

去年贷款新增 56.88 亿元

安阳农信系统全力助推地方经济高质量发展

本报讯(记者 王慧敏 通讯员 范利平)刚刚过去的一年,安阳农信系统在省联社党委和安阳各级党委、政府的坚强领导下,坚持以党建工作为统领,以高质量发展为方向,立足“三农”,深耕本土,勇担责任,全力助推地方经济高质量发展,再次交出一份亮眼的成绩单。1月21日,记者从市农信办获悉,截至2020年年末,全市农信系统各项存款余额达到805.99亿元,较年初新增100.65亿元,市场份额24.48%,新增市场份额26.79%;各项贷款余额达到498.36亿元,较年初新增56.88亿元,市场份额25.82%,新增市场份额22.07%,全年累计缴纳各类税费1.9亿元,存贷款市场份额、新增市场份额及纳税总额均居全市金融机构首位。服务“三农”,全力服务乡村振兴。

安阳农信系统充分发挥支农主力军作用,把促进农业发展、农村繁荣、农民增收作为信贷支农工作的出发点和落脚点,积极探索服务“三农”的新思路,持续加大信贷投入。服务乡村振兴,以整村授信为抓手,进一步深化“三农”金融服务,发挥独特优势和作用,截至2020年年末,全市农信系统涉农贷款余额426.01亿元,占全部贷款余额85.48%,较年初增加38.39亿元;助力脱贫攻坚,持续加大金融精准扶贫投放力度,截至2020年年末,安阳农信系统共发放扶贫贷款21048笔,余额10.7亿元,累计帮扶14.41万贫困人口;推动普惠金融,截至2020年年末,发行社保卡62.07万张,较年初新增34.14万张;辖内ATM自助设备370台、农民金融自助服务站330个、金融驿站10个、惠农服

务点3个,有力推进了基础金融服务村村通,使群众足不出户就能办理各项金融业务,打通了农村金融服务“最后一公里”。支持小微,全力服务地方经济。安阳农信系统主动聚焦党委、政府关注的重大项目,把支持辖内小微企业发展放在重要位置,通过加大考核激励,全面激发辖内机构支持小微企业内生动力;通过积极创优服务,持续改善小微企业融资环境;通过加大减费让利,不断降低小微企业融资负担和成本,为辖内企业发展注入“金融活水”。截至2020年年末,全市农信系统小微企业贷款余额231.13亿元,占全部贷款余额46.38%,较年初增加16.30亿元,倾力支持近200家企业发展壮大,其中53家已发展为中型企业,8家成长为省级农业产

业化龙头企业,已成为安阳乃至全省、全国的知名企业,真正实现了与地方经济同频共振、相融共生。疫情防控,全力支持复工复产。安阳农信系统坚持把打赢疫情防控阻击战和支持企业复工复产作为压倒一切的重大政治任务,积极创新产品服务,对有复工复产需求的企业,建立企业融资需求台账,真正“一企一策、精准服务”,持续提升服务的针对性和有效性,与企业共克时艰、共谋发展。疫情发生以来,我市农信系统累计投放企业贷款70亿元,支持辖内16946家企业和个体工商户复工复产。同时,动员全体农信系统干部职工积极行动起来,累计捐款260.73万元,捐赠帐篷、口罩、消毒液和矿泉水、方便面等价值18.5万元的物资。

中央电视台《中国舆论场》走进中国人寿扶贫点

近日,中央电视台《中国舆论场》节目走进中国人寿寿险公司定点帮扶的广东梅州市丰顺县大田村,采访中国人寿在当地的扶贫工作事迹,走访沃柑种植基地、原生态养蜂场、光伏发电等帮扶项目以及参与这些项目的受助贫困户家庭,展现大田村在脱贫攻坚战中取得的优秀成果及巨大变化。专题报道已于1月10日在中央电视台国际频道黄金时段播出。

近年在大田村,中国人寿围绕“两不愁、三保障”目标,以贫困户增收为重点,以产业项目和公共服务为突破,投入大量资金,孵化沃柑种植、蔬菜基地、光伏发电等20余个帮扶项目,当地生态资源转化为经济效益,绿水青山变成了老百姓致富的“金山银山”。同时,中国人寿还在医疗保障、住房、教育等方面为全村贫困户进行帮扶补贴。在中国人寿的大力帮扶下,该村脱贫率100%。

作为金融央企,中国人寿坚守初心使命,探索形成具有国寿特色的助推脱贫攻坚工作机制“扶贫保”工程,在发挥保险主业优势,为脱贫攻坚提供保障的基础上,注入综合金融力量和社会公益力量,并充分整合公司产品、资金、人才、技术和服务等资源优势,构建党建扶贫引领体系、保险扶贫产品体系、金融扶贫服务体系、产业扶贫投资体系、扶贫教育培训体系、社会扶贫公益体系六个体系,为推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接贡献国寿智慧和国寿力量。截至目前,中国人寿累计派出2300余名扶贫工作人员,共实施帮扶项目2870个,4个定点扶贫县和1534个结对帮扶贫困户全部脱贫,定点扶贫工作获得中央扶贫考核最高等级。(中国人寿宣)



图说新闻



为全面总结首季开门红活动开展情况,对照目标任务,找差距、定措施、补短板,1月23日,安阳商都农商银行召开旺季开门红工作推进会。总行领导班子及全行中层正职共计40余人参加会议。

此次会议既是一次工作推进会,也是一次深刻剖析会,更是一次加油鼓劲会。与会人员纷纷表示,将以更加昂扬向上的精神状态、更加雷厉风行的工作作风、更加求真务实的工作态度,鼓足干劲、奋力冲刺,确保出色完成首季开门红活动各项任务目标,全力为安阳商都农商银行高质量转型发展作出积极贡献。(杨柳杏 摄)

西南证券安阳营业部 获评“2020股票期权百强营业部”

本报讯 在刚刚结束的上交所“2020股票期权百强营业部”的评选活动中,西南证券安阳营业部获评“2020股票期权百强营业部”。

2020年,西南证券安阳营业部开始着力打造期权特色证券营业部,在业务推广中,摸索出简单可行的期权入门方式,培育期权客户由最简单的单腿开始,逐步增加策略,在客户中取得了良好的效果。该营业部还制作了一系列投教宣传材料,包括《期权赢家策略方案》《期权大时代到来》《期权来了:穿越股市牛熊的最佳选择》《期权:公平的选择》等,并举办特色培训21场,参加培训410人次。

一分耕耘,一分收获,这次获奖为西南证券安阳营业部继续走特色化经营道路奠定了基础,也为安阳期权投资者提高自身投资水平提供了更好的学习交流、共同进步的平台。(殷宏伟)

银保监会 圈定2021年多项重点工作

1月26日,2021年中国银保监会工作会议以视频形式召开。会议对2021年重点领域作出部署,圈定“强化对中小企业的金融服务”“严格落实房地产贷款集中度管理制度和重点领域企业融资管理规定”“加强对互联网平台金融活动监管”等多个2021年工作重点。

“为构建新发展格局提供有力支持”被列为2021年银保监会工作首位。具体来看,会议指出,要全力支持国内国际双循环。积极探索促进科技创新的各种金融服务。持续促进扩大内需。推动巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接。积极发展绿色信贷、绿色保险、绿色信托。加强外贸领域综合金融服务。稳步推进银行业保险业高水平对外开放。

在进一步提升金融服务整体效能方面,会议指出,保持对经济恢复的必要支持力度。强化对中小微企业的金融支持,持续加大首贷、续贷、信用贷款、中长期贷款投放力度。加强民生领域金融支持。推动发展养老、健康、责任、巨灾等保险。保护消费者合法权益。

防范金融风险仍然是银保监会2021年工作重点。会议明确,要持续整治影子银行,对高风险影子银行业务的新形式新变种露头就打。对理财存量资产处置不力的机构加大监管力度。深入整治保险市场乱象。大力整治名实不符金融产品。会同有关部门深化债券市场改革。

同时,会议表示,要切实加强对互联网平台金融活动监管。依法将金融活动全面纳入监管,对同类业务、同类主体一视同仁。加强对银行保险机构与互联网平台合作开展金融活动的监管。坚决遏制垄断和不正当竞争行为,防止资本在金融领域的无序扩张和野蛮生长。

在深化金融供给侧结构性改革方面,会议表示,要持续改革优化银行保险机构体系。支持中小银行多渠道补充资本,继续推动发行地方政府专项债补充资本,推动大型银行向中小银行输出风控工具和技术。有序推进省联社改革试点。推进村镇银行改革化险和兼并重组。规范发展第三支柱养老保险。巩固车险改革,持续深化意外险和健康险改革,推进保险资金运用市场化改革和保险营销体制转型变革。此外,会议还提出持续提升公司治理和内控管理水平以及加强监管能力建设。(据新华社)

用奋斗点亮青春 ——记中国银行安阳分行营业部理财经理贾晶晶

□本报记者 陈振江 文/图

随着数字经济的发展,互联网金融异军突起,银行服务模式发生深刻变革,用专业的金融知识和贴心的金融服务对待每一位客户是中国银行安阳分行营业部理财经理贾晶晶不变的追求。1月27日,记者走进中国银行安阳分行营业部,了解工作在一线、为广大客户提供金融服务的理财经理贾晶晶。

上午9时30分,记者来到中国银行安阳分行营业部,见到了正在为客户办理理财服务的贾晶晶。

入行9年来,作为一名青年员工,贾晶晶先后获得了很多荣誉:2017年,被市总工会授予“安阳市技术精英”荣誉称号,获得中国银行河南省分行技能对抗赛一级能手称号;2019年,被评为中国银行河南省分行五星级柜员;2020年,荣获中国银行安阳分行优秀工会积极分子、2019年度中国银行安阳分行先进个人称号。

当记者问她如何能取得如此诸多荣誉时,她自信地笑着说:“源于对这份工作深深的爱,源于客户对我的信任。”

合抱之木,是专业和专注;千里之行,始于热爱的心。从柜员到理财经理,从初出茅庐到专业自信,贾晶晶不断挑战自我,迎难而上。

在交谈中,记者发现贾晶晶是一个善于学习的人。她说:“为了更好地服务客户,我必须有过硬的专业知识,所以经过不断学习,我先后考取了证券从业资格、银行从业资格、基金销售从业资格、中级经济师、AFP(国际金融理财师)执业资格证等,并在

2020年7月取得了工商管理专业的硕士学位。在工作中,我积极参加单位举办的培训和比赛,在比中学、在赛中练,个人综合素质得到提升,专业技能得到提高。”这些努力都为她得到客户的认可奠定了基础,这也成为她能够服务好每一位客户的底气,因为她深信:青春是用来奋斗的。

她始终坚持以客户为中心,客户的事情无小事,凡是客户提出的问题,她都十分重视,有问题必须尽快解决。对于理财经理而言,维护客户、拓展客户、与其建立联系是他们工作的重心,而获取客户信任又是理财工作开展的重点。陌生客户防备心理很强,但贾晶晶坚信“精诚所至,金石为开”,通过不断加强与客户之间的联系,她逐渐得到客户的认可。

客户眼中的贾晶晶是热情、细心、认真、专业的,她维护的客户多为中老年客户,对于手机银行、支付宝、微信等软件的使用都不太熟练,贾晶晶便不厌其烦地一遍遍教客户使用,虽然接触时间不长,但是客户都比较依赖她。一位大姐说:“你不在,我就等你,你要是去哪里了,一定记得提前告诉我啊!”贾晶晶因为无微不至的贴心服务收获了一批忠实的粉丝。

去年6月的一天,上午10时左右,客户柴阿姨来到营业部向贾晶晶求助,“我不知道该怎么办,第一时间就想到了你。”柴阿姨腿脚不便,她的女儿在外地工作,柴阿姨说她的女儿准备为其在外地购置一套住房,之前一直都在摇号阶段,这天她忽然接到女儿的通知,中介要求当天需要交定金,且需要在中国银行手机银行完成。可这时候,柴阿姨发现中国银行的银行卡不慎丢失,顿



贾晶晶正在为客户办理业务

感手足无措。贾晶晶安抚了柴阿姨的情绪,随即联系柴阿姨女儿,反复向其确定了购房信息的真实性,便给出了解决方案。她先帮客户办理银行卡的挂失补卡、开通手机银行,然后又顶着炎炎烈日陪柴阿姨去该行就近的网点办理资金转账,并指导其在手机银行上完成房贷定金交纳。柴阿姨最后激动地握着贾晶晶的手说:“谢谢你,晶晶,还好有你给我解决了这么一个难题。”

疫情期间,全行开展线上业务工作,贾晶晶常常用手机熟练地将截图发给客户。客户李阿姨70多岁了,不便出门,孙子又远在国外留学,急需交纳一笔住宿费用,非常着急。贾晶晶通过视频,指导李阿姨在国外的孙子下载了中行手机银行APP,一步步指导其购汇

跨境汇款,解了燃眉之急。李阿姨更是在疫情缓解后主动将闲置资金百万余元转入中行购买了结构性存款。

服务无小事,细微见真情正是源于日常工作中一件件小事的积累,贾晶晶逐渐赢得了客户的信任。在真诚服务中,她不仅提升了工作能力,业绩上也突飞猛进。去年年初以来,她共维护中高端客户达700户,带动存款新增1900余万元,全量金融资产提升2000多万元。

贾晶晶告诉记者,她习惯于站在客户的角度思考问题,充分了解客户需求之后,以资产配置的角度为客户配置合适的产品,向客户充分披露风险,将合适的产品配置给合适的客户,并引导客户树立正确的理财观念。

购彩要保持好的心态

常言道:“心态决定路有多长,坚持决定路有多宽。”心态是掌控人生命运的舵手,而很多时候,处处掣肘我们的就是自己的心态。

购彩亦然。有些彩民朋友对自己选定的号码特别讲究,如果别人想看他的号码,就会立刻收起来,感觉别人看了,这张彩票就不灵验了,显得特别紧张;有的彩民朋友在购彩一段时间后,因不中奖,就开始怀疑彩票的真实性,在和别人聊起彩票时就冷嘲热讽;还有一些彩民执着于彩票的丰厚奖金,却一次次和大奖擦肩而过,心里难免有落差,自我否定而心情低落。

彩票本身是一种概率游戏,不能只羡慕别人中了大奖,忽略了他在中大奖前的坚持与付出。开奖的概率是不变的,不能简单粗暴地认为购买越多中奖概率越大。

我们即将迎来新春佳节,在最后的几天,让我们与过去挥手告别,让心归零,调整好过去的状态,保持“宠辱不惊,淡然自若”的心态,去迎接更美好的明天。(市福彩中心)

