

千企万户大走访 兴业惠企在行动

兴业银行泉州分行全力推进小微企业融资协调工作机制落地见效

支持小微企业高质量发展,是稳定区域经济、促进就业的现实需要,是推动经济转型升级的必然要求和走好中国特色金融发展之路的应有之义。兴业银行泉州分行积极贯彻关于支持小微企业融资协调工作机制的部署要求,第一时间作出工作安排,持续加强资源供给,借此次落实小微企业融资协调机制契机,进一步夯实对小微企业的服务水平,做好普惠金融“大文章”。

强化领导工作机制 统一思想提高站位

分行党委高度重视中央、省、市层面对于支持小微企业融资协调工作机制的工作安排,第一时间成立支持小微企业融资协调工作机制专项工作专班,从组织实施、资源保障等方面着手,全面推进协调机制的监督评价和实施推动。组织召开专项部署工作会议,及时、全面传达支持小微企业融资协调机制重要部署,积极营造推动氛围。

细化政策方案 明确目标方向

分行为落实支持小微企业融资协调工作机制,开展八大专项行动,组建专营客户团队,落实减费让利,推出“速贷”线上融资产品矩阵,打造定制化集群融资方案,简化贷款审批流程,面向小微企业、科技型企业制定专项优惠政策,推出线上和线下小微连连贷产品,推广“兴业管家”APP一站式智能服务,并下发小微企业融资协调机制业务指引明确目标方向。

强化党建引领 积极开展对接走访

进入市场
1月15日,兴业银行石狮支行在石

狮服装城开展商户走访活动。走访活动由小微客户经理及零售团队组成走访小组进场驻点,与企业进行现场沟通交流,宣传小微企业融资相关政策。本次走访活动中,石狮支行共计与52家小微企业进行交流,全面了解了企业的实际经营情况,并对有融资需求的客户提供相应的融资方案,银企对接取得良好成效。

深入社区

11月15日,兴业银行安溪支行行长郑志峰、行长助理王发展带领支行普惠金融团队及零售团队共同前往安溪县政府人民广场设点,现场开展“千企万户大走访”宣传及进企业宣传活动,传达小微企业融资协调机制政策,听取企业意见,了解企业需求,扎实推动“千人进千企访万户”活动走深走实、见行见效。在现场活动中,兴业银行安溪支行领导班子与相关企业负责人面对面交流,了解企业金融需求,以便业务人员后期“一对一”做好跟踪服务。现场共走访企业近10家,收集意向贷款企业2家。

融入企业

11月17日,兴业银行惠安支行借助与烟草公司党建共建合作机会,实现资源共享合作共赢,推动党建与业务融合发展,积极走访烟酒行业小微企业客户,了解客户融资需求,引导烟酒商户通过线上

“烟商贷”业务,实现线上自动化审批,线上放款,可自助循环随用随还,融资方式高效便捷,为商户年底销售旺季进烟备货解决资金不足的燃眉之急。

走入园区

11月19日,兴业银行泉州台商支行参加台商投资区科经局、财政金融与国资局、东园镇政府主办,海丝智造产业园承办的“共铸海丝·智造未来”银企对接会,在会上推介兴业银行小微企业融资产品,特别是工业厂房按揭业务,受到客户好评,达成意向向合作企业2家,且向“海丝智造产业园”提供意向授信按揭额度2亿元,进一步提升兴业银行金融产品的知名度。

自10月15日协调机制工作开展以来,兴业银行泉州分行已实现各区域专班接洽全覆盖,主动对接走访企业数百家,向47家小微企业发放贷款3.66亿元,向37家个体工商户发放贷款1364万元,其中通过金服云平台登记的已授信7586万元,放款2710万元。

下一步,兴业银行泉州分行将保持小微企业资源倾斜,着力提升金融服务质效,以“高质量、高效率”的普惠金融服务,为更多小微企业主体提供有力的金融支持,为推动普惠金融高质量发展贡献力量。

(王宇)

个人养老金制度实施两周年 保险产品优势突出 规模尚待破局

自2022年11月启动以来,个人养老金制度正式实施已满两周年。人力资源和社会保障部数据显示,目前,已经有6000多万人开通了个人养老金账户。

从国家社会保险公共服务平台发布的信息看,个人养老金专项产品包括理财、储蓄、保险、基金四大类。截至目前,个人养老金专项产品有836款,其中储蓄产品466款,基金产品200款,保险产品144款,理财产品26款。

在业内看来,个人养老金由于积累周期较长,客户更偏好安全性高、保障性强、具备保底等收益稳健特征的产品,保险已具备核心竞争力。不过,从规模而言,保险产品发展仍有待破局。对于如何助推个人养老金保险业务的发展,业内人士提出完善产品设计、简化投保流程、优化制度设计等建议,进而提升保险产品吸引力。

对外经贸大学保险学院教授王国军表示,从个人养老金制度实施两个年度短期来看,储蓄产品数量最多,被追求安全性的群体所钟爱;基金产品良莠不齐,风险较大,但随着资本市场回暖,未来几年收益可能会不错,适合较为激进的群体;而保险产品无论收益还是保障都比较好。



个人养老金为个人退休后提供稳定的养老金补充 (CFP)

从最初的6家公司共7款产品,到目前的23家公司推出144款产品,个人养老保险产品在种类、数量上持续扩容,

可供选择的产品不断丰富。中国银保信官网显示,截至11月25日,目前在售的个人养老保险产品有55款。

保险“新国十条”明确提出,积极发展第三支柱养老保险,鼓励开发适应个人养老金制度的新产品和专属产品等。

保险类产品安全性高,在个人养老金产品中具有独特优势。太平人寿表示,保险产品作为传统养老金融工具,如养老金或中期年金,其保障期限最长可至终身领取,其长期性的特点与个人养老金制度中退休后领取的要求高度契合。此类产品以利益明确、不受市场波动影响的特性,为客户提供规避市场风险的途径,确保退休后可获得稳定养老金补充。

近两年来,保险公司积极推出多种个人养老保险产品,如专属商业保险提供稳健型、进取型两种不同的投资组合,均设有保证利率,确保客户本金安全;两全保险和年金保险为固定收益型产品,此外还有“固定+浮动”收益的万能、分红型产品。

从参与机构来看,目前参与的20余家险企以大型寿险公司和专业养老保险险公司为主,人保寿险、国民养老、中国人寿、太保寿险推出的产品数量均超过10款,以及交银人寿、工银安盛人寿、建信人寿等多家“银行系”险企,此外,友邦人寿、中宏人寿、中信保诚人寿、中英人寿、大都会人寿等外资寿险也积极参与其中。

平安养老保险董事长甘为民指出,在第三支柱养老保险建设方面,享受税收优惠的个人养老金产品和不享受税收优惠的商业养老保险产品“双轮驱动”的态势基本形成。未来,个人养老金账户将会是第三支柱的“主阵地”,而商业养老保险产品将成为第三支柱的“主战场”。(中新)

创新机制 助力百姓“安居梦”
建行泉州分行试水
“法拍房”按揭出成效

“有了建设银行履约保证保险担保方式创新机制的‘加持’,有效破解了法拍房交易堵点,相信会有更多购房者实现法拍房按揭贷款‘自由’”,某拍卖平台福建区域负责人对建行泉州分行创新机制助力楼市发展的积极做法大加赞许。

为优化营商环境,助力百姓实现“安居梦”,建行泉州分行与当地法院、相关保险代理公司合作开展“拍卖房产个人住房贷款业务”,创新引入履约保证保险担保方式等风险管理配套机制。该行在辖内丰泽支行成功试水首笔“法拍房”按揭贷款后,又持续优化办理流程,打造“法拍房”按揭贷款“快车道”,实现了自房产拍卖成交日起一周内即完成从贷款受理、审核到放款的全过程,提升了“法拍房”办理按揭贷款业务的便利性,对加快二手房流通和交易、盘活二手房资源、活跃楼市发展发挥重要的促进作用。

日前,建设银行推行的“法拍房”按揭贷款业务被泉州市营商办作为“优化营商环境工作经验做法”在全市推广。

在试行推广初期,该行辖内丰泽支行多次走访房产拍卖平台、地方法院,介绍该风险管理创新机制的优势和流程,得到认可并同意试点履约保证保险担保方式下的“法拍房”按揭贷款业务。今年8月初,竟拍买受人向支行提交竞拍成功的房产信息和个人资料后,支行第一时间进行了受理并通过分行开设的“绿色通道”在一周时间内完成该“法拍房”按揭放款,成功办理辖内首笔“法拍房”按揭贷款130多万元。

在实现首笔“法拍房”按揭贷款突破后,建行泉州分行又继续扩大业务推广面,目前已在全市各县(市、区)均实现“法拍房”按揭贷款业务突破,累计办理业务20余笔、金额近2500万元。

通过引进第三方风险缓释措施,建设银行开启了泉州市“司法拍卖+风险控制”的金融服务新模式,不仅解决了“法拍房”按揭贷款周期长、风险大等问题,还降低了购房者的过户资金成本压力,增强了竞买者的购房信心,有助于法院提升法拍成交率和回款速度,有效缩短债权人实现债权回收时间,促进了我市房地产市场交易量的提升。

(建行)

 中国建设银行
China Construction Bank
泉州分行

客服热线: 95533 网上银行: www.ccb.com
手机银行: m.ccb.com 建行商城: e.ccb.com



新鲜有趣的金融资讯,贴心实用的理财百科,帮你打理钱袋子、为你提供好点子,热点+热度+热情——“泉州金融窗”,一个全新视角的金融天地!

大大抓落实 大抓项目招商业

泉州广告网
泉州晚报社



泉州晚报 / 東南早報 / 泉州晚报·海外版 / 泉州商报 / 泉州网 / 泉州通