



长春市朝阳支行

发放贷款逾千万元 支持小微企业复工复产

本报讯(陈琼)近日,客户刘先生拿到50万元的“复工贷”资金,连日来悬着的心终于放下了。此次疫情后复工,做消防工程的刘先生苦于资金周转不开,无法购进消防工程材料,眼看着要误了工期,在朋友处得知珲春农商银行长春市朝阳支行有“及时雨·复工贷”,从申请到放款,48小时内便收到了足额的周转资金。

随着全市各行业有序重启,长春市朝阳支行积极发挥金融援企机制作用,于近日安排一亿元资金启动信贷产品“及时雨·复工贷”,以

最大力度精准开展复工纾困扶持,全力帮助市场主体渡过难关,践行普惠金融的企业担当。

可信用、可抵押的灵活贷款方式,线上即可申请和审批,并能享受优惠利率……“及时雨·复工贷”推出后受到了广大客户欢迎。自5月9日长春市朝阳支行微贷中心弹性复工以来,已有百余位客户咨询申请,截至5月20日已放款18笔,共计1078万元,涉及行业包括消防、园林、新能源、培训教育等,有力缓解了小微企业复工复产的资金需求。

长春市朝阳支行坚持客户需求至上,以

“致力于打造吉林省内最专业的小微企业金融服务商”为目标,全力解决小微企业急难愁盼问题。近年来,该支行先后创新开发“户外经营贷”“军创贷”“商会贷”等多个信用贷款,服务小微企业逾千户。在此次复工复产的关键时期,长春市朝阳支行在总行的有力支持和指导下,结合“我为群众办实事”实践活动,以“及时雨·复工贷”为代表的多品类信贷产品有效扩大了政策辐射的惠及面,使受疫情影响的小微企业得到有力的金融纾困,以先行服务提振了地方实体经济平稳发展。

突破发展瓶颈 加快网点转型

周密

随着市场竞争日益激烈,珲春农商银行作为边境银行,加快网点转型,积极探索新的发展模式,走出了一条适合自己的网点转型之路。

多位一体 网点服务渠道转型

珲春农商行目前共有28个营业网点,结合客户资源分布、区域经济资源等实际,该行科学布局,着力推动网点服务渠道改造硬转型和服务升级软转型。在服务形象上,对全辖网点、自助银行进行统一新建、装修和改造,整体面貌焕然一新;在服务功能上,推动网点由交易结算型向服务型转变,推行“大堂至上”的理念;在服务品质上,不断深化优质文明服务的内涵,外聘讲师、内培培训师进行服务培训,提升品牌形象。2021年末,该行全辖网点均被省联社评为文明规范服务网点,达标率100%。其中长春市朝阳支行荣获“中国银行业文明规范服务十佳单位”,世纪广场支行荣获“中国银行业文明规范服务四星网点”。

积极探索 客户经理队伍转型

该行不断强化培训,转变意识,树立人人都是客户经理理念,加强对网点员工的培训,

内容侧重于业务、产品、服务及营销等方面,切实提升员工技能,增强服务、营销意识及本领。不断更新客户经理的知识结构,提高客户经理的专业才干和职业道德,使其能够不断适应新业务发展需求。规范晨会流程,通过模拟服务营销场景等方式,强化员工服务营销意识。

该行为网点布设智慧柜台及高速存取款机,大大提高了业务办理速度及工作效率,将柜员从窗口释放出来,转换为客户经理。一部分释放到厅堂,更为有效地为客户提供优质服务及介绍适合产品;一部分“走出去”,融入进社区、商户、企业当中,有针对性地开展外拓走访营销,内外结合,为客户提供精准的、特色化优质服务。

积极建立客户经理考核体系,考核包括团体指标及个人指标,加大奖励力度及绩效挂钩,既有利于体现客户经理价值又有利于资源配置,从而达到打造核心人才队伍的目的。

以客户为中心 特色服务转型

该行大力开展主题营销活动,充分考虑客户需求,以回馈新老客户形式,加强与客户的有效沟通。截至2022年4月末,各项存款较年

初增长9亿元,各项存款余额达到139.7亿元。

加强与社区的联建共建,打造社区银行,搭建与社区居民互动的平台,根据客户特点适时为其宣传适合的产品。

积极开展大客户沙龙及厅堂微沙龙活动,增强大客户的参与度与体验感,加大产品宣传推介力度,提高营销的针对性。

通过制作手机银行操作流程、微信绑卡、支付宝绑卡等操作小视频,解决老年人不会使用、不愿使用电子产品等问题。结合区域及客户特点,将世纪广场支行打造成“夕阳红”主题银行,开展系列适老、爱老、敬老金融服务。

注重产品设计与现有产品的互补,重点围绕客户的金融需求和非金融需求为出发点,加大创新力度,推出“线上+线下”“金融+非金融”的产品组合,提高客户粘性。

精准定位,实施网格化营销。将区域内的企业、事业单位、社区、学校全部纳入网格化管理,分别组建营销团队,构建全覆盖营销体系,开展“商户走访、进企入户”式营销,有针对性进行精准化、交叉营销。如该行聚合支付业务,采取此模式效果明显。截至2022年4月末,累计发展聚合支付9544户,交易笔数141.39万笔,交易金额4.03亿元,资金沉淀2.53亿元。

珲春农商行营业部“开门红”完美收关

本报讯(韩雪)截至4月末,珲春农商行营业部各项存款余额66亿元,较年初增加3.3亿元,储蓄存款37亿元,较年初增加2.7亿元,完成开门红目标的174%,实现开门红完美收关。

为完成既定目标任务,该行营业部提前谋划,制定活动方案,在存款送豪礼的基础上,对完成任务的网点及个人进行奖励,激发全员营销热情。年初存

款任务7.9亿元,活动期间,营业部共计84人,人人领任务,人人下功夫,同时,加大线上营销与线下营销力度,充分发挥个人优势,截至4月末,员工任务达到9.1亿元,较年初增加1.2亿元。在充分了解存款产品的基础上,根据不同的客户搭配不同产品,大力营销智能存款及大额存单,借助聚合支付产品,联动营销银行卡及手机银行,取得了良好成绩。

关爱贫困留守青少年 以行动传递爱与温暖

本报讯(金玲)“感谢珲春农商行对孩子的关爱,这么用心准备微心愿大礼包,孩子们一定能感受到珲春农商行的关爱和温暖,快乐学习更有动力。”共青团珲春市委相关领导对珲春农商行给予共青团工作的大力支持表示感谢。

近日,珲春农商行党委、党群工作部和团委相关工作人员,来到共青团珲春市委,为全市50名贫困留守青少年捐赠了“微心愿”大礼包,并送去全行干部职工的真切祝福。

据了解,“微心愿”大礼包里装有书包、文具套装、跳绳、剪纸等学习生活用品,由珲春农商行300余

名员工自发捐款的方式募集资金,该行团委统一购买并交由共青团珲春市委统一进行配送。

该行表示,让贫困留守青少年健康成长是全社会的共同责任,珲春农商行作为地方金融企业要积极履行社会责任,尽力为孩子们解决生活和学习上的实际困难和问题,让他们在阳光的环境下健康成长。

近年来,珲春农商行为开展好“点亮微心愿 争做圆梦人”活动,党团齐抓、全行一心,累计筹集近6万元爱心物品,帮助贫困留守儿童和青少年实现了一个个纯真的“微心愿”。

珲春农商行激活三笔“沉睡”35年不良贷款

本报讯(张健飞 李桂峰)近日,珲春农商行春化分理处经过不懈努力,成功清收三笔“沉睡”35年的呆帐贷款,挽回经济损失2.52万元。

借款人吴某,珲春市春化镇人,35年前从事种地养牛行业,曾经是村里的“大户人家”,经营项目可谓风生水起,先后在该分理处贷款三笔2万余元。天有不测风云,因家庭突发变故,导致其经营惨败,之后前往韩国务工,从此杳无音讯,该行想方设法查找均未果,一直“沉睡”至今。

近日,该春化分理处工作人员获知借款人已从

外地返乡,第一时间上报并组织人员前往借款人家中,了解其经济条件已改善,具备还款能力。经过耐心劝解,讲明故意拖欠贷款不还的失信惩戒案例及相关政策条例,吴某最终明白后果的严重性,当即归还全部贷款本息。

为了促进业务经营健康发展,该分理处积极落实总行要求,自年初以来,对不良贷款重新进行梳理,采取行之有效措施加大对不良资产清收力度,对呆帐赖账户“亮剑”,集中精力、真抓实干,盘活清收不良贷款,成效明显。

哈达门支行

精准发放贷款 助力春耕备耕

本报讯(宋义鑫)珲春农商行哈达门支行以立足于早、发力于准、服务于优的理念为春耕备耕注入“金融活水”。截至目前,各项贷款较年初净增1938万元,为辖区内农户保驾护航,助力其增产增收。

该支行立足于早,与辖区内村委及时对接,了解当年春耕生产特点和总体情况,以及物资准备和资金需求情况。组织信贷人员深入到“整村授信”白名单、种养殖大户家中,提前调研,精准掌握农户信贷

需求,对春耕所需化肥、农药、种子、农机具资金优先供应。同时,充分发挥人缘地缘优势,持续推进“整村授信”工作,结合农户实际,提供切合所需贷款方式,如“农户循环额度”“活牛抵押”贷等。

服务于优,提高效率。疫情期间,信贷人员通过微信分享贷款线上申请表,全面了解农户资金需求,确保辖区内农户能第一时间获得信贷资金。针对春耕备耕“农时短、需求急”特点,要求信贷人员做到快受理、快调查、快发放。

仍待更多细则出台

按照机构预测,养老第三支柱的发展壮大是个循序渐进的过程,仍有待于更多细则出台以扩大缴费范围,尤其是个人养老金账户衔接的政策安排、税收政策力度、投资者适用性等,都将成为影响个人养老金市场发展的重要因素。

董克用直言,个人养老金制度是机会也是挑战。一方面,金融机构应考虑如何设计出更多有利于养老金稳健增值的产品,探索通过长期投资、价值投资为参加人提供合理回报。另一方面,个人养老金的制度设计是否能便利操作,以及税收优惠政策力度是否到位也是其发展关键一环。“总结起来,个人养老金一是产品,二是服务,这些细节能不能做好,是制度落地的重

相关配套政策持续完善

根据此前国务院办公厅印发的《关于推动个人养老金发展的意见》,个人养老金制度的核心是账户制。中国社科院世界社保研究中心执行研究员张盈华表示,引入“账户制”,拓宽合格养老金产品范围,建立统一的信息平台,这些都有利于更便捷地参与个人养老金。

国泰君安研报认为,个人养老金账户

继养老理财试点扩围后,兼顾普惠性和养老性的特定养老储蓄业务也即将由四大行率先开展试点。

今年以来,银行、保险、公募基金等各方主体均积极完善产品体系,参与第三支柱体系构建。业内人士表示,加快发展多层次、多支柱养老保险体系,将进一步织密织牢养老保障网。下一步,个人养老金制度仍有待更多细则出台,如税收政策力度、投资者适用性等,从而进一步提升激励性和吸引力。

银行、保险、基金齐发力

今年以来,多元化的商业养老金金融业务正驶入“快车道”,包括银行、保险、公募基金等各方主体均积极完善产品体系,参与第三支柱体系构建。

截至2022年4月末,承保保单合计12万件,累计保费近9亿元。其中,快递员、网约车司机等新产业、新业态从业人员投保超过1.5万人。

公募基金方面,自2018年8月首批养老目标基金获批以来,公募养老FOF产品规模已突破千亿。

经济参考报记者 向家莹

四大行尝鲜在即 养老金融产品接连扩围

银保监会有关负责人日前透露,银保监会正会同人民银行研究推出特定养老储蓄业务试点。初步拟由工、农、中、建四家大型银行在部分城市开展试点,单家银行试点规模初步考虑为100亿元,试点期限暂定一年。特定养老储蓄产品包括整存整取、零存整取和整存零取三种类型,产品期限分为5年、10年、15年和20年四档。

“四家大型商业银行机构网点多,线上线下服务渠道丰富,存量客户群体庞大。”招联金融首席研究员董希淼表示,在四大行率先进行养老储蓄试点,有助于更好地满足具有养老储蓄需求的居民需求,最大限度方便更多的居民办理养老储蓄业务。

在此之前开展的养老理财试点已快速扩围至“十地十机构”。银保监会数据显示,截至一季度末,共有16只养老理财产品发售,已有16.5万投资者累计认购420亿元。此外,银保监会决定自3月1日起,将专属商业养老保险试点区域扩大到全国,并将养老理财产品纳入试点。

事实上,个人养老金市场也是保险公司主要发力点之一。2021年6月,6家大型保险公司在浙江省和重庆市两地正式开展

制将有效解决此前个别产品试点之间监管运行成本高,无法与一二支柱互通等问题。此外,相较于此前仅个人税延养老保险一款产品享受税收优惠政策,此次个人养老金新政将在政策层面制定统一的税收支持,能够提升对客户的吸引力。

个人养老金制度的相关配套政策也在加快完善。近日,银保监会印发配套文件《关于规范和促进商业养老金业务发展的通知》,提出逐步形成多元主体参与、多类产品供给、满足多样化需求的发展格局。此前,证监会也表示,将抓紧制定出台个人养老金投资公募基金配套规则制度。

“个人参加个人养老金制度最直接的好处,就是可以享受国家税收优惠政策。政府通过给予税收优惠支持,鼓励参保人积极参加。”中国养老金融50人论坛秘书长董克用表示,个人养老金制度不受地域、户籍限制,跨省跨地域流动时,个人权益不受影响。参与方式比较灵活,在缴费额和缴费方式上,起步阶段只要不超过年度缴费上限1.2万元,参加人可以自主选择缴多少,本年度内既可以一次性缴也可以分次缴。

学费高昂 「洗脑」营销 财商教育陷阱多

学费高昂 「洗脑」营销 财商教育陷阱多

中国证券报记者 石诗语

“零基础快速实现50万财富积累”“一元钱让你实现财富自由”……这些理财课程的广告宣传语,让一些投资者“心动”。但是记者日前调查发现,所谓“零基础理财”等学习课程不仅很难帮助投资者实现财富梦,背后还可能暗藏陷阱。

客服“洗脑式”营销

前段时间刚购买了线上理财课的小罗告诉记者,他看到一个名为“亿学天下”的微信公众号里有1元理财课,抱着试试看的心态,购买了“小白理财训练营”基础课程。随后,小罗被客服人员拉入课程学习群。“前几天老师科普了一些理财知识,还留了作业,但后来就开始在群里不断洗脑,并推荐了进阶课程,宣称名额很有限。”小罗表示。

进阶课程价格高达7899元,老师“狂轰乱炸”地营销,且多次向小罗晒出其他学员已报名的截图,小罗最终被说服,决定报名。由于手头资金不够付学费,老师还引导他使用花呗分期付款。

报名成功后,平台上自动弹出合同,在老师催促下,小罗草草签了字。小罗表示,训练营的课程内容是直播和录播视频的形式,内容都是一些没什么实用性的基础理论,与老师前期宣传的“一对一、手把手教赚钱”的承诺相去甚远,且课程中有大量推销保险、小额贷款等产品的广告营销活动。更重要的是,小罗表示,老师对股市的预判从来不准,致使他在股市中损失惨重。

小罗意识到自己可能被骗了,以虚假宣传、老师水平不过关为由,要求平台退款,但多次遭拒。小罗坚持退款,不料老师最终以“已离职”为由,将小罗“拉黑”。

记者就此事联系“亿学天下”客服人员,但截至发稿时未收到相关回应。在微信端搜索“亿学天下”,发现目前该公众号中所有内容已经清空,处于无人管理状态。但一个与其头像相同的名为“亿学学堂”的公众号,继续售卖着各种理财课程,课程价格从9.9元到5288元不等。

想要退款不容易

对于互联网平台热度较高的财商教育机构,记者选取其中网络热度指数最高的微淼商学院和启牛商学院进行了测试。

记者购买了微淼商学院最热销的“12元小白理财课”,随后添加了所谓“班主任”的企业微信,该“班主任”

实际上承担客服和销售的工作。其朋友圈中,充斥着学员们成功赚钱的案例。

“班主任”简单说明12天的课程流程后,向记者推荐了一些理财类书籍。此后,记者被邀请进入一个已有100余人的课程群。群里有三名授课老师,以文字形式进行授课,课程内容有理财基础知识、重点概念解读、市场分析和培养良好投资心态的“鸡汤文”,学员每天也需以文字的形式将当天学习感悟发在群中。

记者向“班主任”提出希望学习高阶课程,于是马上被推荐了价值6998元的全套进阶课程,并告知学不会或者学完没有赚到钱可以退款。记者以价格太贵为由推辞,“班主任”又推荐较为便宜的课程,并展开洗脑营销。

在黑猫投诉平台进行搜索可以发现,投诉微淼商学院不退款的网友很多。有网友爆料称,购买课程所签署的合同里已写明了多种不可退款的情况,由于大多数网友听了老师的承诺,且签合同未看具体条款,因此想退款并不容易。记者测试的另外一个平台启牛商学院,与上述情况相似。

需多方共同治理

在黑猫投诉平台上,搜索“理财课程”,相关投诉近1700条,多数网友的投诉原因为“与宣传情况不符,存在诱导”“课程中推销产品,导致投资赔钱”“存在霸王条款,客服不理睬”等。

针对目前财商教育的种种乱象,业内人士指出,财商教育机构良莠不齐,监管部门、平台企业以及消费者需从多方着手,共同治理。相关监管部门应有效规范理财教育市场,不仅要加强对财商教育机构实行注册审查报备,还要严查机构讲师的资质。同时,抖音、快手、微博、微信等平台应加强内容审核,承担审查监督的责任,层层把关在其内部投放的广告,强化平台对理财内容的发布审核管理。对消费者来说,要树立正确的理财观念,加强独立思考与判断的能力,增强防范意识。

对于部分客服向投资者推荐股票的问题,招联金融首席研究员董希淼表示,未经核准,任何机构和个人不得为证券交易及相关活动提供服务。大多数财商教育机构未经证监会核准,相关人员也没有取得证券从业资格,因此他们从事推荐股票等活动是非法荐股行为。

业内人士还表示,消费者要擦亮眼睛,通过正规渠道、在正规平台上学习理财投资知识,避免被不良商家利用。