

理财产品进入竞争白热化周期

部分结构性产品预期收益破5

“本行理财产品火热发行中,收益高达4.2%,还有多款产品同步发行。”临近年末,银行各大银行网站的电子屏幕上滚动着理财产品的发行信息。近日,记者从各大行了解到,临近年底,收益4%以上的理财产品已经成为主流,更有部分结构性理财产品预期收益高达5.5%。

年底临近,各大银行揽储压力剧增,理财产品的高收益无疑是吸收存款的重要渠道。据有关数据显示,11月份理财产品各期收益率较上月小幅上涨,短期理财产品收益率增幅明显。有分析师认为,进入12月份,理财产品的收益也会延续上月的增长势头。

在售的理财产品中,股份制商

业银行的高收益更是引人关注,如一份股份制商业银行的一款84天的保本理财产品预期收益已经高达4.3%,而另一家银行马上发行的一款保本理财产品预期收益竟可高达5.5%。

理财产品收益虽高,但是产品说明书却显示,预期收益超过5%的产品大都是结构性理财产品。据了解,结构性理财产品的回报率通常取决于挂钩资产(挂钩标的)的表现。根据挂钩资产的属性,结构性理财产品大致可以细分为外汇挂钩类、指数挂钩类、股票挂钩类和商品挂钩类等。在理财产品风险提示中,该类理财产品也大都具有较高风险。

(专刊记者 李婷婷)



金融维权热线 倾听您的理财烦心事

银行和保险作为金融业的主力军,为社会发展和百姓生活提供了重要资金流通渠道,给我们的生活带来了极大便利。然而,在与银行和保险公司打交道的过程中,有时也会被一些意外困扰着。去银行存款结果被忽悠成了保险,银行卡内资金莫名失踪,购买理财产品遭遇陷阱,保险遭遇理赔

难,饱受保险公司骚扰……这些意外的发生,严重影响了老百姓财富生活的质量。

为了帮助广大市民维护自身的合法权益,本报“金融维权热线”将长期开通。欢迎广大市民拨打热线18654399020 0543-3210012 说说您与银行和保险公司打交道过程中的烦心事。

(本刊记者)

无棣农合行

全力帮扶小微企业

今年以来,为破解小微企业融资难题,无棣农合行积极创新贷款机制,简化贷款程序,降低融资费用,盘活小微企业资金周转。截至10月末,无棣农合行累计发放小微企业流动资金贷款12亿元,较年初增长7亿元,充分发挥了金融主力军作用,推动县域经济健康发展。

该行充分利用开展银企洽谈会平台,认真推进银企对接,切实了解小微企业资金需求,合理确定授信额度,按照办贷流程,合规操作,稳步推进小微企业信贷投放。不断简化贷款业务流程,提高办贷效率,为企业发展提供畅通、方便、高效的融资渠道。今后无棣农合行将不断调整信贷结构,将信贷资金向小微企业倾斜,对信用良好、符合产业政策的小微企业给予大力支持。

(金强 崔建勇)

滨城农信联社

创建学习型企业 提高综合竞争力

滨城联社高度重视员工队伍建设,积极采取多项措施加强培训教育,以学习促工作,以工作强学习,有力地促进了各项业务的稳健快速发展。

以练强能。定期组织员工业务技能比赛,鼓励全员积极参加技术比赛,通过岗位练兵切实提高员工的业务能力和操作水平,使职工具备了娴熟的业务技能技巧,诚挚的工作态度、细致文明的工作方式等业务素质。

以培促学。举办电子银行业务、反洗钱、账户管理、安全知识、法律法规等业务知识培训。强化实施业务骨干讲课,突出引导式学习,培养自觉学习的良好习惯,每次学习活动结束后,组织员工召开座谈会,实现互相学习、互相促进、共同提高的效果。

以新引学。滨城联社始终把员工岗位交流作为加强学习、提高素质的重要手段,引导员工向一专多能发展,培养工作的多面手。聘请专家对员工进行业务指导、职业道德及行为规范培训,树立爱岗敬业、文明从业、廉洁勤业,提升综合素质。

(李曙光 黎汝冰)

沾化农信社 >>

探索支持冬枣产业发展新举措

沾化县作为全国的冬枣之乡,每年吸引着不少游客前来采摘、游玩,沾化冬枣这一稀有资源也从庭院走向大田,其规模不断扩大。1995年5月,在“全国首届百家特产之乡”评选活动中,沾化县被命名为“中国冬枣之乡”。近几年来冬枣产业更是发展迅速,目前冬枣种植面积达50万亩,年产冬枣约6亿斤。沾化县联社紧紧抓住当地政府大力发展冬枣产业的机遇,围绕农业产业结构调整,努力增加农民收入这个中心,急枣农、枣商之所需,通过深入调研分析,转变工作思路,提高服务质量,创新服务产品等措施有力地支持了当地冬枣产业的发展。截

止10月末,沾化县联社冬枣贷款余额达30600万元,冬枣收购贷款4500万元,今年累计投放冬枣贷款17600万元,支持枣农1819户。

目前在沾化联社大联保体贷款支持下的“冬枣专业合作社”的种植基地已被列入县政府的计划项目区,生产的农产品已注册“国玉”牌商标,并被列入山东省出口农产品“绿卡行动”,同时“冬枣专业合作社”与山东良友食品饮料有限公司建立了长久合作关系,形成了“企业+协会+基地”的产业模式。为沾化冬枣产业的金融需求开辟了高效、快捷的通道,实现了与沾化冬枣产业的相互促进和共同发展。(韩福涛)

无棣农合行 >>

三个“对接”支持强县建设

今年以来,无棣农合行以整治不规范经营为抓手,不断优化金融服务,做好三个“对接”,大力支持无棣强县建设。截止目前累计发放贷款26亿元,同比多放1.1亿元,有力地支持了“三农”、中小企业和县域经济发展。

做好农村融资需求服务对接。该行根据辖内“三农”和县域经济发展的新特点,切实加大产品创新力度,大力推行能满足客户个性化需求,具有抗风险能力的12个信贷产品。目前,该行的信贷产品已基本覆盖了全县辖内不同层次、不同群体的信贷资金需求,真正实现了“无缝对接”。截止目前,全行涉农贷款余额29.12亿元,占各项贷款总额的96.70%,余额较年初新增2.61亿元,增长9.87%。

做好县域中小企业服务对

接。各支行主要负责人亲自带队,开通“园区企业贷款直通车”服务,采取信贷规模优先安排、贷款审批快于他行等措施,做到对辖内园区企业建档面达到100%,力争占有率达到60%以上。截止目前,全行已对121家中小企业发放贷款12亿,中小企业贷款余额比年初增加7亿元。

做好重大项目服务对接。今年以来,该行及时将12个县府主抓的亿元以上重点项目按区域分解到各支行,实行按季通报,督促做好重点项目的对接服务工作。目前辖内16家支行已与3个亿元以上项目成功对接,开立了基本账户或一般账户,其中已对1个项目发放贷款,余额1.2亿元;已对2个项目达成了贷款意向,金额3亿元。(金强)

滨城区联社 >>

多措并举推进合规文化建设

今年以来,滨城联社以“树立两种理念,做好三个结合,实现四大目标”为核心,全面推进合规文化建设,各项工作取得了显著成效。

树立“两种理念”。强化全员职业道德教育,牢固树立“合规就是合格,违规就被淘汰”理念。树立合规文化建设“人人有责”的理念,使全员认识到风险管理存在于各个环节、各个部门、每位员工。

做好“三个结合”。将合规文化建设与全员学习教育培训相结合。将法律法规、规章制度作为学习内容,采取集中学习和个人自学相结合的方式,抓好岗位应知应会知识的培训。将合规文化建设与案件专项治理相结合。将合规文化学习和案件专项治理

工作有机结合,通过典型案例的学习,教育员工树立正确的价值观。三是明确职责与经营管理目标相结合。制定完善岗位职责,明确自身责任和任务,实现各项工作都有章可循、有法可依。

实现“四大目标”。学风建设得到进一步规范,为打造学习型、服务型、创新型团队奠定基础。从业人员素质得到进一步提高,使全员对各项规章制度达到真懂、真会、真用,使各项制度的执行力和业务流程规范操作力得到进一步加强,形成案件查防的长效机制。使全员服务“三农”意识进一步增强,服务质量进一步提高,有效提升全区农村信用社的整体服务水平。(李曙光 黎汝冰)

无棣农合行 >>

搭建“科技平台”服务三农

自今年以来,无棣农合行全面开展“科技推广”活动,并启动“金融助农取款服务村村通”工程试点。农户只要持有无棣农合行的泰山卡,就可以在辖区内的特约服务点完成小额取款、转账、查询等基础性业务。

为确保活动取得成效,该行对全县590个行政村的基本情况进行了全面摸底,先后组织部分基层网点支行、职能科室外出学习,充分借鉴先进社的经验 and 作法,成立了以董事长为组长的领导小组,制定了管理办法,操作流程,确保合理选点,取得成效。不仅如此,他们还积极与乡镇、村委会、卫

生、农资等部门合作,实现服务平台共建共管。

在试点过程中,无棣农合行一方面加大宣传力度,为特约商户量身定制了“助农服务点”商户招牌;印制了操作流程,确保商户会操作;张贴了户外“公告”,明确收费标准。一方面加大客户经理的培训和辅导,在每一台机具上都留有客服电话,以及时解答客户的疑问,同时确保优质服务。

截止10月末,该行累计发行泰山卡18.45万张,当年新增3.19万张,累计安装转帐电话761户,极大地方便了广大农村客户。

(金强)