

珲春农村商业银行·传递正能量

吉林农信

巩固脱贫攻坚成果 绘就乡村振兴蓝图

本报讯(于殿梁 宋义鑫)为巩固脱贫攻坚成果,助力乡村振兴,加强金融帮扶力度,珲春农商银行坚持把金融精准扶贫作为一项政治任务,民生工程和发展工程来抓,以加快信贷产品创新,加大帮扶对接力度,提升金融服务水平为抓手,推进乡村振兴工作再上新台阶。

珲春农商银行多次到包保帮扶村——哈达门乡雪岱山村走访,了解到该村因资金有限,缺少办公电脑及打印设备,该村村书记无奈之下向乡政府借用一台电脑临时办公。近日,该行副行长单喜文一行4人对该村进行了走访慰问,为村委会赠送了电脑、打印复印一体机等办公设备,为该村村委会高

质量服务百姓提供基础设备保障。走访慰问中,单喜文与村干部和村民们进行了深入交流,了解近期生产及生活情况,鼓励他们要克服困难,坚定信心,尽快摆脱贫困。村干部及村民对该行慰问表示衷心感谢,力争在珲春农商银行帮扶下早日脱贫。

据了解,近年来,珲春农商行全力帮助包保帮扶村,多次向该村生活困难户送去生活物资,坚持通过创新农贷产品,提高授信额度,降低利率等优惠政策,有效支持三农发展。截至目前,该行各类农户贷款余额2493笔,余额15,193万元,其中扶贫小额信用贷款26笔,余额96万元;精准扶贫养老保险参保缴费贷款845笔,余额5648万元。

珲春农商行全力做好社保卡补换“公民兵役证”工作

本报讯(袁晓琦)连日来,珲春农商行多措并举,全力做好社保卡补换“公民兵役证”工作。

为贯彻落实《兵役法》相关规定,吉林省征兵办会同省人社厅决定,在“社会保障卡”原有功能基础上,增加“公民兵役登记、服役情况”等信息的存储查询功能,依托社会保障卡制发“公民兵役证”,卡上有“国防动员”特有标识。年满18周岁的吉林省户籍男性公民自动纳入办证对象;初次领取社保卡(公民兵役证)的男性适龄公民,由人社部门免费制

发,已领取社保卡的男性适龄公民,需换发带公民兵役信息的社保卡。作为换卡工作合作银行,珲春农商行高度重视此项工作,申请印制了充足的社保卡(公民兵役证),经办员由市政大厅分理处业务

能力较强的员工负责。为方便客户办理,该行计划第一批为580名符合条件人员更换社保卡。同时,以此次换卡工作为契机,在换卡的同时做好社保卡金融功能激活,积极宣传该行相关产品,进一步拓展业务范围。

哈尔滨银行调研组到珲春农商行考察调研

本报讯(赵晨)近日,哈尔滨银行调研组到珲春农商行就中俄金融合作工作进行考察调研。

座谈会上,珲春农商行行长周智祥向调研组介绍了该行的基本情况和国际业务开展情况。自2012年该行开展外币现钞兑换业务以来,珲春农商行与哈尔滨银行在卢布现钞兑换和交易方面始终保持紧密合作关系。2019年,珲春农商行加入由哈尔滨银行牵头发起设立的中俄金融联盟,两行在对俄金融业务方面积极加强合作,实现业务互补。两行将携手共进,深耕对俄金融合作领域,引领东北亚区域金融合作向更高层次发展。



哈尔滨银行与珲春农商行战略合作签约仪式

会上,珲春农商行与哈尔滨银行签署了战略合作协议。根据协议,双方将在跨境电商金融业务、贸易融资业务、卢布现钞业务等方面进一步实现资源共享,开拓全方位、多领域、深层次合作发展新局面,实现双方与客户“三赢”。

会后,调研组到珲春东北亚跨境电商产业园进行了实地考察。

用好用活“新时代e支部” 激发党建工作新活力

本报讯(金玲)为进一步提升“新时代e支部”党建云平台实际运用水平,近日,珲春农商行召开新时代吉林党支部标准体系(BTX)建设工作培训会。

会上,通报了第三季度自律检查、集中监督差错、反洗钱及账户

管理工作发现的问题,对相关问题进行了分析和梳理,明确了今后工作的发展方向;对会计基础检查项目内容进行逐条分析,要求员工按相关规定做好工作落实;对数据整治工作、账户宣传等工作提出具体要求。

珲春农商行召开运营管理风险分析例会

本报讯(郭晓)日前,珲春农商行召开第三季度运营管理风险分析例会。对近期运营管理工作进行分析总结,安排部署下一阶段工作。

会上,通报了第三季度自律检查、集中监督差错、反洗钱及账户

会议强调,运营管理工作是一项常态化、持续性的工作,各主管行长、主管会计、分理处主任要形成合力、齐心协力将运营工作做到最好,切实提高工作质量,提升员工业务能力,保障运营管理工作稳健运行。

珲春农商行加快推进企业版手机银行业务

本报讯(仲俊杰)为方便企业客户线上支付,珲春农商行加快推进企业版手机银行业务办理。

据悉,企业版手机银行可办理行内和跨行转账、个人和对公转账,可查询账户及子账户当日及历史交易明细,随时掌握账户资金动态,操作也更加便捷。同时,操作员提交转账申请,授权员

授权后方可支付,保障了资金安全。为扩大企业版手机银行的覆盖面,该行积极开展线上宣传,通过微信、朋友圈等进行广泛宣传,让客户了解企业版手机银行的优势和业务办理流程;针对存量企业网银客户,该行通过逐一电话通知等方式,让存量客户了解企业版手机银行便捷支付情况和办理须知。同时,利用柜面营销,在企业开户、变更时宣传、讲解企业版手机银行相关业务,并开设网银窗口为客户办理企业版手机银行相关业务。

截至目前,该行共开立企业版手机银行120户,70多户企业有意开办该业务。

珲春农商行营业部

贴心服务暖人心 收到锦旗获赠誉

本报讯(马利)日前,珲春农商行营业部收到了客户送来的锦旗和感谢信,对该行营业部的优质服务表示感谢。

近日,徐先生致电珲春农商行营业部咨询激活社保卡相关业务,并表示因孩子住院需尽快激活社保卡,但因工作原因他无法在工作时间来银行办理相关业务。针对徐先生的情况,该行营业部工作人员延迟下班为徐先生预留了办事窗口,帮助徐先生顺利办理了社保卡

卡激活业务。徐先生感动不已,事后特意为该行营业部送来一面锦旗,以示感谢。

近日,年近七旬的聂女士来到珲春农商行宝业分理处办理遗产支取业务,因公证书的金额和存折金额不符,且继承人为多名,该分理处工作人员无法为其办理继承业务,并劝导聂女士需重新开具公证书方可办理。对此,聂女士十分不理解,在分理处大声吵闹,严重影响了工作秩序。

接到分理处的汇报后,该行营业部工作人员第一时间赶到现场,耐心安抚聂女士情绪,并联系了市公证处,带领聂女士到公证处办理了遗产继承相关业务。同时,协助聂女士与其他遗产继承人取得联系,确保公证书顺利办理。随后,该行营业部工作人员又将聂女士安全送回家。事后,聂女士将一封感谢信送到珲春农商行营业部工作人员手中,对他们的贴心服务表示感谢。

养老储备意识提升 投资规划须趁早

经济参考报记者 张冀

近日,银行业理财登记中心发布三季度理财市场数据,三季度,银行理财市场新产品1.17万只,募集规模31.87万亿元,新增投资者数量987.98万个,累计为投资者创造收益2263亿元。亮眼的成绩吸引了多方关注。在业内专家看来,银行业理财实现量质突破,从转型提速、收益提高、结构优化三个方面释放加速冲刺资管新规要求转型的信号。

数据显示,截至三季度末,银行理财规模存续余额27.95万亿元,同比增长9.27%,增速较上半年增加近4个百分点,逐渐回归2020年末的水平。中国银行研究院研究员郑忱阳对记者表示,新产品稳步进场带动理财规模企稳回升,理财市场在资管新规过渡期“尾声”提前进入平稳增长阶段,充分说明了投资者对新产品的接受程度超过预期,年底增速有望保持稳中有进。

净值化是理财转型的核心,其发展进度决定了转型的成败。9月末,银行理财净值化产品占比达86.56%,较上半年提高7.5个百分点,净值化转型明显提速。但郑忱阳认为,“若照此速度,所有银行年底完成100%净值化转型依然存在压力。这主要是由于银行间转型进度差距较大,当前多数大中型银行净值化转型进度普遍在80%左右,到年底部分银行或仍有10%左右的理财产品难以实现净值化;多数城商行净值化产品占比已超过90%,甚至有银行完成了100%转型。”

郑忱阳进一步解释说,“存量资产规模大、非标资产难消化是大型银行理财转型的痛点,无法完成整改的银行将按照相关规定纳入个案专项处置,但从整改的积极性和主动性来看,大多数银行可以按时完成整改任务,整体转型压力不大”。

在收益方面,今年三季度,上市银行经营业绩实现高速增长,多数银行净利润增速超两位数,逐步超过疫情前水平,其中最大的亮点就是非息收入的大幅提升,部分银行非息收入增速甚至超过50%,自营、代理理财等财富管理业务成为非息收入的重要贡献者。

而且,随着居民财富的不断积累,投资者的理财意识显著增强,银行理财投资者人数持续增长,截至9月底,持有理财产品投资者数量已超过7100万人,较年中增长16.10%,仅三季度新增理财投资者近1000万人。在转型过程中,理财产品的投资收益也稳中有升,前三季度理财产品累计兑付投资者收益6400亿元,较上半年增加2263亿元。

此外,在转型方向上,养老理财、科技创投、绿色产业、跨境理财通等新兴领域成为银行理财转型“蓝海”,产品结构持续优化。郑忱阳说,“进入四季度,银行理财转型进入最后攻坚期,转型压力较大的银行要把握转型方向,利用理财子公司的主体地位,深入调研客户的投资偏好、风险承受能力,加强投研体系建设,创新特色化、新型化的理财产品,为客户匹配多元化的资产配置方案,加快转型进度”。

富达国际和蚂蚁财富平台近日发布2021年《中国养老前景调查报告》(下称《报告》)。《报告》显示,养老储备日渐受到中国18岁至34岁年轻一代的重视,但其投资养老的观念仍待加强。

现金存款仍被视作养老储备主要形式

“无论是保险还是理财,对个人来说,如果是为了给自己老龄期做经济保障,那最重要的是尽快、尽早开始行动。”老龄社会30人论坛成员、盘古智库老龄社会研究中心副主任李佳表示。

在过去年中,就养老这一话题,富达国际和蚂蚁财富平台合作,共收集了超过15万份的调查问卷。“今年的调查释放出很多积极信号。调查显示,受访者每月养老储蓄占收入的比例有了明显提升,且达到了四年来的新高。”富达国际中国区董事总经理李少杰在接受《经济参考报》记者采访时表示。《报告》显示,年轻一代每月的储蓄比例从2020年的20%跃升至今年的25%,每月储蓄金额达到平均1624元。

《报告》还显示,储蓄率的提升受到多因素影响。一方面,去年以来,疫情余波未平,76%的年轻一代表示计划增加应急储备。同时,相对于35岁以上人群,年轻一代的养老储备目标更高,他们预计安享退休需要储备接近155万元,明显高于35岁以上人群的目标139万元。

调查显示,接近四分之一的年轻一代仍将现金存款视作养老储备的主要形式,23%的年轻受访者表示自己缺乏相关技能和知识,导致较少参与投资。

中国养老金融50人论坛此前发布的《中国养老金融调查报告(2021)》也显示,68.83%的调查对象期待的养老金融产品的投资期限在3年以内,其中25.9%的调查对象希望能够在灵活存取,不设定投资期限,只有15.77%的调查对象愿意接受5年以上的投资期限,10年以上期限的养老金融产品的接受度则仅有4.05%。这表明,我国居民对于养老金融产品的需求仍集中在中短期投资产品上,对长期投资产品的认同度仍然偏低,这与全生命周期的养老财富储备之间存在一定偏差。

养老金融产品各不同 投资者应规划选择

业内人士普遍认为,鼓励养老长期投资势在必行,而这与个人对养老金融产品的投资和规划密不可分,投资者应选择适合自己的养老金融产品。

在我国,养老金融行业基本围绕着我国的养老保障体系展开。“三支柱”模式是我国应对老龄化所构建的养老保障体系。在“三支柱”中,第一支柱为国家根据法律、法规的规定,强制建立和实施的基本养老保险;第二支柱为企业年金和职业年金;第三支柱则是个人商业养老金。普益标准研究员李启明表示,养老金融产品是我国养老第三支柱的主要构成。

“一提到第三支柱,很多人马上想到了保险产品,其实第三支柱的含义要广泛得多,除了保险产品,还有很多其他养老金融产品。”

李佳表示。

在监管引导下,商业银行的养老理财产品也正在积极转型中。“银行理财可发挥其在固收类资产投资上的独特优势,发行投资期限长、追求稳健收益的产品。”李启明说。

养老目标基金产品就因能够满足个人长期投资、稳健增值、个性化等而越发受到投资者关注。根据日前发布的《长三角养老金融绿色发展报告》,自2018年8月首单发行成功以来,截至2021年8月初,市场上已成立的养老目标基金共126只,规模合计815.1亿元,平均仅6.47亿元/只,总体规模较前年已有112%的增长。

李启明说,相比普通基金而言,养老目标基金投资期限要更长,最短持有期限一般不低于1年。相比存款、理财、保险等产品,养老目标基金通过加大投资在权益类资产的比例,在拉长周期中具备明显的收益率优势。“养老目标基金的概念易于被投资者理解,即以投资者退休日期为目标,根据不同生命阶段风险承受能力进行资产配置。养老目标基金目标日期

策略动态地帮助投资者调整了资产配置比例,避免了投资者自己进行资产配置调整可能产生的风险,节省了投资人时间。”李少杰表示。

李佳则建议银行尽快推出存期更长、利率更高的定期存款产品。

第三支柱发展需投资者教育更到位

《长三角养老金融绿色发展报告》指出,第三支柱近年来一直被认为是“三支柱”体系中最被寄予厚望的一个。不过,经过多年发展,我国第三支柱发展有待加强。

为了助推第三支柱发展,监管部门也在积极推进各种试点。自9月15日起,工银理财有限责任公司在武汉市和成都市,建信理财有限责任公司和招银理财有限责任公司在深圳市,光大理财有限责任公司在青岛市开展养老理财产品试点。单家试点工作的募集规模原则上不超过100亿元,单个投资者的购买金额原则上不超过300万元。目前,相关试点产品已进入报

备阶段。银保监会首席检查官、新闻发言人王朝弟表示,银保监会正在研究推动养老储蓄业务试点。我国是一个储蓄大国,如何通过开办专门的养老储蓄业务,丰富养老保险体系建设是一项重要工作。银保监会正在与相关部门共同研究细化方案,通过这项改革来满足人民群众多样化的养老需求。

业内人士也认为,加强第三支柱建设应进一步加强投资者教育。李少杰表示,在海外,更多的投资者教育是通过工作环境中,借助专业金融机构提供的投教内容,由雇主有组织地进行雇员的养老投资及账户管理的知识传递。在中国,也希望通过更多的社会力量,尤其是雇主的参与,推广第三支柱的落地施行。

富达国际公募基金牌照申请已于今年8月获得证监会批复。李少杰表示,养老业务是富达的基因,也是富达中国战略的重要组成部分。“期待参与到中国的养老市场,在中国构建‘三支柱’养老体系的进程中做出贡献。”他说。

