

继2013银行年终考核时点结束

节后理财产品收益率回归“5时代”

本报2月24日讯 春节刚过,银行理财产品的预期收益率已悄然滑落,6%以上的产品变得稀缺起来,与节前的遍地“破6”形成鲜明对比,多数理财产品退回“5时代”。记者走访德州多家银行发现,与元旦前“破6奔7”高收益理财产品遍地开花相比,春节后,6%以上收益的理财产品数量已大大减少,收益率已重回5.5-5.9%左右。

“我想买一款保本型,年收益率在6%以上的理财产品。可

是跑了几家银行的理财中心,理财产品年化收益几乎都达不到6%。”家住德城区南龙国际的张女士对记者说。

记者又在多家银行官方网站上发现,在售的理财产品以非保本浮动收益型为主,预期年化收益率大多在5.5%上下浮动。以建设银行为例,“乾元一共享型”2013年第346期,12月25日起售,149天,收益率6.05%。而“乾元一共享型”2014年第36期,2月25日起售,102

天,收益率5.70%。中国银行的中银稳富BJ03-533期人民币理财计划,37天,预期年化收益率也仅仅在5.30%。

虽然银行理财产品的收益率整体呈现回落趋势,但由于各银行之间的资金状况不同,理财专家预计,未来不同银行之间的理财产品收益走势可能会出现分化,大型国有银行理财产品的预期收益率回落幅度可能会有一定的变化。短期内银行理财产品的平均收益率难

回到春节前的高位,未来有望在5.5%上下徘徊。

银行理财师告诉记者,节前,银行要“抢”市民手头的年终奖,再加上春节与银行月末存贷比考核在时点上重合,银行有揽储的动力。春节后,随着2013年年终考核时点的结束,银行对资金的需求已放缓,理财产品收益率下滑是必然的趋势,建议市民可以选择三个月或半年期以上的中长期理财产品来投资。(财经记者 孙萌萌)

联社资讯

平原县5000多户农民搬进楼房

近两年来,平原县把合村并居,建设文化、教育、卫生、商贸等服务功能齐全的农村社区作为推进新农村建设的一项重点工程来抓。县农村信用社抓住这一机遇,及时推出农村住房贷款新品种,大力支持农村社区建设,他们派出70多名信贷员逐村进行调查摸底,对有意到乡镇驻地和集市社区贷款购买楼房的农民,只要提出贷款申请,就及时组织进行信用评定。对符合信用社条件的农户,及时给予授信和办理贷款手续。近两年来,信用社共累计发放农民住房贷款1.5亿多元,有5000多户农民在信用社贷款扶持下住进楼房。(高玉才 董业勤)

农行德州分行人性化服务为客户权益护航

2014年春节已经过去了二十多天,可是,大年三十发生在农行德州分行德城支行的一起帮助客户处理“救命款”的人性化服务一幕,一直盘桓在当事人的脑海。

1月29日,大年三十的前一天,11点45分,年逾五十的中年妇女罗杰很着急地来到农行德城支行营业大厅,称其哥哥罗辉突发重病住院,现在德州市人民医院重症监护室,昏迷不醒,每天的医疗费用需要6000元左右。

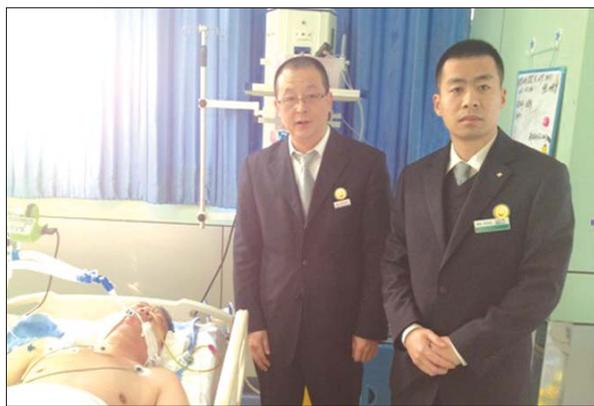
她说,哥哥早年离婚,病前一人生活,住院后由其打理一切,而自己的经济条件也不宽裕,所以拿着罗辉的银行卡和身份证,想取出卡里的30000元钱去交住院费,却不知道密码,希望农行网点能帮助解决这个问题。

罗杰对银行工作人员强

调,医院已催过多次,下午如果再交不上的话就有可能影响后续治疗。

当天值班的运营主管邵玉芬,黄亮意识到问题的严重性,随即将此情况反映给网点主任,网点主任联想到前期央视新闻和华商报分别以《别让死规定难为活人》、《7旬病重老汉被担架抬进银行》的报道,这些案例既给客户带来了麻烦,又给银行声誉造成严重影响。

网点主任何志强与运营主管商量了一下,留下罗杰女士的电话及其哥哥的病房号码,决定去人民医院来个现场办公。下午一上班,何志强与运营主管黄亮按照罗女士提供的地址,来到人民医院,找到了病人罗辉的主治医生,对病人情况进行了双人上门实地调查核实,并去重症监护室与病人拍照留存,在相关凭证上让病人



图为网点主任与运营主管实地进行双人查证。

摁了手印,然后去医院财务室要了该医院的账号及开户银行。回到网点后,迅速办理了密码挂失及重置业务,并将30000元款项电汇到德州市人民医院的账户上。春节后一上班,运营

主管邵玉芬给罗杰女士打电话咨询了病人的情况,病人已恢复意识并能自理,再有几天就可以出院了。罗杰女士对该行的人性化服务高度赞扬。(李勇军 宫玉河)

建行德州分行强化资产管理打造“放心”银行

建行德州分行以防范信贷风险,提高资产质量,增强综合融资能力为主线,努力确保环境让政府放心、存款让百姓放心,全部贷款不良率仅为0.43%,高质量的资产为广大企业和客户提供了稳定、高效、安全的资金保障。

优化金融环境,做让政府放心的银行

建行以市政府开展的金融生态环境建设年为契机,从兼顾当地经济发展、兼顾企业经营现状、兼顾政府环境需要出发,着力强化不良贷款处置,不良贷款处置2013年实现历史性突破,全部不良贷款下降2.56亿元,不良率当年下降了2.01个百分点,为优化全市金融生态环境做出了突出贡献。

在不良贷款处置过程中,建行针对不良项目特点,逐步进行梳理,努力构建银

行、政府、企业多赢的局面。根据每笔不良贷款的实际情况,采取“一户一策”进行处置,灵活采用了以物抵债、减免息、重组、核销等处置方案。通过减免息等措施帮助企业减轻经营压力,积极联系战略合作者通过重组等方式帮助企业走出困境,确实无法收回且符合财政部金融企业呆账核销管理办法的,采取核销方式进行化解。在经营过程中,努力从经营、管理、产品销售等渠道为企业支招解难,最大限度确保企业的经营和发展。同时,结合市县出台的相关政策,加强与政府、银监局、人民银行、政法等多个职能部门的沟通与协调,面对面进行会谈商谈,取得了多方满意的效果。

强化风险管控,做让百姓放心的银行

当前,受经济下行和需求增长内生动力不足的影响,部分企业出现应收账款增

加,流动资金困难,增加了经营风险,加剧了担保圈风险,也给银行资金安全造成了威胁,进而影响了居民存款的安全。为确保居民存款万无一失,建设银行打造高质量的资金运营环境,保证银行资金安全,让百姓存款放心。在资源上,优先用于战略拓展行业和优势行业等重点领域,严格客户准入,审慎发放贷款。密切关注高风险行业贷款,对于财务指标持续走低,出现拖欠与违约情况的客户,做到了主动关注和分拆。抓逾期贷款管理,完善了常态化的风险预警提示制度,充分运用现场、非现场检查手段,加大对客户资金流向、担保抵押、企业财务等贷后关键风险信息的监测,提高监控频度和力度,及时发布预警与监测风险提示,做到早发现、早化解、早处置,提升了抵御风险的能力。(李宁)

德城区联社唱响“新”贷“春天行动”好声音

2014年,德城区联社抢抓先机,把促营销、提质量作为信贷工作的重点来抓,积极创新产品,打造新型贷款模式,实现营销、服务、管理、市场竞争力的同步提升,奏响“新”贷“春天行动”最强音。截至2月23日,各项贷款余额56.6亿元,较年初增加2.4亿元。

马上加鞭:“早部署+贴心化”抓贷款服务质量

以“拳头产品+优质服务”优势吸引贷款客户。明确“抓大放小”的经营理念,调结构,提质量,保效益,努力培植“质量工程”、“效益工程”,针对城区小微企业贷款“短、频、快”的特点,以“周转时间短、手续办理快、担保方式多、费用成本低”的四大特色,创新推出了“短快通”短期流动资金贷款拳头产品,该产品着力解决企业短期融资难问

题,深受企业欢迎。还创新推出了“优质无缝隙服务”、“不抽回资金承诺服务”、“小微社团贷款”、委托贷款、福农卡等产品品牌,满足企业客户多元化需求。目前,共营销企业客户458家,占辖内客户的34.8%,其中支持小微企业贷款余额34.45亿元,较年初增加1.33亿元。

快马加鞭:“走出去+立体化”抓贷款营销力度

客户经理积极“走出去”。实施“阳光信贷”,客户经理进村进企业入社区,支持特色农业、生态农业,捆绑销售,开展一体化营销。利用户外LED、户外广告、赠阅杂志等方式加大贷款业务的宣传力度,让客户知晓农信社贷款办理简单快捷社会印象。社企对接,架起金融桥梁。举办“迎新春 共发展”业务推介会,组织辖内机构与

辖区287家中小微企业逐个对接,推出短快通、福农卡、分还续贷、利率定价“四重大礼包”,对产品、业务、服务等进行“立体包装宣传”,了解他们的需求,增进友谊,有效扩大了客户群体。积极拓展龙头企业产业链。在深挖现有客户潜力的基础上,以涉农信贷产品综合营销为手段,积极向存量客户、行业龙头客户的上下游产业链进行拓展,重点支持了辖内永盛高扒鸡、馨秋种苗科技、金荷园有机农业、大地农业、扒鸡集团等农业产业化龙头企业,目前支持涉农贷款余额43.44亿元,较年初增加2.32亿元,同比增长6.79亿元,起到了“扶持一个,带动一方”的良好效果。

创新驱动:“新模式+流程化”抓贷款精细化管理

创新推行客户经理“等级

管理”,推行“星级客户经理”、创新“五位一体”信贷管理模式。在充分发挥营销、审查审批、放款中心“五位一体”的信贷运营新模式的基础上,运作个贷审查审批中心,创新贷款审查工作流程,采用电子化实时审批,提速贷款审查审批效率。以所辖“3家公司业务集中管理中心+3家区域性个贷中心+农民专业合作社服务专营机构”为支撑点,积极支持城区中小微企业、消费贷款、住房贷款、种养植业、畜牧业等,依托农民专业合作社专营服务机构,大力支持当地农村专业合作社发展。目前,扶持发放农民专业合作社社员贷款61户,贷款金额1426万元;发放以合作社为主体的贷款6户、2080万元。(刘玉磊 孙海敏)

庆云联社贴心服务特殊金融消费者

1月26日,信用社工作人员上门为徐园子乡半身不遂患者李金芝送去低保资金;2月13日,上门为中丁乡癌症患者张孝森办理存折挂失……

今年以来,庆云联社坚持以人性化、贴心式的服务理念,进一步完善特殊金融消费者服务措施,对老弱病残、意外事件等无法亲自办理业务的特殊客户群体妥善处理,区别对待,实行贴心上门服务,温暖直达客户心底。同时,丰富满足特殊金融消费者需求的网点硬件设施,如导盲犬口罩、盲文版金融知识产品介绍等,以越来越越细、人性化的服务适应特殊金融消费者群体金融服务需求。(王新波)

平原农信9500万贷款扶持中小企业

去年以来,平原县农村信用社在支持中小企业中,调整工作思路和信贷投向,把重点放在支持企业科技创新,发展高科技含量、高附加值、市场占有率、低能耗的绿色环保产业上。经过认真的考察筛选,他们把新型建材、电动汽车、生物制药等34家企业作为扶持重点,在资金上优先给予保障,在利率上给予优惠。到目前共发放贷款9500多万元,支持企业科技创新项目35个,研发生产新产品17个。德州久源发泡水泥有限公司生产的高强度水泥发泡剂和发泡混凝土复合板生产技术已获得国家专利,其产品已在芙蓉社区和丽水豪庭等小区的楼房建设中使用,深受用户好评。(高玉才 董业勤)

庆云联社信贷助推特色产业基地发展

近年来,庆云联社紧紧围绕区域特色产业优势,不断调整信贷投向,加速培育壮大乡镇主导产业和特色产业,重点加大对有机蔬菜种植、体育器材、电子器材等优势产业发展,通过农户担保贷款与联保贷款相结合、生产设备抵押等方式,优化信贷政策,优先安排资金,引导加快推进特色品牌化产业建设。同时,该社站在客户的角度,出谋划策,牵线搭桥,帮助解决经营中的困难。在农信社支持下,全县已经涌现出省级崔口体育器材基地、中丁橡胶加工基地、东辛店蔬菜大棚种植基地等十余个特色产业基地。(徐燕)