

## 我市上半年存款增幅居全省第一

### 高出全省4.3个百分点

本报讯 记者朱亚平、通讯员韩玉国、邹霞报道:15日,记者从市人行获悉,至6月底,我市各项存款余额达760亿元,同比增长23%,高出全省4.3个百分点,在全省州市排名第一;各项贷款余额416亿元,同比增长26.3%,高出全省9.8个百分点。

据市人行金融统计科相关负责人介绍,上半年,我市金融运行呈现出各项存款快速增长、贷款总量持续增长的特点,从信贷投向来看,小型微型企

业、“三农”的信贷支持力度提高。存款快速增长。至6月底,各项存款比年初增加116.8亿元,同比多增35亿元。从存款增长结构看,单位存款增长较快。1至6月,单位存款净增56.6亿元,同比增长34.4%;从机构市场份额看,农信社、农行、工行和邮储银行单家金融机构存款超百亿元。

贷款增长不疾不徐。到6月底,全市各项贷款比年初增加58.3亿元,同比多增2.3亿元。各项贷款的持续增

加,使我市各项贷款在5月份首次突破400亿元大关。

从贷款投放节奏来看,信贷投放节奏更趋平稳。1、2月份,我市信贷投放受翘尾因素影响大幅增长,分别净增11.9亿元和12.5亿元,但在三月份以后一直保持月度均衡增长的态势。其中,3月份新增贷款7.2亿元,4月新增4.7亿元,5月新增9.4亿元,6月新增7.8亿元,单月贷款净投放保持在7.2亿元左右的水平,信贷投放节奏更趋平稳。

从贷款性质来看,个人、中小微企业和县域融资持续改善。个人消费性贷款同比大幅多增。1至6月,个人消费贷款(短期+中长期)净增20亿元,同比多增5.9亿元。

从区域结构看,县域存贷比同比提高。到6月底,全市县域金融机构贷款余额192.5亿元,贷存比为42.3%,比同期上升1.2个百分点,5个县(市)中,有3个县存贷存比同比提高。

## 抢购黄金不如懂市场

□白峰

前段时间,黄金持续大跌,引发各地抢购黄金潮,出现万人空巷的场景,甚至场面堪比世博会,是什么力量,让黄金有了如此威力,又是什么让黄金如此被人看好,消费者到底懂得了什么?

其实,不是什么?是消费者的不自信,也是黄金的一种无奈之举,更重要的是促销的决策性作用,不是消费者懂市场。

黄金是有价值的,而且黄金在当今的社会标榜着富有、财富,因此,黄金的力量无时无刻不在。黄金也成了一种资源,更成为了投资者纷纷看好的财富,人们纷纷投资黄金,看好黄金。可黄金也不是永远利好,更不是永远的坚挺,黄金也有“败走麦城”的时候。

黄金有价,也有值,更是信心的力量。黄金没有了信心,即便是消费者抢到手,看似捡到了便宜,其实不是便宜而是负担。如股票一样,看着别人手中的股票“嗖”向上飙升,结果自己即便是低点吸入,但依然是亏本,这就是说消费者根本没有弄清市场需求,或者不懂市场规律,永远是被那些机构操纵的牺牲品,不是市场经济中的强者。

要做市场经济的强者,就要自身分辨出黄金的吸引力,而不是人云亦云,跟着感觉走,人买我买。抢黄金不如懂市场,懂得市场,抢购黄金抢来的才是真金白银。

近年来,黄金市场疲软,黄金价格大跌。这应该说是人们抛售黄金的时刻,结果黄金并没有完全掌握在消费者手中,而是在金融部门那里,把黄金打造成各种各样的贵重物品、消费品,或者是等同于人民币,进行促销。在黄金价格下跌时,似乎也是市场的利好,因此,各种推销和经营手段纷纷派上用场,让消费者纷纷“落马”,或者“中计”,“上当”,其实要通过这样的手段,让黄金领导货币,让黄金在消费者心中永远不倒。

黄金有价,也有值,更是信心的力量。黄金没有了信心,即便是消费者抢到手,看似捡到了便宜,其实不是便宜而是负担。如股票一样,看着别人手中的股票“嗖”向上飙升,结果自己即便是低点吸入,但依然是亏本,这就是说消费者根本没有弄清市场需求,或者不懂市场规律,永远是被那些机构操纵的牺牲品,不是市场经济中的强者。

要做市场经济的强者,就要自身分辨出黄金的吸引力,而不是人云亦云,跟着感觉走,人买我买。抢黄金不如懂市场,懂得市场,抢购黄金抢来的才是真金白银。

## 省级战略咸宁实施 金融机构各展其能

### 湖北银行咸宁分行

## 为小微企业壮大“输血”

本报讯 记者朱亚平报道:15日,在天城家居一品牌灯具卖场内,店主刘先生正在整理新到的货品。“能顺利收到这些新货,全靠湖北银行咸宁分行及时发放的联保贷款。”刘先生道。

今年,刘先生与天城家居卖场其他两家店主一起,在湖北银行咸宁分行的帮助下,办理了该行的“联易贷”融资产品,贷到了周转资金的刘先生高兴不已,他说,“有了湖北银行的支持,我就不用担心厂家压货款,现金周转不灵了。”

在咸安官埠桥镇官埠村的咸宁官埠

业生产车间内,机声隆隆,一派生产繁忙景象。在湖北银行咸宁分行的信贷支持下,官埠纱业已逐步做大做强。

“5月份,湖北银行咸宁分行又给企业贷了300万元,帮助企业购进了充足的纺纱原材料,有力保证了企业的生产经营。今年,公司进驻咸安张公工业园,将壮大发展经营规模。”该企业负责人介绍,企业发展,离不开湖北银行咸宁分行的支持。

据湖北银行咸宁分行中小企业服务部总经理余宏伟介绍,今年来,湖北银行咸宁分行从专人、专属产品、专属

制度“三专”举措入手,专门培养了一批服务小微企业的专业客户经理为小微企业服务;“快易贷”、“容易贷”、“联易贷”等为主的创新融资专属产品,获得小微企业主们的欢迎;在具体操作上,以帮扶“一个商业圈、一个产业链、一个开发区”覆盖目标为发展方向,有力促进了制造业、批发零售业等各类小微企业的发展壮大。

截至6月末,该行小微企业贷款余额达2.1亿元,比同期新增1.1亿元,增幅达54%,高于全行贷款增幅28个百分点,新增小微企业客户26户。

## 人性化办税战高温

□见习记者 庞晟 通讯员 吴瑕

入夏以来,持续高温。自六月起,咸安区地税局相继推出一系列“高温服务”举措,有效解决了市民在高温天气下缴费的不便。

### 流动办税:办税车进社区

7月盛夏酷暑,正值困难企业退休人员医保缴费高峰期,咸安区地税局发挥流动办税服务车灵活便捷的优势,将流动办税服务车开到区劳动和社会保障局办事大厅门口开展办税服务,帮助社保局代收社保费,方便老年人边领取社保资金边缴费。

### 延时办税:不分上下班

地税局这个举措真是太好了,社保局离地税局有几站路程,我们都是困难职工,舍不得坐车,都是步行去缴费,这么热的天走过去,让人有点吃不消,现在在劳动局门口就能把费缴上,真是太方便了。”今年81岁高龄的刘仁初老人感激地对税务工作人员说。

据悉,该局此项服务自今年7月1日起推行,截至目前共办理社保户700余人次,办理缴纳税款共计80万余元。

### 同城办税:不受地域限制

自今年7月起,咸安区实施了“同城通办”方案,为咸安区市民缴税带来便捷。

所谓“同城通办”,就是在咸安区范围内,不论是属于哪个分局的管户,在全区所有办税服务厅都可以办理涉税事项。

湖北锦瑞木业有限公司注册地在咸安区马桥镇,属该局马桥征收组管辖纳税户。以往,马桥镇的纳税人如需办理涉税事项只能在镇上的马桥分局办理。

而现在,“同城通办”服务,解决了这名纳税人的难题,在距离纳税人居所最近的城区办税厅可顺利办理税务登记事项。

咸安区地税局局长李克彬告诉记者,“高温服务”是以减轻市民办税负担为主旨,今后,该局还将根据各个时期工作重点,优化服务,不断为纳税人提供多层次的便民措施。

### 延时办税:不分上下班

7月11日中午12点15分,一位来自广州的纳税人匆匆走进咸安区地税局办税服务厅。“税款在财务人员手中,我又必须赶下午4点的火车,只能在中午办理税款缴纳。”他抱着试试的心态来到咸安区

## 为县域经济发展“提神”

### 市农行

本报讯 记者朱亚平报道:8日,通城县五里镇五里村的宏兴养鸡专业合作社的种鸡场内,负责人冯季平正在操作现代养鸡机械设备。与室外温度35度相比,这里26度左右的温度显得非常凉爽。

“自动引水入室降温,自动排风设备,自动清理鸡粪,自动喂食、喂水,这些一键都能搞定,下一步,打算安装自动捡蛋机器,这些设备的引进都需要很大投入,农行给了我们很大的支持。”冯季平说。

据了解,宏兴养鸡专业合作社是我市较大的蛋鸡养殖专业合作社,是通城近几年来快速发展起来的养殖业龙头企业,目前养殖规模达到5万只,先后有30多农户加入合作社成为会员。

今年上半年,受禽流感影响,鸡蛋的销售受到影响,企业发展举步维艰。通城农行在企业发展最困难的时候,伸

出了“橄榄枝”。

“每户5万元,‘三户联保’后可每年贷得15万元的农户贷款,而且这些贷款都是循环性质的,可反复贷用,随还随贷。”通城农行信贷部相关负责人介绍,自2009年开始,通城农行就开始扶持该企业发展,累计发放贷款达70万元。

市农行相关负责人介绍,今年,市农行积极转变观念,加大对各县市区内县域经济实施资源配置、信贷政策倾斜,利用联结城乡的整体优势,从完善服务功能、支持中小企业、支持农业发展等方面加大对县域经济的扶持力度,以农业产业化龙头企业、制造业、商业、房地产业、三资企业、民营企业、居民消费等为突破口,不断加大县域信贷投放力度。与此同时,充分运用银行承兑汇票、信用证、国际贸易融资等产品,为企业提供结算、融资等全方位的金融服务。

## 为农民致富“铺路”

### 市农信社

本报讯 记者朱亚平报道:8日,在通城马港镇程岭村,记者见到一番景象:池塘里养着肥鱼,树林里散养着鸡,门前茶园,屋后菜园,屋内有个豆制品加工厂,还养着几百头肉猪。50多岁的吴海燕是这个农庄的主人,他被当地村民认为是最能干的新时代农民。

6年前,吴海燕回到村里开始以种茶为生,6年后,他发动村民跟他一起发展多种种植业。现在他的霞光夏江源农产品合作社内,种养殖、加工产品种类达6种。

“6年来,通城农信社、通城农行先后支持融资贷款过千万元,合作社和农庄的发展离不开金融部门的关心与支持。”吴海燕说,接下来,他打算先行先试,开展养羊、养蚯蚓,把周边的资源都充分利用起来,这一切都还需要信用社、农行等银行的继续支持。

截至6月末,市农信社累放各项贷款37.82亿元,其中累放支农贷款29.5

亿元,比去年同期多投放6.3亿元,增长27.6%,而农业贷款余额达到78.88亿元,比年初净增29.33亿元,增长59%。

农信社咸宁办事处相关负责人介绍,自年初开始,农信社便把支持农业春耕生产作为工作的重头戏,扎实开展春耕备耕调查,全力支持农业发展和农民增收。先后组织77名客户经理深入涉农企业和田间地头,详细调查了解涉农企业和农村种养殖户等农业生产资金需求情况;创新推出了土地经营权抵押贷款、水域经营权抵押贷款、合作社+基金+联保”贷款等信贷产品,着力化解涉农企业和农户贷款难题。



## 投资人生

### 先求稳 后投资

□记者 刘漾

家住滨河东街的蒋女士生完孩子后一直在家当全职太太,丈夫是一家企业高管,年薪税后30万元。对于理财方案,蒋女士有自己的想法。有钱先求稳,就是她的理财观念。

“家里的月均消费约8000元左右,主要是日常生活开支和孩子早教班的教育费用。之前买过一些基金、股票没赚到什么钱,小亏了一点,现在在40万元的定期存款。我不想再操作那些高风险的理财产品,能保值就好。”蒋女士说。

蒋女士在银行客户经理的建议下做了一套综合理财方案,首先她留足了大约半年的生活备用金,约5万元,然后将40万元定期存款购买了银行的人民币理财产品(保本型),这样既有了本金的保证,又有了预期的较高收益。

今年4月份,蒋女士为孩子购买了教育保险和基金定投来积累教育金。教育保险2万一年,基金定投每月投1000元。然后,她给老公买了意外险、重大疾病保险和商业养老保险。这样一来她家的理财方案都配齐了。“今年下半年我们打算换车。”蒋女士笑着说。



## 优环境促服务

近年来,咸安区农村信用联社着力提升营业窗口形象,斥资对城区各个营业厅进行升级改造。改造后的营业厅均设立了业务受理区、客户休息区、自助服务区,配备了客户智能排队系统、LED滚动屏等,不仅优化了服务环境,也提高了工作人员的优质服务意识。图为天成信合营业厅一景。 记者 袁灿 通讯员 彭盛国 摄

## 额外收入巧打理

□冯硕

额外收入是每一个家庭或多或少都会有的,如:单位的各种奖金、业余写作的稿费、有奖储蓄或各种彩票的中奖、亲人遗产的继承、亲友馈赠、银行存款利息等等,金额从几十元、几百元到上千元,甚至上万元不等。不少家庭对固定收入的理财很认真,每月工资怎么花,都有计划,可是对额外收入的管理就很随意。其实,额外收入巧打理,到时也会成为一笔不小的财富。

首先,对于额外收入花起来也要斤斤计较,要将其列入家庭消费计划之中,视为家庭机动收入,支出也要归于家庭特殊支出之类。有了大笔额外收入,若暂时没有明确如何花,最好及时存入银行账户,根据家庭消费计划择期储蓄。如想买东西,可暂时存个定活两便,存取方便。如果手中有大笔的钱,平时花起来就随便,没有节制就有可能将大钱变小钱。

其次,消费要有目的性。许多人有一笔钱后,往往会选择盲目的消费,买一些喜欢的东西,做一些

喜欢的事情,痛快一阵后往往又陷入拮据。从理财的角度考虑,这样做并不明智。一般来说,得到一笔额外收入后,可用这笔钱办点事,购买一些生活必需品,钱多可以买大件,钱少则可以买点小物品,选择既实用、又有纪念意义的东西,让小钱花得有价值。

最后,如果手里的额外收入较多,可选择适合自己的理财产品。现在市场上各类理财产品非常多,每个人在不同时期适合不同的理财产品,不同风险承受能力适合不同的理财产品,没有绝对标准可言。如购买国债、开放式基金、黄金、艺术品等,不惧风险的人也可以选择炒股。这些产品市场上都有,不同产品组合能收到不同的效果。

额外收入的打理要兼顾消费与投资,拿出三成去消费,七成去投资,理性地打理额外收入就能使一笔小钱由少变多,提高生活质量。

