

银行理财产品手续费暗涨

“隐形成本”成收益率杀手

近日,记者走访德州市多家银行网点发现,银行理财产品预期收益率出现明显下调,而理财产品销售手续费却暗中上涨。多数投资者并不了解这项隐藏在产品说明书中的费用,所以特别提醒市民,购买理财产品,除了关注预期收益率之外,更要弄清“隐形成本”。“隐形成本”的增加,会导致收益率下降。

昨日,市民王先生准备将其已经到期的理财产品资金再次选择一个中期产品,在银行

理财师的介绍下,他发现新产品年化收益率变动不大,但是实际收益率却出现了不小的下浮。仔细一看,原来是销售手续费上涨了。“6月底销售手续费还只要0.1%,但现在已上涨到0.2%。”王先生说。记者随后登录一家股份制银行网站对比,某长期发行的系列理财产品,在7月2日发行当期及此前一段时间,销售手续费率都是0.1%,但是在7月9日发行时,销售手续费率却上涨至0.2%。近日,该行又发行了此系列产品,销

售手续费率依旧维持在0.2%。“理财产品的收益率实际上是获得的收益减去托管费、销售手续费等。”一位资深理财师告诉记者。

理财师最后提醒,进入九月份以后,银行发售的理财产品还会增加,而受季节性资金紧张等情况影响,高收益率的理财产品还会出现,市民朋友面对这些理财产品,一定要弄清隐形成本,学会核算,不要被高收益率蒙蔽了双眼。据记者了解,银监会日前下发《关于全国银

行业理财信息登记系统(一期)运行工作有关事项的通知》,要求此后银行理财产品只有在登记备案后才可发售。专家认为,理财信息登记系统的正式启用,意味着银监会从产品设计、发售、投资运作、产品详细信息、存续期和到期信息披露等方面,开启了对银行理财业务的全方位监管,有利于提高银行理财业务的规范性和透明度,更有利于市民全方位了解自己所购买的理财产品。

(财经记者 孙萌萌)

联社资讯

创新审计方式 提升管理水平



从三季度以来,临邑联社不断拓宽审计工作思路,改变审计工作方法,以提高新增贷款质量、杜绝屡查屡犯为突破口,定期召开客户经理督促推进会,将日常检查中存在的问题做成案例分析课件,由审计人员现场讲解后,随即考试巩固客户经理所学内容。通过此种形式能使客户经理更直观地发现日常操作中的风险点,对全面提升风险管理水平,保证新增贷款质量、有效杜绝屡查屡犯问题起到了积极的推动作用。

(朱小青)

平原联社 开展农信银宣传

近期,平原联社以“新大学生入学、求学人员集中开学及外出务工”为契机,重在“找准对象、由浅入深”,在全县范围内精心组织开展“八万网点连城乡,通存通兑汇四方”为主题的农信银异地个人账户通存通兑业务宣传活动。此次宣传改变了以往集贸市场、繁华区域、主要街道等人流量较多的地区发放业务宣传单的宣模式,主推“贴心服务”宣传,将农信社网点与农金员点面结合,宣传地点移向“农民自助终端”营业场所,向农金员及前来办理业务的客户详细介绍开展“农信银”个人通存通兑业务的地域范围、办理流程,深入开展“农信银快汇”走向农村、农户及广大学子的贴心宣传。

(李方泉 仇东敏)

庆云联社贴心扶持 小微企业发展

为更好地服务小微企业,掌握企业现实生存处境及资金需求,庆云联社积极开展小微企业走访调研活动,切实了解小微企业在发展、转型过程中的资金需求困境,确保第一时间给予资金支持。同时,该联社还积极进行小微企业产品创新,破解小微企业金融产品和服务较为单一的发展瓶颈,先后推出小企业信用联盟贷款、第三方监管动产质押等信贷产品,并进一步健全“涉农企业+合作社+农户”的农业产业链服务模式,倾力为涉农企业、专业合作社等提供信贷支持。截至目前,该联社累计投放小微企业贷款2.87亿元,解决了120余家小微企业的融资难题。

(张涛)

平原联社 全面加强内控管理

随着业务的创新和服务领域的拓宽,配套制度操作流程随之增加,此时,如何将基本制度流程融入工作中,且正确高效的落实成一项重点工作。平原联社结合日常业务重点和执行中薄弱环节,及时在全县范围内开展“内控质量提升”活动,全力提高内控管理水平。

(李方泉 仇东敏)

工行德州分行 全市首家自助银亭亮相州城

“真是太方便了,出门走几步就能到银行存钱了每天让我既节省时间又少跑路啊!”8月23日,市民王女士在工行德州分行自助服务银亭里刚办完一笔存款业务,口中不住感叹。

日前,工行德州分行在德州市第二人民医院大门北侧设立的自助银亭正式开通投入使用。这是该行的第一座自助银亭,也是德州市金融同业的第一座自助银亭,标志着德州市金融业在自助设备渠道建设方面有了新突破。

近年来,工商银行德州分行坚持把服务工作作为一项战略性基础工作来抓,在不断丰富品牌内涵,大力提升网点服务质量和水平的时候,不断强化服

务渠道建设,积极构建“电子银行+自助银行+物理网点”多维服务体系,努力打造“客户身边的银行”,方便和满足了市民金融服务需求。该行刚刚投入运营的自助银亭,集自助设备、监控系统、后备电源系统、网络系统、门禁系统及空调系统于一体,外观新颖,实用简洁,通过安装灯箱、CI制作、LED-A室外信息显示屏等,俨然是一座功能齐全、时尚、绚丽的小型银行。

该自助服务银亭的布设,不但促进了周边社区金融服务的发展,而且方便了广大客户存款、取款、转账、修改密码等多项业务的办理,极大改善了工商银行金融服务环境,获得了广大市民的一致好评。

(宋开峰)

德州中行 资产业务持续迈向快车道

2013年上半年,德州中行巧打“渠道”与“服务”两张牌,资产业务实现新突破。截至6月末,德州中行新增贷款13.57亿元,完成市政府下达全年投放任务的75.41%;表外业务累计融资54.06亿元,完成全年任务的104.72%。

广辟融资渠道,持续拓宽资产业务发展空间。德州中行深化创新转型,持续加大产品、渠道和业务模式创新力度,以贸易金融和海内外联动业务为引领,积极利用表内外结构化融资组合,广拓融资渠道,全面打通业务介入渠道。上半年,该行创新叙做贸易融资创新产品4项,累计融资5.35亿元;依托海外平台优势,开

办协议付款等海内外联动业务7.03亿元;创新开办投行理财业务2.36亿元。同时,在半个月时间内,累计投放小微企业贷款12笔,金额1925万元。

强化服务对接,最大限度满足区域企业融资需求。上半年,德州中行强化银企对接力度,变等客上门为主动上门,创新组织开展县域银企对接交流会、汇率风险研讨会等多种对接平台,为区域客户现场“把脉问诊”,为企业量身定制融资服务方案。同时,该行创新实施限时审批,对项目贷款、流动资金贷款、贸易融资等分别制定办结周期,审批效率持续提升,为资产业务的快速提升铺平了道路。

(李明远)

平原农信社狠抓农金员转型提高

随着农村电子银行的普及和金融品种的增加,农村协理员的职责和任务也发生了变化。县农村信用社首先从狠抓协理员转型入手,规范协理员的职责和任务。农金员的职责和任务是:依托金融电子机具为社区农民办理小额现金存款,资金汇划转账,各类惠农补贴的发放,新农保、新农合等资金的代收代付,电费、水费、话

费的代收等业务。并向农民推广应用银行卡,发展电子银行业务,提高农村非现金业务结算量。协助客户经理做好信用评定、贷款管理、贷款催收和不良贷款清收。信用社还落实了客户经理负责对农金员管理责任制和劳动报酬,制定了农金员管理制度,并建立了村、基层信用社和县联社三级监督体系。

(高玉才 于华)

平原农信社助小微企业实现转变

今年以来,平原县农信社利用资金优势,帮助小微企业适应市场需求,增强市场竞争力,他们采取多种措施促其实现三个转变。一是由单一产品向多种产品转变。县农信社帮助企业搞好新产品的研制开发,扶持企业由单一产品向多种产品转变。二是产品由低附加值向高科技含量转变。从去年至今,县农村信用社共发放贷

款5000多万元,帮助13家小微企业引进科学技术,研发高科技产品38个。三是由占领国内市场向占领国际市场转变。去年以来,县农村信用社投放贷款一亿多元,下大力气帮助10多家小微企业调整产品结构,他们紧盯国际市场需求,开发研制新产品。到目前,全县已有7家小微企业的20多个产品打入了国际市场。

(高玉才 宋明明)

临邑联社手机银行动手指就搞定

8月19日,从事木材加工生意的史先生通过农信社手机银行顺利完成1笔5万元订购贷款的跨行转账。“这手机银行真是太好用了,既省时、省力又安全!”史先生向前来办理业务的顾客介绍。

今年以来,临邑农信社结合“约‘惠’农信电子银行,

精彩回馈更有‘礼’”活动,组织人员分发宣传彩页和操作手册,提高电子银行知名度,手把手教授,面对面指导,为广大客户畅通了电子支付渠道,带来实实在在的好处。截至目前,临邑农信社共拓展网上银行13000余户,手机银行11000余户,业务发展主渠道作用日益凸显。

(房晖)

平原联社开展反假币宣传周活动

为提高广大人民群众防假、识假、反假币意识,配合公安机关开展打击制造、贩卖假币的各类经济违法犯罪活动,推进社会信用体系建设,维护人民币信誉和广大群众利益,营造良好的金融生态环境。近期,平原联社举办了一场以“掌握识别人民币知识,不让假币危

害社会和人民”为主题的生动宣传活动。活动现场通过设置反假常识、假币识别咨询服务处,悬挂反假币宣传横幅,张贴宣传图片,同时发放第五套人民币宣传折页、反假币宣传笔及反假币宣传挂历等宣传资料,吸引了大量群众前来咨询与学习。

(李方泉 仇东敏)

德城区农村信用社多措并举为三农“圆梦”

近年来,德城区农村信用社不断深化改革,大胆创新,开辟支农扶微新渠道,他们为德州市的经济发展发挥着举足轻重的作用,被百姓们称为“自己的银行”。

“这都要感谢咱们德城区农信社,要不是他们,及时解决困难给我贷款,我现在还不知道该怎么办。”黄河涯镇的齐名说,信用社组织信贷员上门逐村逐户对养殖户调查分析,评级授信,采取“以联户联保贷款,小额贷款养殖贷款相结合的方式,对辖区内养殖户加大资金扶持力度,提高养殖户的积极性。

信用社还采取“公司+合作社+基地+农户”四位一体的贷款模式,重点支持产业基础牢、经营规模大、品牌效应高、信用记录良的农民专业合作社,开展农民专业合作社情况实地调查,把符合条件的农民专业合作社全部纳入信用评定范围,积极对合作社及社员评级授信,核发贷款证,第一时间发放贷款资金。截至目前已扶持农民专业合作社发展51户,发放贷款1302万元。

近日,在乾城社区附近的德城区农村信用社首家“金融便利店”门前,即将开车上高速

的德州司机吴师傅走进“金融便利店”取出了2000元钱。像吴师傅的人不在少数,对德城区农信社的便民措施赞不绝口。

在实施“金融服务进村入社区工程”之外,实行“阳光信贷工程”,设立阳光信贷服务大厅,信贷专柜,全面公开贷款条件、流程等,打造“公开透明,高效便捷,服务优化”支农绿色通道;“富民惠农创新工程”,创新信贷金融产品,相继开办林权抵押、仓单质押贷款等。

“现在在我家门口就能取钱。”家住二屯的王先生拿着刚办出的银行卡说。对65岁的老人来说,银行卡还是新鲜事物,在德城区农村信用社员工的帮助下,王先生还是学会了使用银行卡。

德城区农村信用社为了从细节处帮助农户,畅通支付结算渠道,通过布放“农金通”,布设ATM机,使周边农户足不出户就可以办理各类涉农补贴资金支取、小额现金存取、转账等金融业务。截至目前,在黄河涯、二屯等乡镇设立农金通19台,在全辖营业网点共布设ATM机43台,惠及了广大农户。

(刘玉磊 孙海敏)