

## 政银双方签订《中小企业金融服务战略合作协议》

# 11家银行助推中小企业发展

本报3月25日讯(记者 马瑛 郭光普) 近日记者从德州市中小企业局了解到,针对中小企业的融资难等问题,市中小企业局和全市11家金融机构签订了《中小企业金融服务战略合作协议》,助推中小企业健康成长。

2013年,中国交通银行、浙商银行、威海商业银行、恒丰银行等4家银行新入驻德州金融市场,打破了德州原有的金融机构体系,给德州带来信贷总量的变化,尤其针对小微企业融资难问题,更是起了巨大的推进作用。为让越来越完善的金融环境更好地服务中小企业,市中小企业局和市工行、市农行、市中行、市建行、市邮储、市农联社、德州银行、交通银行、浙商银行、恒丰银行、威海银行等11家金融机构签订了《中小企业金融服务战略合作协议》,在服务对象、战略合作、框架指导、客户推介、金融服务平台建设、制度建设、交流培训以及权利义务等方面做了详细的规定。

资金是制约企业发展的瓶颈,没有钱啥也做不成。庆云一家小微企业代表称,原来银行少,贷款很困难,现在多了几家银行应该能打破僧多粥



少的局面,但是几家银行进德州后,面对新的金融环境,好多企业仍持观望态度,不明确未来的发展走向和扶持政策,现在几家银行签了协议心里算是有了些打算。

市中小企业局与11家金融机构服务中小企业战略合作协议的签订,对于保持中小企业的持续健康

发展,推动经济社会发展,把握好“稳中求进”的总基调,具有突出的现实意义。中小企业局工作人员称,通过政银双方的通力合作,能够多层次、全方位破解中小企业,特别是对于缓解小微企业的融资难题,助推中小企业健康成长,持续发展具有重要的战略意义。

## 农行平原县支行8000万“惠农活水”助春耕

进入2013年,农行平原县支行重视农户贷款业务,履行社会责任,整合三农服务队伍,理顺信贷操作流程,取得了质量效益双丰收。截至目前,该行农户贷款余额达到7975万元,累计发放4286万元,累计收回3554万元,较年初新增350万元,完成“春天行动”计划的116.6%。

该行成立了由13名客户经理组成的农户贷款中心,将原来分散在营业网点的三农客户经理分成恩城、商业街、龙门、东方和朝阳五

个惠农小组,将全县13个乡镇办事处划分为5个农户贷款服务区域,集中在县行办理农户贷款业务。

为提升信贷效率和综合效益,该行根据本县农业产业分布,编制了2013年农户贷款重点支持目录,将王凤楼、王果铺、恩城、张华等种养殖规模大、专业性强的乡镇列为重点支持对象,逐个惠农小组确定农户信贷资金投向、支持重点,确保农户贷款客户结构均衡,贷款质量高水平运行。

随着农户贷款规模的扩大和

贷户结构的日益复杂,贷款的风险苗头也初步显现。该行持之以恒地强化制度执行,把风险降到最低限度。为防控操作风险,该行严格执行“三到、两见、一拍”贷款调查规范,严格执行“资料审核+电话核查”的审贷原则,严把客户准入关。近年来,该行不良贷款率始终控制在2%以下。今年前两个月,该行累计发放农户贷款1715笔、4286万元,贷款本息回收率达到了100%。

(富玉河 赵曙光)

## 武城联社 推进农村支付环境建设

为更好地服务于新型农村社区建设,武城联社创新方法多措并举,切实推动农村支付环境建设。一是加强与地方党政和有关部门的沟通协调,推动形成地方政府、有关部门等多方联动推进农村支付环境建设的良好局面。二是创新服务模式,积极推广安装“农民自助服务终端”,选聘乡镇政府、村民、村委会、信用

社四方认可的办理人员担任设备管理员,选定经济发展水平较高、人口集中的村庄进行推广安装,使农村客户不出村就能享受到方便、快捷的金融服务。三是加大服务信息宣传,增强农村非现金支付结算意识,提高农村地区金融机具利用效率,引导农村居民使用金融机具办理资金结算业务。

(王晓辉)

## 禹城联社 贷款解民忧 致富不用愁

近日,禹城联社和妇联有关负责同志来到房寺镇张靳明社区,共同研究扶持蔬菜园区建设的新政策,积极推介“妇女创业小额担保贴息贷款”。靳庄村有多年的大棚蔬菜种植传统,尤其以出产西红柿远近闻名。经过近年来的发展,该社区的大棚蔬菜种植基地已经初具规模,出产的蔬菜供到了北京、上海等地的餐桌上,越来越多的农民

尝到了增收致富的甜头。今年,按照统一规划、统一土地流转、统一技术、统一调度的原则,该社区新流转土地140亩,计划再建设40个高标准蔬菜大棚,让那些有头脑、肯下力的农户都积极参与进来。社区党支部书记靳军高兴地说:“有信用社的大力支持和‘妇女创业贷款’这么好的政策,我带领大家伙儿共同致富的信心更足了。”

(季海)

## 乐陵联社 催收贷款“三个结合”

乐陵联社加强对逾期贷款的催收力度,通过三个结合,及时保全资产。一是催收借款人与担保人相结合,改变以往只注重对借款人的追偿,忽视对担保主体的催要,让担保人督促借款人力度更大,起到事半功倍的效果。二是电话催收与上门催收相结合,对偿还能力较强的借户,进

行电话提醒催收,对经营出现资金困难,还款意愿不高的借款人,上门催收,督促其积极筹措资金。三是催收当事人与第一责任人相结合,由于客户经理的岗位轮换,贷款逾期后第一责任人往往不在目前网点工作,及时与第一责任人联系共同催收,加大了催收的力度和效果。

(顾守华)

## 夏津联社 谋划金融服务长效机制

一是实施“一线工作法”。开展班子成员、部室经理包社活动,进村入户开展贷款营销。与农资、农机、种子站等部门对接,对辖内农户需要购置的农具、小麦种子、化肥、农药等春耕备播物资进行调研,合理估算所需资金数量。二是设立弹性工作时间。根据“春耕”时节农民生产作息

规律,延长工作时间,确保实时提供金融服务。三是推行热线营销服务。利用电视媒介为宣传载体,将风险管理部的电话设置为“信贷营销热线”,将贷款需求反馈至业务网点,提高客户覆盖面。四是推进“便民窗口”、“绿色通道”建设,有力支持了春季农业生产和农村经济发展。

(田超)

## 临邑联社 存款余额增幅17.2%

临邑联社突出考核、服务、行动三项重点工作,截至目前,临邑联社各项存款余额34.83亿元,较年初增长5.1亿元,增幅17.2%,位居全市前列。完善星级管理与绩效考核办法,将存款任务分配到社,深化社企合作,将企业现金流作为拉动存款的有效手段;借鉴他行先进服务理念,在全市率先引进电子数据发布

系统。加快电子机具布设,开展技术大练兵,提高服务效率;在辖内29个营业网点播放宣传标语。班子成员带头积极走访人社局、财政局、两区办等科局单位。积极联系教育部门和中学校,由各社抽调业务骨干,入校办公,现场收取学费,在解决学校收费难题的同时,实现了存款增长和形象提升的双丰收。

(房晖)

## 齐河农合行 小微企业贷款实现“属地管理”

齐河农合行以创新信贷产品和提升金融服务为手段,依托地域经济特点和立足当地的优势,在支持小微企业做强、做大过程中逐渐探索出符合自身特点的路径。年初,该行组织200余名小微企业召开银企洽谈会,现场与20家单位签署合作协议。为节约企

业融资成本,该行实行“集中入账、属地管理”政策,小微企业可以在所属地支行申请办理信贷业务,节省了企业时间成本,广泛搭建起银企之间互动平台,实现了“就地携手、合作共赢”的目的。截至2月底,该行共支持小微企业103户,贷款余额7.25亿元。

(张香)

## 平原联社 切实转变工作作风

平原联社加强党风廉政建设,实现作风、文风和学风的转变。联社班子成员、部室经理推行一线工作法,每周下基层时间不少于三天,进一步将工作重心下移,督导工作开展。减少开会次数,领导讲话人数和会议时间,提高开会质量,确保联社工作精神传达到位。开汇报会时信用社主任和部

室经理要求不形成文字资料,脱稿汇报,套话不说,空话不说。各部室结合实际情况合理安排学习内容,建立培训学习长效机制。由班子成员和部室经理讲课,有效提高了领导水平和逻辑思维能力。各信用社根据联社要求自行制定学习计划,形成浓厚的学习氛围。

(于华 董业勤)

## 抵御物价上涨 跑赢通货膨胀

# 固定收益类理财模式走红市场 预期年收益达10%以上

近期股指“荡秋千”,理财市场低迷,理财专家分析认为固定收益类产品将是首选,并建议在投资方式上可以分批分时投资到固定收益产品,做好资产配置,可将大部分资金投向固定收益类理财产品,这样能对抗未来可能出现的风险和保持相应的流动性,从而提高整体资产收益率,而稳健理财首选固定收益类信托产品,其次是投资方向明确的固定收益类理财。

宜信财富是中国财富管理行业的知名企业,2006年即已开始为中国大众富裕阶层提供全方位的

理财规划与财富管理服务,并根据客户的风险偏好及需求推荐国内外最优秀的固定收益类、公益理财类、股权类等理财模式,帮助他们实现稳定、安全的财富增值。其推出的“月息通”等固定收益类理财,以预期10%左右的年收益赢得了众多投资者青睐。宜信财富还与全国前十的信托公司及投资机构合作为客户推荐收益在8%—12%之间的信托产品和有限合伙类理财,满足客户不同层次的理财需求!

2011年宜信财富管理中心因在行业中的突出贡

献,获得国家颁发的“2011中国理财行业突出贡献奖”、“2011年最佳商业模式创新奖”、“金融服务业TOP10”等多个奖项,CEO唐宁于2011年2012年两次受邀参加国家总理主持的

中国“夏季达沃斯论坛”并发言。2013年首家获批准证监会的基金代销牌照。

财富热线:0531-66678821 0531-66678802  
地址:济南市市中区经五路50号山东商会大厦

序号	名称	预期年化收益	封闭期	起投额度
1	信托产品	9%-12%	1-2年	100万起
2	票据类理财产品	6.75%	6个月	30万起
3	月息通	10%以上	12个月	10万起
4	月满盈	5.3%	1个月	5万起
5	季度丰	7%	3个月	10万起
6	双季风	8%	6个月	10万起
7	玖玖盈	9%	9个月	10万起
8	年年鑫	10%	12个月	10万起