

加大重点领域信贷投放 助力稳住经济大盘

——中原银行商丘分行以优质高效服务为高质量发展提供支撑

本报融媒体记者 霍天艳

一路奋斗,步履铿锵。一直以来,中原银行商丘分行扎根商丘、服务商丘,围绕商丘建设对外开放桥头堡枢纽经济新高地的要求,打造“七个强市”的金融服务需求尽责、作贡献。

时间丈量脚步,数字凸显实绩。截至目前,该行已投放贷款82.49亿元,较去年同期多投放28.48亿元,切实发挥金融机构信贷支持作用,助力商丘经济健康发展。

融入重大战略布局 护航实体经济稳增长

开启新征程,中原更出彩。自成立之初到中原银行的组建完成,中原银行商丘分行紧跟总行发展脚步,始终坚持“服务战略、服务实体、服务企业、服务人民”的战略导向,坚持把服务地方经济发展作为立身之本,用切实的服务举措,全力助推我市重大项目建设 and 经济发展。

推出专项授信方案。在中原银行成立之际,新中原银行与市政府签署战略合作协议,五年内为商丘地区配置不低于400亿元的融资额度,在商丘重大建设项目融资、经济结构调整、产业优化升级、新兴产业发展、国有资产管理及国企改革等方面提供全方位、便捷优惠的金融服务,为商丘高质量发展注入源源不断的金融活水。

全力支持重大项目建设。该行聚焦产业结构升级、枢纽经济、城乡融合、文化发展等重点领域,树立了“项目为王”的鲜明导向,建立起“储备一批、上报一批、落地一批”滚动开发机制,全力支持我市重大

项目开工建设。截至6月末,储备项目中,对接中项目35个,金额39.53亿元;在审项目3个,金额3.51亿元;已批未投项目12个,金额7.98亿元;落地项目18个,金额合计7.05亿元。

主动融入全面乡村振兴大局。该行持续提升乡镇支行金融服务能力,强化普惠金融服务站提质增效,着力完善“县域支行抓源头、乡镇支行抓落地、普惠金融服务站抓延伸”的“三位一体”农村金融服务体系,持续推动“渠道下沉、服务下沉、产品下沉、资金下沉”,改善农村金融服务环境,实现“基础金融服务不出村、综合金融服务不出镇”。截至6月末,该行已设立乡镇支行15家、普惠金融服务站625家,有效填补了农村金融服务空白。同时,该行与各县市政府签订乡村振兴全面战略合作协议,采用“一县一策”的方法,服务各县主导产业、新型城镇化建设、卫生医疗领域、产业重点等项目。截至6月末,该行涉农贷款余额54.48亿元,较年初增长6.86亿元。

强化重点领域支持 打造综合金融服务体系

今年,该行继续锚定“两个确保”,落实“十大战略”,积极贯彻落实“行长进万企”工作部署,强化重点领域金融支持。

支持重点产业发展。该行围绕先进制造业、新兴产业培育、传统产业转型升级等重点领域,提供长期稳定

资金支持。截至6月末,该行实现制造业投放4.55亿元、医疗教育行业投放1.37亿元、基建类投放0.75亿元。

加大民营企业支持力度。该行组织小微客户经理深入商圈、园区等小微企业聚集地,开展覆盖全体企业客户的走访对接活动,充分利用“政采贷”“永续贷”等金融产品,积极满足小微企业在设备更新、技术改造、绿色转型等方面的金融需求。截至6月末,小微标准化产品余额超过3.01亿元,较年初增加0.86亿元;普惠型小微企业贷款余额25.87亿元,较年初增加1.66亿元,小微户数4852户,较年初增加501户,小微贷款余额、客户数实现了“两增”。

支持区域行业龙头企业。该行围绕供应链核心企业及上下游客户提供系统化的解决方案,推出供应商(经销商)支持计划,助力实现供应商“放心供”、核心企业“安心采”、经销商“省心卖”。截至6月末,该行为金龙王、农夫山泉等69户经销商提供融资支持6596万元。

全力紧贴民生需求 “稳市场主体”落到实处

一直以来,该行不断加强个人住房按揭贷款、个人经营贷款、个人消费贷款等贷款产品的持续投放,聚焦主责主业,融资成本稳中有降,最大限度满足城乡居民金融服务需求。

对于个人住房按揭贷款,该行一方面主动对接优

质房地产项目,通过线上和线下多渠道合作,满足刚需购房客户需求;另一方面多次下调住房按揭贷款利率,减轻居民购房贷款成本,促进房地产市场平稳健康发展,目前该行按揭首套最低执行4.25%。截至6月末,该行住房按揭贷款投放4.57亿元。对于非按揭贷款,该行充分利用“永续贷”“原E贷”“创业担保”“商易贷”等贷款产品,加大普惠性经营贷款和消费贷款投放。截至6月末,该行投放非按揭贷款8.85亿元。

完善定价机制,不断降低贷款利率。该行根据总行定价政策,积极疏通内部利率传导机制,并对重点领域、重点客户等进一步倾斜,进一步提高精细化定价水平,推动企业综合融资成本稳中有降。今年新发放的普惠型小微企业贷款平均利率较上年降低32个基点,持续让利实体经济。

减少服务收费。该行持续开展涉企违规收费自查自纠,杜绝以任何形式向小微企业违规收取服务费用。同时,该行还进一步提升服务价格科学化,对抵押登记费、评估费等全额由银行承担。截至6月末,该行减免各项服务收费等近70万元。

新中原奋进新征程,新服务共谱新未来。中原银行商丘分行将继续发挥省级法人银行的地缘优势,持续推进项目制、名单制、插红旗营销管理,通过信贷规模增长,全力以赴助力稳住经济基本盘。



工商银行睢县支行

践行大行责任 服务社保卡客户

本报讯(记者 任威)社保卡作为未来的市民卡,承担了养老金的发放、社保就医、补贴发放等多项社会功能。近日,工商银行睢县支行作为一家综合银行网点,迎来了办理社保卡业务的热潮。

当天早上不到7点,该行门口已排起长队,客户在等待办理社保卡业务。工作人员告诉记者,由于很多客户不擅长使用ATM机操作或者有其他顾虑,所以更想去大厅内进行面对面办理业务。

进门扶一把,落座有软垫。为进一步提升老年客户服务体验,该行有针对性地推出了一系列特色暖心服务举措,倾情打造适合老年客户的专属服务。

此外,该行还配置了方便老年客户使用的爱心座椅、老花镜、放大镜、应急药箱等助老便民设施,方便老年人等特殊人群办理业务,并在厅堂放置轮椅等,设置了无障碍通道、无障碍停车位等,为特殊人群提供方便。

夏邑县农信联社

创新信贷产品 助力乡村振兴

本报讯(记者 霍天艳)近年来,夏邑县农信联社根据县域经济发展和不同客户群体需要,先后创新推出乡村振兴系列信贷产品,助推县域乡村振兴工作。

该联社针对种植养殖大户、家庭农场、合作社社员及农民专业合作社等新型农业经营主体推出了新型助农信贷产品——“农业振兴贷”系列产品,结合县域经济,以支持壮大主导产业、培育产业融合、促进产城融合发展为重点,延伸乡村产业链。通过建立特色产业融资需求主体“白名单”,为全县各乡镇授信20亿元,用于支持壮大主导产业,增强乡村产业发展内生动力。截至6月末,该联社“农业振兴贷”授信136户,金额3450万元;发放129户,金额3212万元;存量109户,余额2032万元。

该联社“振兴e贷”为农民群众发展特色产业提供了金融保障。目前,北岭镇大棚8424亩、青椒种植由原来的30亩发展到现在的3.8万亩;优质葡萄种植7000亩,优质油桃种植800亩,大棚8424亩西瓜改良栽培示范园200亩,大棚矮化冬枣400亩,温室现代农业示范基地200亩,农业观光采摘园26个,专业种植合作社和家庭农场156个,年经济效益达7.8亿元。

夏邑县农信联社围绕县域五大主导产业,通过采取调减利率、优化流程、整村授信等措施,加大对特色农业与休闲观光、乡村旅游等项目的支持力度,加快推动打造“一县一业”“一镇一特”“一村一品”特色产业格局。截至6月底,夏邑县北岭镇卢集村温室高效大棚示范园区已投资500余万元建成高效温室大棚13个,面积约110亩,11个正在有序建设中。



7月25日,中原银行商丘解放支行厅堂经理王艳品为客户答疑解惑,并为其推荐合适的产品。据了解,一直以来,王艳品以其细心、耐心、贴心的服务,赢得了众多客户的一致好评。 本报融媒体记者 霍天艳 摄

平安人寿

推出“优+人才招募计划”

本报讯(记者 霍天艳)近日,平安人寿通过线上直播的方式,召开“优+人才招募计划”(以下简称“优+计划”)发布会。发布会上,平安人寿面向社会各界发出邀请,招募有抱负、有学识、敢想敢为的青年才俊,助力其成为专业化、职业化的销售精英或保险团队管理者。

平安人寿“优+计划”以重磅投入为优秀人才提供行业领先的福利待遇、多层次的培养体系、全方位的平台支持,在帮助代理人新人提升收入和专业的同时,更为其职业发展提供保障。

在收入方面,平安人寿拥有行业领先的收入体系和福利待遇,为新人提供有力支持。“优+计划”新人提供专属补贴:最长18个月的训练津贴,每月最高可达6万元;在新人入公司的12个月内还提供护航津贴,保障代理人转行收入,部分城市达到优秀标准每月即可获取2万元;针对高绩效的顶尖新人,符合条件的,一次性奖励20万元。

在培训方面,平安人寿打造多层次的培养体系,专注

培养保险行业精英。优+专属培养体系覆盖新人培育期、发展期、晋升期,帮助新人掌握职涯发展每一阶段所需的职业技能。依托学习平台知鸟APP,平安人寿为代理人提供丰富的课程,涵盖海量实战案例、大咖分享,并上线AskBob机器人,7×24小时答疑解惑,支持代理人碎片化学习、即时提升。此外,平安人寿还为优+代理人提供健康管理师、财务策划师、金融分析师等外部权威认证的培训机会,以及名校、名企游学机会,帮助新人持续提升专业能力,收获客户认同。

在平台方面,平安人寿依据个人意愿及特质提供两条职涯发展路线,全面助力每一位代理人实现事业突破。据相关负责人介绍,平安人寿新招募的优+新人都是大专以上学历,今年人均收入较去年实现大幅提升。此外,中国平安年报显示,2021年平安人寿代理人渠道全年人均新业务价值显著提升,钻石队伍人均首年保费达到整体队伍的4—6倍,收入约为社会职工平均工资水平的4—5倍。

特色金融产品展列 (农行篇)

“抵押e贷”缓解企业资金周转难题

本报讯(记者 霍天艳)“感谢农行推出了贷款新产品,前几天公司急需购买原材料,我将名下的一套住房作抵押,只用了几天时间,一笔100万元的贷款就到账了。在农行贷款资金的支持下,确保了公司订单正常交付。”近日,谈及在农行商丘分行办理的贷款,我市某公司负责人李先生深有感触地说。

李先生口中的贷款新产品是农行“抵押e贷”,是农行首款线上线下结合的小微企业网络融资产品,年利率低至3.7%,单户授信总额高达1000万元,额度有效期最长10年,可盘活小微企业固定资产,满足其长期、大额贷款需求。“抵押e贷”具有门槛低(营业执照注册满1年即可申请)、押品广(企业法人代表、股东、高管的三代以内直系亲属房产均可抵押,可接受居住用房、办公用房、商业用房、工业用房等多种押品作为贷款抵押)、期限活(额度有效期最长10年,有效期内循环使用、随借随还,单笔贷款期限最长1年)、审批快(依托互联网、大数据实现贷款系统自动审批,业务办理方便快捷,最快一个工作日即可放款)等特点,可线上申请,智能审批,自助循环用款、还款,一经推出便深受广大小微企业的喜悦。

此外,为深入做好小微企业普惠金融服务,推广“抵押e贷”,农行商丘分行组织党员先锋队深入产业园区,上门询问企业资金需求,征求客户意见,获得了广大客户认可。截至目前,该行“抵押e贷”贷款余额1.1亿元,支持小微企业175家。

据悉,下一步,该行将按照“加快数字化转型,再造一个农业银行”的战略部署,以构建“小微e贷”数字化产品品牌体系为契机,整合运用最新数字化转型成果,按照“互联网化、数据化、智能化、开放化”的总体要求,以客户为中心,以数据为驱动,构建服务有效、成本可控、商业可持续的数字化小微企业金融产品体系,进一步满足不同层次、不同场景下小微企业客户的融资需求。

市外汇局

科技赋能 缓解涉外企业融资难

本报讯(记者 霍天艳)“有出口就可以贷款了,凭单张或多张出口报关单,就可以在银行办理应收账款质押融资,全流程线上办理,速度快利率低,真是小微企业的福音。”近日,珍寿实业(商丘)有限公司总经理说。据悉,在市外汇局的悉心指导下,中国银行商丘分行通过“跨境金融区块链服务平台”为珍寿实业公司办理出口应收账款质押融资600万元。

据中国银行、建设银行商丘分行信贷人员介绍,通过区块链平台办理业务,可充分在线了解企业业务状况,准确把握企业是否存在重复融资行为,合理安排企业信用规模,显著提升银行贷前风控水平及贷后管理效率,降低银行融资产品定价。依托平台,实现线上无纸化操作,审核流程简化,审批效率提高,单证审核时间由2—3天缩短为20分钟左右,极大地降低了业务成本,保证了企业生产经营资金需求。

农行柘城金穗分理处

为客户兑换残损币7500元

本报讯(记者 霍天艳)近日,客户王女士走进农行柘城金穗分理处,拿出一袋发霉的现金,询问是否可以兑换,当班柜员刘玉慈当即表示可以为其提供服务。

王女士说,家里老人把现金装在塑料袋中,埋在了院子里,直至近日发现钱币已经严重发霉了。王女士在乡里找了好几家银行都被婉拒,所以才来到县城农行柘城金穗分理处尝试兑换。

刘玉慈接过现金发现,由于长期密封保存,大部分纸币已经干瘪百孔,无法用点钞机识别,只好人工鉴别、拼凑。经过工作人员40分钟的耐心清点、拼接,1万元纸币清点整理完毕,成功为王女士兑换7500元。“去了这么多银行,只有农行的服务让我感觉最好。”兑换完毕后,王女士由衷表示感谢。

为客户兑换残损币只是农行柘城金穗分理处工作人员日常工作的一个缩影,却体现了员工在平凡工作中优质服务的精神,以及农业银行积极履行社会责任的情怀。

交通银行
交通银行线上抵押贷
交通银行助力中小微企业,全款住房抵押,最高可借1000万元,利率低至三厘二,免评估费,免抵押费,一次授信,十年有效。
咨询电话: 15136005299 13803707556 17838872999 15703709933

金融帮帮团 帮您来维权
为维护广大金融消费者合法权益,《商丘日报》《京九晚报》将征集金融维权案例,解决市民在金融消费中遇到的难题,披露行业不良现象。为了您的权益,请拨打电话联系我们。
维权热线: 0370-2617730
15690770789