



奋斗百年路 启航新征程

创业贷款送上门 人社政策惠民生

我市人社部门全力打通政策落地“最后一公里”

本报讯(记者 王慧敏)“我夸夸咱的创业担保贷款,不仅手续简单、审批速度快,市创业担保贷款中心工作人员的服务水平更是没得说,真是为咱创业者办好事、办实事啊!”12月13日,提及创业担保贷款,安阳新兴商务酒店有限公司负责人申朝功赞不绝口。

前一段时间,申朝功计划对酒店进行重新装修,但因受到疫情影响,装修资金成了大问题。于是,他向市创业担保贷款中心提出了贷款申请。经过提交材料、实地审核等程序,他申请的100万元创业担保贷款马上就到账了。他说:“创业贷款担保政策真的是一项惠民政策,以前手续相对繁琐,了解的人也相对少,可最近这几年,申请条件越来越宽,手续越来越简单,担保政策宣传更是铺天盖地,已经有越来越多的创业者尝到甜头了。”

为了提升创业群众政策获得感,我市相继出台了《关于实施信用评价提高创业担保贷款可获得性的通知》《关于支持乡村振兴发展降低反担保条件的通知》《关于加大对孵化园区(市场)创业人员扶持的通知》等多项惠民举措,通过采取信用评分免反担保、稳定工作3年社保缴费基数在4000元以上的人员担保、大专以上在校生、毕业生或有稳定收入的成年子女担保



市创业担保贷款中心工作人员入户宣传政策(许莉娜 摄)

等措施,有效缓解了反担保难的问题。此外,全市各级创业担保贷款中心积极创新反担保举措,采取成年子女、近亲属、有经济收入的自然人担保模式。

好的政策有了,如何打通政策落地的“最后一公里”,让更多的创业者从中受益?全市各级人社部门多措并举、精准发力,强力推进政策宣传解读,努力破解工作中存在的难题,提高创业群众政策获得感。

在深入开展“万人助万企”活动中,市人社局制订《2021年度创业担保贷款宣传工作方案》《“百千万亿”惠民工程百日宣传活动方案》,深入开展“下班路上宣传政策”和“每周下基层宣传”活动,内黄县、林州市联合邮储银行走街串巷入户宣传;安阳县充分利用电商直播文化节、招聘会等商户等企业集中的活动开展政策宣讲;汤阳县拍摄政策宣传短视频,

向商户发送政策宣传短信。全市各级创业担保贷款中心还成立政策宣传志愿服务队,在乡村、创业园区(市场)展开“地毯式”宣传,尤其是今年11月创业担保贷款集中推进活动启动以来,全市人社部门开展各类政策宣传、集中宣讲63场次,在开展政策宣传活动的同时,通过视频号、微信公众号、商户微信群等形式发布推送政策宣传短视频、创业典型案例和最新创业担保贷款优惠政策,并利用网站、微信平台等网络媒介,推动政策宣传的深度和广度。

截至11月底,全市共发放创业担保贷款7.46亿元,扶持5617人创业,带动20787人就业,扶持创业带动就业成效显著。

下一步,我市人社部门将继续加大实施创业担保贷款各项惠民举措,积极发动基层力量,在全市打造社区(村)、街道(乡镇)人社所、县(市)区人社局和市人社局分工明确的“梯级式”政策宣传体系,同时发动经办机构相互配合,形成上下联动、内外配合的政策宣传氛围,推动创业担保贷款政策宣传工作常态化,全力扩大创业担保贷款政策宣传覆盖面,让真正有资金需求的创业人员能够及时获得贷款。

中国银行安阳分行 担当社会责任 彰显大行风范



12月1日,该支行工作人员到行动不便的老人家家中办理业务(刘佳 摄)

本报讯 “非常感谢你们上门服务,让我们免去了很多困难,还是国有银行好!”客户家属感动地说。12月1日,一位客户家属来到中国银行安阳文明大道支行咨询,因家中老人身体瘫痪,不能到银行营业网点办理业务。该支行行长周恒了解到客户实际情况后,马上安排员工为其办理预约上门服务。

在上门服务过程中,该支行员工克服了客户手机无法接收短信、老人无法坐起、人脸识别不易通过等困难,帮客户办理了业务。

今年年初以来,随着国家惠民补贴、待遇卡等政策的落地,银行激活群众社保卡的压力剧增。为增强群众对国家政策的获得感、幸福感、安全感,中国银行安阳分行始终把“以人民为中心”放在工作首位,对市民开通了金融产品延伸无偿服务,截止至12月1日,中国银行安阳分行共开展和

受理金融产品延伸无偿服务达117起,受到社会各界一致好评。

中国银行安阳分行利用开放式“爱心窗口”柜台优势,为行动不便的老人激活社保卡,免去在智能柜台操作的不便,帮助行动不便的老年客户乘坐轮椅通过无障碍通道到达营业厅堂。

下一步,中国银行安阳分行将继续在“便民、惠民、助民”等方面创新开展工作,为安阳市的经济发展、社会稳定作出新的贡献。

(秦一帆)

华夏保险安阳中支 快速理赔暖人心 客户致谢送锦旗

本报讯(记者 田丹丹)“多亏了这份保险,要不然这次治病真就把家掏空了。”12月3日,在华夏保险安阳中支理赔中心,该公司客户张女士将印有“华夏理赔暖人心 快速理赔真真情”的锦旗递给该公司负责人后激动地说。

2019年6月,家住内黄县的张女士在朋友的介绍下购买了华夏保险常青树(多倍2.0版)重大疾病保险以及华夏医保(普惠版)医疗保险。“当时买这个保险还犹豫了好几天,后来在工作人员耐心介绍下,我才逐渐意识到了保险的重要,果断买下了这份保险。”张女士回忆。

2021年8月28日,张女士因身体不适到医院进行检查,被确诊为乳腺恶性肿瘤。在治疗过程中,高额的医疗费让这个本不富裕的家庭蒙上了阴影。一筹莫展之际,张女士突然想到了自己曾经买过保险,随即向华夏保险安阳中支拨通了报案电话。

9月初,在接到张女士电话报案后,

华夏保险理赔人员立即按规定程序开展调查取证。经该公司调查人员核实,张女士符合所购保险中重疾恶性肿瘤条款。为了让张女士尽快拿到理赔款及时行下一步治疗,华夏保险安阳中支立即启动理赔绿色通道,第一时间将重疾理赔金21.09万元打到了张女士的账户中。

“当初买保险没想到能赔这么多钱,更没想到能赔这么快。华夏保险真是雪中送炭,让我这么快得到救治,病情才能稳定下来。非常感谢华夏保险!”这次经历更加让张女士坚信了保险的作用,她告诉记者,下一步,她要给她的丈夫和孩子也买份保险。“买份保险,心里踏实。”张女士笑着说。

华夏保险安阳中支负责人表示,华夏保险始终践行“客户利益至上”的核心价值观,不断提升服务水平和服务质量,提高客户理赔满意度,以实际行动回馈广大客户的信任,为更多家庭送去温暖。

NBA新赛季综述

2021~2022赛季NBA开赛至今已一个多月,在赛季初的前20场比赛中,有不少球队成为新赛季的惊喜,也有几支球队令人失望。

要说新赛季表现最好的当属勇士队,勇士队在2021~2022赛季找回了自己曾经称霸联盟的状态,在库里MVP级别表现的带领下,他们目前以16胜2负的战绩领跑全联盟。对于勇士球迷来说,他们本赛季的喜悦还远不止于此。根据美媒最新的报道,伤停近三年的全明星球员克莱·汤普森即将复出。相比之前两个赛季,持续保持好状态的库里终于在本赛季等来了帮手。

篮网队在欧文无法出战的情况下依旧打出了令人印象深刻的表现,目前他们以14胜5负领跑东部,除了两名核心杜兰特和哈登依旧打出顶级表现外,阿尔德里奇、米尔斯和哈里斯三名得分上双的球员成为篮网队巨星身边的好帮手。篮网队上赛季就打出了联盟历史顶级的进攻效率,但是防守却非常糟糕。本赛季他们依旧将进攻效率保持在联盟前列,并且将防守效率一举提升到了联盟第六,这也是只有杜兰特和哈登两巨头的篮网队依旧被认为是夺冠大热的重要原因。

本赛季至今,十胜十负的紫金军团

显然还没有展现出过人的实力,三巨头虽然各自状态都不错,但是尚未找到默契。对于一支致力于夺冠的强队来说,他们首先做到的应该是常规赛期间的稳定,但是磨合了整整20场比赛之后,面对缺少老将的国王队湖人队依然无法顺利拿下,他们本赛季能走多远真的令人担忧。

大洛佩斯的意外受伤让雄鹿队一度在开赛阶段步履维艰,但是最近他们显然找到了胜利的钥匙。一波六连胜后,雄鹿的战绩来到12胜8负,位居东部第六。大洛佩斯缺席的这段时间里,波蒂斯和康诺顿等角色球员打出了绝佳表现,米德尔顿也伤愈复出。再加上仍在进化的字母哥,完整版雄鹿队的实力依旧是总决赛级别。根据美媒最新消息,大洛佩斯已经接近复出,完整版雄鹿队将向卫冕发起冲刺。

新赛季NBA赛事还在进行中,竞彩篮球也开售了全部赛事,大家可以在观看NBA的同时体验竞彩篮球的乐趣。

(路少波)



中国体育彩票 公益体彩 乐善人生

图说新闻

近日,民生证券安阳营业部举办了万家新机遇成长基金2022年行情展望及策略交流会。会上万家基金渠道经理张守楨分析了2022年的投资行情展望及策略,并对万家新机遇成长基金做了详细介绍。此次交流会座无虚席,客户热情高涨,受到广大投资者好评。

图为交流会现场。(陈剑 摄)



银行年末“别样红”:财富管理转型提速

《中国证券报》12月9日刊发文章《银行年末“别样红”:财富管理转型提速》。文章称,银行年底为来年开门红举办的活动如约而至,但今年情况“异常”。《中国证券报》记者日前实地调研北京多家银行网点发现,不少银行揽储热情有所减弱,转而力推基金、保险等产品,注重对客户“精耕细作”,提升综合服务水平。

力争“多点开花”

“储蓄产品已经没有额度了,今年我们不会再发行新的储蓄产品。”某国有大行理财经理李红说。当前,各家银行的存款利率水平几乎一致,后续难有太大提升空间。单靠存款产品吸引客户效果不明显,即使客户购买也往往是“一锤子买卖”。

与多数银行“打法”不同,某国有大行年底并不希望吸收太多存款,更希望将资金释放到符合国家战略导向的领域。

中小型银行揽储力度也有所减弱。《中国证券报》记者梳理多家民营银行推出的活动情况发现,相比往年,多家银行今年年底不再推出“加息券”等存款营销工具,更强调对银行理财产品的代销。

一家小型银行高管表示,由于客户黏性较强,今年在揽储方面没有太多动作。

其实,银行只是将更多精力转移至基金、保险等中间业务,希望通过对客户更深入的挖掘,提高客户黏性,真正留住客户。

按照监管部门要求,银行通过利率上浮吸引存款的空间变小,加上结构性存款、按档计息等存款方式受限,揽储的局限性加大。“所以,我们必须改变经营策略,不能一门心思放在揽储上。”某城商行支行负责人表示。

强调“细水长流”

综合服务和揽储力度的“一进一退”,与银行考核方式变化有关。多位业内人士屡屡向《中国证券报》记者强调“日均资产”的概念。

“说白了,以前更关注‘钱’,现在更关注‘户’。”某股份行理财经理王燕透露,相比往年以“产品”为主的考核方式,目前更强调对财富管理业务的考核,绩效指标向以“户”为单位倾斜。

“这表明银行更加强调对客户的深度经营,提升综合服务品质。”某股份行零售部副总经理李明介绍。近期,该行还准备推出“周末不打烊活动”,北京城区各网点轮动,确保每天都有网点营业,客户每天都可以就近找到网点办理业务,购买产品。

为提升综合服务品质,某国有大行联合其他金融机构开展了“到店有礼”活动。今年12月至明年1月,会有基金公司、保险公司员工每天驻扎该行网点,面对面为客户提供咨询服务。在该行网点购买产品的客户还可以得到礼品。

业内人士表示,此前监管部门对商业银行月末、年末存款偏离度监管指标作出调整,在一定程度上减弱了银行对“时点”金额的“执念”。这种转变体现在内部经营思路,就是从“临时抱佛脚”的狂热揽储变为“细水长流”式的精细挖

掘客户。

发展财富管理势在必行

在业内人士看来,银行财富管理不仅涉及零售业务,未来财富管理业务转型将对公业务推进,甚至会改变行业发展的底层逻辑。

易观高级分析师苏筱薇认为,资管新规发布以来,“净值化”概念已深入人心,并带动不少客户的风险偏好提升,基金、资管计划等产品未来具有较大发展空间,有望成为银行中间业务收入的重要组成部分,带动资产结构优化。

“最高阶段的财富管理将通过投行业务的发展催生新型对公业务模式。”东北证券银行业分析师陈玉卢说,商业银行发展财富管理业务势在必行。

“未来银行业发展看点是‘向表外要收益’。其中,财富管理作为众多银行转型的重点和轻型银行优质赛道,将迎来多个供需层面因素的催化。”华西证券刘志平团队表示。(据新华社)