

人行平顶山市中心支行:

多举措缓解企业融资难融资贵

长期以来,融资难、融资贵困扰着小微企业发展。今年以来,人行平顶山市中心支行坚持稳中求进的总基调,加强定向调控,强化信贷政策实施与对接,保持全市货币信贷总量和社会融资规模合理适度增长,有效降低社会融资成本。

严格执行货币政策,调整信贷结构,降低社会融资成本

6月28日起,根据央行政策,人行平顶山市中心支行有针对性地调整金融机构实施定向降准,以促进结构调整。同时,下调金融机构人民币存款和贷款基准利率0.25个百分点。这是最近一次“双降”。

此前,2月5日,按照央行要求,该支行对辖区地方金融机构普遍存款准备金率0.5个百分点,释放可贷资金约3.52亿元;2月16日,按定向降准政策的有关要求,对平顶山银行、卫东农商行分别下调存款准备金率1个和0.5个百分点,释放可贷资金约1.79亿元;4月1日,对县域7家地方金融机构执行比同类金融机构正常标准低1个百分点

的存款准备金率,释放可贷资金2.8亿元。

同时,该支行认真贯彻落实《中国人民银行关于完善信贷政策支持再贷款管理支持扩大“三农”、小微企业信贷投放的通知》要求,对汝州农商行和玉川村镇银行分别发放支农再贷款1亿元和0.2亿元,并积极引导两家法人金融机构在有效控制风险的前提下,合理确定运用支农、支小再贷款资金发放的涉农贷款、小微企业贷款利率。5月末,两家机构发放涉农贷款综合利率为11.09%,较去年同期下降1.15个百分点。数据还显示,前5个月,该支行已累计发放支农再贷款8.35亿元,累计办理再贴现0.77亿元,小微及涉农企业票据占比逾70%。

顺应社会需求,推动金融机构丰富信贷产品品种

全市各金融机构坚持“特色化、个性化、人性化、流程化”的金融创新理念,大力开发个性鲜明、门类齐全的金融产品。比如,该支行引导宝丰豫丰村镇银行发挥“小、快、灵”特点,在全省

首批开展土地承包经营权抵押贷款,采取“村镇银行+行业协会”形式,贷款金额最高达4800万元。4月末,存量土地承包经营权抵押贷款15笔,金额3115万元。

该支行创新农村金融服务农业产业化的融资模式,推动市现代养殖专业合作社与宝丰农信社合作,通过社员共筹种子基金1000万元,农信社放大5倍给予贷款支持。目前,已累计为该合作社51家会员担保贷款5000万元。同时,市财政筹措资金2000万元,注入市现代养殖专业合作社担保平台,授信额度将达到3亿元。在“银行+财政+专业担保组织”平台的推动下,舞钢瑞祥公司、河南国润牧业、宝丰金岭牧业、汝州宏翔公司已成功获得融资5500万元。

此外,该支行推动金融机构创新了一系列具有地方特色的、广为农民欢迎的金融产品。如汝州农商行“故乡情”爱家贷款,采取“商会+会员”的信贷模式,解决了本地户籍、在外经商人土融资难题。4月末,“故乡情”爱家贷款余额达8720万元,累计为92家商户提供贷款支持约5.6亿元;利率按农户

贷款利率下浮10%执行,累计为贷款户节省贷款利息500余万元,有效降低了小微企业的负担。该品牌被评为“中国农村金融品牌价值榜——十大创新品牌”。目前,辖区涉农机构已推出“奔弛兴”“故乡情”“畜牧兴”“易贷兴”等几十个贷款新品种,创新了小额贷款模式,推出“龙头企业+农户(农民工)”“龙头企业+担保公司+农户”“信用村(镇)+农户”等新的小额贷款模式。

加强金融市场培育,拓宽小微企业融资渠道

该支行不断加大直接融资工具的宣传力度,发展并规范债券市场,鼓励金融创新,丰富金融市场层次和产品,激发了企业采取直接融资的积极性。今年上半年,企业通过银行间债券市场发行债务融资工具95亿元,超出2014年全年(52亿)发行债务融资工具的82.7%。先后支持平煤神马集团发行超短债、天瑞集团发行二期公司债券等。

(本报记者魏新伟 通讯员孙志王 王鹏翔)

工行推出柜台债券24小时交易服务

本报讯(记者魏新伟 通讯员王水记)工商银行于近日全面推出了柜台债券24小时连续交易功能,个人和公司客户可在每个工作日全天24小时不间断地通过网上银行和手机银行等电子渠道进行记账式债券的投资交易。据悉,工行是目前市场上唯一能提供此项交易服务的商业银行。

柜台债券指的是商业银行通过电子银行渠道和境内营业网点为客户提供人民币记账式债券投资交易产品,目前交易品种主要包括记账式国债、国家开发银行债券、政策性银行债券和中国铁路总公司等政府支持机构

债券。中央国债登记结算公司是柜台记账式国债及目前所有已推出创新券种的登记托管机构。

工行之前已在发售“国家开发银行2015年第十一期金融债券”期间开展了连续交易试点。此次,该行全面推出了“2015年记账式附息(九期)国债”“国家开发银行2015年第二期金融债券”和“进出口银行2014年第五十二期金融债券”等客户交易较为频繁的8支24小时连续交易券种,拓展了连续交易服务覆盖范围及投资群体,较好地满足客户在非工作时段开展债券投资的需求。

建行推出企业手机银行

本报讯(记者魏新伟 通讯员李绍林)近日,建设银行面向企业客户提供移动金融服务,在国内正式推出了企业手机银行服务。

2000年,建行推出了个人手机银行服务。如今,建行为顺应移动互联网业务发展,推出了企业手机银行服务。建行的企业手机银行支持IOS、Android操作系统,客户只需拥有一台可上网的移动终端设备,下载“建行企业银行”客户端,即可实现7×24小时服务。

企业手机银行有效地满足对公客户实时获取财务信息,办理资金划转等业务的需求,同时通过企业手机银行与企业网上银行互联互通,客户可实现移动办公与固定办公模式的实时转换。

客户可通过企业网银自助开通该项业务功能。客户可通过手机办理客户账户查询、资金划转、代发、缴

费支付等业务,进行复核及审批功能。

建行的企业手机银行具有其独特的安全性。建行采用单一设备绑定机制来防范客户风险。当客户使用企业手机银行时,客户信息、操作员信息与手机号码建立了唯一的绑定关系,客户需要使用客户号、操作员及手机号码才可以登录企业手机银行。建行同时使用事前、事中及事后的风险防范体系控制交易平台的安全性,利用国际最先进的加密手段,采用登录密码、交易密码、短信验证码相结合的安全策略,配合企业网上银行系统制单员等需求,同时通过企业手机银行与企业网上银行互联互通,客户可实现移动办公与固定办公模式的实时转换。

客户可通过企业网银自助开通该项业务功能。客户可通过手机办理客户账户查询、资金划转、代发、缴

中行开始发售第二期个人大额存单

本报讯(记者魏新伟 通讯员杨婉娜)大额存单选中行,收益稳定安全性强。7月1日起,中国银行开始发售第二期个人大额存单,主要通过全辖各营业网点、网上银行和手机银行进行发售,凡在中行开立活期账户的个人客户均可持本人有效身份证件到该营业网点柜台或通过网上银行、手机银行购买,购买前请先行前往该行营业网点柜台进行签约,额度有限,先到先得。

个人大额存单是由中行发售的,面向个人客户的记账式大额存款凭证,是存款类金融产品,属一般性存款。本期发售人民币标准类固定利率大额存单,包括1个月、3个月、6个月和1年期四个子产品,年化利率分别为2.23%、2.24%、2.52%、2.80%。各期限产品的购买起点金额不低于人民币

30万元。

大额存单是银行业存款类金融机构面向非金融机构投资人发行的记账式大额存款凭证,属一般性存款,纳入存款保险范围。大额存单具有本息安全、期限标准、利率市场化等特点,同时,大额存单可设置提前支取条款,为存单持有者提供一定的流动性支持。6月2日央行公告,在国内正式推出大额存单产品。这一举措被视为推进国内利率市场化改革的重要一环。

中行海外机构自2010年起便境外发行大额可转让存单,积累了比较丰富的产品发行经验。作为首批发行的银行,中行将充分运用存款、大额存单、同业存单和理财产品等多层次负债产品,为客户提供各种类型优质产品与服务。详情请咨询中行平顶山分行各营业网点或95566客服电话。

保监会发新政:

保险机构员工可持有本机构股权

本报讯(记者魏新伟)7月2日,保监会在其官网发布并开始实施《关于保险机构开展员工持股计划有关事项的通知》。根据该政策,正式在岗满2年以上的保险机构员工可以持有本机构的股权,单个员工所获股份或出资比例不得超过公司股本或注册资本总额的1%。

所谓员工持股计划是指保险机构根据员工意愿,经公司自主决定,通过合法方式使员工获得本公司股权并长期持有,股权收益按约定分配给员工的制度安排。通知明确,保险机构开展员工持股计划应遵循依法合规、公开透明、自愿参与、风险自担、严格监督、防范风险三项基本原则。保险机构开展员工持股计划的条件为:连续经营3年以上,员工持股计划实施最近1年公司盈利,员工持股参加对象为正式在岗满2年以上的员工,包括公司管理层、业务骨干和专业技术人才。但互联网保险公司和资管公司不受经营年限的限制。

通知规定,保险机构员工持股计划所持有的全部有效股份或出资比例不得超过公司股本或注册资本总额的10%,且不得成为公司最大股权持有者,不得改变公司控制权。董事会应当就员工持股计划对公司控制权的影响进行评估。单个员工所获股份或出资比例不得超过公司股本或注册资本总额的1%。保险机构不得为员工持股计划提供借款、担保等各类财务支持,不得为开展员工持股计划额外增加员工薪酬。

保险资产管理公司及专业互联网保险公司等创新型机构员工持股计划所持有的全部有效股份或出资比例不得超过公司股本或注册资本总额的25%,单个员工所获股份或出资比例不得超过公司股本或注册资本总额的5%。通知还规定,保险机构每期员工持股计划的持股期限不得少于3年,自标的股权过户至本期持股计划名下或标的股权登记于股东名册之日起算。在员工持股计划实施期间,保险机构实现上市的,自上市之日起,员工所持股权锁定期不少于3年。锁定期满后,每年度减持股权比例原则上不得超过持股总量的25%。



天气凉爽瓜价低

6月30日上午,市民在市区园林路一超市内选购价格低廉的西瓜。近日,我市连续出现降雨天气,加之本地西瓜的大量上市,西瓜价格较前段时间明显下降,在市区一些超市内,黑美人等部分外地品种西瓜价格也降至每500克0.29元,远远低于往年同期西瓜价格。

本报记者 牛智广 摄



平顶山银行体育村支行七一慰问老党员

本报讯(记者魏新伟 通讯员武言言)7月1日,为庆祝中国共产党的94岁生日,平顶山银行体育村支行与市干休所联合举办“今天是你的生日——致老党员”主题慰问活动。当日,体育路支行员工为老党员购置了水果、蛋糕、食用油等慰问品。

慰问活动在市干休所会议室举行,全体党员在鲜艳的党旗重温入党誓词,再次进行庄严宣誓。员工代表还把最美好的歌声献给老党员,感怀他们的艰苦奋斗、默默付出,并送上写着温馨祝福和自己联系方式的贺卡。该支行行长李霞与市干休所所长还到一

名红军遗孀家中走访。

当日上午,营业大厅持续播放电影《党的女儿》,带领大家共同追忆那段动人故事。

上图为支行员工为老党员送上生日蛋糕,共同庆祝中国共产党94岁生日。任宏伟 摄

叶县农信联社架起惠农“连心桥”

本报讯(记者魏新伟 通讯员高会娜)“看水印,把人民币迎光照看,假币的安全线或用浅色油墨印成,模糊不清,或手工夹入一条银色塑料线,容易在币纸边缘发现未经剪齐的银白色线头。”6月29日,叶县农村信用合作联社党员服务小分队在叶县田庄乡半坡常村一夏粮收购点传授反假币技巧。这是该联社“送金融知识进村(社区)”宣传活动的一幕。

今年以来,该联社不断创新信贷服务,提高农户贷款的投放效率,大力支持农民种植业、养殖业发展,帮助一大批农民脱贫致富。比如,在信用社

的支持下,田庄乡半坡常村袁长坡从养殖400只肉兔发展到养殖规模达2000只,还引进500只毛兔,免毛每公斤就能卖400元,养兔每月收入好几万。养殖的同时,他还从事粮食收购、饲料加工,成了致富能人。数据显示,仅今年上半年,该联社投放农户贷款6.6亿元。

同时,叶县联社在提升城乡金融服务水平、建设普惠金融方面积极探索,通过设立金融自助服务点打通服务群众“最后一公里”。去年开始,该联社与县委组织部试点共建农村金融

服务点,数量年底将达100个,基本实现村村全覆盖,大大方便广大农民办理惠农补贴领取、小额现金存取、账户余额和交易明细查询以及小额转账等业务,足不出村享受便捷金融服务。

“普惠金融虽然投入不小,但是为百姓办实事,既然做,就要做好,切实践行群众路线和‘三严三实’精神,发挥党员先锋模范作用,让老百姓真正得到实惠。”叶县联社理事长贾红伟说。

农信传真 农村金融主力军

农行信用卡汽车分期业务助您把爱车开回家

本报讯(记者魏新伟 通讯员边钢领)近日,市民张先生很高兴,因为他使用农行平顶山分行的汽车销售专项分期业务,顺利买到了自己的轿车。车价21万元,首付不低于30%,他实际首付6.3万元,办理了36个月、总额14.7万元的分期,每月还款额4491.67元,实际年化手续费率仅为3.33%,比贷款利率低多了。

农行平顶山分行有关人士介绍,如今,为了把心仪已久的爱车开回家,资金不太足的客户多选择使用汽车销售专项分期业务,每年的分期额度都有数百万元。为了满足客户的需求,该行与多家汽车销售公司签约,为客户办理汽车分期业务。目前,客户可办理三种方式的汽车分期。

消费分期。客户可使用农行信用卡,在额度内刷卡购车,在消费的第二

天至账单产生之前,申请3期、6期、9期、12期和24期分期还款,并支付一定的手续费,手续费率为分期金额的6%。比如,申请10万元、24期消费分期还款,共需支付手续费为100000×6%×24=14400元。每期需支付手续费600元。

商户普通分期。客户可到农行签约、开展汽车分期合作的商户刷卡购车(购车时选择分期交易并确定期数),这时使用的是客户农行信用卡额度。目前分期手续费率为12期3.9%、24期7.5%、36期10%(今后可能上调24期、36期手续费率),手续费较消费分期优惠许多。比如,办理一笔10万元、24期的商户普通分期,两年期间所支付的手续费总额为100000×7.5%=7500元,每期需支付手续费仅为312.5元,较消费分期手续费低287.5

元。目前,与农行平顶山分行合作开展普通分期的汽车经销商有河南龙胜威威汽车贸易有限公司、市顺泽汽车销售有限公司、河南畅捷行汽车销售有限公司、市天润汽车销售有限公司。

商户专项分期。没有农行信用卡或农行信用卡额度不足的客户,可申请专项信用卡额度购买私家车,这样的话,需要以所购车辆为抵押(申请额度超过50万元的,需要追加担保方式,一般是经销商提供担保),将车辆在车管所办理抵押登记手续,抵押权人是农行,并需要购买第三者责任险、车损险、盗抢险,受益人是农行。目前,与农行平顶山分行开展专项分期的商户有上述几家经销商以及市星驰汽车贸易有限公司、市博飞汽车销售有限公司。商户专项分期的手续费率与商户普通分期的一样。



红色教育促业务发展

7月1日,中原银行平顶山分行部分党员群众赴鲁西革命纪念馆开展红色教育,并在馆内举行了庄严的重温入党誓词仪式。党员们表示,要

发扬艰苦奋斗精神,树立好党员形象,发挥好党员作用,不断提高业务能力,开创分行各项工作新局面。胡宗南 摄



举办摄影展庆祝党的生日

7月1日上午,市郊农村信用合作联社庆祝建党94周年主题摄影展在农信大厦一楼大厅开展,吸引了不少人驻足观看。

此次员工摄影展以庆祝建党94

周年、展示市郊联社风采为主题。此次展出的58幅优秀作品,是从征集到的615幅作品中精挑细选而来的。王重阳 摄