

秉承“植根菏泽,服务菏泽”的宗旨,力争成为菏泽百姓最可心的管家

# 交通银行菏泽分行整装待发



作为国有“五大行”之一,交通银行在中国金融历史中扮演了重要角色。12月底,交行菏泽分行开始试营业,菏泽现有金融市场将注入一股新的活力。

交行菏泽分行将加大对菏泽经济的扶持力度,以“授信扶持”作金融支点撬动全市经济发展,力争成为菏泽广大百姓最贴心的助手、最可心的管家。

## 打造国际化、综合化的财富管理银行

作为国有“五大行”之一,交通银行成立于1908年,是中国历史最悠久的银行之一,在中国金融历史中扮演了重要角色。目前,交通银行明确了“走国际化、综合化道路,建设以财富管理为特色的一流公众持股银行集团”的发展战略,发展思路更清晰,发展节奏更迅速,发展步伐更稳健。

交行菏泽分行于2012年2月份开始筹建,将于12月底试营业。自筹建伊始交行菏泽分行就秉承“植根菏泽,服务菏泽”的宗旨,扮好服务角色,做政府的贴心助手、企业的温馨帮手和百姓的全能管家,努力把银行服务嵌入到社会服务体系中,打造政府最信任银行、企业最信赖银行、百姓最可心银行。

## 以“授信扶持”作金融支点撬动菏泽经济发展

菏泽交行情系花都经济建设,将加大对菏泽经济的扶持力度,用“授信扶持”这个金融支点撬动全市经济发展,并且加大产品创新,推进公司业务“投行化”,尽一切努力加大对实体经济扶持力度。

在客户选择上,交通银行采取“抓大放小”策略,对所有企业一视同仁,并且积极贯彻国家政策导向,对中小微企业实施优惠政策,尤其是对一些“有远见的领导层、拥有核心技术、机制

## 力争成为菏泽百姓最贴心的助手、最可心的管家

交通银行,情系民生。菏泽交行必将持之以恒的践行“服务百姓,服务民生”宗旨,以最优质的服务为菏泽父老送去幸福和温暖。

除为菏泽百姓提供优质的存取款、汇款、信用卡、零售贷款等传统服务外,菏泽交行在财富管理领域深耕细作,针对不同客户群体推出了私人银行、沃德财富、交银理财、快捷理财、展业通、太平洋卡等一揽子金融服务解决方案,为百姓打理财富、兴业旺家,力争成为菏泽广大百姓最贴心的助手、最可心的管家。

(张庆斌 刘昂)

农行菏泽分行:

# 强本固基 引领业务发展

今年以来,农行菏泽分行以开展“基层组织建设年”活动为抓手,把加强基层组织建设、提升金融服务、支持地方经济发展有机结合起来,实现了各项业务的持续、快速、健康发展,成效显著。截至11月末,该行各项存款余额204.4亿元,较年初增加32.8亿元;各项贷款余额110.5亿元,较年初增加25.99亿元,同比多增13.6亿元,增幅达30.75%,居全省农行系统第2位。

持续深化创先争优活动,不断增强基层组织活力。该行以“经营管理兴行,创先争优强行”为主线,不断创新活动方式,先后有6个支行被评为“四好”领导班子;同时评选出148个“党员示范岗”、14个优秀基层党组织、49名优秀共产党员、15名优秀党务工作者,有力促进了各岗位工作质量和效率的提升。

强化基层组织建设,夯实基层战斗堡垒。该行坚持基层组

织建设与业务发展同步推进、有机结合,有力夯实了基层组织战斗堡垒,进一步增强了基层组织的战斗力。该行按照“领导班子好、党员队伍好、工作机制好、工作业绩好、群众反映好”五项分类定级指标,21条考核标准、39个评分要点,对全市132个党组织进行分类定级,其中,先进党组织107个,占比81%。

坚持服务地方经济发展,着力改善金融环境。该行围绕全市“五大基地一大产业”建设,认真贯彻落实省支持菏泽打造“科学发展高地”20条意见,通过加快重点项目信贷投放、大力扶持地方中小企业、全力做好涉农金融服务等多项工作举措,持续加大对地方经济发展的支持力度,努力实现金融与经济的“和谐共舞”。

(李志联 刘殿浩)



鄄城县信用联社:

# 多方着手实现银企共发展

今年以来,鄄城县信用联社积极贯彻落实国家经济金融政策和省、市联社有关精神,创新思路、完善流程,在实现风险可控的前提下,扎实推进了小微企业发展壮大工作的新局面。

多种措施 助力小微企业避“寒冬”

受国际经济形势的影响,部分中小企业普遍遭受了一场“寒冬”,多数企业流动资金周转困难,企业资金链断裂,形势严峻。为帮助中小企业度过难关,鄄城联社积极发挥自身职能优势,把支持中小企业发展作为义不容辞的责任。一是下基层,勤调研。广泛征求客户意见,针对客户需求制定不同类型的金融服务产品;二是设立中小企业信贷服务中心,配备专业人员,实现了公司类贷款集中管理,进一步提高了办贷效率和服务水平;三是创新信贷产品和担保方式,积极推广信用共同体、企业信用联盟、仓单质押等贷款业务,努力满足多层次的信贷需求;四是加强中小企业贷款营销,变客户找银行为银行找客户,对大客户采取社团、银团贷款方式给予支持。

“信贷业务流程时间表”制度 大大提高办贷效率

为进一步提升办贷效率,鄄城联社从创新管理办法入手,近期推出“信贷业务流程时间表”制度,从客户申请环节到贷款发放环节,一环接一环,环环相扣,有效解决了业务办理“拖”、“散”、“慢”的问题,取得良好效果。针对以往部分公司类客户反映在业务办理过程中存在业务脱钩、办理时间过长,对客户造成一定影响的问题,联社根据各部室的具体职能,推出了基层社、公司业务部信贷手续交接时间

表、信贷管理部信贷手续交接时间表,在全辖推出“信贷业务流程时间表”制度。个人贷款平均办理时间由原来的10-15天缩短到5-7天,公司类贷款由原来的10天左右缩短到5天以内,极大的提高了业务办理效率,有效助推了信贷业务的发展。

加强队伍培训 实现员工综合素质提升

打造培训学习的平台。一是定期开展新制度、新办法的培训学习,使信贷从业人员及时准确理解

和掌握最新的业务技能,并通过每堂测试的方法确保学习成效,无形之中促使信贷从业人员养成自我学习、相互促进的良好习惯,整体素质再上新台阶;二是搞好上下联动,内外结合,不定期邀请人民银行、银监局和市联社业务对口专业人员以及律师、法官等外部专家来联社在信贷例会上进行相关业务培训指导,防范信贷业务操作风险和职业道德风险。

业务咨询电话:  
0530—2409556