

做客齐鲁晚报
今日菏泽财金工作室



今日做客嘉宾

省信用联社菏泽办事处党委书记、主任
张效节

我们走在大道上

2007年7月,张效节来到菏泽,半年后全面主持农信社工作,他大胆改革,勇于创新,真抓实干,带领菏泽农信人,向着“全市乃至全省一流金融机构”迈进。
5月13日,省信用联社菏泽办事处主任张效节做客本报财金工作室,畅谈菏泽农信工作。他充满信心地说——

半生的金融生涯告诉他,信用就是每一个员工的饭碗子,就是信用社生死存亡的杀手锏,作为省联社菏泽办事处的主任,他有责任抓好这最关键的一课,这一课先从员工的观念、风气抓起。

严格治社,自身优化。菏泽农信社加大内部管理力度,严打违规违纪行为,大力维护信用社多年来建立的“铁帐、铁款、铁制度”的“三铁”形象。

诚信是金,客户为大。金融危机期间,他们对困难企业“放水养鱼”,向困难企业“雪中送炭”,与困难企业共患难。在两年多的时间内,该社已向菏泽增加贷款投放160亿元,为菏泽经济发展注入了新的动力,帮助菏泽中小企业渡过了难关。

信用社 连三农情无限

老支书邀请喝粥的故事:去年2月份,张效节和副主任杨春河一行冒着严寒到鄄城县董口镇前园村进行走访慰问,向他们送去新春祝福,该村村支书非拉着他们去家里喝玉米粥不可。老支书说信用社就是村里的大恩人,来尝尝自家的饭,心里高兴。张效节说,喝碗粥是小事,但和农户建立一份深情厚谊却是大文章。

近年来,为调查客户金融服务需求,充分了解县域经济发展趋势,提升农村信用社社会形象,每到春节期间,菏泽农信社就组织开展一系列宣传联谊活动。市信用社带头,联社班子成员、部室经理及

基层社主任深入基层,到村入户,与村委和村民广泛开展“结对子”活动,征求意见及建议。县联社班子对企事业单位存贷款大户进行拜访,基层社主任对优质个人客户进行走访,客户经理对重点客户群体进行回访。

不仅如此,菏泽农信社创新开展了“百千万”富民工程,即在全市各县、区分别培育“100个文明信用示范村、发展1000名致富带头人、带动10000个农民专业户”,大力培育新型农民,找准支撑农民增收致富的主导产业,积极组建农民专业合作社,拓宽支农服务产品和模式,采取龙头带基地、公司加农户、合作社加社员的方式,全力助推农业产业链发展。至今年4月末:农业贷款余额239亿元,新增农业贷款30.38亿元。

信用社 今非昔展宏图

一个客户的感慨:5月初,一个客户碰到张效节,感慨地说,以前谈生意谈业务是花钱专门去茶社,现在牡丹区联社营业部的营业大厅比茶社环境还好,优雅舒适,还安全。

近年来,信用社对内部投巨资实施网点改造,大力提升服务水平;对外树立形象履行责任,多次邀请国家级交响乐团来荷,提升菏泽城市文化品位。

由内而外的系列举措,让农信社实现了华丽蜕变。

农信社改革发展轰轰烈烈,声名远播,全国多家联社来菏泽参观

学习,菏泽市委、市人大、市政府、市政协主要领导均作出重要批示给予充分肯定。同时,市信用社和多家县联社被评为“省级文明单位”、“省级劳动关系和谐企业”、“省级‘四好领导班子’”和省级先进单位。今年4月份,菏泽农信社被市政府授予“菏泽建市十周年经济建设突出贡献奖金奖”。

“计划用三年的时间,全部营业网点实现现金区、非现金区、客户休息等候区、产品展示区、自助服务区等5个及以下的功能分区;配备大堂经理、理财师,配置自助设备、排队叫号机、客户满意度评价系统等;金融服务点辐射所有自然村、专业市场,布设POS机、农民自助服务终端、电话转账机;健全电子化服务网络,开办电话银行、手机银行,广泛发行信用卡。全市所有营业网点全部达到标识规范统一、功能分区合理、服务规范高效的基本标准,打造全国第一家带早餐的银行。无论是硬件设施还是软件方面,都达到省内一流水平,让菏泽人民在家门口就能享受到大城市的金融服务。”谈及未来,张效节信心满怀。

今年是“十二五”开局之年,菏泽农信社将紧紧围绕市委、市政府和省联社的工作部署,进一步加大改革力度,加快业务发展步伐,力争全年投放贷款60亿元,为菏泽经济社会的更好更快发展做出新的更大贡献。

本刊记者 高登福 刘莉
通讯员 衣兰林 武尚锋

信用社 立信用谋发展

为上访户“买单”的故事:两年前,成武县一教师认为一笔19500元的贷款非亲笔签名,与当地信用社产生纠纷,四处上访。张效节知情后,严查深究,最终证实该教师曾经和几个人合伙贷款20000元做过生意,但查不到贷款借据,19500元的贷款是一内部人员(已开除)冒名顶替办理的。令人想不到的是,处理结果是两笔贷款都由当地信

用社“买单”。用张效节的话说,这些钱就当交学费,吃了亏以后不会出现类似违规违纪的事情。做银行的首要讲信用,树立起“诚信”的大旗,铸就一个诚信品牌,形成良好的信用循环,何愁客户不拥戴你,何愁没有市场?

良好的声誉是银行业金融机构安身立命之本,因为银行业是靠公众信心来支持,靠的是一种信任。如果没有良好的声誉,在公众中缺乏信任,银行是不可能存在的。张效节深谙其中的道理,戎马



中国人寿新产品“福满一生”受欢迎

近日,中国人寿在菏泽市场推出快速返还分红型产品“福满一生”,满足了当地消费者的投资理财需求。

理财专家指出,“福满一生”亮点很多,非常适合持续通胀加息背景下的家庭理财。首先,该产品即交即领快速返还,除了继续保持“美满一生”即交即领的特点外,还

在领取额度上再次提升,领取的更多,返还速度更快。第二,人性设计递增领取,返还金按人生不同阶段递增领取,让客户养老无忧。第三,保障回归保险,弥补了分红险保障不足的缺陷,在分红险销售趋利时代,这一点回归了保障这一保险的基本功能,使得产品更加丰满。

据理财专家介绍,“福满一生”的约定返本较快。按照约定,保险合同生效之日起至合同约定的福寿金开始领取日前,客户每年都可以领到首次交纳保险费的1%作为特别生存金,以及基本保险金额10%的关爱金。当客户开始领取福寿金之日起至被保险人年满74周岁那年生效对

应日为止,每年可以按基本保险金额的20%领取福寿金。

另外,客户还可以每年享受公司的分红,抵御通货膨胀,规避资金贬值风险。红利金还可以复利累积。被保险人生存至年满75周岁,就可以给付基本保险金额的满期保险金。

通讯员 祝嗣刚

邮储银行二手房贷款很给力

最快2天批贷 利率最高打8.5折

为帮城市居民轻松置业,缓解购房压力,邮储银行近期推出了“佳信家美”个人二手房贷款业务,其高效快速的业务服务,以及全方位服务需求者的利率优惠,受到市民的一致好评。

邮储银行“佳信家美”个人二手房贷款业务,一般1周左右审批通过,最快2天批贷,全部环节运作到位,及时放贷,从而保证高效率的房屋买卖。

据介绍,邮储银行“佳信

家美”个人二手房贷款业务面向年龄在18至60周岁之间、具备完全民事行为能力自然人,包括单位职工及自谋职业者,具备持续稳定的经济收入能力和良好信用记录。

贷款金额不高于房产

实际交易价格与银行认可评估价格的70%,最高可贷500万元,最长可贷30年,最低可优惠至人民银行基准利率的8.5折。

通讯员 刘百生



菏泽财金帮您成功理财

◎读者孙女士:5月10日看到菏泽财金专刊后,想咨询农行“安心得利”理财产品。

农行南华支行营业部:与孙女士取得了联系,向她详细讲解了农行近期热销的几款理财产品,并根据孙女士的特点做了产品推荐和风险提示。孙女士对“菏泽财金”一心为读者着想、农行菏泽分行“客户至上”的热忱服务表示真诚的感谢!

◎读者刘先生:5月10日看到菏泽财金专刊后,觉得邮储银行的基金定投业务不错,因上了年纪,银行能不能为老年投资者举办理财培训班以及理财网上操作的培训,哪怕是交点费用?

邮储银行办公室:建议刘先生先去就近邮储银行的营业网点登记,网点理财经理会教授理财方面的知识,并会量身为刘先生制作合理理财方案,电脑方面的操作肯定也会教;如果人多一些,银行可以针对老年投资者专门举办培训班,而且全部免费。

欢迎广大读者就金融、保险、理财业务咨询本报。



王淑萍获国家级大奖

近日,第三届中国保险文化与品牌创新论坛暨第五届中国保险创新大奖颁奖盛典在重庆隆重举行。由行业专业人士提名,经过市场调查和评委会投票,中国人保寿险菏泽中心支公司总经理王淑萍在第五届中国保险创新大奖评选活动中,荣膺“中国保险2010年度优秀领导力奖”。

中国保险创新大奖评选活动是推动国内保险业

文化建设层次最高、规模最大、传播最广的年度盛事之一,由中国保险行业协会、中国保险学会等多家保险行业权威机构联合发起,中国企业文化研究会、中国营销学会等具体指导,中国人保寿险菏泽中心支公司总经理王淑萍凭借良好的管理文化和在市场上的影响力,得到评委会专家的一致认可,最终摘得殊荣。

通讯员 程素芝

中行开出单笔亿元信用证

近日,中国银行菏泽分行启动临时通融权,成功为一公司开立了金额为1.9亿元人民币的可付延期付款国内信用证,这也是该行迄今为止所开立的单笔最大国内信用证。

该笔业务的成功操作不仅解决了企业资金和原材料不足问题,促进了企业稳定、快速发展,也进一步加深了企业与合作方的合作关系,为银企共赢奠定了良好的基础。

通讯员 宋丽娟



帮您实现创富梦想

财金新闻热线:0530-6330010

财金投稿邮箱:jrhz6330010@126.com

齐鲁晚报今日菏泽财金工作室