

央行降息,房奴再减压,存款利率浮动区间继续扩大

各银行存款利率无一上浮到顶

5月10日母亲节当天,号称“央妈”的央行发布降息公告,自2015年5月11日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。降息同时,为进一步推进利率市场化,金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍调整为1.5倍。而记者调查发现,目前驻滨银行无一存款利率上浮到顶。

本报记者 李婷婷

央行两月后再降息

“房奴”再减负

5月11日起,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至5.1%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.25%。距离上次降息刚满两月,央行再次降息,对于“房奴”们来说无疑是个大利好。“去年年底的降息,已经让我们真正感受到月供的减少,虽然每月少还几十块钱,但积少成多,一年可以少还五六百,这次再降息的话,原本两千多的房贷就可以降至两千元以内了。”在得知降息后,小王盘算道。不过,由于房贷的特殊性,要真正施行现在的利率还需等到2016年。但也有专家分析称,综合各方面因素,降息还存在下调空

滨州各大银行一年期人民币 整存整取存款利率一览(%)	
工商银行	2.5
农业银行	2.5
中国银行	2.5
建设银行	2.55
交通银行	2.5
招商银行	2.5
兴业银行	2.75
恒丰银行	2.7
邮储银行	2.53
东营银行	2.7
潍坊银行	2.7
德州银行	2.7
齐商银行	2.7

间,或许过不了多久,“房奴”还有可能再减负。

存款利率浮动空间扩大

无一银行上浮到顶

此次降息的同时,结合推进利率市场化改革,金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.3倍调整为1.5倍。记者调查发现,各大银行一年期整存整取利率均没上浮到顶,国有银行除了建设银行以

外,其它的利率均为2.5%,上浮11.1%,也有股份制银行和城商行上浮20%至2.7%,兴业银行则上浮22.2%至2.75%,在所有银行中上浮幅度最大。存款利率浮动空间的上限逐渐放开,但是,综合利润等方面,银行存款上浮的空间也越来越有限。在上次存款利率浮动区间上浮至1.3倍时,银行已经不再追涨,而这次上浮区间上浮至1.5倍,各银行更是没有任何动静。

兴业银行滨州分行

新产品破解实体经济融资难题

实体经济是金融业发展的基石,在当前经济发展进入新常态,下行压力持续增加的形势下,兴业银行滨州分行不断探索实体经济“融资难”破解之道。产品创新上,针对贸易型及生产制造类企业,该行大力推行兴业“随兴盈”产品。该产品使企业的产、供、销甚至财务可以做到无缝连接,将手工记账管理提升至信息化管理,极大地提高客户管理水平和管理

效率,满足了企业在做大做强中对信息化管理的更高要求,得到了客户的认可。针对进出口外贸企业,该行剖析客户群面临的汇率风险,紧盯市场,积极探索,为客户提供了期权、掉期、押汇等一系列有效产品,帮助客户在目前汇率波动幅度放大、汇率风险加大的情况下提前锁定了收益,为企业的平稳发展夯实了基础。针对小微企业,该行专门

推出了“易速贷”、“交易贷”、“连连贷”三大优势创新产品,简化了业务流程,提高了业务办理效率。抵押方式上,积极探索担保模式的创新,在收到上级行知识产权质押管理办法后,该行积极尝试推广,并通过追加知识产权质押强化担保措施成功为滨州瑞帆果蔬、华之业新材料等企业办理授信业务,融资金额达到3800万元,获得了客户的高度认可。

工商银行滨州分行

一季度各项贷款突破400亿元

今年以来,工商银行滨州分行按照市委、市政府在招商引资、项目建设上的思路和部署,积极适应经济结构调整和产业优化升级的需要,保持信贷资金均衡增长,支持实体经济发展。他们主动调整信贷结构,全力支持节能减排和循环经济建设,发挥金融服务在产业结构升级中的积极作用。金融对于产业发展的作用,犹如血液对于人体的作用。血液循环不畅,身体就会有恙;产业结构同样如此,金融发展趋缓,产业调整就会步步艰难。因此,工商银行滨州分行积极贯彻国务院《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》和山东省《关于加快全省金融改革发展的若干意见》,以增强资本市场服务实体经济能力为着眼点,推动企业成为滨州转变经济发展方式、调结构、创新发展的先行者。

创新融资支持,增强经营发展的可持续性。探索改变信贷支持主要依靠传统贷款的单一方式,积极创新业务品种,多渠道搜集企业融资需求,加快推广投行类和股权类金融资产服务业务,加强全产品推广,建设全产业链服务机制,围绕企业债务、资产重组、破产重整,以及企业“走出去”、产能过剩行业转移和并购等,加强商投联动、资管与投行联动,打造跨市场、全品种的投行产品线,积极拓展服务面。重点对股票质押回购、企业资产证券化、已公示债务融资企业的搭桥资金三类业务进行突破创新。尝试同券商的创新合作,联合加强对拟上市及挂牌三板企业的融资服务。同时,转变传统业务发展观念,加大对超短期、短融、中票、永续债等债务融资工具的推广力度,加快推进理财投资业务发展。完善账户管理和现金管

理,夯实服务基础。经济新常态下,企业的资金科学化管理、产能输出和跨区域经营等现实需要,为现金管理服务提出了更高的要求,该行运用财智账户卡、收款管家、票据池、资金池四项重点现金管理产品,重点加强对县城、专业市场、工业园区、大宗商品市场、开发区等区域客户的账户管理工作。把握外汇资金集中运营管理、跨境人民币等政策发展机遇,通过加强跨境资金池推广,进一步提高企业的现金管理水平。同时,在满足客户基本结算需求的基础上,通过法人理财个性化服务,既满足企业流动性需求,又实现企业金融资产保值、增值需求。截至2015年一季度末,该行本外币各项贷款突破400亿元,第十二届银企洽谈会195亿元签约成果全部到位,在滨州首届资本对接大会上达成签约成果130亿元。

财金资讯

中国平安荣登《福布斯》第32位

美国《福布斯》杂志新近发布了2015年「全球上市公司2000强」排行榜(Forbes Global 2000)。中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称「中国平安»)连续第十一年入围该榜单,排名较2014年跃升30位,首次进入50强,列全球第32位,并在中国内地入围企业中排名第8,在中国保险企业中位列第一。同时,在全球金融企业排名中,中国平安名列第14。《福布斯》杂志每年评选出「全球上市公司2000强」,该榜单被视为全球最权威、最受关注的商业企业排行榜之一,排名以营业收入、利润、资产和市值的综合评分为依据。根据2015年榜单,中国平安的营收高达753亿美元,利润64亿美元,资产6,457亿美元,市值为1,138亿美元。2014年,中国平安整体战略全面升级,「平安战车」模式得到强化,核心金融业务与互联网金融业务并重发展,全年

归属于母公司股东的净利润同比增长39.5%至392.79亿元人民币(下同)。而于2015年第一季度,中国平安实现归属于母公司股东的净利润199.64亿元,同比增幅高达84.7%,这有赖于集团核心金融业务的持续稳健增长,以及互联网金融业务创新发展的进一步加速。

此外,面对互联网与实体经济转型升级深度融合的趋势中国平安持续推进「一扇门、两个聚焦、四个市场」的战略体系,业务保持高速增长。截至今年3月31日,中国平安互联网用户规模已近1.59亿。陆金所、万里通、平安付、平安金融科技等互联网金融业务公司用户总量达1.04亿,其中持有传统金融产品的用户数占38.9%。陆金所金融资产交易规模同比增长近18倍,其中P2P交易规模同比上涨近3倍,保持中国P2P市场第一的地位。

足不出户搞定百万保单

太平人寿多元平台提升投保体验

董先生为自己和家人投保了太平人寿两份理财型保险产品,年缴保费合计102万元,从填写保单到转账付款、承保确认,只花了10分钟不到的时间,而且在整个过程中,董先生甚至都没有跨出家门一步。在董先生的家里,代理人通过手提电脑登录了公司的“立保通”电子投保系统。与以往投保经历不同,董先生没有填写纸质的投保单,而是在电脑上输入投保信息后,直接在网上进入核保环节。核保通过后,董先生又在“立保通”系统内提供了银行账户,并通过短信授权,实时转账成功,保单立即承保。全程参与资料填写、审核、交费及承保整个过程的董先生由衷感叹“实在是太方便了!”,按照他以往的投保经验,若填写纸质投保单并以传统方式投保,从投保到合同生效最少也要4到5天时间。

同样是足不出户,天津的王女士通过电话投保了太平人寿一份重大疾病保险;上海的陶先生也尝试了一把新鲜事物,拿着“太平-工行”联名卡

在工商银行自助终端机上购买了一份太平路路宝意外伤害保险,耗时3分钟;广州的陈小姐则是在今年春节前,通过中国太平的官方微信,为父母购买了一份“太平爱爸妈骨折综合意外伤害保险”,只用手机操作就搞定了一份别具心意的新年礼物。

对于不同性质的保险产品、不同类型的客户需求、不同人群的消费习惯,太平人寿都已经建立起多元化投保渠道:适用于较为复杂产品的传统投保渠道;移动便捷、时效最快的“立保通”系统,以及公司官网营业厅投保;跨界合作、具有“大金融”特质的合作银行自助服务终端机投保模式;还有“手机族”酷爱的微信投保渠道,等等。通过对现代信息技术和移动科技的运用,太平人寿正在将投保这一看似“传统”、“老土”的方式,逐步推进为消费者触手可及,而且可以全程参与的“新潮”、“好玩”的消费行为,让消费者的投保体验更便捷、更愉悦。

(通讯员 刘学静)

滨城联社

争做小微企业“保姆银行”

近几年来,滨城联社积极采取有效措施,强化管理力度,优化内部资源配置,全力创建小微企业的“保姆银行”。做小微企业资金的主供给者。采取措施与小微企业建立了有效对接,优化目标客户信息档案,强化信贷引导,优先满足小微企业的融资需求,对存量小微企业贷款“不压贷、不断贷、不抽贷”。现已向辖内300余家小微实体企业发放贷款32.8余万元,实现了“两个不低于”目标。

做综合增值服务的主提供者。精心组织40余名懂法律、

会理财、善管理的优秀复合型人才,兵分10路,深入小微企业,帮助他们做好发展规划、财务管理、资金运作、税务筹划、金融服务等工作,增强了地方小微企业抵御风险的能力。做分享改革红利的主践行者。积极实施各档存款利率一律上浮20%,主动实施优惠贷款利率,网上银行业务全部实施“零收费”,结算业务实施最低收费率,减少小微企业融资费用和成本,帮助小微企业共同驱动资金链有效运转。

(黎汝冰 梅松)