

一季度全市金融运行整体平稳

存、贷款余额双双同比多增，存款增速回落，贷款增速提高

本报讯(记者魏新伟 通讯员石广峰)今年一季度,我市经济受“三期叠加”带来的结构性减速影响,主要经济指标增速有所回落,依然面临较大的下行压力。与经济形势相比,全市金融运行整体平稳。与去年同期相比,金融机构人民币各项存款、贷款余额双双同比多增,存款增速回落,贷款增速提高。

来自人行平顶山市中心支行的统计数据表明,3月末,全市金融机构人民币各项存款余额为1960.55亿元,较年初增加151.89亿元,同比多增15.51亿元,创季度增量新高,余额和当年新增额均在全省排第10位;余额同比增长8.76%,比上年末回落0.19个百分点,比去年同期回落3.6个百分点。

全市金融机构人民币各项贷款余额为1329.18亿元,居全省第4位,较年初增加86.87亿元,在全省排第3;同比多增36.54亿元,余额同比增长19.64%,比上年末提高2.51个百分点,比去年同期提高8.4个百分点。

各项存款增加较多,增速回落

分类来看,住户存款增加较多。3月末,全市金融机构人民币住户存款余额1217.21亿元,较年初增加106.23亿元,占全部存款增量的69.94%;同比多增26.70亿元,余额同比增长9.07%。

人行平顶山市中心支行有关人士分析,住户存款的增加主要来自“定期及其他存款”。一季度,定期及其他存款新增78.32亿元,占住户存款增量的73.73%,占各项存款

增量的51.56%,同比多增41.40亿元。活期存款余额470.77亿元,新增27.90亿元,同比少增14.70亿元。

住户存款增加的主要原因在于三个方面。一是春节外出务工人员向家里汇款或返乡携款使收入增加。数据显示,2月住户存款增加72.91亿元,占一季度住户存款增加额的68.63%。二是春节前代发工资客户及企事业单位工资、福利款的人账和发放增加。三是受担保公司风险暴露等因素影响,参与民间借贷的部分居民存款向银行回流。此外,利率调整后,活期利率较低,定期利率基本上都实行了一定幅度的上浮,个别档次的定期利率上浮后比利率调整前还高,比如三年期整存整取利率最高浮动至4.875%,高于调整前的4.8%,进一步增加了定期储蓄的吸引力。

住户存款增多的同时,非金融企业存款也增加较多,但同比增量略有下滑。

一季度末,我市金融机构人民币非金融企业存款余额454.62亿元,新增55.45亿元,同比少增4.04亿元,余额同比增长15.99%。定期及其他存款项下增加较多的是保证金存款,其中,国有商业银行、股份制商业银行和农村信用社的保证金存款合计增加27.16亿元。

存款方面的另一特点是,受春节等季节性因素和经济形势影响,广义政府存款下降,财政性存款减少。

一季度末,全市金融机构人民币广义政府存款余额286.84亿元,减少10.24亿元,同

比多减5.01亿元,余额同比下降0.19%。其中财政性存款余额38.49亿元,减少21.12亿元,同比多减8.49亿元。在人民银行的财政存款就减少17.97亿元,同比多减6.75亿元。广义政府存款下降的主要原因在于,一是中国传统春节在2月份,税收等收入减少,用于民生、慰问等一般公共支出增加;二是当前经济走势依然疲软,企业生产经营情况不佳,税收和非税收入下降较多。

各项贷款增加较多,增速提高

从贷款数据分类来看,住户贷款平稳增长,中长期贷款增加较多。

一季度末,我市金融机构人民币住户贷款余额260.75亿元,增加13.98亿元。其中,住户中长期贷款余额131.94亿元,增加9.62亿元,余额同比增长31.25%。个人中长期消费贷款增加主要集中在个人住房贷款的增加上,主要原因是近期国家为稳定房地产市场,出台了多项政策,加上贷款利率下调等利好因素,居民住房刚需及改善性需求有序释放,对贷款的需求有所提高。同时,非金融企业及机关团体贷款总量大,占比高,增量多。

一季度末,全市金融机构非金融企业及机关团体贷款余额1068.43亿元,增加72.9亿元,增量占各项贷款增量的83.91%,余额同比多增37.43亿元,余额同比增长20.29%。贷款增量中,绝大部分是用于支持全市企业的生产经营,一季度各金融机构新增单位经营性贷款共计74.46亿元。

从统计数据来看,新增贷款的投向方面也有鲜明的特点:

从企业规模看,对小微企业贷款的增速明显高于对大中型企业贷款的增速和各项贷款增速。我市金融机构积极优化贷款结构,加大对小微企业的支持力度。一季度末,小微企业贷款余额355.12亿元,比年初增加16.81亿元,同比多增70.83亿元,增长24.91%;微型企业贷款余额24.25亿元,比年初下降0.51亿元,同比多增4.82亿元,增长24.80%。小微企业贷款的同比增速均比大中型企业贷款增速高6个百分点以上,比中型企业贷款增速高10个百分点以上,也比各项贷款增速高5个百分点以上。

分行业来看,采矿业、制造业和房地产业增速较高。一季度,我市采矿业贷款余额206.17亿元,比年初增加31.14亿元,同比多增51.81亿元,增长33.56%,增速比去年同期高36.18个百分点。制造业贷款余额269.81亿元,比年初增加23.12亿元,同比多增45.79亿元,增长20.44%,增速比去年同期高1.26个百分点。房地产业贷款余额139.18亿元,比年初增加12.71亿元,同比增加41.09亿元,增长41.89%,增速比去年同期高15.18个百分点。

分析认为,采矿业、制造业是我市的支柱产业,贷款快速增长有利于全市经济的逐步好转,房地产业的贷款增加,有利于城市基础设施和居民居住条件的改善,金融对经济的支持作用将逐步显现。

平顶山银行 小微企业贷款余额83亿元

本报讯(记者魏新伟 通讯员郭占团)记者4月23日从平顶山银行了解到,该行致力于服务地方经济建设,鼎力支持小微企业发展,激发小微企业活力,走出了一条特色化、差异化的发展之路,确立了在平顶山地区小微企业金融服务领域的领先地位和品牌优势,赢得了客户信任,树立了良好的社会形象。截至一季度末,该行小微企业贷款83.03亿元,较年初增加8.02亿元,同比多增2.20亿元,增速10.69%,高于各项贷款增速3.32个百分点,圆满完成了“两个高于”的工作目标。

平顶山银行小微企业贷款的明星产品是“易贷兴”系列产品。“易贷兴”是该行根据小微企业资金需求的特点,对正常经营3个月以上的城乡个体工商户、个体经营户、私营企业主及家庭作坊户等小微企业发放3000元以内、500万元以内的贷款。因此,正常经营3个月以上的个体工商户、个体经营者、私营企业主、家庭作坊、个人独资企业、合伙企业、有限合伙人、有限责任公司股东、知名品牌代理商或经销商、出租车车主、计划成为出租车车主的自然人均为“易贷兴”的目标客户。

“易贷兴”有诸多创新。该贷款改变了过去重抵押、担保的授信方式,转向注重小微企业的成长性、发展性及盈利性等企业实际经营指标;担保灵活多样,只要求借

款人和担保人有稳定的收入来源,担保人数量和职业不受限制,既可采取按月等额本息还款,也可专门定制灵活的还款计划;创新审批流程,每周三次对10万元以上贷款进行集中审批,各支行微贷中心审贷委员会对10万元以下贷款随时审批,每一笔贷款基本都在3-5日内完成审批。

目前,“易贷兴”系列产品已扩增至9类:额度为50万元到100万元的“财富共赢”小微企业贷款、额度为3000元至50万元的“生意贷”,针对知名品牌代理商或经销商的品牌“好享贷”、针对品牌家电经销商的家电“好易贷”、额度为3000元到500万元的“好房好贷”商用房抵押贷款、额度为3000元到200万元的“我房我贷”住房抵押贷款、针对出租车车主的“出租车直通贷”、额度为3000元到200万元的“易担易贷”担保公司担保贷款、额度为3000元到200万元的“存易贷”订单质押贷款。

平顶山银行为地方经济社会发展做出了积极贡献,连续多年受到政府、人民银行和银监部门的表彰,多次被评为小微企业金融服务工作先进单位,相继荣获“最佳中小银行——中小企业服务奖”、“最佳中小银行——最佳零售业务奖”;小微贷款业务团队被银监会授予“全国小微企业金融服务优秀团队”称号。

农行信用卡账单分期费率有优惠

本报讯(记者魏新伟)刷卡刷得爽,还钱好困难!别担心,农行账单分期优惠来了。农行日前推出信用卡账单分期优惠活动,最低手续费率为0。

账单分期付款业务是指农行根据持卡人的申请,对其已出账单一定消费金额提供分期偿还服务的业务。即日起至6月30日,农行信用卡主卡持卡人(商务卡、准贷记卡除外)可享受账单分期优惠。

人民币账单办理方式及分期优惠幅度:一是通过短信申请办理5万元(含)以下账单分期,6期每期优惠手续费率0.51%(8.5折),12期每期优惠手续费率0.48%(8折),24期每期优惠手续费率为0.36%(6折)。

中国人寿“健康中国·幸福家” 客服活动启动

本报讯(记者魏新伟)“健康中国·幸福家”活动,4月19日,中国人寿在长沙启动,将通过线上、线下活动,向客户传递关爱。

“健康中国·幸福家”是中国人寿2015年开展的主题活动,以“健康、家庭、爱心”为主线,以客户体验为核心,围绕公司的产品和服务,开展形式多样的线上和线下活动,将中国人寿的关爱传递给客户。活动共分三个阶段开展,第一阶段的主题为“牵手国寿健康相伴”,中国人寿的新老客户将有机会获赠国寿“家庭医生卡”“魅力人生女性防癌卡”“精彩人生男性防癌卡”等,引导客户聚焦对家庭健康的关注,帮助更多家庭制订全面的保障计划。第二阶段的主题为“关爱父母孝行天下”,中国人寿将推出“颐养人生老年防癌卡”等老年专属产品,并通过“寻找身边最幸福老人”等系列活动,引发客户对未来老年生活的思考,帮助客户提前对高品质的养老生活进行规划。第三阶段的主题为“感恩客户福到万家”,将通过为客户提供保单年检、组织评选“最美全家福”等活动,在2015年末送福到家。

(孙涛)

“金燕车易贷”铺就车主致富路

司机老刘从事货运近20年,今年终于有了自己的货车,当上了老板。

老刘说,很多货主认准他这个老司机,而他两年来也一直想自己干,只是一次性拿不出几十万元买车。偶然的机会,老刘见到市郊农村信用合作社的客户经理,客户经理向他推荐的“金燕车易贷”让他看到了希望。很快,老刘就与市郊联社、某汽车贸易中心签订协议,贷款购得一部价值30余万元的重型货车,开启了他的致富路。

“才跑了3个多月,我赚了10万元,这是开车时的

建行创新推出三个互联网产品

本报讯(记者魏新伟)作为国内最早试水互联网金融的传统大行,建行“确立互联网金融业务的主体地位,努力由互联网金融的参与者转变为领跑者”。该行围绕客户用钱、赚钱和借钱的需求,创新推出了三个互联网产品。

一是互联网支付缴费(用钱):2014年建行互联网支付交易额达20271亿元,在支付宝、铁路客运(12306)等重点支付商户市场份额同业领先。

二是互联网理财(赚钱):超过5.8万亿元的理财产品通过互联网渠道交易;七成的理财产品、六成的基金、近百分之百的账户贵金属通过互联网渠道销售;创新推出“速赢”互联网理财产品。

三是互联网融资(借钱):建行是国内同业中率先开展互联网信贷业务的银行之一。对公方面,在“网络银行e贷款”系列产品的“小企业网银循环贷”的基础上,基于网络信用和交易记录创新推出“善融e贷”“快速贷款”等网络贷款产品,提供从贷款申请到支用的一站式体验,贷款额在同业处于领先地位。个人方面,率先推出基于客户历史数据的全线上信贷产品“快贷”,得到市场强烈反响。

除了金融服务,建行还围绕客户衣食住行的生活需求,创新推出了“善融商务”和“悦生活”两个生活平台。截至2015年3月中旬,“善融商务”入驻商户总量超过5.4万户,供应商品74万件,注册会员近1000万,累计纯商品类实际成交金额近900亿元,累计发放融资贷款近270亿元。截至2014年底,“悦生活”平台缴费项目达4000多个,覆盖城市300多个,2014年交易量2.3亿笔,交易额约350亿元,领先同业。(李绍林)



沪指涨0.36% 上4400点

4月23日,股民在南京一证券营业厅关注股市行情。

当日,沪深两市双双高开,沪指盘中再创新高。截至收盘,沪指报4414.51点,较前一交易日上涨0.36%;深成指报14743.22点,较前一交易日下跌0.04%。新华社发

工行账户外汇业务新增先卖出后买入交易功能

本报讯(记者魏新伟 通讯员王水记)去年以来,欧元、日元等主要外币汇率出现大幅波动,外汇交易的投资价值持续凸显。为更好地满足客户交易需求,工行于近日进一步丰富外汇投资交易方式,新推出账户外汇先卖出后买入交易功能,即客户如果判断某种外币相对人民币汇率未来将下跌,可以采取先卖出后买入的交易方式来获取投资收益。此前,工行于2013年2月独家推出了账户外汇业务,为客户提供人民币与欧元、英镑、瑞士法郎、澳元、加元和日元等6种外币的账户买卖交易服务。

据介绍,账户外汇是面向个人客户的账户交易类产品,采取只计份额、不支取实际外汇的方式,以人民币买卖多种外汇,账户中的外汇份额不能用于提取外币或转账汇款。有对外贸易、出国旅行、留学、海淘等需求的个人客户,可以通过进行账户外汇相应品种先卖出后买入交易,锁定该币种相对人民币汇率的升值风险,通过进行账户外汇相应品种先卖出后买入交易锁定该币种相对人民币汇率的贬值风险。同时,对外汇市场有着一定研究的专业投资型客户,可根据自身对外汇行情的把握通

过高卖低买或低买高卖两种方式获取价差收益。

账户外汇是工行独创的交易产品,与目前市场上类似产品相比具有明显的优势。一是交易时间长,周一早7点至周六早4点,工行为客户提供连续不间断报价,客户可根据工行报价进行实时和挂单交易。二是交易渠道便捷,客户可通过工行个人网银、手机银行、电话银行进行账户外汇交易。三是不受个人结售汇年度限额的限制,客户可根据自身需要,在不占用结售汇年度限额的情况下,实现对外汇市场的投资。

真诚服务 细节制胜

——“河南银行业金融服务标杆银行”兴业银行平顶山体育路支行印象

在河南银监局表彰的“2014年度河南银行业金融服务标杆银行”中,兴业银行平顶山体育路支行成为我市新进驻股份制银行中唯一上榜的金融机构。4月15日,记者专程赶到位于市区体育路与建设路交叉口附近的该网点,体验其服务质量。

门口台阶上贴着“小心台阶”的提示。台阶西边还铺设了残疾人辅道,辅道旁边的柱子上设有按钮,如需帮助可按此按钮或拨打按钮旁公布的电话。

偌大的营业大厅内窗明几净,几棵室内绿化树让人倍感清新。大厅内,有便民雨伞、药品箱、便民箱、饮水机、服务指引图,ATM自动取款机、存取款一体机、网银体验机、银联便民支付机、反假币宣传工作站、多功能单回单系统、打印复印一体机等设备一应俱全。一些细节让记者感到十分贴心:柜台边有一个“周边金融机构分布情况”指示牌,公布了附近五家其他银行的具体位置,便于客户前往办理业务;大厅及贵宾室的饮水机旁,标牌提示饮水用的保质期及剩余天数;阅报栏的报纸是当天的。

“这里有果汁、咖啡、纯净水,我们会询问客户想喝哪一种,以便向客户提供。”值班大堂经理肖彬彬面带微笑地向记者详细介绍,“我们的服务注重细节,比如会问客户‘您好,请问有什么可以帮到您’,而不是‘您

需要办理什么业务’。”他说,客户办理业务时,他们会详细介绍最便捷、最省钱(如收费的话)的办理途径和方法,便于客户选择。

记者采访时,有位老人前来办理业务,肖彬彬热情将其引导至柜台办理。不一会儿,老人说了句“看不大清”,肖彬彬赶忙走过去:“您好,需不需要老花镜?要多大度数的?您看这个行不行?”

记者发现,肖彬彬在接待客户或接听电话时,都是面带笑容。他说,行里每位同事对待客户都是如此,不论是贵宾客户还是普通客户。有位七八十岁的老人经常前来办理业务,大堂经理每次都会搀扶着进出,老人坚持索要行长电话表达感谢,被婉拒后又写了意见簿写了表扬信,后来还给兴业银行总行打电话提出表扬。

记者翻阅这里存档的《兴业银行郑州分行零售业务标准化服务体系贯彻落实双周报》发现,从2012年下半年开业至今,平顶山体育路支行经常获得客户表扬。每份双周报都会通报第三方机构“神秘人”暗访和录像抽查、服务检查的结果,通报十分严格、细致,比如柜员未站立、未目视迎接、未主动问候、未邀请入座、未手接单、未询问客户是否还有其他业务需求、未提醒清点核对、未邀请客户评价、未提醒补齐物品、未道别都会被通报,大堂经理空闲时未站立迎接、接待



4月15日,兴业银行平顶山体育路支行大堂经理帮助客户登录手机银行办理业务。魏新伟 摄

客户时无微笑等情况也会被通报。

记者发现,每个营业柜台上都有触摸屏评价器,评价分为满意、基本满意、不满意三项。“评价率、好评率都是有记录的,并且进行通报。”肖彬彬说,不满意的评价键是直通总行的,每个不满意评价总行都要专门核实,会对责任人予以处罚。除此评价方式外,客户还可拨打总行客服电话投诉或表扬,也可发邮件。

正是基于如此真诚、细致的服务,兴业

银行从地方性银行快速成长为全国性银行,体育路支行从2012年下半年开业至今业务发展迅速。据体育路支行行长崔杰介绍,截至目前,支行存款余额较年初增长20.2%。(本报记者 魏新伟)

比学赶超 提升金融服务水平