

文/片 本报记者 王璐琪
本报通讯员 田晓剑

今年已经是张兴霞在惠民县公安局姜楼派出所工作的第五个年头了,2012年、2014年她被滨州市公安局评为滨州市优秀户籍民警,并多次被县公安局评为“户政之星”。在平凡的工作岗位上干出不平凡的事迹,张兴霞用真情演绎了一曲动人的警民和谐曲。

早上8点,张兴霞像往常一样提前来到户籍室,擦桌子、拖地,打开电脑,为服务大厅“开门营业”做好准备。工作单位距离张兴霞的家有100里地,开车的话,50分钟才能到,但是她每天风雨无阻。

从8点半开始,办理各类户籍业务的群众陆续来到户政服务大厅,张兴霞先是给某村双胞胎女儿落户,后又集中办理了4个身份证,再给后赵村一位村民换了户口簿内页,给予张八村张某关于申请超生落户所需手续的答复……手不停,嘴不歇,张兴霞没来得及喝口水,也没有空站起来伸伸腰,不知不觉,就这样在忙碌中度过了一整个上午。

中午12点,张兴霞在所里食堂匆匆吃完午饭,就背着相机来到了辖区王判镇南街,为年近八十岁的留守老人王奶奶采集身份证照片,紧接着又为王判镇西街年老体弱的李爷爷上门送上办理好的身份证,以便让他尽快享受老年人该享受的各项优惠政策。

下午的工作在办理居住证中开始了,张兴霞为来姜楼居住的几个外地人办理了居住证后,又给小周家村周某办理了超生落户手续,连续办理了多个身份证后迎来了梨行宋村的宋奶奶。宋奶奶因户口簿上年龄比实际年龄小10岁而无法享受老年补助而来户籍室咨询更改年龄一事,张兴霞认真地给她查找原始档案,并耐心地告知她需要准备的材料,在宋奶奶一连声的道谢中一下午又过去了一大半。

下午五点之后,来办理户籍业务的群众明显少了很多,张兴霞利用闲暇时间,把今天一天办理的户口档案认真整理归档,并把当天办理的身份证及时上传到县局户政科。

作为一名普通的女户籍民警,张兴霞的工作不一定与传奇般的惊险故事相联系,也不一定伴随着拼杀和搏斗,她只是在最平凡的工作岗位上默默奉献,以女性特有的精神风貌,为群众排忧解难,为公安工作增光添彩。



8:00

▲早上8点,张兴霞来到户政大厅,打扫卫生准备一天的工作。

女户籍警的一天



9:00

▲张兴霞一上午为4位村民办理了身份证。



13:00

▲吃过午饭,张兴霞来到辖区王判镇南街,为年近80岁的留守老人王奶奶采集身份证照。



15:00

▲张兴霞为王判镇西街年老体弱的李爷爷上门送上办理好的身份证。



17:00

◀工作了一天,张兴霞整理材料归档。

聘

一、财务会计一名:熟悉金融、银行业务,会开车者优先。
二、金融顾问三名:要求具有银行、担保或其他金融类工作经验。以上人员性别不限,详情可电话咨询或登录公司网站查询。

山东方舟典当有限公司 地址:黄河五路543号粮食大厦九楼行政部
电话:0543-3393222 5168222 15854660958

滨州建行服务小微系列报道之二

滨州建行“助保贷” 助力小微企业发展

为有效支持小微企业快速发展,建设银行滨州分行积极开办“助保贷”业务。该业务充分运用政府增信平台,为小微企业发展提供全方位的金融服务,对构建政府、银行和企业的三方共赢局面起到了积极的推动作用。

“助保贷”业务,是由地方政府和建行共同筛选企业组成“小微企业池”,由政府提供的铺底资金和企业缴纳的助保金共同组成“助保金池”,由建行向“小微企业池”内企业发放流动资金贷款的业务。单户贷款额度最高可达3000万元,用于支持小微企业生产经营周转,还可以随借随还、循环使用,灵活满足企业的融资需求,减轻融资成本负担。

该业务具有如下四大优势:

- 1、门槛低。以政府铺底资金作为诚信平台,企业只需缴存少量的助保金,同时提供50%的担保或抵押,可有效解决小微企业担保难、融资难问题。
- 2、见效快。“助保贷”采取批量化运作模式,由政府组建助保金管理机构与银行共同筛选成长型强的优质小微企业,并以政府助保金管理机构为主,组建助保金池,能够迅速“小微企业池”内企业发放流动资金贷款的业务。
- 3、政策优。建行山东省分行为“助保贷”设置了专门的绿色通道,在信贷政策、客户准入、贷款规模等方面对“助保贷”优先支持。

4、流程短。与传统业务相比,该产品业务流程更加快捷优化,其中500万元(含)以下贷款无需企业提供往年财务报表。

该业务为小微企业解决了以下难题:

- 1、有助于解决融资担保难的问题。小微企业风险较大,在银行获取融资一般较为困难,银行往往更愿意贷款给大企业或政府基建等领域。而助保金业务的有效开展,在政府增信的基础上,将降低银行准入门槛,使广大小微企业更容易在银行获得融资支持。
- 2、有助于降低企业的融资成本。助保金贷款由于有政府的增信支持,企业只提供50%以内贷款额度的担保,较大程度上降

低了对企业的担保要求,从而也将企业的担保费用降低了50%,进而降低了企业的融资成本。

建行滨州分行自开展“助保贷”业务以来,在市、县两级政府及相关部门的大力支持下,截至2015年4月底,已形成“助保贷”贷款余额2.05亿元,为全市小微企业的持续快速发展注入了动力。

今后,建行滨州分行将一如既往地秉承“与滨州同发展、与企业共成长”的经营理念,继续以助推小微企业成长为己任,把“助保贷”业务作为主打产品,切实为小微企业解决融资难、融资贵、担保难的问题,努力培植优质小微企业群体,为支持滨州经济发展做出更大贡献。

高点定位促转型 做大投行助实体

2015年中国经济发展进入“三期叠加”的新常态。面对诸多不利的情况,建行滨州分行积极转换思路,做好高点定位精准转型,明确自身发展方向提出了“三步走”策略,锁定新型融资突破口,大力发展投行业务。

一是走出去进行培训。我行专业投行团队人员利用周末、晚上等时间走进基层行,针对具体人员进行产品培训。从产品定义、适用对象、融资额度、用途期限等方面详细讲解,拓宽基层客户经理横向服务能力。

二是走出去了解需求。客户经理积极到现场与客户对接,积极了解客户需求,为客户量身定做合适的投行产品,差别化

管理目标客户,纵向深度定制个性化方案,解决客户资金困难。

三是走出去加强沟通。全力提升服务沟通效率,为推进业务审批速度,经办人员就业务进度,遇到困难、业务心得等与上级进行充分的沟通与交流,真正做到“以客户为中心”,畅通交流渠道。

截至2015年4月底,建行滨州分行共实现投行融资80亿元,融资额远超历年全年投放水平。其中私募债券2亿元,理财产品18.8亿元,中期票据15亿元,短期及超短期融资券44.2亿元,为辖内实体经济的发展起到了巨大的推动作用。

(通讯员 李海峰 郭宁宇 张兴杰)