

德州不少股民悄悄销了户

80%以上的股民成了休眠户

5日,记者在德州证券公司了解到,由于股市的长期不景气,德州80%以上的股民成了休眠户,还有不少股民宁愿赔本也纷纷销户逃离股市。

记者在证券交易大厅里看到,冷清的大厅内并没有多少人忙活。“知道怎么销户么?”采访过程中,有人竟然询问记者如何销户。记者了解到,目前德州超过80%的股民成了休眠户。“想想08年的时候,一天能有100多人前来开户,现在一个月也就10多个前来开户的。”工作人员感叹。

据了解,目前的股民大概可分为:割肉的,离开股市,仅保留账户;“三不”股民,对股票采取“不闻,不问、不管”的态度,反正已被套牢,无论套多深,都留着等以后的机会。这其中,“三不”股民占绝大多数,这也是没有办法的办法,现在是没进股市的不敢进,进了股市的大多被套牢。

记者随机采访了几个股民,就职于某银行部门的王先生说:“我打算今天全部割肉,然后不做股票了,亏得太惨了。”德州学院的刘老师一直是一名长线投资者,她说:“如果手中有闲置资金,不妨对一直关注的股票,分批次建仓,



埋进去也不是不可以,这样持股成本会比较低一点,高抛低吸,但前提是自己一直关注,并且长期看好的股票。”

玩“一日飘”快进快出的年轻小伙张先生,则在现在的股市玩的不亦乐乎,他说权当

练手了。自己做生意的某建材店老板说:“经一位做证券的朋友介绍,我开始投资股市,刚开始是信心满满,现在是生意急需用钱,只能忍痛割肉。”

德州某证券公司分析师认为:“保住本金是最好的办

法,空仓等待是最好的策略。股市有的是机会,只要有弹药就有打胜仗的那一天。现在我建议观望一下,等待大盘企稳再介入也不迟,做一个股民则要保持一颗平常心。”

(马瑛 穆丽燕)

德城联社 “助推小微、服务三农”

为构建和谐金融消费关系和良好金融生态环境,按照银行业协会、省联社“普及金融知识万里行”活动相关部署,德城区联社在全辖各网点开展了“助推小微、三农金融服务月”活动。

根据客户需求,结合市场定位,向前来办理业务的企业客户讲解中小企业贷款、个人贷款品种,大力宣传联社服务三农、服务小微企业的金融服务政策,现场解答客户疑惑,树立了农村信用社的良好社会形象。同时延伸宣传,依托信贷营销服务体系,全辖各网点主动联系市场、联系企业、通过多种形式开展贷款客户宣传,全面扩大活动成果,培育扩大客户群体,更好地促进地方经济的发展。(刘玉磊 孙海敏)

农金专家 赴平原联社调研

11月1日,中国农业大学经济管理学院教授、博士生导师、中国农村金融与投资研究中心主任何广文一行四人,到平原农村信用社,针对县级农村信用社支持三农和农村合作社等问题进行专题调研。平原联社理事长和分管信贷的副主任,分别向何教授汇报了当前推行的信贷产品和在支持三农、小微企业中所采取的方法及措施。

何教授对平原联社帮助农民组建大联保体,抓好农民技术培训,给农民提供信息、技术、资金一揽子服务,与涉农部门密切协作,实行八大对接,全力为农民致富提供金融支持的做法和经验,给予了充分的肯定和高度评价,并围绕信贷关注民生民情,探讨支持农村合作社的路子,巩固农村金融市场,提出了很好的意见和建议。(高玉才 于华)

禹城联社 银行卡覆盖率达38.24%

今年以来,禹城联社通过强化宣传、细分客户、优化环境等措施,实现了银行卡业务新突破。针对农民对用卡不安全的疑虑,重点宣传银行卡开卡实名制、密码保护等,引导其正确看待银行卡存在的风险,着力扭转农民“信折不信卡”的观念。充分利用“福农卡”发行、网上(快捷)支付上线等新产品、新功能推出的有利时机,抓客户感受和心理体验,通过卡功能的完善和升级拓展客户群体。同时,合理优化电子机具布局,累计安装ATM33台,存取款一体机11台,查询机2台,布设农民金融自助服务终端39台,自助设备实现了所有营业网点的全覆盖,拓宽了银行卡使用渠道。截至10月末,今年新发行银行卡75742张,发卡总量达187376张,覆盖率38.24%,居全市第一位。(袁华 张春涛)

临邑联社 “贷”出“柿”业致富路

“俺种的这10亩柿子引进的是安徽‘大秋’新品种,今年预计能收入10余万元,这都多亏咱农村信用社贷款资金的扶持啊!”10月底,在临邑县临盘镇小张家村果农张兆华的果园里,看着满园挂在枝头金灿灿的柿子,他高兴地说。

近年来,临邑联社不断加大支农惠农力度,扶持农户科学发展种植、养殖等主导产业,力促种植、养殖项目形成规模,帮助农民实现发家致富愿望。截至10月末,累计向种植、养殖户投放贷款1.4亿元,主动为农户提供资金、技术上的支持,为农民朋友铺平发家致富事业路。(王丽)

本版编辑:马瑛 美编/组版:赵秋红

建行临邑支行推出四项服务新举措

建设银行临邑支行将文明服务的持续提升作为每天晨会的必备内容,经过不断的摸索实践,近期推出了四项服务新举措,受到了客户的赞扬。

一是为方便残疾人办理业务方便,在门口设置了残疾人服务专用通道。二是针对自助设备服务区有可能出现的安全问题,率先设置了一米线栏杆,确保客户办理业务时密码、账户资金的安全。三是针对带小孩的客户办理业务时,小孩到处乱跑,既不安全又影响营业部秩序的情况,购置了专门的儿童座椅,有



效解决了这一问题。四是为做到服务的无缝覆盖,充分利用客户办理业务时的短暂等待时间,要求柜员在接到客户递过来的存折(卡)或现金时,迅速识别客户的需求,根据情况,同时递给客户相关的服务产

品宣传折页,及时满足客户的需求。

目前,建行临邑支行在当地树立了良好的服务形象,客户数量显著增多,目前,临邑支行营业部全口径存款10亿元,各项指标均排在同业和系统的前列。(王力)

农行禹城支行 加大投放服务三农

农行禹城市支行坚定不移地实施县域蓝海战略,做大做强“三农”业务。自2008年10月开办惠农卡、发放农户贷款以来,该行按照“服务到位,风险可控,发展可持续”的要求,不断加大扶持“三农”力度,在对全辖进行“三农客户普查”基础上,以“三户联保”、“公务员担保”、“资产抵押”为主要担保模式,采取“农行+农民专业合作社+农户”、“农行+农业产业化龙头企业+农户”等运作模式,加大对农业产业化链条下的养殖户的扶持力度,捆绑发放农户贷款,累计支持了该市32家农民专业合作社,贷款余额达8500万元。该行惠农卡发行暨农户贷款营销工作取得显著成绩,至2012年9月末,累计发行惠农卡2.4万张,授信农户9050户,较年初增加552户,授信金额达3.6亿元,农户贷款余额达2.76亿元。其中小额农贷2.2亿元,农村生产经营性贷款余额5600万元。农户贷款余额居德州农行各县市区第一位。(宫玉河 王河南)

农行禹城市支行 “第三方存管业务”创一流业绩

农行禹城支行精心组织,全员发动,扎实开展“金秋十月”第三方存管业务营销活动,取得显著成效。截至10月底,该行第三方存管业务较年初新增客户410户,完成上级行分配计划的132.69%,超计划101户,较活动前新增253户,全市排名第一位。

据了解,“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管,由存管银行按照法律、法规的要求,负责客户资金的存取与资金交收,证券交易操作保持不变。该业务遵循“券商管证券,银行管资金”的原则,也就

是券商管股票,银行管钱,将投资者的证券账户与证券保证金账户严格进行分离管理。为全面完成第三方存管业务营销目标,根据上级行通知精神,禹城支行结合本行实际,领导重视,抢抓抓早,制定了第三方存管业务突击营销实施方案。按照已下发的目标计划,制定有针对性的激励政策。明确规定,凡10月末完成支行全年计划的网点或个人,年度计划内的新增户数将在省行80元/户计价基础上,再增加20元/户的计价奖励;超出年度计划的部分将增加40元/户的奖励。对于完不成计

划的员工按照120元/户扣罚绩效。同时,支行为第三方存管客户提供费用减免等优惠政策。主要措施是:免借记卡开卡工本费;免小额账户管理费;免费开通网上银行,电话银行,手机银行,消息服务;赠送网上银行K宝;开立一站式服务。活动期间,凡来该行网点申请开办第三方存管的客户,网点可提供当日享受免普通排队的一站式综合服务。

该行选择优质客户,通过PCRM系统锁取优质客户数据清单,提供给营销人员,有的放矢去营销。同时,充分利用当地有一家证券营业部的有利条

件开展强强合作,负责机构业务的负责人主动与当地券商沟通协调,为该行广大客户提供一站式服务,使有此项服务要求的客户能及时办理,体现出农行高效率的服务。该行还不断加大督导力度,分管领导实行每天督导制度,对完成计划排名靠后的单位进行一对一督导,分析原因,对超额完成计划的单位员工给予一定精神鼓励。营业部每日统计营销数据。为强化营销工作,创造条件做好邮件督导,表扬先进,激励落后,形成积极营销的氛围,突出重点,确保了全面完成营销计划。(宫玉河 王河南)