

## 工行德州分行做大“网贷通”业务

## 力促小微企业健康发展

为提高小微企业金融服务水平,工行德州分行充分发挥“网贷通”产品特色优势,找准目标市场,加大营销力度,优化小企业贷款品种结构,不断扩大小微企业“网贷通”业务市场份额。至2014年6月末,该行“网贷通”贷款较年初增长5.51亿元,业务不良率始终保持为零,在有效支持小微企业健康发展的同时,实现业务又好又快发展。

据了解,与传统的银行信贷产品相比,“网贷通”业务优势明显。一是适用灵活。合同一次性签订,一年有效,随借随还,循环使用。二是手续便捷。全网络操作,免去往来银行之奔波,随时随地,省时省力。三是高效自主。客户自助

通过网上银行操作,借款还款实时到账;四是保障提款。贷款额度在合同期内随时提款有保障。五是降低成本。企业未使用贷款额度不计息,降低贷款成本,减轻财务压力。在合同约定的额度和有效期内,企业通过工行企业网上银行可随时随地自助进行循环借款合同项下提款和还款。由于该业务可随借随还,自助自动,充分切合了小微企业短、频、快的融资需求。同时,贷款通过网银操作,不受营业时间限制,免去往来银行奔波之苦,哪怕人在外地,也能通过网上银行自主提取贷款,就像使用信用卡一样方便。此外,未使用贷款额度不计息,也降低了企业财务成本。

为切实做好“网贷通”业务推广工作,工行德州分行因地制宜,抓住当地大力发展民营企业及民营经济蓬勃发展的契机,顺势而为,突出“网贷通”业务自动化、自助性、全天候等市场“卖点”,通过报纸、电视、电台等主流媒体和柜面宣传等,广泛向目标客户宣传“网贷通”业务优势,切实增强了对小微企业对网贷通业务的认知度。

**强化调研,深入帮促。**该行小企业金融业务中心人员积极主动深入支行调研帮促、交流座谈,明确网贷通业务发展的重要性及业务操作的便捷性,逐户督促落实,促进了业务的有效推广。

**认真筛选目标客户,挖掘**

**客户存量潜力。**该行通过对辖内企业客户和目标客户进行摸底排查,认真筛选目标客户,择优扶持,将符合办理“网贷通”业务的客户汇总分析,挑选企业经营发展状况良好,经营管理水平较高、市场竞争力较强的小微企业作为重点选择和支持对象,进而有针对性地开展上门营销工作。

**强化服务,着力提高网络循环贷款的运营能力。**不断提高客户经理实际操作理解能力,切实发挥客户经理的营销、推介和演示帮促作用,及时深入目标企业现场指导,提示企业客户网络操作风险,帮助客户提高风险防范意识和安全管理水平,促进了业务的有效推广。(宋开峰)

建行德州分行  
推动金融知识进万家  
宣传活动深入开展

为了提高消费者的金融素质和金融知识水平,保护金融消费者合法权益,为消费者提供全面、细致的服务,建行德州分行将金融知识宣传与提升服务水平有机结合起来,以实际行动,深入推进金融知识进万家宣传活动。

建行多次召开专题会议,研究部署具体方案,通过动员统一思想、提高认识,重点围绕财务管理、个人贷款、信用卡、借记卡、电子银行和自助设备等宣传主题做文章。加强各部门联动,举办各种形式的活动,分头走进社区、街道、学校等人口密集区开展宣传,并有针对性地加强对学生群体的宣传讲解,努力提高青少年群体对金融知识的认知度。

同时,辖内46个网点结合自身实际,跑乡镇、农村、学校,截至目前发放宣传资料1000余份,解答咨询800多人次。从目前信息反馈情况看,活动效果良好,消费者满意度有较大提升,有效拉近了与客户的距离。

建行以宣传月活动为契机,仔细梳理客户反映的意见和建议,有针对性地开展工作,增进了银行和客户之间的相互了解,不断提升客户的信任感和忠诚度,树立了良好的社会形象,确保了各项业务的稳步健康发展。(季宁)

## 联社资讯

庆云农信社  
弹性政策  
灵活支持小微企业

庆云农信社秉承打造“企业伙伴银行”的经营理念,充分发挥机制灵活、决策高效的自身优势,不断提高企业服务水平,为当地经济发展注入活力。截至目前,累计发放企业贷款4.6亿元,支持企业超120余家,占全县企业总数的一半以上。该社根据企业产业群的发展特色,相继推出担保第三方监管动产质押贷款、信用证、资产保理、民品贷款等业务品种;根据企业贷款“短、频、快”的特点,简化审批流程,加快审批速度;根据客户信用度、存款贡献度、忠诚度、贷款风险度对企业贷款实施差异化利率政策,降低了小微企业的融资成本,为小微企业带来实惠。(董建泽 王新波)

平原农信社  
贷款发放多层把关

平原县农村信用合作社取消贷款发放由信贷员考察放贷一手包办的不良做法,采取层层明确职责、集中审查审批、多人监督的连环措施,有效地防范了信贷风险,提高了信贷质量。

今年以来,信用社大胆改革信贷管理办法,实行层层明确职责、各司其职。各基层社客户经理实现AB双人双岗制,只负责贷前各类信息的调查。县联社收回了各基层社的贷款审批权,成立审批委员会,固定14名专业人员,对各基层社上报的贷款人信息情况,进行二次调查复核和验证,然后确定是否放款和放款多少。贷款发放后,各基层社主任和客户经理,对贷款使用情况进行跟踪调查和监督,如发现问题及时上报或当场给予解决。到8月底,通过层层把关审核,共取消不合规贷款1501万元,压缩授信额度3960万元,完善贷款手续1325笔,金额达1.99亿元,有效地防范了信贷风险。(高玉才 田正波)

## 取500存600夹带“李鬼”

## ATM冠字号功能让骗局显形

想利用ATM存取款业务以假换真,将风险转嫁给银行,一不良客户美梦在具有冠字号功能的新一代ATM面前破灭。

日前,一客户来到农行州城支行所属二级支行——马庄支行营业大厅找到负责人,说自己在该行ATM取款时取出一张假币,该行负责人经过识别,客户所持确实是100元假币,冠字号码HB90237027。这是怎么回事呢?

经询问得知,该客户在该行ATM(AIRN)取款500元,然后又到该行存取款一体机

(AVEN)准备存款600元,放入现金后,机器识别出500元,退回100元,客户说退回的这100元是在该行最东边的设备取出来的,所以要求给个说法。

负责人首先给客户解释说:“我们银行(包括柜台和自助设备)绝不会流出假钞,无论收付都经过点钞机点验,你只在我行ATM取款500元,还有100元是你自己的,你自己好好想一下。”但该客户否认该张假币是她自己的,一口咬定就是在银行取出来的。

负责人记录了客户所持假币的冠字号码后,让自助设

备管理员通过AVEN查询该客户存入的500元的冠字号码,分别为QN17788142、AY13569929、R5A2084728、LG21937877和E67E066689,然后又通过冠字号码查询系统查找这些冠字号,结果客户存入的500元都是在该行ATM取出的,显然机器退出的假币是客户自己的。同时通过调阅当时的监控录像,显示该客户在她的钱夹里拿出的那100元很明显是假币。

该行负责人向客户说明了事实,但客户仍表示不可能,并大声嚷嚷说:“算我倒霉

吧。”说着悻悻离去。

农行有关人士告诫,近年来,假币违法犯罪活动一直存在,普通百姓缺乏辨别钞票真假的知识和经验,反假意识淡薄,同时造假技术越来越高明,制假假案件不断。该案例中,不论客户手中假币何种来源,但企图将此嫁祸给银行来转移风险,这给银行提了醒:工作中一定保持清醒的头脑,ATM所加现金一定要经过清分机清分,确保付出人民币的冠字号码被记录,做到有据可查,让事实说话。(宫玉河 杨丙文)

## 德城区联社

## 创新特色经营模式 提升核心竞争力

今年以来,德城区联社按照“特色化、差异化、精细化”的发展方向,坚持“以加快转型为引擎、以机制改革为抓手”、紧跟经济转型方向,牢牢把握“转型发展,做强做精”的发展主题,服务“三农”,推进改革创新,强化风险管控,勇于践行“敢为人先、追求卓越”的精神,创新和发展特色经营模式,提升核心竞争力。

**开创“战略”营销,“扫”出市场规模和经济效益。**

一是开创“扫街式”营销。借助金融服务扫街,增加优质客户、大客户、基础性客户,扩大网点客户群,抓好粮棉花蔬

等各类农副产品加工企业及承包大户的营销,将电子银行产品、贷后回访、代发工资与存款工作相结合,实现存款长期稳定增长。截至9月17日,各项存款余额80.11亿元,较年初增加10.15亿元。二是建立快速的审批机制。截至9月17日,各项贷款余额61.40亿元,较年初增加7.15亿元。三是开办理财业务、国际业务,发行首期“富民理财——农信快线20140017”自营理财产品1期,金额500万元。

**创新“经营”模式,“赢”出精细管理和专业团队。**

一是以强有力的拳头产品,助推小微企业“腾飞”发展。该联社推出了“无缝隙优

质服务”、“不抽回资金承诺服务”及“短快通”三大拳头产品品牌,并推行“阳光办贷”、“上门服务”,最大限度地简化贷款手续,极大提高了办贷效率。二是立足服务“三农”,推进区域经济腾飞。通过成立阳光信贷服务大厅,设立“贷款专柜”,目前支持涉农贷款余额达44.78亿元。三是成立专营服务机构,支持农民专业合作社发展。目前,扶持发放农民专业合作社贷款1538万元,大力支持农业产业化龙头企业和农民专业合作社走上致富路。

**打造“内涵”服务,“惠”出服务优先和百姓口碑。**

一是建精品网点,塑品牌

形象。二是百个自助银行遍布城区。在中心城区,与好邻居合作,在超市内设立“24小时自助银行”,依托大型商场、居民小区、人口密集的周边,推行“社区金融便利店”,短期内布设自助设备达到111台,同时辐射开展了“POS机具+网上银行+手机银行”等电子机具的布放营销工作,真正构建社区老百姓身边的“便民银行”,目前交易量达22万笔,交易金额达31817万元。三是“农金通”填补农村金融服务空白。在远郊地区,推进助农取款点建设,在现有的19台农金通基础上,继续选址布设,填补金融服务空白区,打通农村基层金融服务“最后一公里”。(孙海敏)



## 十一黄金周 人休钱不休



张永梅 中国银行平原支行理财经理

“十一”黄金周就要来了,爱旅游的你们已经准备好出行计划了吧。可是账户上那孤零零的几万元钱你是不是也应该好好计划计划,让它们也过一个充实的黄金周呢?这里我给大家介绍一款保本保息,存取款灵活方便的产品,帮您实现人休钱不休。

对于手中有大额活期存款(随时进货、不定时交房款等情况)的客户,可以存日积月累或者货币型基金,这种产品都是保本保息的,对于刚入门的客

户有很大的吸引力。日积月累的收益率是2.8%,货币型基金的年化收益率今年都在4%以上,以中行理财产品华泰柏瑞货币A(460006)、中银薪钱包(000699)为例,假如你有10万元的活期存款,存了一个月以后的活期利息是29.16元,日积月累的利息是233.33元,货币型基金大约是333元。需要注意的是:办理购买与赎回需要在正常工作日(周一至周五)9点至15点之间,日积月累随时到账,货币基金在第二天17点到

账,不会耽误资金的使用。

那么我们怎样去办理理财业务呢?只要在中行开办借记卡通过网上银行开通理财业务,就可以轻松购买中行的理财产品了。

张永梅,中国银行平原支行理财经理,先后获得全国理财规划师资格、保险从业资格、会计从业资格,在外汇市场、黄金市场、基金市场有丰富的理财实践经验。联系电话:0534-4298008。