

小微企业金融服务宣传月活动落下帷幕

其间对接小微企业1258户,发放贷款1126户、17.32亿元

本报讯(记者魏新伟 通讯员苗珍新 余涛)日前,以“普助小微、惠及民生”为主题的平顶山银行业第四届小微企业金融服务宣传月活动落下帷幕。在平顶山银监分局的组织领导下,各银行业机构多措并举,积极宣传小微企业金融服务政策,取得良好效果。活动期间,26家银行业机构开展银企洽谈会、产品推荐会96次,对接小微企业累计1258户,累计发放贷款1126户、17.32亿元,受到小微企业欢迎。

作为活动组织者,平顶山银监分局通过召开动员会、下发通报、督察等多种方式,努力使活动开展得扎实、精彩、有效。特别是在本报开辟《平顶山银行业第四届小微企业金融服务宣传月权威声音》专栏,通过刊登监管部门、各银行负责人的署名文章,权威解读各机构小微企业金融服务开展情况,宣传普及小微企业金融服务总体部署、政策支持、金融服务、差异化监管政策、财税优惠、小微企业金融服务成效、特色金

融服务模式和产品等,受到社会好评。与此同时,各机构以积极的行动服务小微企业——

平顶山银监分局成立调研小组,对受经济下行影响较大的钢铁、煤炭、纺织等行业的中小企业进行实地调研,听取各个企业目前运营状况、银行资金支持力度、资金需求情况及相关意见建议,并针对目前小微企业存在的问题提出了一些可行性解决方案和建议,切实解决小微企业融资难、融资贵难题,确保银行小微企业金融服务工作取得成效;

工行平顶山分行深入产业集聚区、专业市场,抓住产业片和产业链,有针对性地开展小微企业金融服务宣传,开办银企洽谈会,加强与产业集聚区小微企业的对接;

建行平顶山分行通过互联网、微信等网络平台进行宣传,并在建行网站首页开设“小微企业客户”一栏,对贷通通、成长之路、小额贷、信用贷、善融贷、POS贷、助保贷、结算透、创业贷等产品,进行包括办

理程序、产品特色等方面的介绍;

农行平顶山分行制定专项考核办法,对各支行小微企业新增优质贷款户数、优质贷款增量、风险控制、新产品落地和投诉情况实施百分考核,还建立活动专用微信群统一安排部署宣传月活动,要求各支行每天拍摄照片发送到微信群,保证活动落实到位;

交行平顶山分行走进社区设置宣传展板,宣传“展业通”品牌,为客户介绍生产经营一站通、贸易融资一站通、工程建设一站通、结算理财一站通、厂商联运一站通、个人投资一站通等小微企业业务产品套餐,同时对辖内小微企业开展调研、走访,根据客户实际经营情况和资金需求,按照“一企一策”原则,为客户量身设计金融服务方案,提供金融产品支持,有效解决小微企业融资难题;

中信银行平顶山分行通过营业网点、网络、微信平台宣传服务小微企业模式、授信政策和金融特色产品,在推出信捷

贷、POS贷、助融贷、商户贷等一系列标准化产品的基础上推出全流程线上POS网络贷,客户只需通过网上银行轻点鼠标,即可享受快捷的贷款;

平顶山银行开展商圈金融市场工作,进行扫街宣传和蹲点宣传,组织客户经理对商圈内小微企业逐户登门拜访,通过问卷调查了解小微企业的真实需求,宣传电话、食品通、知名品牌1+N以及租金贷等金融产品,最大限度地满足小微企业多种融资需求;

平顶山银监分局有关人士说,全市银行业机构将持续拓宽服务渠道,创新产品,优化流程,着力缓解小微企业融资难、融资贵局面,确保今年“三个不低于”(小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速、小微企业贷款户数不低于上年同期户数、小微企业申贷获得率不低于上年同期水平)目标如期实现,为我市经济社会发展做出应有的贡献。

平顶山银行团结支行:

多措并举推进商圈金融建设

本报讯(记者魏新伟 通讯员范玲玲)这几天,来平顶山银行团结支行办理业务的客户都发现了一个有趣的活动:速度与质量,你存款我挑战。如果银行工作人员办理业务速度慢,超过规定时长,就会送客户礼品。该支行有关人士说,此项活动从11月开始,计划每月第一周开展,以后将成为常态化。

这是平顶山银行团结支行进行商圈金融建设的一个缩影。作为平顶山银行商圈金融建设试点支行,该支行树立了“商圈金融是金融综合服务载体”的创新理念,力争将商圈金融建设打造成营销专业市场、群体商户、批量小微和批量中高端个人客户的综合平台,强化拓展营销,努力把商圈金融建设打造成为综合营销的新平台。

该支行以进市场、进商圈为主题开展了多项商圈金融建设活动,以金融产品为中心,以优质服务为抓手,满足辖区商户、居民在金融产品和服务方面的全方位需求,建立该支行与商户和居民长期、稳定的业务发展关系。该支行对现有人员进行整

合,合理配置人力资源,建立各项目目标任务营销责任制,制定营销任务分配表,将具体的目标任务落实到每一位小组成员。同时,营销团队根据辖区商户分布范围,制作了详细的营销战略图,将营销活动区域初步选定在市区光明路以西、陆顺建材城以东、矿工路以南、平安大道以北的范围,并向周边逐步辐射。营销团队分为两个小组,走进社区,逐家走访商户了解金融需求,建立商户档案信息,开通微信公众平台“团结聚有财”,方便客户获取金融及便民生活信息。此外,该支行组织开展营销策划,积极推进商圈金融建设。9月10日,精心组织以“感恩教师节,献礼教师节”为主题的商圈金融建设活动,当天共办理理财业务78笔632万元,定期存款181笔336万,新增各项存款1014万元;10月12日至18日,与多家商户开展“商圈金融大联盟”活动,商户踊跃参与,新增存款41万元,理财746万元。

图为平顶山银行团结支行员工开展“商圈金融大联盟”活动外出营销前合影。付梓 摄

炒股闲散资金存哪儿

工行“存管通”来帮您

本报讯(记者魏新伟 通讯员王水记)股市有涨有跌,行情不好的时候,入市资金闲置怎么办?随时要买股票,理财期限太长怎么办?近日,工行针对第三方存管个人客户推出产品“存管通”,投资资金立享定期利率上浮收益,安全、方便、无限制。

工行平顶山分行有关人士介绍,客户签署“存管通”后,工行将根据客户从券商证券资金账户转入工行结算账户并成功留存活期存款,按照央行1年期定期基准利率上浮20%给客户计息,投资资金立享定期利率上浮收益。假设客户在券商证券资金账户有资金10万元,目前央行1年期定期基准利率为1.5%,人民币活期利率0.35%。券商一般按活期利率0.35%给客户支付收益,客户一月收益约为29元,如果办理“存管通”,将资金转入工行并成功留存,工行将按央行1年期定期基准利率上浮20%,即按照1.8%给客户支付收益,客户一个月收益约为150元。

此外,工行对“存管通”签约账户资金不冻结、不保底,券商工作时间内,转入转出金额由客户自定,无任何限制。

加大信贷投放

农行助力“新三板”企业发展

本报讯 据《中国城乡金融报》报道,今年以来,农行加大了对“新三板”企业的服务力度,截至目前发放贷款支持的客户数达380余户,合计授信超过170亿元。截至9月末,农行已同约600家“新三板”企业建立起信贷合作关系,累计发放贷款超过300亿元,有力地促进了“大众创业,万众创新”。

“新三板”是国务院于2012年9月批准设立的全国中小企业股份转让系统的俗称。截至今年9月底,全国股转系统共有3568家挂牌公司、储备拟挂牌公司6000余家。“新三板”已成为优质中小企业通过股权融资实现快速发展、全面提升企业品质的重要渠道。作为成长性良好的优质客户群体,“新三板”已挂牌和拟挂牌中小企业一直是农行的重点服务对象。农行通过营销体制和机制创新,产品创新,一直为“新三板”企业提供全面的金融服务。

(边钢领)

中国人寿冠名《生命缘》 荣膺中国广告长城奖金奖

本报讯 据《中国保险报》报道,近日,第22届中国国际广告节在西安举行,中国人寿凭借独家冠名北京卫视国内首档医疗真人纪实节目《生命缘》,斩获“中国广告长城奖2015年度中国电视媒体合作案例金奖”。中国广告长城奖一直被誉“中国广告界的奥斯卡”,荣膺该奖项不仅树立了媒企广告合作的风向标,更体现了中国人寿的不凡品牌表现。

作为国内最大的国有商业保险集团,中国人寿一直秉承“成人达己”的企业文化核心理念,怀有“以人为本、关爱生命”的使命感,是一家有情、有温度、具有强烈社会责任意识的企业;而《生命缘》同样是一档充满温情的栏目,为观众带来一次次关于“爱与生命”的思考。“品牌情感表达、品牌形象提升与品牌服务传播三位一体”的理念,是中国人寿与《生命缘》深度合作的最佳注解。

(孙涛)



菊花大量上市

11月4日上午,市民在市区一花卉市场内选购菊花。

记者在市区几个花卉市场了解到,千头菊、狮子头、线菊等品种的菊花在市区花卉市场大量上市,菊花价格与去年基本持平。

本报记者 牛智广 摄

人保财险平顶山市分公司:

根植鹰城打造知识型现代化保险企业

本报讯(记者魏新伟 通讯员柳粉霞 樊相锋)1949年10月20日,新中国第一家全国性保险公司中国人民保险(PICC)成立。66年来,中国人民保险与国家共同成长,始终践行“人民保险、服务人民”的历史使命,积极履行优秀企业责任,为经济发展、社会稳定、国家强盛、人民幸福提供了强大的保险保障。2015年,中国人民保险以年营业收入570.5亿美元荣登世界500强企业第174位,较2014年跃升34位,成功挺进200强,在上榜的中国公司中排名第31位。

作为中国人民保险旗下子公司,中国人保财险平顶山市分公司积极投身于保障人民高品质生活的崇高事业,以做人民满意的保险公司为共同愿景,秉承风雨同行、至爱至诚的核心价值观,坚持以市场为导向、以客户为中心。2014年,保费收入达到3.62亿元,承担经济风险1046.46亿元;累计处理各种赔案33299件,缴纳和代征税收2400万元,位居行业第一。近年来,分公司用诚信、责任、专业、价值塑造行业优势品牌,先后获得全国金融五一劳动奖状、荣获河南省中小微企业先进单位、2013

年全市档案工作先进集体、2013-2014年3·15诚信联盟单位、2014年市金融系统反洗钱先进集体称号,并连续多年荣获市消费者信赖的保险品牌,为促进全市经济发展、维护社会稳定发挥了重要作用。

中国人保财险平顶山市分公司将始终保持行业引领,传承创新,与时俱进,根植鹰城,把社会责任、人民福祉与自我进步紧密结合,努力打造价值卓越、品质优秀、行业领先的知识型现代化保险企业,为全面建成小康社会、实现中华民族伟大复兴的中国梦做出积极贡献。

家门口享受便利金融服务

石龙区农信社开展金融自助服务站建设

本报讯(记者魏新伟 通讯员谢密丽)“信用社开到了家门口,我们不用跑远路就能存取钱,领国家发的补贴,真是太方便了!”说起设在村子里的金融自助服务站,石龙区代管村北郎店一村民说。

北郎店村金融自助服务站是石龙区农村信用合作联社设立的第二个金融自助服务站,于10月29日正式开业。在金融自助服务站,农信社客户可以享受存

款、取款、转账、账户查询、口头挂失、定活互转、存折补登、密码修改等金融服务。

今年以来,该联社努力打造普惠金融,拓宽农信社柜面服务范围,大力开展金融自助服务站建设,解决金融服务“最后一公里”难题,让村民足不出村就能享受金融自助服务,大大提升了农村金融服务水平。该联社结合自身实际情况,针对全区不同的金融需求,通过各营业网点配合对全辖行政村和代管村进行逐步摸

底,实地调研,选择合适地点设立金融自助服务站,并制定详细的工作方案,严格筛选管理员,规范施工,保证金融自助服务站正常运营,解决了偏远村庄农民办理金融业务难问题,得到当地群众的一致好评。



保监会发布风险提示

警惕“互助计划”等类保险潜在风险

本报讯(记者魏新伟)最近,一些以“××互助”、“××联盟”等为名的非保险机构,基于网络平台推出多种与相互保险形式类似的“互助计划”,主要集中在意外互助和重大疾病互助等领域。对此,保监会日前发布风险提示,提醒保险消费者提高警惕,注意风险。

保监会指出,“互助计划”与相互保险经营原理不同,且其经营主体不具备相互保险经营资质。首先,大多数“互助计划”只是简单收取小额捐助费用,与保险产品存在本质差异,主要体现社会公益性质;相互保险则通过精算进行风险定价和费率厘定,遵循保险的等价

有偿原理,财务稳定性具有充分保障。其次,保监会《相互保险组织监管暂行办法》(以下简称《办法》)第五条规定,相互保险组织应当经中国保监会批准设立,并在工商行政管理部门依法登记注册。自今年初《办法》发布以来,保监会正积极稳妥推进相关工作,但尚未批准筹建新的相互保险组织,目前销售“互助计划”的经营主体并不具备合法的相互保险经营资质,不受《保险法》等相关法律法规保护。

此外,部分“互助计划”经营主体借保险尤其是相互保险名义进行公开宣传、销售,存在诸多潜在风险。现有“互

助计划”经营主体没有纳入保险监管范畴,部分经营主体的业务模式存在不可持续性,相关承诺履行和资金安全难以有效保障,且个人信息保密机制不完善,容易引发会员纠纷,存在一定潜在风险。

保监会提醒,消费者要警惕以相互保险名义被骗取钱财。部分机构、网站或个人将虚设的“互助计划”包装成相互保险在互联网、微博、微信平台销售,采用低门槛、先收费、无服务的形式,可能诱发诈骗行为。由于其传播速度较快,收费金额较小,容易给广大保险消费者造成经济损失。消费者在保险消费过程中要警惕,注意风险。



股改上市十周年

建行为国家贡献逾1.6万亿元

本报讯 据《金融时报》报道,十年前的10月27日,中国建设银行在香港上市,成为四家大型国有银行中首家股改上市的银行。十年过去了,今天的建行发生了许多变化。

从数字中看量变。建行资产规模是上市前的近5倍,达到18.2万亿元;资本充足率14.7%,高于上市前的11.29%;年化平均资产回报率和平均净资产收益率分别为1.51%和20.18%,在国际大银行中名列前茅;不良贷款率为1.42%,远低于上市前的3.84%,拨备覆盖率为185.29%,在国内外位居前列。去年在财政部国内金融企业绩效评价中,建行位居首位。十年来累计对国家的贡献超过1.6万亿元。

从评价中看质变。上市后,建行代表中国银行业首次荣获英国

《银行家》杂志“中国最佳银行”,近年来连续位居世界1000家大银行排名第二位,今年位居中国企业500强第五位、世界500强第29位;先后获评国有上市企业最佳责任公司、美国《环球金融》2015年新兴市场国家最佳银行、美国《巴伦周刊》2015年最受尊敬公司、全球银行品牌前十、亚太区银行品牌十佳首位……代表中国银行业崛起的最强音。

中国建设银行党委书记、董事长王洪章表示,十多年前,党中央、国务院审时度势启动大型国有银行股份制改造,正是这次改革才使我国大型银行从“隐患重重”跻身国际前列,焕发了勃勃生机。伴随新常态下国家战略的实施,包括建行在内的大型银行将在转型活力驱动中步入全新的发展期。

(李绍林)

中国银行发行长城留学卡

境内外用卡方便又省钱

本报讯(记者魏新伟 通讯员杨焱焱)出国留学办卡什么更方便?中国银行平顶山分行有关人士近日表示,该行专为留学群体打造了一款银联白金多币借记卡——中国银行长城留学卡,该卡可与长城卓隼卡(信用卡)实行“1+1”发卡,把长城留学卡作为长城卓隼卡的指定还款账户,同时满足留学家庭的境内外用卡需求。

据介绍,长城留学卡支持人民币以及美元、英镑、港币、欧元、新加坡元、日元、加拿大元、瑞士法郎、澳大利亚元9种外币。持卡人只需将留学国家(地区)的货币存入对应的外币账户,到了当地,在带有银联标识的ATM机取现或POS消费时,即可直接使用账户里的外币。如果交易币种不在以上外币范围内,或对应外币无余

额、余额不足时,还可使用人民币自动购汇完成支付。

长城留学卡已开通网上缴纳海外学费功能,支持美国、加拿大的400多所学校。家长只需登录网上支付平台,通过“银联在线支付”就可轻松搞定。人民币扣款,无须额外手续费。

此外,长城留学卡还可以享受多种优惠,可免除开卡工本费和小额账户管理费,免除前3年年费;免除境内中行ATM存、取现以及转账汇款手续费;每月免3笔本异地跨行ATM取现手续费;免除境外ATM查询手续费;开卡即免费赠送半年短信通知服务,开卡后办理一笔结售汇或国际汇款业务,免费享三年短信通知服务;签约中银异地通服务,在绑定城市进行ATM存取转账手续费按照同城标准执行。