

助企纾困 稳进提质 工行舟山分行做实服务民营经济“大文章”

□通讯员 陈文光

“因为急需大量采购原材料,扩大产能,对增强企业资本实力及长期可持续发展有着较强的资金需求,工行提供的流动资金贷款,解了公司的燃眉之急。”舟山高新技术产业园区某民营企业负责人表示,有了充足的资金支持,公司在生产经营方面将持续加大投入,推动传统制造产业加快发展。

当前,民营经济已经成为推动经济发展不可或缺的力量,在经济发展中占据至关重要的地位。工商银行舟山分行坚持“两个毫不动摇”和“金融服务实体经济”本源,加大民营经济支持力度,更好满足

了民营企业多元化金融需求。7月末,该行民营企业贷款余额174.49亿元,比年初增加31.58亿元,分别占同期贷款总额、增加额的38.78%和60.19%。

“我行与市工商业联合会签署《全面战略合作协议》《转贷资金合作协议》,为中小微企业企业发展‘融资产’‘融智’。”据相关负责人介绍,工行舟山分行以创新的信贷产品、更灵活的信贷政策、更优质的服务能力,提供差异化、综合化、便捷化的一揽子金融方案,搭建好政银企桥梁,系紧纽带的同时,激发了舟山民营经济活力,促进了新建项目、扩大投资、科技创新、绿色转型、乡村振兴等重点领域融合发展。据了解,该行前7个月

累计发放普惠贷款38.98亿元、新增普惠贷款客户349户。

同时,工行舟山分行立足区域经济产业特色特点,加大对金塘螺杆加工、普陀水产加工、岱山汽车配件、六横船舶修造、综合保税区油品产业链等重点领域和科创企业、专精特新企业等重点客户的支持力度,通过发放制造业中长期贷款、设备购置贷款、项目营运期贷款、流动资金贷款等信贷产品,助力项目建设和企业转型升级、提质增效。7月末,该行制造业贷款余额145.86亿元,中长期流动资金贷款余额67.08亿元,分别比年初增长30.19%和50.2%。

不仅如此,该行还运用经营快

贷、e抵快贷、税务贷、商户贷、抵押余值贷、政采贷等线上线下创新普惠金融产品,提供更便捷的授信流程、更高的服务效率、更低的融资成本;推广主动授信、随借随还等贷款模式,基于客户纳税、经营等数据发放信用贷款,适应客户“短急频小”资金需求;通过续贷、展期、再融资、调整还款计划等方式,满足中小微企业对资金的连续使用,以减费让利等政策惠企利民。据了解,自2019年3月完成首笔“e抵快贷”业务线上申请、线下审批与客户自助提款以来,截至目前,该行“e抵快贷”余额已超过24亿元,为缓解小微客户“融资难、融资贵”问题、拓展小微信贷市场产生了良好效应。



国宝迎亚运 农商“金”万家

□通讯员 戴艳俐

为进一步推进财富管理业务,满足客户理财需求,近日,岱山农商银行分别在衢山支行和总行报告厅举行“国宝迎亚运 农商金万家”首届贵金属品鉴会活动。

该行全体员工齐心协力,大力宣传贵金属业务,通过转发公众号推文、电子邀请函等形式积极邀请客户参加。品鉴会上共推出上千件贵金属产品,包括投资金条、纪念币、纪念钞、金银首饰,其中红色财富珍藏系列最受欢迎。据了解,本次品鉴会成功销售

贵金属价值突破500万,活动的成功举办不仅满足了客户对于贵金属的投资消费需求,也为该行财富管理业务的大力发展奠定了坚实的基础。

为活跃气氛,展会期间还不时开展“一元秒杀”“好运砸金蛋”等活动。“除了各类贵金属的展示,我们还为广大客户提供金银首饰免费清洗、个性化编绳、免费以旧换新等服务。下一步,我行将继续优化服务质量、创新产品营销模式,拓宽金融服务领域,将有温度、有深度的服务送到每一位客户身边。”相关负责人表示。

知识产权质押贷款 让知识“变现”

□通讯员 韩芳芳

近日,浙江稠州商业银行舟山分行成功为浙江某环保纸业有限公司投放首笔知识产权质押贷款1000万元,标志着该行在知识产权质押融资领域成功“破冰”。

“感谢稠州银行帮我们解决了融资难题,想不到知识产权贷款不仅额度高,还可以享受贴息,真是太方便了。”该企业负责人说。作为一家高新技术造纸企业,该企业2021年被评为“专精特新”中小企业,2022年被评为国家级高新技术企业。

稠州银行舟山分行工作人员通过多次上门走访,了解到该企

业拥有9项实用新型专利后,结合企业自身的生产经营特点,积极制定“一企一策”融资方案,首次尝试对该企业采取“知识产权质押+抵押”的方式,并成功投放流动资金贷款1000万元,将“知产”变为“资产”,为企业实现规模化量产,加速发展进程提供动力。

据了解,下阶段,稠州银行舟山分行将结合“暖心助企 服务解难”大走访大对接活动,进一步加强银企对接,拓宽企业融资渠道,为中小微企业提供更加便捷的融资支持和全方位的金融服务,为实体经济注入金融活水。

“总行六统一+分行四集中” 高效赋能普惠金融服务

□通讯员 夏靓彬

中信银行以“强化党的领导”为核心,发展普惠金融上升为全行战略,成立党委书记任组长的普惠金融领导小组,按照“五个专门”经营机制要求,打造“总行六统一+分行四集中”的特色业务模式,专业高效赋能普惠金融服务。

总行端,普惠金融部按照“制度、流程、产品、风险、系统、品牌”六统一的原则,负责全行普惠金融业务统筹管理,推出“中信易贷”产品体系,统一全行产品开发设计,搭建涵盖20多项产品制度及60多

项风险制度的普惠金融制度体系,优化简化业务流程,提升线上化支撑能力,推动普惠金融专业化、规范化、标准化发展。

分行端,在普惠金融部搭建“审查、审批、放款及贷后”四集中的运营管理平台,实行派驻式风险管理,设置风险管理专门科室,组建专业审批人队伍,在有效管控风险的同时,大幅提升服务效率。同时,积极开展“管营一体”专营团队建设,配置专职产品经理和客户经理,提升一线人员小微企业金融服务的专业性。

玩转信用卡

农行信用卡 天天一分购

即日起至9月30日,使用舟山农行信用卡到活动门店通过农行掌银扫码支付,即可享受单笔消费满5元以上立减4.99元优惠。活动名额共5000个。附属卡持卡人享受优惠次数与主卡持卡人合并计算限额,每个名额每日限享受1次优惠。优惠名额有限,先到先得,享完为止。不同活动优惠券名额互不影响。新开卡客户需卡片建账一周后才可使用。详询舟山农行各网点。

中国银行信用卡 优惠享不尽

惠聚中行日:每周二、六、日美食满100元减50元;凯虹集团旗下所有商超门店满60元减20元;每周五、六、日,中石化充值满300元随机立减5-50元优惠;淘宝、天猫支付宝享支付满减优惠,最高优惠30元;微信、支付宝支付首绑信用卡立减10元;抖音、拼多多首绑立减8元,喜茶、茶百道微信支付满30元立减10元优惠;Tims咖啡微信支付满58元立减12元;每周四、日星巴克满60元减20元;一元爱车,享洗车、加油、代驾等权益;中免集团单笔消费满2000元及以上立减300元;跨境消费10%返现等活动。名额有限,先到先得,详询中国银行舟山市分行各网点。

“融社区 暖厅堂”打造有温度的社区金融服务网点

□通讯员 王中晶

为助力民泰35周年庆,深入践行“以客户为中心”的服务导向,提升网点服务质效,提供“金融+社区”服务,近日,民泰银行舟山分行财务部联合市场管理部共同举办了“融社区 暖厅堂”活动方案宣讲竞赛,共计12位厅堂人员参与竞赛。

赛前,该行市场部对各支行报上来的每月活动、客群的分类、填

写的情况、照片的拍摄、季度客群营销评估表以及各支行各存款产品增量的业绩进行了点评,并选取了3家支行的优秀营销案例进行了经验分享,内容具体涉及活动方案的目标客户、营销思路、计划分工、营销成果、后续跟踪及总结等。

参赛者们通过PPT演讲展示的方式,结合自身对于“融社区 暖厅堂”活动方案的理解,分享自己的活动构想和创意巧思。通过展示,

最终普陀支行营业经理费科杰获得了本次竞赛的一等奖,城关支行理财经理童芳、分行营业部理财经理施雯荣获二等奖,普陀山支行李杰、白泉支行殷萌以及沈家门支行钟筱怡获得三等奖。

该行相关负责人对本次竞赛的活动形式和参赛选手们的表现给予充分的肯定,并对选手的参赛内容,特别是亮点内容,进行了逐一点评。“此次活动方案宣

讲竞赛既是一次展现优秀员工风采的平台,也是一次促进员工营销经验的切磋和交流的平台,更是全面提升网点服务质效的一项重要举措。接下来,舟山分行将不断扩大服务半径,延伸银行服务到家,打造有温度的社区金融服务网点,让厅堂有界、服务无界,实现客户体验与网点效益双提升。”

向善而行 传递清凉

□通讯员 严施骥

近日,浙商银行舟山分行党员先锋队和青年志愿者走进交警、消防、环卫、建筑施工、制造业生产、公交、快递等高温作业单位,累计送水24000瓶。同时,还进行了防范电信诈骗、警惕非法集资和存款保险等各类金融知识讲解,促进了金融知识普及工作落地生根。



建行蝉联三大重磅奖项

□通讯员 建轩

近日,由亚洲银行家举办的2023年度中国颁奖典礼及晚宴在北京举行,共颁发“中国奖项计划”“商业成就奖项计划”“全球卓越零售金融服务奖项计划”三大类奖项,获奖机构包括银行、保险、券商、基金、金融科技公司等,其中,中国建设银行荣获七项大奖。

零售金融方面,建设银行连续两年囊括“亚太地区最佳零售银行”“中国最佳零售银行”“中国最佳大型零售银行”三项最大综合性奖项。近年来,建设银行零售条线

坚定落实新发展理念,深化新金融行动,坚守“金融为民”初心,加速推进专业化财富管理与数字化客户经营深度融合,持续强化消保为民,将业务动能融入国家战略,打造具有建行特色的零售业务发展“增长引擎”,并全面推进以“数字化+专业化+融合化”能力提升为标志的“新零售2.0”升级转型之路,不断顺应新形势,谋求新发展。据了解,2022年该行管理个人客户金融资产近17万亿元,私人银行客户资产达2.25万亿元。客户基础持续夯实,个人全量客户达7.39亿人,个人手机银行用户数达4.4亿户,“建

行生活”注册用户数突破1亿,信用卡累计发卡量1.4亿张,财富管理客户增速达23%。零售信贷第一大行地位进一步巩固,个人贷款8.24万亿元,个人消费贷增幅26.81%,涉农贷款增幅21.85%。零售业务利润总额2164亿元,行内贡献占比56.65%,经营效益同业领先。

不仅如此,建设银行在其他方面也获得喜人成绩。跨境人民币方面,获得“中国最佳监管技术实施”;云计算方面,获得“最佳云计算项目”;AI应用方面,获得“最佳AI技术项目”。

同时,该行在流动性风险管理

方面,还获得“最佳流动性风险技术实施”奖项。据了解,建设银行全新研发的资产负债管理系统使现金流量的监控、流动性风险的预测以及建立预警指标比以前更加高效。新系统优化了资产和负债配置,降低了融资成本,支持长期资产投放,为业务战略和决策奠定了坚实的基础。这一系统还提高了银行账簿利率风险、流动性风险和汇率风险的管理能力,增强了资产负债综合管理能力。在实施新系统后,关键流动性指标表现有所提升。流动性覆盖率 and 净稳定资金比率持续满足监管标准并保持上升趋势。

扎实推进金融消保 助力构建和谐金融消费环境

□通讯员 郭授

近年来,中国人寿保险股份有限公司始终坚持“以人民为中心”的发展理念,从更深层次、更大范围、更有保障和更可持续等维度促进金融消费者权益保护意识;对外以消费者为中心,优化普及方式,聚焦特殊人群,开展针

对性教育宣传,提升消费者金融素养和风险防范意识。以2022年为例,当年该分公司除每周设立消保宣教日进行常态化宣教以外,还开展了大量的消费者权益保护相关活动,包括“金融知识普及月”“金融知识高校行”“金融适老化服务体验月”“新市民金融知识宣传月”等活动。除此之外,该分公司还针对特定人群,探索普及率高、针对性强、效果好的金融知识宣传教育模式,将与群众息息相关的金融知识通过多形式多渠道传递给大众。

通过发挥营业网点、销售职场宣传阵地作用,中国人寿寿险青岛分公司还积极营造宣传氛围,向临柜客户宣传教育金融保

险知识,发挥好柜面、销售职场一线触点作用。

根据网络时代的传播特点,该分公司不断丰富宣教形式,创建了“消保守护”宣教平台,融合前端触点、丰富交互渠道,设置消保知识普及、重点风险提示、保险智能服务教程、各区市营业厅联系方式、老年人服务专区、新市民服务专区等模块。同时还在分公司官微开设消费者权益专区,主动开展以案说险、风险提示,积极借助抖音、媒体等平台,用人民群众“听得懂、记得住、用得上”的语言,以网民喜闻乐见的形式将防范金融风险与金融知识普及教育相结合,进一步提高广大消费者的金融安全

