,积极营销对公存款。对规模大、效益好、回报率高的企业,以

农行优质产品为有效载体,通过高效的服务积极介入企业,不断扩大银企合作范围,推进合作深度,逐步膨胀客户群,扩大了存款来源。今年以来,该行成功拓展新客户46家,其中6家小企业客户,通过农行的支持,已经发展为中型企业。

(通讯员 王付忠 曹广才)



建行菏泽分行:

网点轮休 服务不减

建行菏泽分行在实行网点轮休后,及时制定服务预案,确保广大客户在正常办理业务中处于顺畅状态。

加强宣传,家喻户晓。按照为民服务的要求,提早进行宣传,在工作日办理业务后,随声告诉客户已经实行

轮休制,避免因告知不足给客户带来的不便,增强了服务的主动性,客户提前知晓银行轮休的通知,普遍理解和支持。

合理疏导,自助为主。对照服务预案的要求,网点大堂经理加紧对客户指导自助

设备的存取业务,特别是老年客户一遍一遍的演示,直至他们满意为止。同时备足现钞,检查维护自助设备,利用电子显示屏、宣传栏、服务指南教给客户明白操作,自助理财。

值班解释,超值服务。营

业网点在轮休日都留有值班员工,对突发问题及时解释,对客户提出的疑难问题,开通服务热线做好处理工作,网点虽然休息,但服务仍在进行之中,真正做到了网点轮休,服务不减。

(通讯员 张庆颖)



车行龙年 建行助力 建行龙卡分期购车 零利息 零手续费(部分车型)
咨询热线: 0530-5912006 5912005

幸福感也许就在拥有与选择之间

有人说,幸福就是痒了,挠一下,不幸就是痒了,挠不着。

“痒”,本是一种异常生动而又主观化的感受,但人们却慢慢发现,那种让你“痒”的感觉往往源于被物化的、最终需要用财富来解决问题的东西。

值得庆幸的是,那些挠得着或挠不着的“痒”,最终可以用财富的手段来解决;但不幸的是,一旦简单与财富挂钩,那让人又爱又恨的“痒”,会越来越频繁的骚扰你。

如果你向往的幸福就是像梁朝伟那样可以随时打飞的去国外喂鸽子,最起码需要两个条件,有钱,还要有闲,而之所以有这样的闲,归根结底还是要有钱。那么有多少钱才能得到这种幸福呢?这看起来是个拍脑袋想想就算了的可笑问题,但理财师手上的一个公式就可以帮我们算出这个数字:

$$PV = C + \frac{C(1+\delta)}{1+r} + \frac{C(1+\delta)^2}{(1+r)^2} + \cdots + \frac{C(1+\delta)^T}{(1+r)^T}$$

注:
 PV =T年消费总额
 C =年消费支出
 δ =通货膨胀率
 r =投资回报率
 T =余寿
 单位:万元

这是《钱经》杂志今年4月刊封面文章里一个非常重要的公式。曾经以一贯理性派的死磕精神用逻辑和事实告诉大家“赚多少钱才够花”的理财大命题中,投资有多重要,量人为出有多重要,投资自己有多重要。在那期的封面文章里,我们就这一话题采访了十几位不同行业和身份的人,每个故事都让人印象深刻。他们都有着现实的痛苦和无奈,但也有自己的坚持,坚持某种理想的生活方式,虽然谈钱,但其实与钱无关。

在每一个疲惫绝望的深夜,有谁不想拥有安逸的小窝,幻想着用不多的钱和仅有的爱,打造一个小小的甜蜜生活,但不能如意的并不仅仅是现实,还有我们少时的志向,如今的期待和越来越多与物质挂钩的想往,仅仅是无限想往却不愿付出任何代价,那不过是痴心妄想,求而不得还徒增烦恼,黯然神伤;可当你流泪发狠逼自己为越来越多的欲望付出你所愿付出的代价时,生活是否就真的会如你所愿?也许,这选择中没有对错,只是需要始终明白自己心中的“甜蜜生活”究竟是什么。

吴晓波说:钱更多的是带来安全感,欲望越多,就需要用更多的财富来满足这种安全感,得到幸福感的机会也就越少,成本也越高。

想来,拥有富人的财富却过着中产阶级生活的人应该是幸福感最强的,相对于自己的欲望来说,钱绝对够花,又有强大的财富基础满足安全感,乔布斯、比尔·盖茨、巴菲特都是这样的人。对于普通人来说,我们也许不能成为他们,但如果可以,只需向他们一样作出选择。



菏泽农信社:
年轻干部助力
基层经济发展

为充实基层团的工作力量,加快农村信用体系建设,提高农村金融服务水平,菏泽市农村信用社按照团省委、人行济南分行和省联社的有关要求,通过推荐选拔,选派4名优秀年轻干部到团县委挂职团委副书记。主要负责加强乡镇团的基层组织建设、农村青年就业创业服务、农村青年创业小额贷款、农村现金流通环境建设等工作;负责推动农村青年信用示范户、农村信用体系建设等进程。

面对以后的工作,挂职干部表示,将继续发挥自身作为菏泽市农村信用社和各级团委的金融纽带作用,积极探索提高农村金融服务水平的有效途径,为农村经济社会发展做出应有的贡献。

(韦安然 万铁军)

中行菏泽分行:
开展优质服务
“百日竞赛”活动

为有效落实省行经营管理会议战略部署,大力提升一线员工服务质量和服务水平,中国银行菏泽分行于10月1日起在全辖开展了营业网点文明优质服务“百日竞赛”活动。

此次活动贯穿于第四季度,目的就是以省行经营管理会议部署为指针,以服务客户为中心,强化服务工作管理,创新服务手段,提高一线窗口服务质效,全力打造“菏泽市民首选银行”,为圆满完成省行下达的任务目标夯实基础。

活动的开展,在全辖掀起了比服务、比干劲、比技能的竞赛高潮。全辖广大员工团结一心,凝聚竞赛动力,营造良好竞赛氛围,全力为客户提供真正满意与放心的服务,以服务水平的不断提升助力省行“百亿利润”目标的达成。

(宋丽娟)

郓城联社:
强力推出
代销贵金属业务

近日,郓城联社与山东招金精炼有限公司正式签订《实物金银产品合作销售协议》,这标志着郓城联社代理销售贵金属业务正式开办,是继代理国际业务后又一项业务新突破,为中间业务收入开辟了又一新的增长点,进一步满足了辖内广大客户对金融市场业务投资交易需求。

(孔素芹 朱宗波)

菏泽财金
百姓理财互动热线:
0530-6330010
13905300057