

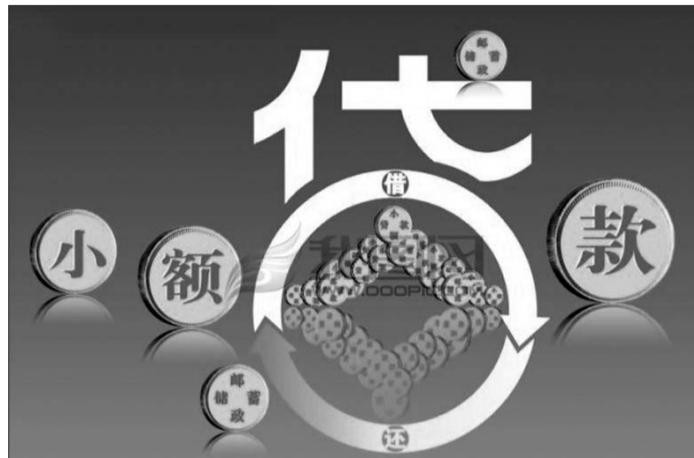
小额贷款保证保险遇冷

政府部门将出台政策完善补偿机制

本报4月1日讯(记者 马瑛 郭光普) 近日,记者从德州市金融办小额贷款保证保险试点工作座谈会上获悉,2012年12月份德州开展小额贷款保证保险业务以来,到目前仅开展了两笔业务,贷款额共计90万元。政府部门将出台相关政策,完善小额贷款保证保险补偿机制。

据了解,2012年12月21日,德州银行和人保财险德州市公司合作开展的全省第一笔中小企业贷款保证保险保单在德州成功签单,为客户提供了用于生产经营的40万元融资资金。标志着德州政策性城乡小额贷款保证保险工作正式启动。但是截止到目前此工作仅开展了两笔业务,贷款额共计90万元,距离一年试点期内投放5000万元贷款的目标还有很大差距。

小额贷款保证保险风险补偿机制不足是制约业务发展的原因之一。据了解,根据相关协议规定:保险公司承担风险总额为年度保费的150%;银行则在贷款风险超过3%的情况下停办该项业务。而小额贷款是所有贷款中风险系数最高的贷款种类,保险公司无法为贷款风险提供足够的补偿。另外,承办此



项业务的网点少也在一定程度上制约着业务的发展。

记者了解到,针对目前出现的情况,下一步政府部门将把小额贷款保证保险作为政策性保险来引导,在银行、保险公司严控风险的前提下,政府出台政策,完善小额贷款保证保险补偿机制。另外,德州银行和人保财险将要增加业务网点,力争在全市范围内推开。

相关链接:德州市政策性城乡小额贷款保证保险是在政府引导下,人保财险德州市公司与德州银行成功推出的政策性保证保险,该项业务坚持“政府推动、市场运作、保本微利、独立团队、单独建帐、封闭运行”的原则,是为满足中小企业、种养殖大户和城乡创业者等生产经营活动中的小额贷款的需求,由借款人投保,银行以此作为主要担保方式向借款人发放贷款的信贷保险业务。

建行德州分行荣获全省小企业业务发展优秀奖

在日前结束的全省建行系统小企业业务工作会议上,建行德州分行获得“小企业业务发展优秀奖”。

自去年以来,建行德州分行紧跟上级行业务发展导向,大力拓展小企业客户,实现了小企业业务又好又快发展。自去年以来,小企业信贷客户新增80户,贷款余额新增4.3亿元。在客户发展中,分行加大客户储备,建立了小企业客户储备库,合计储备小企业客户93户,为小企业业务发展奠定了基础。同

时,加大新产品推广力度,将“助保贷”业务作为发展的突破口,去年新增助保金池3个,拓展“助保贷”客户38户,投放贷款金额2.6亿元,今年全行又新增四个县域“助保贷”贷款,使开办“助保贷”业务的县市达到了七个,贷款余额达到了4.2亿元,极大推动了小企业贷款业务较快增长。同时,顺利实现了“供应链”、“善融贷”业务新产品的突破,成为全省较早实现产品突破的二级分行。
(建德宣)

**一张建行卡
轻松缴电费**
只要您有一张建行卡,登录建行网站www.ccb.com点击页面左上角“悦生活”,选择电费,输入用户号、缴费金额即可缴纳。详询建行网点或95533。
温馨提示:(电费用户号拨打95598电力服务热线查询)

乐陵联社 增强市场竞争力

乐陵联社以创新谋发展,以市场为导向,以客户为中心,全面增强市场竞争力。

通过开展“阳光信贷工程”实行贷款过程公开化、透明化管理,打造一条公开透明、规范高效、互惠互利的支农绿色通道,满足多元化、多层次的农村金融服务需求。加强科技创新培训,保证信息技术系统

的安全、可靠和有效性,通过线路规范创新提高网络运行效能,优化网络拓扑,提高应急处理障碍能力。提升金融服务水平,畅通结算渠道,积极拓展农村地区电子银行业务市场,改善农村地区支付环境,逐步实现农民足不出户就能办理业务,促进城乡金融一体化发展。
(杨希军 顾守华)

禹城联社 “贷”动农业转型升级

近年来,禹城联社在支持特色高效农业发展上做足文章。结合当地农业发展特点,强化对特色农业、规模农业及农民专业合作社组织的重点扶持,资金向大棚种养业、畜牧养殖等传统优势产业倾斜,培植了以伦镇向阳坡生态农业技示范园、安仁王子付奶牛养殖基地、张庄德邦肉羊养

殖专业合作社等为代表的农业产业项目,促进了当地农业转型升级。今年年初,该联社紧跟十八大精神和当地农业发展规划,开展了以“普惠金融”为主题的“春天行动”,将更多信贷资金投向农村种养户、农业产业化龙头企业等领域,截至目前,涉农贷款余额已达31.7亿元。
(王莹)

农行州城支行

贵金属业务营销喜讯频传

今年以来,贵金属投资收藏持续走热,农行州城支行相继推出了标准金条、银条、金钱、传世之宝、金银纳福贺岁新品等,备受市民青睐。截至一季度末该行销售实物黄金273克,实物白银13160克,存金通2620克,熊猫金币1000克,汇总折算后19673克,超额完成市行“春天行动”下达计划的153%。

春节期间开展了州城支行“迎新春、送贵礼”中层以上干部带头营销贵金属活动,发挥支行中层以上领导干部“以点带面,率先垂范”的营销精神,全行中层员工利用春节拜年走访

的时机,35名中层员工共营销白银5623克;春节来临之际,各营业单位放弃休息时间,携带农行州城支行实物黄金、白银系列贵金属产品,走进嘉城尚东小区、鲁北钢材市场等市场小区宣传营销。贵金属制作精美,高贵不失个性,加上员工热情的营销,吸引大批客户前来购买。自“进市场、进社区”活动开展以来已合计营销白银产品4000多克,黄金100克。

根据客户的个性化需求,制作贵金属产品,为客户提供独一无二、尊贵专享的定制服务。针对企事业单位

周年庆典、员工嘉奖、市民投资,收藏、馈赠等需求,进行积极营销,为客户提供更丰富的选择。该项业务一经推出,支行党委安排支行个人金融业务部设计印刷了2万份《贵金属定制营销明白纸》,通过报纸夹报形式进行了大力宣传推广。3月29日该行成功营销了一家机关单位的定制黄金业务,共订制“嘉奖金牌”22块,总重量达1306.2克,实现中间业务收入1.5万元,该项业务的办理填补了农行州城支行贵金属定制业务的一项空白。
(宫玉河 苏厚华)

临邑联社 召开宣传培训会议

3月26日晚,临邑联社召开信息宣传及公文写作培训会议,共100余人参加了会议。

会上,首先通报了1、2月信息宣传稿件采纳、发表及各单位信息宣传加分扣分情况,大家对如何提高写作水平展开了热烈讨论。随后,会上传达前期全市公文写作培训会议精神及中共中央办

公厅、国务院办公厅2012年6月29日发布的新公文格式、公文写作、办理流程、文档管理等方面进行了详细讲解。最后,综合部经理对下一步信息宣传工作提出明确要求。

此次会议,对进一步提高该联社信息宣传水平、规范公文写作奠定了坚实基础。

(房晖 王丽 郭俊洁)

平原联社 协理员管转取得实效

根据省联社要求,平原联社针对农村信用社协理员协理业务服务方式陈旧,管理较为薄弱的现状,扎实开展协理员管转工作。

联社对于城区协理员,不符合条件和协理业务没有发展潜力的进行了集中清退,存款余额较大的则转型为电子机具管理员。重新聘用的协理员全部签订聘用协

议,对协理员转型后的服务范围进行了重新界定。加强宣传,公开透明协理员的职责和范围,加强群众对其监督和规范。同时要求客户经理经常深入农户,加强与广大客户的联系,及时掌握第一手信息资料,解决协理员管理中因“信息不对称”造成的监督盲区,防范各种风险。

(于华 董业勤)

临邑联社召开第三届 社员代表大会二次会议

2013年3月30日临邑联社召开第三届社员代表大会第二次会议,同日上午,临邑联社第三届理事会第五次会议和第三届监事会第五次会议分别在联社三楼和二楼会议室成功召开,该联社社员代表、理事、监事参加了会议。

会议由陈艳峰主任主持,会议由杨晓亮理事长、黄家信监事长和陈艳峰主任分别作了《临邑县

农村信用合作联社第三届理事会2012年度工作报告》、《临邑县农村信用合作联社第三届监事会2012年度工作报告》、《临邑县农村信用合作联社2012年度执行情况和2013年度业务发展规划》等报告,并提请与会代表进行审议,通过举手表决、律师见证,顺利通过各项决议,圆满完成各项议程。
(王丽 房晖)

禹城联社召开第三届 社员代表大会第二次会议

3月28日下午,禹城联社召开第三届社员代表大会第二次会议,该联社理事会、监事会全体成员、经营班子成员和93名社员代表参加了会议,禹城市金融办庞永杰主任、人民银行禹城支行行长、德州银监分局禹城办事处刘洪涛主任应邀出席。全体与会代表审议通过了理事会工作报告、监事会工作报告、2012年度股金分红方案等10项报告和议案,会议圆满完成了各项任务,取得了预期效果。

(季海)

禹城联社 举办诗歌朗诵比赛

3月30日晚,禹城联社举办“青春践行十八大 奉献岗位创一流”诗歌朗诵比赛,来自辖内基层信用社的18名青年员工参加了此次比赛。参赛选手结

合自身岗位,通过诗歌朗诵的形式,抒发了扎根基层、奉献青春、争创一流的个人情怀,展现了青年员工奋发有为的精神面貌。

(张红艳 王茹茜)