

永春农信联社

金融“及时雨”润泽“民企田”



用足政策工具 赋能企业发展

永春县魁斗莉芳茶厂多年从事茶叶生产,产品远销海内外,近年发展步伐加快,急需扩大规模,资金周转压力也随之而来。得知这一情况,永春农信联社金融助理第一时间上门对接,利用当下惠企金融政策,仅用一天就将“提质增产争效贷款”发放到位,为企业送去“及时雨”。“银行真是太高效了,当天申请当天放款,不仅利率低,服务也好,这100万元真是帮了大忙。”近日,茶厂负责人激动说道。

一直以来,永春农信联社秉承“实干兴社,为农信”的使命担当,扎实推进助企惠企工作,强化与各级部门联动,充分运用提质增产争效专项资金贷款政策、普惠小微贷款支持工具等,持续加大对中小微企业、中小微企业主和个体工商户的支持力度,推动普惠小微贷款增量、降价、扩面。截至目前,已累计发放提

民营经济是泉州县域经济的重要支撑,近年来,深耕永春这片沃土,永春农信联社始终与民营企业血脉相连,加大信贷投放、创新金融服务,主动融入当地民营经济发展大局,为推动永春经济高质量发展持续贡献农信力量。



质增效贷款116户,金额1.3亿元。

引入金融活水 激发民企活力

永春县是远近闻名的“芦柑之乡”,眼下,该县又迎来一年丰收季,望着沉甸甸、金灿灿的果实挂满枝头,聚富果品有限公司负责人喜上眉梢。谈起漫漫创业路,该负责人对永春农信联社提供的金融服务赞不绝口。

该负责人告诉记者:“在企业最需要

资金的时候,永春农信联社给我们带来500万元的贷款,这笔钱就像‘活水’为我们提供了发展动力。”在永春农信联社的帮助下,聚富果品如今已成为福建省“地理标志商标龙头企业”,年产“柑桔”约1.5万吨,年出口约3.4万吨,去年实现销售收入1.82亿元。

这样的例子不胜枚举。据悉,以服务“三农”为导向,永春农信联社打造了“信用社+协会+农户”“云授信”等金融服务模式,立足永春县域产业特色,推广芦柑

产业贷、白番鸭产业贷、花卉贷、蜂协贷等特色金融产品,让金融“活水”源源不断流向乡村沃野。截至目前,已受理新农主体500户,提供贷款金额2.05亿元。

优化金融产品 增强企业动能

值得一提的是,聚焦农业产业园区,永春农信联社开发了“产业贷”“地标贷”“要素贷”等多样化金融产品,全面拓宽服务广度,同时,以乡村振兴贷、建厂贷、小微快贷、新农直通贷等专属信贷产品,制定专属金融服务方案,满足产业园区等经营主体发展资金需求。

金草生物技术有限公司便是其中一家受益企业,该企业以经营中草药种植、花卉种植、食用菌种植等为主,成功开发了金线莲珍稀药用植物的组培苗。然而,在产品标准化、规模化生产过程中,该企业也面临过资金短缺问题,当时,永春农信联社通过“百名行长进万企”走访行动,很快了解到企业需求,并为其发放小微快贷300万元,帮助企业渡过难关。

一直以来,永春农信联社扎实推进金融助理驻万村工程,将金融服务延伸至产业园区内的每家企业。截至目前,永春农信联社累计发放小微快贷129户,贷款金额1.21亿元;提供支农再贷款资金4.2亿元,支持产业园内1300余户农户、小微企业、个体工商户及新型农业经营主体有效降低融资成本。(王树帆 李伟静 李丽君)

四季度以来,多家银行进入年终信贷投放工作冲刺阶段。据了解,多家银行今年信贷投放总量适度增加,科技创新、绿色金融、制造业、普惠金融、乡村振兴、民营经济等领域仍是银行业信贷支持的重点。

某股份制银行内部人士说:“今年以来,我行持续增强对国民经济重点领域和薄弱环节的精准支持,主要聚焦制造业、绿色经济、战略性新兴产业、科技创新等重点领域。”

“今年信贷投放总量适度增加,投放节奏与去年基本保持一致,截至目前已完成全年信贷投放计划的90%以上,接下来将持续加大信贷对实体经济支持力度,精准发力国民经济重点领域和薄弱环节,为明年‘开门红’工作打好基础。”另一家股份制银行信贷业务相关负责人表示。

普惠金融仍是国有大行信贷投放重点领域,国有大行继续发挥“头雁”作用。

多家银行筹划年末信贷投放

今年信贷投放总量适度增加

“我行深入实施‘三农’普惠战略,创新普惠金融体制机制,打造数字普惠服务模式。截至9月末,我行央行口径普惠金融领域贷款余额达到3.55万亿元,较年初增长近万亿元。”农业银行表示。

中国银行研究院研究员杜阳表示,年末银行业信贷将继续保持稳健增长态势,进一步提升金融服务实体经济质效水平。在中央金融工作会议精神的指引下,银行业将保持信贷投放总量增长,不断优化信贷结构,推动融资成本下行,满足重点领域和薄弱环节的融资需求。科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融以及数字金融五篇

大文章为银行业信贷投放指明方向。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平认为,今年11月、12月和明年开年,房地产信贷投放将在一定程度上企稳,重点投向经营正常的房地产企业、保交楼项目、房地产行业并购重组,以及保障性住房、城中村改造等事关房地产行业向新发展模式过渡的重点方向。此外,商业银行将重点向基础设施建设、制造业、乡村振兴、重点项目、创新型中小微企业加大信贷投放力度。

招联首席研究员董希淼建议,下一

步,稳经济政策应继续发力,必要时加大实施力度并出台新的对策措施,更有力地促进宏观经济稳定和恢复。从信贷投放看,金融机构要统筹考虑今年后两个月和明年开年的信贷投放,做好年末收官工作和明年初“开门红”工作;同时加大结构调整、盘活存量贷款资源,努力保持企业贷款增长的稳定性和居民贷款增长的持续性,以信贷增长的稳定性和持续性促进我国经济稳定增长。

东方金诚首席宏观分析师王青表示,银行加大信贷投放力度,要挖掘“三大工程”等新的信贷增长点,也要切实加大对房地产行业的融资支持。在盘活存量金融资源方面,可通过发行特殊再融资债券置换地方政府存量隐性债务等方式,将沉淀在隐性债务中的巨量银行信贷资源释放出来。

(证券)

保险业协会起草标准并征求意见
个人保险代理人拟划分四个等级

日前,中国保险行业协会(以下简称“保险业协会”)研究起草了《个人保险代理人销售能力资质等级标准(人身保险方向)(讨论稿)》(以下简称《标准(讨论稿)》),目前处于征求意见建议阶段。

划分等级
满足条件可以升级

根据《标准(讨论稿)》,个人保险代理人拟划分四个等级,由低到高分别为四级(初级)、三级(中级)、二级(高级)、一级(特级)。四个级别的技能要求和相关知识要求依次递进,高级别涵盖低级别的要求。

以一级(特级)为例,需要达到具备全面的金融专业知识,精通各项专业技能,能组织团队培训和销售管理,能合规开展非保险金融业务,能分析评估客户需求,设计财富管理方案并协助执行,绩效水平优秀。而四级(初级)则需要具备基础知识和专业技能,能在指导下以产品为导向开展保险销售业务,协助订立保险合同及提供相应的客户服务。

《标准(讨论稿)》拟定,代理人级别鉴定分为理论知识考试、技能考核以及综合评审,理论知识考试和技能考核均以笔试、机考等考试方式为主;综合评审通常采取审阅申报材料、答辩等方式进行全面评议和审查。四级(初级)和三级(中级)的鉴定方式以考试为主,二级(高级)和一级(特级)的鉴定方式是考试与综合评审相结合。

如果保险代理人满足一定要求后想升级该怎么做?以二级升一级为例,《标准(讨论稿)》拟定,首先需要取得二级保险销售能力资质后,累计从事保险代理业务工作四年(含)以上;或者是具有相关职业的高级职称(职业资格),取

得二级保险销售能力资质后,累计从事保险代理业务工作两年(含)以上。其次,还需要完成一级参考性培训学时要求,以及五年内在执业登记管理系统中未有违法违规信息和执业失信信息记录。

建立规划
树立终生职业理念

据了解,2022年4月,原银保监会在《人身保险销售行为管理办法(征求意见稿)》中提出“保险公司、保险中介机构应按照中国保险行业协会发布的保险销售人员销售能力资质标准,建立保险销售人员分级管理机制,对保险销售人员实

施分级管理”。2023年9月,金融监管总局发布《保险销售行为管理办法(国家金融监督管理总局令2023年第2号)》,进一步明确保险公司、保险中介机构应当支持行业自律组织发挥优势推动保险销售人员销售能力分级工作,在行业自律组织制定的销售能力分级框架下,结合自身实际情况建立本机构保险销售能力资质分级管理体系,对所属保险销售人员进行分级,并与保险公司保险产品分级管理制度相衔接,区分销售能力资质实行差别授权。

上述这些也是《标准(讨论稿)》编制的行业背景。保险业协会表示,2022年10月,协会面向行业印发《保险销售从

业人员销售能力资质分级体系建设规划》,同步广泛动员行业内外部专家、保险机构和各级协会等各方力量共同参与,启动各项标准规范的建设工作。包括组建项目工作组、深入开展市场调研、集中编制等级标准等多个流程。

保险业协会表示,《标准(讨论稿)》的编制有四大原则,分别是职业导向、客户导向、技能导向、规范导向。以职业为导向为例,《标准(讨论稿)》以职业成长为出发点,树立个人保险代理人终生职业理念,建立职业规划,明确发展目标,涵盖从业务新人成为行业专家的各层级完整发展脉络。

(中新)

工行企业手机银行
您的办公好助手

企业手机银行是中国工商银行为对公客户打造的移动金融服务平台,对公客户可通过企业手机银行快捷办理账户管理、转账汇款、指令授权、资产分析、定期存款、通知存款、理财、融资、对账、电子回单、网点预约等金融服务,并可体验到7×24小时智提醒、手势密码快捷登录、安全设备管理、登录记录查询等便捷的辅助功能。

功能简介

暖心服务助您轻松启程:体验多场景支付便捷;线上申请线下办理,实时查看进度,提高办理效率;在线变更账户信息,提升用户更新账户信息的便利性和使用体验;智能客服随时随地有问必答,做您的“贴心秘书”。

安心功能为您保驾护航:融安e信7大功能让资金安全无死角;U盾最高管理权限一手掌握;人脸、指纹、手势等多种生物识别验证,全面提升安全级别。

省心产品帮您省心省力:法人理财产品种类充足,收益直观可见;投资业务品类丰富;随心定制工银信使内容,提醒服务智能贴心。

爱心普惠为您雪中送炭:经营快贷线上办理、循环额度;以优质房产抵押申请e抵快贷,线上操作、即时到账;网上票据池质押融资提升存量票据流动性。

特色优势

登录三合一,安全有保障:U盾/手机号/卡号多方式登录,安全设备绑定,全渠道登录记录,异常登录提醒、远程签退,保障资金安全无忧。

机灵小助手,贴心小秘书:7×24小时在线服务,轻松追踪流程进展,待办工作登录唤醒,信息管理贴心小秘书。

高效授权、账户管家、四合一汇款、轻松理财:企业电子渠道指令批量快速授权;账户详情清晰明了,明细信息可视化分析;转账汇款合而不繁,理财产品灵活购买,掌上的金融服务平台。

客户端下载登录

客户可通过中国工商银行门户网站或在手机应用商店搜索下载。iPhone客户端可通过AppStore应用软件商店、Android或鸿蒙客户端可通过系统自带应用商店,输入“工行企业手机”等关键字搜索工行企业手机银行客户端程序,下载安装后使用。

更多详情请通过“工商银行泉州分行”微信公众号或工商银行泉州分行辖属营业网点了解。
(工行)



ICBC 中国工商银行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

中国资本市场
对外开放更进一步

日前,上海证券交易所(以下简称“上交所”)和迪拜金融市场(以下简称“DFM”)宣布签署合作谅解备忘录,以进一步加强资本市场之间的合作交流。这一伙伴关系的落实,是中国资本市场对外开放、加强跨境合作的又一重要里程碑。

该伙伴关系不仅促进了上交所和DFM的信息交流,还将有效提升两个市场的效率和透明度。根据合作谅解备忘录,上交所和DFM计划共同探索开发ESG和可持续发展相关的产品,满足两个市场参与者的需求。此外,双方还将共同探索开发包括跨境指数、ETF等金融产品,向市场参与者介绍各自的优势,并为他们提供更为丰富便捷的资本市场服务。

上交所总经理蔡建春表示,很高兴与DFM建立合作伙伴关系。上交所期待与DFM深化沟通交流,共同探索在指数、ETF、ESG等领域的合作机会。下一步,上交所将在中国证监会的统一部署下,进一步深化高水平制度型对外开放,继续探索与中东地区交易所的多元化合作对接机制。加强双边合作、探索多边合作,不断丰富合作形式,深化合作内容。

DFM首席执行官Hamed Ali表示,DFM与上交所之间的合作谅解备忘录,标志着双方在加强国际合作和促进资本市场发展关键领域的合作方面迈出了重要一步。这种合作关系为探索新机遇和扩大市场打开了新的大门。他表示,在不断变化的金融环境中,全球合作至关重要,希望与上交所一起,互通双方的最佳实践和专业知识,并加强金融生态系统的发展。

