

邮储丰富贷款体系 拓宽创富之路

邮储银行的“普惠金融”目标 让农民得到更多金融支持

近年来,我国农民纯收入中来自传统农业的比重明显下降,农村青壮年劳动力大量外出务工经商,撂荒以及“隐性撂荒”现象日益严重,对于很多农户而言,种地成为农民家庭经营结构中的“兼业”。面对紧迫形势,党的十八届三中全会明确提出健全城乡发展一体化体制的首要任务是“加快构建新型农业经营体系”。围绕支持新型农业经营主体发展,中国邮政储蓄银行烟台市分行专门成立了三农金融部,加快了涉农产品的创新推广,积极探索支持新型农业经营主体的有效形式,资源配置向“三农”金融服务领域倾斜,进一步强化了县以下网点功能,在服务“三农”过程中,主动与各级政府主管部门做好对接,大力支持专业大户、家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体和农产品批发市场,以此带动千家万户,推动现代农业发展。

推行“新农贷” 烟台累计放贷439万

“我们通过邮储银行的家庭农场贷款,获得了30万元的贷款,解决了融资难题。”7月20日,莱阳市奶牛养殖大户张某介绍说。张某属于邮储银行的老客户,自2009年开始在邮储银行申请小额农户贷款,经过5

年的发展,该客户养殖规模已由奶牛年年存栏80头增长到了年存栏450头,原有小额贷款已满足不了客户的用款需求,在这种情况下,邮储银行客户经理适时向张某推荐了该行新推出的“新型农业经营主体贷款”。

“新型农业经营主体贷款”,是中国邮政储蓄银行新推出的贷款品种,重点支持种养殖大户、家庭农

场,农民专业合作社等新型农业经营主体。其中,种养殖大户及家庭农场贷款,最高可申请贷款50万元。贷款期限最长两年,农民专业合作社贷款是针对合作社实际控制人或普通社员发放的个人贷款,实际控制人最高可申请贷款500万元。该贷款拓宽了担保范围,除个人担保及正规抵押外,引入了可进行抵押操作的农用设备、设施农业建筑(如各种结构的温室,大棚和畜舍)及土地承包租赁权等非传统担保物,拓宽了担保渠道,缓解了农户难以落实贷款担保的问题。截至2014年7月20日,中国邮政储蓄银行烟台市分行累计向农业种养殖大户发放贷款439万元,有力地支持了当地新型农业经营主体的发展。

丰富贷款体系 还款方式灵活

邮储银行扶持农户、个体户、小微企业和中低收入群体的例子比比

皆是。为进一步满足广大农户、个体工商户和小微企业的贷款需求,邮储银行自2014年以来,逐渐丰富了贷款产品体系:

一是对原有小额贷款,将单户最高额度提高至50万元,并调低了贷款利率,优化了还款方式,增加一次性还本付息和按月还息到期一次性还本两种方式。

二是针对三农领域,邮储银行开发了家庭农场贷款、专业大户贷款和农民专业合作社贷款。家庭农场贷款、专业大户贷款是针对从事规模养殖、规模种植的客户开发的贷款产品,单户最高额度50万元,年利率最低执行7.8%,还款方式更加灵活。农民专业合作社贷款是针对农民专业合作社社员发放的贷款,单户最高额度达500万元。

三是对于下岗失业人员、其他登记失业人员、返乡农民工、自主创业的群体,邮储银行推出了再就业小额贷款,由政府财政出资对贷款进行担保,最高额度

30万元,由政府财政贴息,为低息或无息贷款。

让农民得到金融支持,享受到现代化的金融服务,这是中国邮政储蓄银行的“普惠金融”目标。“好借好还”小额贷款产品、再就业小额担保贷款产品、新型农业经营主体贷款正是邮储银行践行普惠金融责任的重要体现。邮储小贷产品以“服务好、放款快”的特点得到了广大底层生产经营者的普遍认可,已深入人心。邮储银行小额贷款不但满足了“三农”融资需求,还促进了农村信用体系建设,改善了农村金融环境,促进了农业增效、农民增收和农村经济的稳步发展,使小额信贷业务成为新农村建设的助推器。邮储银行“普惠金融”正逐步走向小微企业主、工薪阶层和农村的贫困农户,为他们提供更加丰富的金融产品和普惠服务。



中国邮政储蓄银行 POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

民生银行手机银行再添新功能

贷款签约实现移动电子化

移动互联网时代,客户的金融服务需求不断增长且变换快速,谁能快速响应和满足客户需求,谁就能抢占先机,赢得客户。为提供客户需要的移动金融服务,民生银行在充分调研市场和客户的基础上,再次创新手机银行,打造贷款在线签约,推出更多便民惠民服务,并丰富了投资理财产品种类和区域特色服务,其手机银行同业领先优势进一步增强。

据了解,“贷款合同签约”就是将原来需要客户到银行柜台办理的签约流程迁移到手机银行渠道,客户可随时随地在线查看并签署贷款合同。贷款服务的电子化、自助化,

大大方便了客户,提高了贷款服务效率和品质。

民生银行是首家推出手机银行专属理财服务的商业银行,一直为客户提供1周、2周等周期开放型和28天、35天、2个月、3个月、6个月等封闭型理财产品,与同期同类型柜台理财产品的收益相比更高、更稳健,深受客户欢迎。据其披露的2013年年报,去年该行电子渠道理财销售金额11,865.93亿元,其中个人理财销售11,105.29亿元,占民生银行各渠道个人理财销售总量的86.76%。为进一步丰富理财产品,民生银行启动“保腾”系列、“智富”保险等产品代销服务,提供专属、非专

属两种代销理财产品,其中专属代销理财产品又由白名单和区域定制产品组成,专门为白名单客户或者区域客户定制。为方便客户购买,在新版手机银行开始发售代销理财产品,风险评估、购买、查询等服务均可在线轻松搞定,为客户打造了更丰富的产品和更便捷的渠道。

新版手机银行还增添了车友服务,“滴滴打车”入驻惠生活专区,方便客户随时随地预约出租车,避免外出等候车辆的麻烦,省时省力;持续拓展商户合作,新增去哪儿网,进一步完善和提升机票、火车票购买和酒店预订服务,基本覆盖了人们外出的大部分商旅服务需求。

依托科技领先 实现链动共赢

中信银行济南分行力推电子银行业务和供应链金融服务

7月25日,中信银行济南分行举办公司业务产品推介会,来自中信银行总分行、山东区域九十余家重点企业的嘉宾及当地主流媒体共同参加了此次推介会。推介会上中信银行专家团队进行了产品推介,并特邀了清华大学博士生导师孙立平教授就企业家们关心的宏观经济未来发展趋势做了专题讲座。

随着电子商务时代的发展,传统的金融服务已难以适应现代企业管理和竞争需要,银行金融服务的电子化、网络化和自动化变革需求强烈。近年来,中信银行济南分行以“专业化、流程化、电子化”为目标,将供应链金融和电子金融业务作为公司银行战略业务进行了系统性推动。

“中信银行新一代电子供应链金融”是中信银行在供应链金融传统优势的基础上,前瞻性地把握电子商务时代发展趋势而进行的一项金融创新。采用新一代电子供应链金融服务后,对核心企业而言可以全面快捷掌握本企业和供应链成员的供应链金融业务信息,帮助核心企业合理分配资源,提升供应链的整体竞争力。对供销企业而言,可及

时掌握额度、融资、结算、质物等信息,合理安排采购计划、销售进度、资金头寸等,提高销售收入,降低经营成本;对物流企业而言,可准确获得核心企业发货信息、供销企业融资、质物出入库、商品价格等信息,有利于提高监管水平,有效防范风险。

“中信现金管理”是一款专为集团企业量身打造的现金管理服务系统,支持与多家银行的直联对接,能实时开展账户管理、资金结算、票据管理、融资管理、流动性管理、报表统计分析等资金管理活动,系统功能和安全性居于国内同业领先水平,而客户的费用投入较传统模式大大减少。

中信济南分行行长助理季向霞表示,中信银行济南分行的创新不仅是满足市场需求的实践,也是银企双方共同提升供应链金融和资金管理平台、应对复杂经济形势的有益尝试,更是该行为响应政府提出的“助推实体经济”号召而实施的工作举措。今后,中信银行济南分行将继续加大金融创新的力度,为广大客户提供更加优质、便捷的综合金融服务,助推实体经济平稳健康发展。

新华保险理赔服务总动员 4年培训4500场50万人次

7月21日,历时4个月的层层选拔,新华保险2014年度“人人讲理赔服务创品牌”理赔服务明星选拔总决赛在深圳举行。来自全国各地的51名优胜选手经过层层选拔入围总决赛,最后,陕西分公司外勤业务员杨婧凭借突出的理赔服务技能,扎实的理赔知识积累以及优秀的现场演讲表现获得总决赛一等奖。

客户权益: 是工作的最核心内容

新华保险有关负责人介绍,该公司的理赔服务明星选拔赛直接面向销售队伍开展,2011年至2014年间,该活动在全国39家分公司累计培训4500场次,培训人数达到50万人,几乎覆盖所有销售人员,参赛人数近10万人,评选出理赔服务明星130余人。新华保险认为营销员渠道仍然是经营的主力之一,销售队伍在接触客户和服务客户方面的作用举足轻重,在保单销售、保单维系和理赔等方面的服务质量都直接影响客户权益的保护与客户体验的提升。

遵循“以客户为中心”的经营理念,理赔服务明星选拔赛旨在实现销售队伍服务意识的培养与专业技能的提升。为此,新华保险组织具备多年理赔工作经验的专业人员编写教程,将学习与竞赛,提升与运用,服务与诚信紧密地结合起来。通过形式多样的培训与比赛,向整个销售队伍传递客户第一与诚信服务的理念,广泛开展警示教育,倡导诚信展业,从源

头强化品质教育,避免销售误导,从根本上保护保险消费者的利益。

选手:是荣誉更是责任

来自新华保险海南分公司的业务员赵军红是去年选拔赛的获奖选手。她说,刚刚进入保险行业时,向客户销售产品时,由于对后期可能产生的理赔服务不了解,总是很没有信心。她本着对客户负责,对自己负责的心态,参加了新华保险一年一度的全国理赔服务明星选拔赛。从培训到比赛环节她全力以赴,不仅享受到趣味纷呈的过程,而且提升了自己的理赔服务专业技能,令客户获得了更好的服务。

谈到“理赔服务明星”这个称号时,她表示自己十分珍视这份荣誉,也感受到荣誉背后沉甸甸的责任。成为理赔服务明星之后,赵军红的客户在办理理赔时享有了更多的“特权”:理赔服务快速绿色通道保证客户理赔款最快速度优先到账;3G移动理赔服务上门签收,让客户足不出户轻松理赔等等。她骄傲地说:“理赔服务是一项事业,我一定会努力下去!”同时,因为伴着理赔活动的学习与成长,她已成为一名新筹营业区的经理。

客户:从参与到认可

年度“人人讲理赔 服务创品牌”理赔服务明星选拔赛少不了新华保险客户的亲身参与。

每年,新华保险都会主动邀请大量的客户作为比赛的评委亲临比赛



理赔服务明星在选拔赛上演讲

现场,有的客户表示,之前对保险公司的服务存有疑虑,社会上“投保容易理赔难”的言论也屡有耳闻,本来是抱着试一试的心态充当评委,没想到却因此改观了保险在心中的形象。

由客户担任大赛评委,现场观摩及提出建议,不仅展现了新华保险对客户理赔服务体验的重视,而且显示了新华保险对理赔服务与销售队伍建设的充分自信。比赛拉近了新华保险与客户之间的联系,也为客户普及了保险与理赔知识,消除了客户对保险和理赔服务的陌生感,更唤起了客户规划自身保险保障的意识。

新华保险董事长康典多次表示:“新华战略转型的核心目标是创造极致的客户体验,和客户之间建立相识、相知、相信、相依的全新客户关系。”理赔承担着履行保险职能的重要使命,也是新华保险建立全新客户关系的关键途径。随着“人人讲理赔 服务创品牌”全国理赔服务明星选拔总决赛所引起的理赔热潮,新华保险将全力提升销售队伍的诚信服务意识,创造极致客户体验。

保监会为险资托管急设防火墙 拟引入打分制

由于缺乏对保险资产托管范围、托管银行履职要求的统一规范,托管资产没有全覆盖、托管银行履职不到位等问题凸显。保监会拟再出新规,将打分制引入托管机构,为险资托管设防火墙。

近日,保监会向保险公司、保险资产管理公司和托管银行下发《关于规范保险资产托管业务的通知》(以下简称《通知》)。其中,为了更好地监管托管机构的履职情况,保监会拟将引入托管机构合规运作评价计分标准,定期跟踪评价托管机构的合规运作情况。

《通知》显示,保监会每年一季度对上一年度托管机构合规运作情况进行评价计分,并将评价计分结果以书面形式通报托管机构。该评价计分标准以100分为基准分,从保险资产数据信

息报送情况、投资监督职能履行和其他合规运作情况等三方面,对托管机构违规行为进行1-10分不等的扣分。

此外,保监会还制定了托管机构的及格线。对于合规运作评价计分结果低于80分或者履行保险资产托管职责存在风险的托管机构,保监会将责令其整改并提交整改报告。

目前,规范保险资产托管的规定只有《保险公司股票资产托管指引(试行)》以及散见于其他投资品种政策的相关条款。对此,保监会负责人也表示,“现有法规比较零散,缺乏对保险资产托管范围、托管银行履职要求的统一规范,推进托管和加强监管缺乏法律依据和手段,造成托管资产没有全覆盖、托管银行履职不到位等”。

(崔启斌 陈婷婷)