

河畔金融 · 聚焦金融供给侧结构性改革安阳实践

工行助力拼经济 金融服务解难题

□ 本报记者 许美美 通讯员 贾万民

经济是肌体,金融是血脉,两者共生共荣。今年,市委、市政府提出要开展全力“拼经济”十大攻坚战,中国工商银行安阳分行(以下简称工行安阳分行)聚焦全市重点领域、重点项目,突出对制造业、基础设施、幸福产业等重点领域的信贷支持,被市委、市政府授予“2022年度金融工作突出贡献单位”荣誉称号。

3月24日,记者从工行安阳分行获悉,截至2月末,该行各项贷款投放14.13亿元,其中对公贷款较年初净增10.43亿元。

今年年初以来,中国工商银行安阳分行牢记金融工作的政治性和人民性,提升金融服务的专业性,以服务安阳经济社会发展为己任,积极在“稳增长、调结构、增功能、防风险、开新局”上下功夫。

守初心 彰显金融的人民性

“作为国内规模最大、服务小微企业最多的商业银行,工行安阳分行一直坚守‘人民金融’的初心和使命,以服务实体经济为根本遵循。”该行

负责人表示。

多年来,该行坚持以广大人民群众需求为导向,扎实推进个人金融银行等重点战略实施,坚持聚焦人民群众在金融领域的急难愁盼问题,多端联动做好衣食住行、医娱教养等领域的金融服务,多措并举,适时推出丰富多样的金融产品,加强对新市民、个体工商户、农民工等群体精准服务,以高质量金融服务满足群众高品质生活需要。

同时,该行坚持“我为群众办实事”常态化机制,采取更多惠民生、暖民心举措,让利于企、优惠于民,并不断丰富服务内容、改进服务品质、提升服务体验,推动人民满意银行建设不断取得新成效。

扩产品 体现金融的时代性

工行安阳分行围绕“三个一批”“行长进万企”等活动,巧妙对接金融产品,始终坚持完善金融服务生态,顺应居民消费升级的发展趋势,在充分了解个人商户需求的同时,积极打造具有针对性、可操作性的金融产品组合以及套餐方案,优选产品,精准触达。

该行积极开展养老服务创新,聚合资源打造养老金融生态圈,丰富第三支柱养老金融产品,满足人民群众多样化养老需求。加大新市民综合金融服务供给,持续完善专属金融服务体系,聚焦安居、创业、医疗三大核心场景,辐射就业、教育和金融素养等金融场景,提供更加灵活、优惠、精准的金融服务,提升新市民的获得感、幸福感和安全感。

“我们在助经营方面,利用绑卡、微信随机立减等资源,与商户开展客户优惠活动。在解困境方面,积极利用多种融资产品解决商户经营资金周转难题和融资需求。在降成本方面,通过优化下调贷款利率等方式降低商户经营成本和资金周转成本。在享实惠方面,利用丰富的产品满足商户资金保值增值需求。通过工行信使‘动账’提醒,客户可以及时了解账户余额变动信息,体现金融服务的便利性。”该行工作人员介绍。

严运作 增强金融的保障力

合规为先,风控为要。工行安阳分行始终坚持巩固和加强金融产品的重点领域、重点专业、重点环节的

风险把控,强化对新业务、新产品的合规控制和员工异常行为排查。

长期以来,该行不断提高廉洁从业责任意识,建立合规经营的长效机制,教育引导全行员工特别是党员干部严格自我约束,规范自身行为,确保在制度规定上“不越底线、不碰红线”,强化日常监督,对苗头性问题及时进行提醒,防微杜渐,确保责任落实,履职尽责。

扛责任 强化金融的安全性

“我行始终将投资者适当性管理和金融风险防控等知识作为教育宣传活动的重点内容,做好金融知识、法律法规、应对措施普及,引导消费者树立‘不乱投、不乱贷’的理性投资观念。”该行负责人介绍。该行持续优化金融消费环境,提升消费者金融防诈意识,维护金融安全稳定。

工行安阳分行始终肩负“国之大事”的责任与担当,深耕“项目为王”战略,提高政治站位,充当金融先锋,以实际行动把支持安阳实体经济发展、服务民生百姓作为义不容辞的责任,以强有力的工作力度、温度、宽度、广度为我市经济腾飞贡献力量。

交通银行安阳分行 金融知识进校园 护航青春伴成长



活动现场(李荣荣 摄)

本报讯(记者 陈振江 通讯员 李荣荣)为丰富在校学生的金融知识,帮助学生防范电信诈骗、远离校园贷等违法行为,近日,交通银行安阳分行走进安阳幼师高专高等专科学校,开展了“金融知识进校园”主题公益宣传活动。

活动中,该行工作人员通过悬挂条幅、发放宣传折页、播放警示教育片及案例介绍的方式激发了同学们学习金融知识的兴趣。课堂上,“金融知识宣传大使”李金霞从出借账户、刷单兼职及非法校园贷三个方面向学生们讲解了金融知识及校园防诈骗知识,提升了同

学们的金融知识素养,并通过有奖问答的方式帮助大家加深学习记忆。活动现场气氛热烈,同学们积极踊跃发言。

此次宣传活动受到了老师和同学们的热烈欢迎。同学们纷纷表示,此次“金融知识进校园”宣传活动,让他们受益匪浅,增强了他们对违法金融业务的甄别和抵制能力。

下一步,该行将继续践行国之大者的使命担当,不断创新金融知识宣传形式,着力提升人民群众的金融素养,提振金融消费信心。

农行安阳安东支行 暖心服务赢得客户称赞

本报讯(记者 陈振江 通讯员 张婧 侯瑞生)近日,一位上了年纪的客户走进农行安阳安东支行大厅,忧虑地询问工作人员:“我的爱人是一名退役军人,但因为从军时受了伤落下残疾,现在在外面车中等候,他移动一下,旧伤便疼痛难忍,能否麻烦你们到外面帮我们激活军人优待证?”

该支行客户经理朱子璇了解情况后,立即安抚这位客户,随即和工作人员拿出网点的移动

PAD到外面进行办理。朱子璇穿着单薄的衣服蹲在车边,耐心地为客户办理业务。轻声细语、暖心服务让老人感动不已。

农行安阳安东支行始终坚持为客户提供更贴心、更优质的服务,并积极探索针对特殊客户群体最便捷的业务办理方式。该行也将继续践行责任担当,把广大退役军人的需求放在心上,进一步提升广大退役军人的荣誉感、幸福感。

中信银行安阳分行 上门服务解困扰

本报讯 近日,一位神色焦急的中年人快步走进中信银行安阳分行网点。原来,该客户的父亲有一张20万元的大额存单已到期,因突发重病在医院重症监护室治疗多日,现急需这20万元用于后续治疗。

了解到客户的紧急情况,该行当班柜员一边耐心安抚客户,一边积极沟通解决方案。本着“客户至上、生命至上”的原则,该行在严格执行规章制度的前提下,启动特殊服务绿色通道,及时派出两名员工前往医院上门核实。因该客户的父亲情况不稳定,直至当晚23

时,客户父亲病情稍微稳定一些,该行员工才在医院的同意下进入病房,通过录音、录像的方式向病人确认身份、核实代理关系和办理业务的情况,并于次日一早,顺利地为客户办理了相关业务手续。该行高效温暖的服务得到了客户及家属的一致好评。

中信银行安阳分行在坚守合规底线的同时,始终秉承为客户提供最优质、高效、贴心的服务,不断优化客户服务举措,提升客户满意度,让金融服务更有温度。

(张新颖)

图说新闻



(本报记者 田丹丹 摄)

按照全市“百家市直单位包百村”和“百家企业包百村”活动相关要求,近日,中国人寿安阳分公司组织员工来到龙安区彰武街道北方山村开展整治村容村貌志愿服务活动。

活动现场,该公司员工拿着扫把、铁锹等工具,充分发扬不怕脏、不怕累的精神,对村内及道路两旁的杂草、烟头、建筑垃圾等进行地毯式清理经过一下午的努力,该村环境焕然一新。

该公司积极响应“双百行动”,更好地履行了国企服务地方经济社会发展的责任和义务,同时,该公司员工也在活动中不断提升了精神境界、强化了责任担当。

连续3年两位数正增长

泰康“幸福有约”跑出“加速度”

长寿时代,如何让“被延长”的生命周期流光溢彩?“幸福有约”是泰康保险十年磨一剑打造的一款以金融资产锁定未来的解决方案。数据显示,“幸福有约”销售件数和新单价值连续3年以两位数正增长,累计销售件数已突破18万件,深受中高净值人群和家庭青睐。

伴随中国式现代化进程,泰康保险怀抱服务民生的崇高理想,在深耕保险产业链,丰富养老、健康服务供给的路径上始终探索前行。“幸福有约”新单跑出“加速度”的背后,是长寿时代的迫近,是养老观念的升级,更是对“幸福有约”所构建的筹资与养老链接模式的极大认同。

在泰康名片“幸福有约”迈入全新十年之际,《泰康人寿保险客户入住养老社区确认函》将于4月8日全新升级,以满足不同人群、不同城市客户对于高品质养老资源的需求。

长寿时代,需尽早进行财务规划

长寿时代已经到来。据国家统计局发布数据,至2022年年末,中国60岁及以上人口达到2.8亿,占全国总人口的比例为19.8%。据全国老龄办预测,到2033年,中国老年人口将突破4亿,占总人口的1/4,2053年老年人口占比将超过1/3。

根据发达国家的经验数据,把人生的收入和支出画成两条线,它们看上去像一顶草帽。收入曲线呈现倒“U”形,

在40岁至50岁达到收入的顶峰,在退休后收入呈现快速断崖式的下滑。而支出曲线变化则相对平缓,少年时期有较高的教育支出,其后的支出随年龄先后升后降,年老时有较多的养老和医疗支出。

长寿时代来临,高龄养老期的延长让收支缺口不断扩大。由于退休后医疗、养老支出随年龄的增加增长,收入却不断下降,退休之后收支缺口将动态扩大。通过青壮年奋斗期的财务布局和资产配置,有意识地增加长期、稳定的财务收入,弥补养老期工资收入的断崖,弥补缺口,养老生活支出的不足,有效平滑养老期收入曲线。

相比于股票、基金、银行理财等筹资方式而言,商业保险公司在探索最优筹资模式方面具有巨大潜力。从保险产品来看,养老年金保险的定位是满足退休后养老资金需求的商业保险产品。其作为养老筹资工具特点明显:为退休后积累资金的针对性强;为保单持有人提供长期甚至终身的最低保障收益,分红型和万能型产品中,保单持有人还能够分享保险公司的投资收益;保证终身领取生存金的养老年金能够有效承担被保险人的长寿风险。

对于保险行业而言,保险头部企业的服务已经从过去单一的保险产品转向综合全面的风险、健康及财富管理,触发养老规划改变的一系列化学反应。在洞察人口变化和社会根本需求变化,以永续的金融创新丰富产品和服务供给之中,以泰康人寿等世界500强

金融保险集团为代表,为应对老龄化、疏通部分群体养老症结所行之探索已卓有成效。

“幸福有约”,构建筹资与未来养老资源的长期链接

作为国内最早建立长寿时代理论,并将其与公司使命相结合的金融保险企业,泰康一直致力持续探索与思考养老筹资模式,创新了“保险+医养”的商业模式,推出了“幸福有约”等保险产品。借助“幸福有约”的产品创新和模式创新,从时空维度将复利效应与杠杆效应的作用强化,充分改进人生的收支曲线,帮助客户收存或消除退休后的收支缺口,享受高品质的退休生活。

有钱买不到健康,买不到优质的养老服务,资金与资源彼此之间难以衔接。这一矛盾,因为“幸福有约”的创新和迭代构建了链接。养老服务碎片化、老龄人群消费动力和实力的不充足是当下家庭及社会面临的两个问题。从财务筹资上充实养老资金,丰富多层次养老服务供给,引导和构建全新的养老、享老价值观,是积极应对老龄化、金融服务民生的创新之举。

“幸福有约”构建了筹资与养老服务的长期链接。“幸福有约”由一张保单和一份《确认函》共同组成。《确认函》作为纽带,将虚拟的保险金融产品与实体养老服务有机结合,依托保险公司投资养老社区的独特优势,解决养老资金和养老资源两大养老核心问题。

在服务端,泰康保险早在2007年已率先开辟一条自建养老社区的独特模式,形成了“泰康之家”高端养老社区品牌。如今已完成26座城市29家养老社区的布局,投入运营达到12家。围绕养老社区,泰康大力布局医院、康复中心、纪念园等相关产业,完成5大医学中心的布局,以“医、养、康、宁”的一体化产业链,成为中国康养产业的龙头企业。

在支付端,覆盖长寿、健康与财富等多领域的整合型服务是未来养老所需。“幸福有约”构建的产业链也让寿险行业产业链得以延长,开辟了寿险行业转型发展的全新赛道。寿险行业以往粗放式营销被精细化综合服务所替代。泰康创新商业模式,整合保险支付与医养服务,打造长寿、健康、富足三大闭环,并把虚拟金融产品和实体服务有效结合,让保险与养老的内涵不断延伸。

养老和健康的核心基础是财富。中国的人均GDP已经突破1万美元。当下,中国家庭也面临着资产结构重大调整契机。

步入老年是一个价值再创造的过程,通过数字化、数智化方式集成生生不息的商业生态,泰康保险对整个产业链上下游整合、链接与协同能力持续提升,通过累积的核心数据更好地理解客户全生命周期,提供多维度解决方案,也为变化中的中国养老市场提供了独创的解题样本。

(泰康人寿宣)

“字里行间”古文字传承系列第四十七期

“夫”字字形释义



古代成年男子要行冠礼,女子也要用一种簪子(笄)来插住挽起的头发,因此“夫”字在“大”字上面增加一条横线借以标识成年人

“夫”字字形演变



建/行/理/字