

德城区农村信用社

金融雨露润泽“美丽小微企业”

今年以来,针对小微企业贷款难、融资难等制约因素,德城区农村信用社积极行动,找准切入点、因类施策,择优培植,加足“马力”,加大“油门”,大力支持小微企业发展。截至11月末支持小微企业贷款余额达418025万元,较年初增长86899万元,较去年同期多增3953万元,强有力的贷款支持和日益完善的结算渠道为中小微企业的发展壮大注入了一针强心剂。

“拳头产品”助小微企业“腾飞”

在经济形势下行、企业经营困难的情况下,积极为企业想办法、谋出路、促发展,与企业共同度过难关,切实做到“立足三农、服务大众”的服务宗旨,作为帮扶小微企业的主力

军,为小微企业提供“无缝隙”贷款优质服务,精简贷款手续操作,制定了贷款审查限时服务承诺书,对贷款审查规定了明确的办结时间,提高办贷效率,适时出台了“续贷提前批”业务,有效缩短了客户办理贷款的等待时间,降低了客户的融资成本。

“特色产品”拓小微企业“蓝海”

为打造该联社贷款业务“短、小、快”的品牌,根据小微企业的融资需求特点,拿出强有力的拳头产品冲击市场,“量体裁衣”开发“短快通”短期流动资金贷款、流动资金循环贷款、中小企业信用联盟贷款、仓单质押贷款、房产抵押贷款等新的金融产品,全力满足优质小微企业的信贷需求,并建立

了相应的信贷流程,为不同行业、不同需求的“小微企业”办理不同方式的贷款业务,做到快速决策,服务灵活。拓宽贷款营销面,增加营销户数,宣传放款快速、灵活的业务特色,重点从小微实体企业营销上做文章,拓宽信贷投向,对实体经济贷款投放工作“把握好方向”。认真贯彻落实国家支持小微企业的调控政策,在积极支持种植业、养殖业等农村产业园项目和农业龙头基地的同时,进一步加大对农产品转化加工、乡镇企业、个体工商户以及农村“小微企业”的实体经济的资金投入。

“贴心服务”做小微企业“之翼”

为了更好的服务小微企业发展,主动转变服务方式,走近

小微企业,全面了解资金需求、实现了从“等客户上门”到“走向客户”的蜕变。根据小微企业的特点,不断加大资金支持力度和创新信贷业务品种实现贷款转型,助推小微企业快速成长。围绕“小微型实体企业”,积极营销小微企业贷款。建立了小微企业信息库,从中筛选出符合条件的小微企业进行上门调查贷款需求,进行重点营销。成立小微贷款营销中心,设立了小微企业贷款专柜,专职营销小微企业贷款,制定《小微企业贷款操作流程》等实施办法,优化、简化审查审批流程,提高办贷效率。推行“承诺服务”、“上门服务”,定期上门对黄金客户和优质客户进行走访,宣传农信社信贷政策,了解小微企业客户信贷需求,促进小微企业的快速协调健康发展。(孙海敏)

首期中行柜台

国开行债券正式发行

12月1日,中国银行与国家开发银行联合面向个人及非金融机构客户发行首期中行柜台国开行债券(以下简称“国开债”),为投资者提供了更为丰富的投资目标。

国开债被称作“准主权”债券,秉承“丰富境内居民投资选择、推广普惠金融”的理念;与相同期限的国债相比,收益率较高,对无法进入银行间市场的投资人具有较大吸引力。

2014年12月2日到3日期间,个人投资者可以通过中行各营业网点柜台、电子银行进行中行柜台国开债一级申购;12月8日即可在交易时间内随时进行买卖。非金融机构客户除了通过柜台方式申购、交易外,也可以联系中行客户经理进行大额交易洽谈。

未来,中行还将陆续推出农业发展银行债券、进出口银行债券等政策性金融债和以中国铁路总公司为代表的政府支持债券等。(李明远)

农行德州分行营业部

率先实现营业网点6S规范化管理

为实现营业网点“6S”科学有效管理,网点现场人流、物流、信息流流通顺畅,进一步改善服务环境、树立品牌形象,遵照省行《关于进一步落实网点6S管理的通知》的相关要求,农行德州分行营业部于近期聘请东营每一家广告传媒有限公司对该部营业室进行了全方位打造,率先为全市农行网点的6S管理摸清了路子,树立了标杆。

领导高度重视,配足人员、资源,为6S标杆网点打造提供坚强后盾。为做实、做优全市6S标杆网点的打造,营业部召开专题会议对6S管理进行研究,决定充分借鉴东营分行的先进

经验,聘请业内资深传媒公司东营每一家广告传媒有限公司对网点进行6S的规范化打造,成立6S管理小组,配足人员、资源,全面支持6S标杆网点的打造推进工作。

全员参与,务求实效。6S标杆打造的过程,是一个细致、艰辛的过程,员工全员参与,自发组建了一条快速通道,一切为6S让路,发动卫生大扫除、单据整理活动,管理小组比照总行6S管理标准反复论证,不断摸索,历时三周,终于完成了标杆网点的打造工作,做到了现场科学管理、合理定置机具物品、环境整洁,人员管理持续改善,现场人

流、物流、信息流流通顺畅。

6S管理成果丰硕。有效改善服务环境,提升品牌形象。通过增配便民设施,张贴提醒标识,调整物品摆放,创造整齐、清洁、舒适的服务环境,让客户得到良好的服务体系,使服务品牌形象得到提升,客户满意度得到提高;该部对部分设施进行调整,按照客户动线管理对叫号机、宣传栏、自助机具位置进行调整,并定点定位;对填单台各单据进行定位,对花盆、垃圾桶进行定点定位,增加饮水机取杯器,并张贴小心烫伤、小心地滑、无障碍通道等提醒标识;减少物品损耗,改善工作环境。

减少空间与物品资源的浪费,净化工作环境,整理整顿,清理个人物品,规划物品定位,文件资料分门别类、竖式摆放,集中管理,确立物品定量标准,打造整洁的工作环境,提升工作效率。

6S管理效果的显现在于持续不断的坚持,需要持续不断进行固化,其最终目标是“物化人”,是员工整体素质的提升。该部将通过现场检查、视频检查等多种方式,定期通报网点固化情况,检验评估网点6S管理实施效果,将实施过程中发现问题不断完善改进,按照区域管理责任,实施有效奖惩。

(王学峰 宫玉河)

生命的坚守

——记建行德州陵县支行员工滕艳

建行德州分行陵县为民支行员工滕艳,凭借对生活的热爱,对事业的满腔热情,如今,滕艳已经在基层工作岗位上坚守了25个年头。今年10月,她以遥遥领先的票数,被德州分行评选为“十大魅力资深员工”。

“滕艳的价值不仅在于她的工作业绩,而是她执着敬业、不畏挫折的精神。为全行员工树立了榜样!”建行德州分行行长靳晓海说。

“工作是我生命的一部分”

2013农历大年初五,在山东省立医院,滕艳被确诊为乳腺癌中期,癌细胞开始向腋下延伸,再往下延伸就可能到心脏和肺部,病情相当危险。但就是这样,滕艳仍然牵挂着银行的工作,她最大的梦想就是重回工作岗位。她打电话询问业务情况、员工情况。病情稍微稳定的进候,她让爱人带她到单位上看看。”行领导也特意上门,嘱咐她好好休养,等彻底康复后再考虑工作。滕艳却说:“建行是培养我、成就我的摇篮,为民支行就像我养育的孩子,我想那里的客户,想那里的员工,这份工作是我生命中的一部分。我离不开它。”

经过大半年的治疗,滕艳身体状况得到很好的恢复。2013年11月,她不顾家人反对和行领导

劝阻,执意返回了工作岗位。

“尽最大努力干力所能及的活”

重返工作岗位后,行领导特意把她调到了离家几十米远的建行营业厅,并嘱咐她累了就回家休息,不用盯班。但滕艳闲不住,看到大厅客户多、业务忙,她就主动帮助柜台疏导客户、指导填表。人多嘈杂的时候,滕艳时常头晕出汗,同事劝她回家休息,她执意不肯,说:“我得尽最大努力,干些力所能及的活,不能是个废人啊!”

重回正轨的生活节奏,她主动担起营销对公账户的重任。每天她都要到陵县政务中心跑好几趟,在第一时间获取信息,及时跟踪服务。今年滕艳营销了62户企业在建行开立基本结算账户,占全行开户的60%,创陵县建行此项业务历史记录,在全市也开了先例。结算账户的开立带动营销了企业网银、结算卡、代发工资等多项关联业务,使陵县建行一般性存款上升到全市第三位,今年到目前,全行个人存款新增列全市第一。

“敬业是理想,更是行动”

作为柜员,滕艳每天工作的时间最长,办理的业务最多。2003年,建行改革期间,随着部分人员离开建行,能够上岗办

理业务的员工严重缺乏。滕艳自觉担起几个人的工作。每天早晨来得最早,中午就在单位附近买点吃的,然后接着上班,日均办理业务达300余笔。晚上她下班最晚,等员工都走了,她把一天的票据整理一遍才走。

滕艳的敬业精神也得到了全行一致好评,她多次被德州分行和县支行评为优秀员工,被德州市工会授予“五一工人先锋号”,被陵县评为“五一劳动奖章获得者”。

“打造和谐互助、业务过硬的团队”

陵县为民支行共有8名员工,7女1男,可以说是姊妹花团队。在这个团队中,女职工家务事多,情绪敏感,滕艳就从关心

她们的家庭、心理、情绪入手,解决员工的后顾之忧。员工家里有病人或发生意外,她都是第一个到家里看望安慰,帮助解决困难。银行工作时间紧,有些员工忙于工作耽误了谈对象,滕艳就托亲朋好友给他们介绍对象,先后为五六个大龄女青年牵线搭桥。每遇到女员工怀孕、哺乳期,她就主动把最累的活揽过来,让她们干力所能及的活儿。

有事大家想办法,齐心协力度难关。滕艳实现了“打造和谐互助、业务过硬团队”的目标。近4年来,德州陵县为民支行储蓄存款增长3亿多元,2010至2012年连续3年被德州分行评为“优秀集体”,并在2013年旺季营销PK赛中荣获德州分行“分行业处序列桂冠”。(季宁)



滕艳在与客户交流

临邑联社

打好四场会战

稳步推进旺季工作

进入旺季以来,临邑联社通过打好四场会战,稳步推进各项业务工作,确保年末各项任务指标圆满收官。

抓服务,挖储源,强调度,打好资金组织阵地战。与各网点负责人签订《2014年四季度存款发展目标责任状》,确保各网点一把手加压奋进,提高揽储积极性。

稳步投放,积极储备,打好信贷结构优化战。稳步投放贷款。目前,新营销优质企业15户,信贷需求7000万元。

加强督导调度,完善奖惩措施,打好电子银行产品营销战。通过制定电子银行业务竞赛考核办法,修订电话回访制度等措施,提高电子银行产品动户率。

做好安防工作,提升案防水平,打好年底安全运营战。监控室4名安保工作人员24小时轮流坐班制,对辖内29家营业网点实施全面监控,对重点营业场所和环节实施重点监控。(王丽 卢勤森)