

“五个全覆盖”强化规范促发展

齐鲁银行积极响应山东银保系统“行业规范建设年”活动

本报记者 张頔

为深入贯彻落实山东银监局“行业规范建设年”活动要求,加强行业自律,切实规范金融市场经营行为,齐鲁银行党委高度重视,针对活动主体工作早布置、早安排,在全行掀起了学习筑牢金融行业规范的热潮,全行上下用实际行动践行活动要求,确保活动扎实推进。

“行业规范建设年”活动是银行进一步夯实高质量发展的重要举措,齐鲁银行接到山东银保监局通知后,迅速召开党委会安排部署相关工作,组建了由董事长任组长的领导小组,出台符合自身实际情况的《齐鲁银行“行业规范建设年”工作方案》,并制定工作计划,形成分工档案表,各分支机构、村镇银行在总行统一部署下,按照“一把手”负责的原则按步实施,真正做到“行业规范建设年”活动组织到位、执行到位、落实到位。

齐鲁银行准确解读银监意见,将“行业规范建设年”活动

要求与业务经营紧密衔接,精准分工,科学推进,坚决不走过场、不做表面文章。在《方案》中明确提出要做到网点、岗位、制度、业务、人员“五个全覆盖”,组织对全行制度规范进行全面梳理整合,构筑起全行经营发展的“四项”基本规范,确保将党中央的指示精神和监管要求传达至所有分支机构和从业人员,做好监管要求与经营管理的无缝对接。

齐鲁银行不忘城商行“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的创立初衷,“行业规范建设年”活动的开展也将促进服务质量的提升。

该行将加大金融普惠力度,围绕“三农”和小微企业、乡村振兴、脱贫攻坚等金融服务薄弱环节,加大信贷投放;完善金融产品设计,加强精准支持,尊重市场规律,选择符合国家产业发展方向、主业相对集中于实体经济、技术先进、产品有市场、暂时遇到困难的民营企业重点支持。提升客户服务体验,立足服务民生,加快智能网点布局,加强互联网渠道建设,着力破解“排队难”问题。提高金融服务效率,进一步精简环节和资料,降低融资成本,建立“敢贷愿贷”机制,大力开展“便捷获得信贷”行动。

重点支持对宏观经济和区域经济具有重要带动作用的重点项目和工程,在能源、交通、电信、水利等重大基础设施领域继续发挥重要作用;提升绿色金融服务,多渠道扩大绿色信贷资金来源,重点支持低碳、循环、生态领域的融资需求。

下一步,齐鲁银行将按照山东银保监局的统一部署,继续加快推进“行业规范建设年”活动开展,紧紧围绕“立规矩、订规章、明规则、树规范”的工作目标,从客户角度出发,以监管指引为导向,加强各项任务落实,提升服务实体经济质效。

车展来啦!建行购车分期掀热潮

联合40余家主流品牌、一百多款热销车型

还没有选到自己的爱车,还没有等到心仪的价格?这次机会来了!

本周末,2019年齐鲁春季车展将在济南国际会展中心举行,建设银行山东省分行作为车展唯一指定合作银行,届时,将携特色业务“建行龙卡购车分期付”入驻车展。现场为你提供优质金融贷款服务,助你轻松实现新车梦。

时下,随着人们收入水平的提高,汽车早已走进寻常百姓家。但您有没有想过,买车如何支付也有大学问!可以选择一次性付清、银行车贷、银行信用卡分期付款、汽车厂家的金融方案等几种方式。但究竟哪种方式更适合您,相关业内人士作了一番对比。

全额付款输掉机会成本。多数人会认为“一手交钱,一手交货”最省事。而汽车作为耐用消费品,从到手的那天起,已经开始折旧和贬值。同时,购车者可能未考虑这样的问题:全额付款的资金,

如果用在其他渠道是否有增值的可能性。

以一辆10万元的车为例,按现行1.75%的一年期定期存款利率,年利息收入是1750元。市面上年收益4—5%左右的银行理财产品不在少数,更不用说贵金属、证券等高收益投资产品。全额付款买车实际上就输掉了这部分投资收益,也就是所谓的机会成本。

随着全民消费观念的更新,以金融方式购买汽车的比重也越来越高。建行有关工作人员预测,未来十年国内信贷购车将占汽车销售的60%以上。随着国内信用卡业务的兴起,信用卡分期付款成为眼下最新兴的购车支付方式。信用卡购车大体有两种类型,一种是抵押担保模式,一种是信用模式。前者类似汽车消费信贷,需抵押、担保,流程相对繁琐。在此,相关业内人士重点推荐无抵押担保模式,即信用模式。理财专家指出,通过信用模式分期付款,实现个人购车愿望,提高生活质量。

量和工作效率。消费的同时还省了不少费用,是一种不错的理财消费方式。

本次展会上,建设银行山东省分行联合40余家主流品牌、一百多款热销车型推出了购车分期优惠活动,由汽车厂商补贴利息,优惠幅度最大的可享0利息0手续费,分期额度最高可达80万,最低首付可低至20%,最长48期分期还款。对于未享受贴息的汽车品牌,现场办理购车分期也能享受现有利率的8折优惠。购车市民可根据自身能力选择不同的分期还款,手续方便,又可以缓解资金压力。

手续方面,在建行申请购车分期手续简单、便捷,针对优质客户,该行有“一证贷”政策,仅需提供身份证即可办理。在本次车展现场办理购车分期,工作人员通过分期PAD进件申请,最快20分钟就能出审批结果。这意味着购车者当天就能把新车开回家了。

(通讯员 崔晓燕 记者 张頔)

金融助力,

转动乡村旅游“万花筒”



乡村旅游景区里,凭借针线活村民也能有不少收入。

文/片 本报记者 张頔

阳春时节,山东省沂水县沂蒙风情旅游景区桃棵子村杏花盛开,从山脚边、沟壑里到溪水旁、翠柏间,到处都可见怒放的杏花,或雪白,或浅红,争奇斗艳,美不胜收。沿着蜿蜒硬化山路上行,在一户农家乐院子里,今年58岁的村民张在俊正和儿子一起栽树。院子里收拾得整整齐齐,还有一处小型的假山。“刚开始建农家乐的时候,钱不凑手,幸亏有银行贷给俺5万元,当时对于俺来说就是一笔巨款,现在每年都能挣5万多元。”张在俊兴奋地说。

在临沂沂水,像张在俊这样在金融支持下靠旅游发家致富的村民还有很多。据桃棵子村党支部书记张在召介绍,有了银行贷款支持,现在村子里有50%的农户已经开办或者是有意向开办农家乐。

“沂水县作为创建国家全域旅游示范区的重点县,支行积极贯彻落实国家关于全域旅游发展的重大部署,以乡村振兴战略为契机,努力提升金融助力程度,加大信贷投放力度,多维度支持当地乡村旅游业融合发展。”人民银行沂水县支行行长苏有庆介绍,该支行指导该县金融机构立足实际,为当地乡村旅游产业提供积极灵活的信贷支持。截至2019年2月末,全县相关乡村旅游产业的贷款余额达到2.5亿元。

据了解,在沂蒙风情旅游景区内,共有桃棵子村、四门洞村等4个国家级旅游扶贫村。除支持桃棵子村发展农家乐之外,人民银行沂水县支行指导金融机构精准识别、精准施策,准确定位各重点旅游扶贫村发展思路,打造的“旅游+金融”模式,让贫困户和帮扶企业得到实惠。如在

四门洞村,对38户扶贫精准识别户进行沂蒙坊、沂蒙农居、沂蒙生活体验区、沂蒙农耕文化体验园改造,项目总投资60.2万元,其中省级财政专项扶贫资金32万元,金融机构贷款24万元,覆盖贫困户38户、贫困人口132人。

2018年以来,人民银行沂水县支行支持旅游与农业深度融合,全力助推乡村振兴,把乡村旅游打造成生产美、生态美、生活美的全域旅游发展主阵地,支持完善汇博农业主题公园、蒙山龙雾茶博园等18处农业休闲园区旅游服务配套设施,加大田园综合体内农民专业合作社、家庭农场、种养大户等新型农业经营主体的支持力度。截至2019年2月末,共对沂蒙风情谷等3处田园综合体内60户家庭农场发放贷款972万元,42个农民合作社发放贷款719万元,3处田园综合体的基础建设也开始初见雏形。

同时,人民银行沂水县支行督导涉农金融机构加大对全县生态观光旅游项目的信贷支持力度,为乡村振兴战略实施培育金融沃土。如以尹家峪田园综合体建设和发展为纽带,推动打造“银行+”金融服务模式,助力打通“低效传统农业”向“高效田园综合体”转化的有效通道,全方位对接生态旅游项目资金需求。截至2019年2月末,已为沂水尹家峪田园综合体开立两个单位账户,为60户流转农户开立银行卡,余额200余万元。

“在金融机构的大力支持下,我们将按照乡村旅游‘一镇一品’‘一村一特’‘一户一业’发展格局,依托山水、古村落、田园风光以及传统乡村文化等资源,做好‘乡村记忆’工程和民宿旅游的结合文章,带动全体村民脱贫致富,让全体村民都尝到甜头。”沂水县扶贫办主任何长平表示。

建立“普惠金融中心”、推出小微信贷产品

济南农商银行多举措 助力民营小微企业发展

为满足济南市场小微客户多样化、差异化需求,为济南本地广大小微客户提供更专业的服务,济南农商银行建立了专门服务于小微企业商户的“普惠金融中心”,针对性推出了适合济南本地小微商户的全新小微信贷品牌“贷动泉城”,为济南本地的个体工商户、小微企业主及民营企业发展提供500万元(含)以下贷款支持的系列贷款产品。

该中心引入了德国IPC小微贷款技术,基于应用成熟的小微贷款调查技术,有效解决了企业贷款担保难的问题,并结合济南地域特征,创新推出了“贷动泉城”系列小微贷款产品,为服务辖区个体工商户、小微企业主以及小微企业的经营发展或

大额消费需求提供的500万元(含)以下贷款支持的系列贷款产品,其中包括“诚易贷”“保易贷”“抵易贷”“POS流水贷”“抵贷通”“公积金信用贷”“社保贷”“薪易贷”八大类贷款产品。其创新推出的“惠易贷”信用产品,采用“一次授信、随用随贷、余额控制、循环使用”的简单灵活授信方式,有效迎合了市场需求,产品上线十几天时间内,已累计授信100余万元,得到市场和客户的普遍肯定。

为有效服务本地商户,中心客户经理会定期对所在辖区内的商圈、市场及个体工商户进行走街串户,直接对目标客户进行面对面宣传,并对有意向的客户直接