

农行“农家乐”贷款助力山东乡村旅游

5月9日,山东省桓台县马踏湖风景区起风美食街上的巩本明鱼屋子正忙着翻新装修。“干了21年的餐饮,第一次从银行贷这么多钱。一遇上难处,是农行给我们提供了‘及时雨’,利率低、放款快,十来天资金就到位了!”在农业银行桓台县支行75万元“农家乐”贷款的支持下,巩本明鱼屋子对即将来临的旅游旺季信心满满。这也是全省农行系统发放的首笔“农家乐”贷款。

中国农业银行山东省分行行长益虎介绍,2016年,休闲农业和乡村旅游吸引了近21亿人次的游客,成为旅游投资新亮点,城乡一体化进程的加快使得休闲农业和乡村旅游供需两旺。大力发展特色县域经济,魅力小镇、乡村旅游和农村服务业,为农村劳动者就地就近转移就业创造了空间。在此背景下,我们研发了“农家乐”贷款,

用于满足休闲旅游经营项目的资金需求。

巩本明的鱼屋子是当地闻名的农家乐品牌,3月初,农行桓台县支行了解到其因扩大经营有较大资金缺口,支行行长、客户经理等亲自赴现场调查,发现巩本明有丰富的餐饮管理经验和广阔发展前景,用最短时间通过房产抵押的方式为其发放“农家乐”贷款75万元,还为客户办理了金穗鲁通卡、银联POS等金融结算服务。有了这笔钱,巩本明鱼屋子改善了基础设施和就餐环境,流动资金得到有效补充,他估摸着今年能实现营业收入600万元。

农行山东省分行农户金融部总经理李宪平介绍:“近年来,随着休闲农业和乡村旅游的不断升温,观光农业、滩涂养殖、垂钓休闲等乡村旅游项目在山东省蓬勃发展,随之产生大量涉农金融需求。我行的‘农家乐’贷

款,利率优惠、审批快,额度最高可达300万元,可有效满足农户新建、改建、扩建、装修休闲旅游经营设施(如农房、院落、摊位等),以及补充休闲旅游经营项目日常周转资金等用途。”

李瑞领的天蒙山庄,地处5A级景区蒙山国家森林公园附近的百花峪村,生意一年好过一年。随着即将来临的旅游旺季,他急需扩大规模。4月初,农行蒙阴县支行把支持当地“农家乐”发展作为服务全域旅游“十百千”工程的重要切入点,通过摸底排查,了解到李瑞领有丰富的餐饮管理经验和广阔发展前景,急需进一步扩大经营规模,但资金问题成为燃眉之急。农行立即安排个贷中心经理与李瑞领联系,从贷款调查算起,仅用了不到3天时间,10万元“农家乐”贷款就打到了李瑞领的账户上。同时,农行还为天蒙山庄安装了智付

通、银联POS等金融结算设备。

“马上就到旅游旺季了,原本以为来不及了,没想到农行的‘农家乐’贷款办得这么快,而且手续很简便,利率很优惠,真的是为我们量身定做啊。”有了这笔贷款的支持,李瑞领扩大经营规模,提升服务档次的规划很快付诸实施。“这些新建项目预计6月底前就能完工,正式投入运营后每年可增加营业收入70万元以上。”

尼山圣湖山庄坐落于曲阜市尼山镇孔子出生地,该山庄是一家集餐饮、住宿、会议于一体大型儒家文化主题酒店。

2014年,该山庄荣获山东省好客人家五星级“农家乐”称号。

“农行的‘农家乐’贷款就像春雨一样润物无声,我们圣湖山庄能有今天的规模,离不开农行的大力支持。”尼山圣湖山庄总经理姚冬梅告诉记者,尼山圣湖山庄正值发展壮大之时,急需资金,多亏了农业银行曲阜市支行及时跟进服务,适时为其发放“农家乐”贷款70万元,采用住房抵押担保方式,贷款仅用7天的时间就发放到位,解了她的燃眉之急。

(通讯员 朱沙 臧志波 记者 张嶂)



扬帆起航正当时

工商银行德州东风西路支行营业室创建千佳网点



工行德州东风西路支行营业室地处德州市南部城区核心地段,近年来,他们从细节服务、规范服务、创新服务入手,立足关键环节抓创建,凝聚士气促发展,全力打造银行业文明规范服务示范单位,取得了骄人业绩。

东风西路支行营业室先后荣获中国银行业文明规范服务2014年度优秀网点示范单位,2015年度被中国银行业协会评为五星级服务网点、总行“双百佳”服务网点、省行级优秀青年小组等多项荣誉,2016年又被中国银行业协会评为“千佳网点”。

提升金融服务 助力跨境金融需求 中信银行全力支持 “一带一路”建设

“一带一路”建设是我国主动应对全球经济形势变化、统筹国际国内两个大局做出的重大战略决策,对深化改革开放,开启全新的国际合作格局具有重要意义。中信银行作为中信集团下属的核心金融平台之一,认真贯彻国家战略方针和集团决策部署,明确政策导向,抢抓市场机遇,强化组织推动,扩大网点布局,提升金融服务,加强集团协同,支持“一带一路”建设落实卓有成效。

中信银行于2015年4月成立伦敦代表处,2016年11月成立悉尼代表处。根据该行战略规划中“走出去”的初步构想,中信银行发挥在国际贸易、跨境人民币、外汇资金及国际结算等领域的优势,积极布点海外,更好地服务于中资企业和中国居民的跨境金融需求。

截至2016年底,中信银行海外机构还包括中信国际金融控股有限公司(简称“中信国金”)、中信银行(国际)有限公司(简称“信银国际”)和信银(香港)投资有限公司(简称“信银投资”)三家子公司。其中,信银国际为中信国金持有的二级子公司。中信银行积极拓展“一带一路”沿线市场,加大优质信贷项目储备力度,并在营销资源配置、授信审批流程、信贷规模分配等方面给予必要支持。

截至2016年末,中信银行“一带一路”储备项目已获表内授信批复145个,批复金额952亿元,行业分布以公路、城市轨道交通等基础设施、能源开发、城市燃气供应、城镇化建设、现代服务业和高端装备制造等为主。

2015年6月,在集团的统一部署下,中信银行联合中信证券、中信建投证券、中信信托、中信建设、中信重工、中信国安、中信资源、中信工程、中信环境等多家中信集团下属公司共同宣布,投融资7000多亿

元助力国家“一带一路”建设。此外,中信银行还设立“一带一路”母基金,该基金注册地在天津,以有限合伙形式搭建,由中信银行下属私募基金管理公司作为基金管理人,首期规模200亿元。截至2017年1月末,中信银行“一带一路”基金创设规模达千亿元,有效支持了广州、杭州等12个“一带一路”重点城市的基础设施建设,投向行业涵盖轨道交通、城市有机更新、棚户区改造、新农村建设和生态文化五大领域,得到当地政府的高度认可。

为积极支持“一带一路”建设,实现“最佳综合融资服务银行”的战略愿景,中信银行充分发挥集团综合化协同优势,持续丰富金融服务产品体系,近年来积累了丰富的项目成功经验,已具备向国家“一带一路”战略和国内企业“走出去”重大项目提供综合融资服务的能力。

中信银行作为国际化、多元化程度较高的股份制商业银行,加速构建全球金融服务体系,将“走出去”、“一带一路”金融服务作为战略重点。“一带一路”沿线涉及众多地区和国家,目前,中信银行已与其中55个国家共计554家代理行建立有双边密押关系,其中在东盟地区和西亚地区的代理行数量较为集中,分别有196家及131家,其次为南亚、中东欧地区和独联体国家,分别有76家、75家及58家,另外在中亚及蒙古共计有18家。

2017年是中信银行成立30周年。30年间,中信银行锐意进取、不断创新,充分发挥中信集团金融与实业并举的独特优势,经营业绩稳步提升;近年来,更是以建设“最佳综合融资服务银行”为发展愿景,快速提升综合融资服务能力,为企业品牌注入了新的活力,也为客户提供了更全面、专业、贴心的综合金融服务。(记者 张嶂)

优化创新 打造“有温度”的服务

服务是银行网点不可复制的竞争力。多年来,东风西路支行营业室坚持“客户至上”的服务宗旨,不断优化产品组合,切实满足不同客户的业务需求。先后办理了德州市迄今为止额度最大的行外银团贷款业务、第一笔加拿大留学GIC担保业务、第一笔黄金租赁业务、为地方龙头企业德百集团设计结算与现金管理产品组合等,取得了较好的社会效应。

提升员工服务意识,提供“五星级”贴心服务。服务细节方显员工日常营业过程之用心。该营业室在每个服务窗口均配备了柜员窗口互动式服务电子显示屏,互动显示员工信息、服务承诺、温馨提示和近期产品介绍,在为客户办理业务的间隙,更好地满足窗口客户的个性化服务需求,在客户办理业务时,集服务、营销于一体,着力提高服务效能。

以精准定位营造人性化服务氛围。根据客户行动路线图及结合网点实际情况,东风西路支行营业室合理布局分区分工,根据功能区精准定位客户群体,提供全方位客户服务。按照“功能分区、业务分流、客户分层、人员分工”的原则,合理分区布局,大大提高了引导服务客户的效率,降低了客户等待时间。

人为本先 打造卓越服务团队

小组pk显协作。为提高员工工作积极性,提高员工团队协作意识,东风西路支行营业室自2014年成立pk赛对抗小组以来,一直由综合能力较强的员工担任组长,在日常管理中、产品营销等多个方面进行pk赛制管理,本着友谊第一,比赛第二的原则,不断提升网点团队综合竞争能力。

突出员工主人翁意识。每天晨会主持人轮流坐庄,增强团队凝聚力。强化文明礼仪规范练习、礼貌用语、“三声二站一双手”服务规范,有效提升营业室的对外服务形象。

“5S”全面实施到位。强化“5S”(即整理、整洁、清扫、清洁、素养)现场管理,做到环境整洁、操作定型,有效提升员工服务能力。

日益浓厚的服务文化。服务贵在持之以恒,它是一种文化,是一种传承,虽然该行营业室不断有人员循环调整,但是每位来到这里的员工都会被一种专业的服务精神所感召。正能量相互传递,优秀的企业文化不断渲染,每个员工从身边做起,从小事做起,带动整个集体,不断规范服务制度。营业室多年来坚持以客户满意为宗旨,2016年以来,支行为特殊客户提供上门服务50余次。

完善机制 夯实文明服务基础

无规矩不成方圆。东风西路支行营业室规范管理、完善制度的脚步,不断探索,从未停止。

建立服务自查、考核、评比制度。成立以“一把手”为组长的创建工作领导小组,明确职责分工,相互配合协作。坚持做到组织有领导,实施有方案,活动有内容,检查有效果,监督有整改。大堂经理、柜员、理财经理根据自身岗位职责,于每日班前班后进行自检,由网点负责人进行检查提示,对于服务环节中存在的不足及盲点及时整改。每周民主评选三名服务明星,在网点显眼位置进行张贴,积极引导员工争当服务标兵,争做服务模范,以点带面,提高整体服务质量。分管服务行长每月进行现场检查与非现场检查,对于服务中存在的问题督促整改,奖优罚劣,提升服务质量。

东风好做阳和使,逢草逢花报发生。在金融竞争日渐激烈的今日,服务、学习、创新、特色将会成为制胜的法宝。面对新的发展形势,工行德州东风西路支行营业室发出了这样誓言——“金融服务终点站”不是我们的终点,而是我们的起点……

(通讯员 宋开峰 穆军)