

我市启动农村金融改革试验区建设

细化八大重点任务,明确责任单位

本报讯 (记者魏新伟)如何破解农村金融机构网点少、三农贷款难、支付不方便等长期存在的老大难问题?日前,《平顶山市推进中原经济区农村金融改革试验区建设实施方案(2016—2020年)》(简称《方案》)印发,全面启动我市农村金融改革试验区建设,逐步建立“统一开放、主体多元、竞争有序、风险可控”的现代农村金融体系。《方案》细化了八大重点任务,并明确责任单位。

完善农村金融组织体系

加快农村信用社改制农村商业银行业务。《方案》提出,通过广泛运用市场资源,加大政策支持力度,充分挖掘农村信用社自身潜力,综合采用现金注资、资产置换、溢价发行、清收盘活等一系列措施,帮助县级农村信用社处置历史包袱,优化监管指标,加快县级农村信用社改制农村商业银行业务。2015年底,舞钢市、宝丰县两家县级农村信用社已全面改制,叶县农村信用社达到组建农村商业银行业务标准,力争到2016年上半年完成改制;2016年底,市郊、新华区、石龙区、鲁山县、郏县农村信用社达到组建农村商业银行业务标准;2017年,全市县级农村信用社全部组建成农村商业银行业务。

加快推进村镇银行县域全覆盖。通过积极引进合格发起人,提高民营资本参股村镇银行持股比例,积极支持和鼓励民间资本参与村镇银行组建,拓宽民间资本进入村镇银行渠道,尽快实现村镇银行县域全覆盖。目前,仅宝丰、郏县设有村镇银行。

培育农村社区金融组织。探索设立一批一站式、社区型、综合化农村金融服务超市,贴近群众,方便快捷办理业务。

加大三农及小微企业信贷投入

加大涉农、小微企业贷款投放力度。充分发挥支农再贷款、支小再贷款作用,引导金融机构加大涉农、小微企业贷款投

放力度。大力推动开展“央行再贴直通车”业务,对涉农、小微企业票据特别是500万元以下票据优先办理再贴现。充分发挥政策性银行作用。充分发挥发挥农发行平顶山市分行的作用,继续按照保本微利的原则全力保障粮棉油收储,维护粮食安全,加大对农业开发和水利等农业、农村基础设施建设的支持力度,突出政策性银行的职能定位。

大力发挥农村信用社(农村商业银行业务)支农主力军作用。继续推进农村金融服务进村入社区工程、阳光信贷工程、惠农创新工程“三大工程”建设。2016—2020年,确保涉农和小微企业贷款增速高于全部贷款平均增速。

探索商业银行服务小微企业可持续模式。鼓励商业银行下沉机构网点,在产业集聚区或小微企业集群地方设立小微专营支行。2016—2020年,力争实现全市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,小微企业信贷获得率不低于上年同期水平。

健全农村金融市场体系

建立农村产权流转交易服务机构和市场。建立新的或健全现有的农村产权交易机构,加强农村产权流转交易市场建设,推动各县(市、区)农村产权流转交易公开、公正、规范运行。

积极推动涉农企业发行股票和债券融资。充分发挥各级政府股权投资引导基金作用,鼓励社会资本发起设立农业产业投资基金、农业私募股权投资基金和农业科技创业投资基金。2016—2020年争取全市涉农直接融资年均增速达到20%以上,规模达到120亿元以上。各级政府建立涉农企业数据库,大力推动涉农企业在中原股权交易中心挂牌融资,稳步提高涉农企业直接融资比重。

创新农村金融产品和服务方式

探索农业产业链贷款模式。积极开

展政府、银行、担保公司、保险公司、农业产业化龙头企业和农户多方参与的养殖产业信贷模式和粮食生产融资模式试点。扩大小额信用贷款和互助贷款覆盖面,满足新型农业经营主体大额和中长期贷款需求。

支持村镇银行增加服务内容。符合条件的村镇银行采取代理方式接入支付系统,支持小额贷款公司等委托银行业金融机构代理开展支付清算业务,增加农村支付服务供给。

推动涉农金融机构开展多样化服务。鼓励在农村地区扩大销售终端、自动取款机和自动循环存取款机等机具的布设范围,提高银行在农村地区结算账户覆盖率和扩大票据业务覆盖面。推广手机银行、电话银行、有线电视网络支付等便捷金融服务方式。

积极开展大型农机具抵押贷款业务。采取“销售商或生产商保证担保+农机具抵押”的模式扩大贷款规模。

大力推动农业保险发展

扩大涉农、涉林保险覆盖范围。进一步扩大现有险种覆盖范围,鼓励各保险公司大力开发具有地方特色的涉农、涉林保险产品,加强农村产权流转交易市场建设,推动各县(市、区)农村产权流转交易公开、公正、规范运行。

积极开展农村居民商业健康保险业务。到2020年,力争实现大病保险城乡统筹一体化管理,积极发展商业健康保险业务,引导城乡居民自愿参加健康保险。

开展涉农领域企对企对接活动。引导保险机构加大对农村投资,积极引进保险资金,加强保险业与涉农企业合作。

加大财政支持力度

建立财政促进金融支农长效机制。鼓励各县(市、区)通过增加财政贴息资金,增加担保公司和再担保公司资本金或设立风险补偿金等多种措施,建立涉农贷款风险补偿制度。积极向省财政厅、省政

府金融办申请我市农村金融创新性产品的奖补资金。

落实农村金融有关财税支持政策。降低金融机构涉农业务成本,支持农村金融发展。继续实施县域金融机构涉农贷款增量奖励政策,引导金融机构加大涉农信贷投放力度,增加农村金融服务总量供给;继续实施农村金融机构定向费用补贴政策,促进农村金融服务体系建设,填补农村金融服务空白。

构建良好的农村金融生态环境

依法严厉打击逃废金融债务行为。充分发挥各级“金融法庭”作用,依法支持帮助金融机构清收不良贷款。

普及农村金融知识。深入开展金融知识下乡活动,帮助提高基层群众的金融素质,为农村金融业务开展和发展奠定良好基础。

持续开展金融生态环境评价。根据省政府安排,认真做好每两年一次的对金融生态环境考核评价工作。加强激励和帮扶,推动各县(市、区)政府把改善金融生态环境放在与改善投资环境、企业发展环境同等重要的位置。

在宝丰县进行试点推进创新

坚持突出重点、试点先行、逐步推广、求真务实的导向,做好宝丰县农村金融改革试点工作。引导宝丰县增强先行先试意识,大胆改革创新,制定出台既符合上级精神,又符合宝丰县实际的实施方案,进一步强化组织领导,合理分解责任,加强督导落实,加大追责力度,确保按时间节点高质量完成试点任务,并及时总结宝丰县试点工作经验。建立农村土地承包经营权抵押贷款运行和风险控制机制,进一步发挥政策性担保公司的增信作用,构建农业发展的政策支持体系,为全市推进中原经济区农村金融改革试验区建设提供可复制、可推广的试点经验。



黄金价格上升 市民热情不减

3月3日,市民在市区一家商场选购黄金饰品。

据了解,受国际金价影响,近日我市黄金饰品零售价格一再上扬,市区部分商场一线品牌黄金饰品每克售价在325元左右。据该商场管理人员徐女士介绍,金价的回升并没有影响市民们的购买热情,一些具有“刚性需求”的消费者照常出手买金,黄金销售市场相对稳定。

本报记者 姜涛 摄

工行个人网络融资 客户可“一触即贷”

本报讯 (记者魏新伟 通讯员王水记)“互联网+”成为潮流,金融领域亦不落后。工商银行发挥大数据和信息化优势,积极促进“消费+金融+互联网”的融合发展,推出了一系列面向个人消费的网络融资产品。

据工行平顶山分行有关人士介绍,工行充分考虑居民在互联网时代的消费融资特点,为客户提供网上银行、手机银行、直销银行以及即时通信平台——融e联等各个线上办理渠道,客户从申请贷款到获得贷款全流程上不落地办理,操作非常简便高效。

其中工行依托大数据技术开发的“逸贷”,通过精准定位客户的消费轨迹、融资需求和信用状况,实现了贷款的主动授信和精准发放,客户在线上消费后即可收到贷款申请短信,“无地域、无时

差、随刷随贷”。截至2015年末,“逸贷”融资余额已超过2000亿元,累计服务450多万消费者。

在质押贷款消费领域,工行创新推出了个人金融资产自助质押贷款,客户通过网上银行或手机银行就可以自助申请,实时获得贷款,从而有效将客户账面资产激活为可用消费资金,截至2015年末贷款余额已达566亿元,全年累计发放贷款1335亿元,先后为10余万客户解决了购物、装修、婚庆、旅游休闲、教育培训、文化体育等消费资金需求。

同时,工行还将网络融资深入到住房等不动产消费领域,今年初推出了全线上住房按揭贷款产品——融e购“一触即贷”,在业内率先实现了住房按揭贷款“线上申请+线上审批+线上放款+线上跟踪”全流程不落地操作,为消费者带来了全新的购房体验。

三八妇女节保险受关注 女性投保首选重疾险

本报讯 (记者魏新伟)三八妇女节即将来临,部分银行推出女性专属理财产品,保险公司借机销售保险产品。那么,该如何为女性投保呢?记者近日采访了中国人寿、平安人寿、太平洋人寿平顶山公司的相关人士。

随着社会的不断发展,女性的社会角色也越来越多,孩子心里的好妈妈、丈夫身边的贤内助、上司眼里的好员工……针对女性客户群体的保险产品也受到了广泛关注。目前国内主要推出的女性保险产品大概可以分为四类。第一类是重大疾病保险,这也是目前女性购买最多的保险产品。第二类是特殊类型的保险。如生育保险,包括的保障有妊娠期疾病、新生儿疾病、分娩身故等。第三类是储蓄型的保险。除了养老规划外,还特别增加了女性专享的服务,如定期体检、美容健身场所优惠等。这也是市面上比较新的女性保险产品。最后一类是为女性整容提供的保险。

保险人士建议,女性购买保险的侧重点应有所不同,要结合年龄、婚姻状况、经济收入等因素综合考虑,按需购买。同时,在选购保险产品时,首先应该考虑健康、意外等保障,然后再考虑养老、理财等功能。随着生活压力的加大,乳腺癌、子宫癌等重大疾病的发病率也正趋向年轻化,并且治疗费用相对高昂,女性投保一份重疾险是很有必要的。

此外,目前二孩政策全面放开,准妈妈可以投保母婴险。母婴险可以单独投保,准妈妈作为第一保险人,新生儿作为第二保险人,保险期限一般都只是一年或截至产妇产后出院。同时,因为女性妊娠期的风险概率比正常人要高得多,通常各家保险公司对于孕妇投保都有一定的限制:怀孕28周以后所有的保险都不接受承保,28周以内只接受寿险、养老金、意外险的投保申请,因此,计划生育的女性最好在怀孕前就投保普通的健康险或女性健康险。

平顶山银行举办“小小社会实践家”活动

专门回馈主题卡客户,还要举办4场

本报讯 (记者魏新伟 通讯员王珏)“小朋友,你过年得压岁钱了吗?你的压岁钱是怎么保存的?”“压岁钱存到红领卡里,可以用来买玩具、文具、图书。”2月27日上午,在I do梦想城一楼大厅举办的平顶山银行“小小社会实践家”活动现场,一名小男孩大声回答主持人的提问。

小朋友说的红领卡,是平顶山银行在2015年底推出的主题卡中的一款。该行推出的主题卡共有4种,分别是0—6岁客户的宝贝卡、6—12岁客户的红领卡、12—18岁客户的青泓卡、18—25岁客户的青春卡。上述主题卡的卡面为可爱的卡通造型,男女客户卡面各具特色。

主题卡除了具备常规金融服务功能之外,还设有成长金储备、压岁钱管理、专属理财、爱心公益、专属保险、其他增值服务等功能,并有免年费、免收小额账户管理费、免费提供余额变动提醒服务、免收ATM境内外取款每日前三笔手续费等多项优惠。此外,主题卡还有多家特约商户给予客户更大折扣。正是诸多优点,使主题卡一经推出就受到市场欢迎。

此次活动是平顶山银行首次针对主题卡而举办的活动,共有34名儿童及其家长参与。活动一开场,“大老虎”和“大白兔”两位神秘嘉宾为小朋友们送上神秘礼品,中场设置有有奖问答环节,随后还请上I do梦想城的工作人员表演了泡泡秀,超大泡泡引爆全场,小朋友争相上台表演。

平顶山银行有关人士说,接下来4周的每周六,“小小社会实践家”活动都要举办,基本覆盖市区所有支行的主题卡客户。



2月27日,平顶山银行“小小社会实践家”活动中,泡泡秀表演深受小朋友欢迎。魏新伟 摄

建行微信银行推出“微黄金”产品 可装进实物红包发给微信好友

本报讯 (记者魏新伟 通讯员李绍林)随着智能手机的普及,金融机构在手机终端的创新之举不断推出。日前,记者从建设银行平顶山分行获悉,建行已推出了一款类似微信红包的“微黄金”新产品,可以以微信红包形式向亲朋好友发送实物“黄金红包”。

据介绍,“微黄金”是中国建设银行微信银行推出的一项新功能,客户可以通过微信银行购买10多款富含现代元素、精致时尚又保值恒久的黄金和纯银饰品,还有发好友抢黄金的玩法。

“微黄金”购买非常简单。只要关注“中国建设银行”微信银行,发送关键字“微黄金”或通过“微金融”-“微黄金”,即可进入“微黄金”销售平台。“微黄金”购买支付成功后,即可包成红包发送。可单独发给指定朋友,也可在指定群内发起抢红包活动,趣味多多、惊喜多多。

值得一提的是,“微黄金”红包领取后动手指输入收货地址,就有快递员送货上门,实物全程包邮,通过顺丰速递进行物流配送,2—4天就可以收到朋友送给你的礼物。

舞钢农商行抽出55个幸运储户奖

本报讯 (记者魏新伟 通讯员胡力元)3月2日下午,舞钢农商行举办“感恩回馈,存款抽奖”第二期抽奖活动,近百位存款客户到现场参与活动。

主办方首先随机抽取6名客户代表,由客户代表来抽取幸运储户,

最终产生一等奖5名,二等奖20名,三等奖30名,共55名。活动还邀请了当地公证处人员现场公证。

舞钢农商行在现行的路上始终怀揣感恩而真诚的心,时刻不忘扎根三农,服务小微,回馈社会。

中国银行将全面推出个人远程开户服务

本报讯 (记者魏新伟 通讯员杨婉娜)为给广大客户提供多渠道、便捷、安全的账户开立服务,中国银行将于4月1日起在网上银行、手机银行、中银易商等电子渠道全面推出个人远程开户服务。

客户持在中行合作银行(目前包括工行、农行、建行、交行,还会持续增加)开立的个人银行账户借记卡,登录中行官方网站或下载远程开户手机APP,填写个人相关开户信息,通过联网核查等措施查询验证身份信息后,足不出户便可

在线上实时开立中行账户。该账户可办理存款、购买相应金融产品,并可实现限定金额消费和缴费支付,使客户不必去中行网点,即可享受中行提供的小额支付便利和大额资金安全管理服务,还可办理中行提供的有竞争力的存款类创新产品,参加中行提供的电子渠道支付结算服务价格优惠活动。

中行始终坚持以客户价值为中心,更好满足社会公众对便民利民的金融服务需求,积极利用互联网科技创新,不断为客户提供贴心、优惠的服务。

农行门户网站全新改版

本报讯 (记者魏新伟 通讯员边朝领)2月27日,农业银行门户网站(www.abchina.com)全面改版上线。新版网站采用响应式设计,可以智能地根据用户行为以及设备环境进行响应和调整。在PC、平板、手机多终端下保持页面风格统一、内容维护统一和页面代码维护统一,为客户呈现全新银行门户网站视觉体验,满足客户对移动端的强烈需求。

改版后门户网站以四类客户群体,即“个人服务”、“企业服务”、“三农服务”、

“小微企业服务”作为一级栏目,同时将对农行产品、服务、资讯按客群进行重组归类;新增一级栏目“关于农行”,整合农行风貌、投资者关系及农行资讯等方面内容,重点用于农行的企业形象宣传;五个一级栏目构成网站的基础信息架构。同时,为缩短客户访问路径,网站将“个人服务”作为首页,使客户更快更直接定位到所需产品和服务。

新版网站一级栏目首页均采用通栏式布局,主要包含四大区域:一是导航及

在线功能区,汇集了网站各栏目及交易功能的完整入口,引导客户快速分流;二是营销广告区,采用主广告与微广告相结合的形式,保证重点宣传广告在首页获得良好曝光效果;三是产品展示区,采用多种产品营销形式,创新建立场景式的个性化营销区,以生命周期的四个阶段为场景,包括学生时代、职场生涯、品质家庭、养老保障,分场景推送相应的产品组合来激发客户共鸣,同时也为老客户保留传统的产品条线展示区,便于查找;四是形象宣传区,

将形象宣传等内容整合展示,在页面最下方提供全渠道的客户服务入口。

新版网站还重点对信用卡进行全新改版,从客户信用卡的生命周期考虑,围绕选卡、办卡、用卡、客户服务、卡片维护等环节建立信息架构。强调以卡片为中心,整合展示与之相关的优惠活动、优惠商户、持卡服务等信息。

新版网站“分支机构”仍然保持页眉位置不变,并于页尾形象宣传区“关于农行”内增设入口。